



AGRO-EKO-LAB

Kooperatywy spożywcze i krótkie łańcuchy dostaw

Beata Charycka,
Nina Józefina Bąk
Kooperatywa Spożywcza "Dobrze"



Opis modelu usługi

Agro-Eko-Lab

jest wynikiem i podsumowaniem projektu innowacyjnego zrealizowanego przez Kooperatywę Spożywczą „Dobrze” w ramach Inkubatora Innowacji Społecznych TransferHUB (www.transferhub.pl), prowadzonego przez Fundację Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych FISE, PwC Polska Spółka z o.o. oraz Fundację Pracownię Badań i Innowacji Społecznych „Stocznia” współfinansowanego z Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój w ramach Funduszy Europejskich.

Pomysłodawczyni:

Beata Charycka,
Nina Józefina Bąk
Kooperatywa Spożywcza „Dobrze”

Autorzy i autorki materiałów:

Nina Józefina Bąk: Scenariusz I warsztatu
Joanna Bojczewska: Scenariusz II warsztatu,
Beata Charycka: Scenariusz wizyty studyjnej
Wojtek Mejor: Scenariusz II warsztatu
Joanna Bojczewska: Mały przewodnik po sprzedaży bezpośredniej

Projekt graficzny i skład: Radosław Śmigielski

ISBN 978-83-61979-43-2

Prawa autorskie:

Agro-Eko-Lab by Kooperatywa Spożywcza „Dobrze” w ramach TransferHUB www.transferhub.pl CC BY-SA 4.0

Publikacja dostępna na licencji Creative Commons: Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0. Pewne prawa zastrzeżone na rzecz Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych i autorów. Zezwala się na dowolne wykorzystanie materiałów, w tym utworów, tworzenie i rozpowszechnianie ich kopii w całości lub we fragmentach, wprowadzanie zmian i rozpowszechnianie utworów zależnych - pod warunkiem zachowania niniejszej licencji i wskazania autorów oraz FISE, jako w właścicieli praw do utworu. Treść licencji jest dostępna na stronie <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode.pl>

Spis treści

0 TransferHUB – od edukacji do zatrudnienia, od pomysłu do rozwiązania	03
Wprowadzenie	04
Agro-Eko-Lab – co zawiera skrypt?	04
Rozdział 1. Mały przewodnik po sprzedaży bezpośredniej	06
Wprowadzenie	07
Rolnicza sprzedaż bezpośrednia	08
Handel detaliczny – wymagania, które musi spełnić rolnik	09
Oznakowanie miejsca sprzedaży żywności	10
Korzyści ze sprzedaży bezpośredniej	10
Czym jest gospodarstwo proekologiczne?	11
Agroekologia	13
Lokalne rynki i alternatywne kanały sprzedaży	14
Kooperatywy spożywcze	15
Wybrane kooperatywy spożywcze	19
Rolnictwo Wspierane przez Społeczność	19
Lokalne targi i bazy	21
Sprzedaż w gospodarstwie i przydrożne stoiska	23
Systemy paczkowe	24
Szkoły, przedszkola i instytucje publiczne	25
Współpraca z restauracjami	25
Jaką formę sprzedaży wybrać?	26
Promocja, komunikacja, media społecznościowe	27
Ekopoletko – studium przypadku	28
Podsumowanie	31
Kontakty do wybranych kooperatyw spożywczych	32
Rozdział 2. Scenariusze zajęć i wizyty studyjnej	33
Scenariusz I warsztatu	34
Scenariusz II warsztatu	41
Scenariusz wizyty studyjnej	47
Rozdział 3. Uczniowie pytają – pytania uczestników i uczestniczek warsztatów Agro-Eko-Lab i odpowiedzi ekspertek i ekspertów	51
Rozdział 4. KARP czyli Kooperatywny Atest Rolnictwa Proekologicznego	61
Kontakty do kooperatyw spożywczych współpracujących w ramach Agro-Eko-Lab	68
Oferta szkoleniowa Kooperatywy Spożywczej „Dobrze” dla kadry szkół rolniczych	70

0 Agro-Eko-Lab w TransferHUB

Uważamy, że praca jest wartością. Dlatego pracujemy na rzecz podnoszenia jakości edukacji i miejsc pracy w Polsce. Z takiego przekonania zrodził się TransferHUB – Inkubator innowacji społecznych – dobra przestrzeń na eksperyment, który daje początek zmianie. Mamy przyjemność pracować z wieloma osobami, które są ekspertami w swoich dziedzinach, a jednocześnie nie boją się testować, szukać lepszych, bardziej efektywnych rozwiązań znanych im problemów. Takimi osobami są przedstawicielki i przedstawiciele Kooperatywy Spożywczej „Dobrze”, którzy poprzez innowację „Agro-Eko-Lab” łączą zapotrzebowanie konsumentów na zdrowe jedzenie z szansą na godne zatrudnienie dla młodych rolników. Myśląc o osobach, które nie chcą opuszczać wsi i potencjale małych gospodarstw wiejskich bardzo kibicujemy tej innowacji.

Inkubator TransferHUB jest jedną z odpowiedzi na konkurs ogłoszony przez Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, w ramach pilotażowego programu poszukiwania innowacji w różnych obszarach, a jednocześnie najbardziej efektywnego sposobu inkubowania innowacji społecznych. Najpierw pomagamy stworzyć nowe rozwiązanie problemu, potem testujemy je w skali mikro, a jeśli okaże się świetne staramy się zakorzenić je w systemie.

Inkubator TransferHUB prowadzi Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, która od blisko trzydziestu lat działa na rzecz poprawy warunków pracy w Polsce. Wiemy, że warto wdrażać sprawdzone i efektywne rozwiązania w tym zakresie, ale chcemy też szukać nowych, innowacyjnych pomysłów, dlatego zdecydowaliśmy się na stworzenie Inkubatora Innowacji Społecznych TransferHUB, który prowadzimy od 2016 roku. Nasz Inkubator dedykowany jest poszukiwaniu nowych rozwiązań w temacie przechodzenia z edukacji do zatrudnienia, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb osób młodych.

Mamy nadzieję, że wypracowane i przetestowane przez naszych społecznych innowatorów i innowatorki rozwiązania, trafią do osób, które ich potrzebują.

Zespół **TransferHUB**

Więcej na www.transferhub.pl

Wprowadzenie

Przygotowany przez nas skrypt powstał na bazie materiałów edukacyjnych wykorzystywanych w czasie testowania innowacji w Zespole Szkół Centrum Kształcenia Rolniczego im. Augusta Zamoyskiego w Jabłoni. Zawiera informacje, które przekazaliśmy uczniom kształcącym się na kierunkach

rolniczych: technik rolnik, technik agrobiznesu i rolnik. Osoby te – w czasie testowania innowacji – miały 18-19 lat i mieszkały na terenach wiejskich województwa lubelskiego. Cykl szkoleniowy odbywał się w ramach testowania pomysłu na mikroinnowację w ramach Inkubatora innowacji społecznych TransferHUB. ●

Agro-Eko-Lab – co zawiera skrypt?

Niniejszy skrypt powstał, żeby przybliżyć nauczycielkom i nauczycielom szkół rolniczych tematykę inicjatywy konsumenckich i krótkich łańcuchów dostaw, aby ułatwić im włączenie tych tematów do procesu nauczania młodych rolników. Chcielibyśmy, aby młodzi ludzie mieli możliwość dowiedzieć się o poruszanych tu tematach, opisywane trendy z pewnością będą się rozwijać, warto je zatem poznać.

Rozdział pierwszy to Mały przewodnik po sprzedaży bezpośredniej dla proekologicznych rolników i rolniczek. Jest to kompendium wiedzy na temat alternatywnych sposobów sprzedaży żywności i skróconego łańcucha dostaw. Zachęcamy by tę część skryptu wydrukować także dla uczniów.

Oddzielny Mały przewodnik można bezpłatnie pobrać ze strony <http://www.transferhub.pl/agro-eko-lab>

W rozdziale drugim zamieszczone zostały propozycje scenariuszy zajęć warsztatowych dla uczniów pt.:

Alternatywne systemy sprzedaży żywności – szansa na godną pracę oraz **Agroekologia – stara wiedza na nowe czasy**, a także **program wizyty studyjnej**. Scenariusze te zostały wykorzystane i sprawdzone podczas testowania innowacji w Jabłoni.

Uzupełnieniem scenariuszy są prezentacje multimedialne, które można pobrać ze strony <http://www.transferhub.pl/agro-eko-lab>

Rozdział trzeci zawiera pytania uczniów – uczestników innowacji społecznej Agro-Eko-Lab oraz odpowiedzi ekspertów i praktyków agroekologii. Znajdują się tam odpowiedzi na wszystkie nurtujące młodzież pytania, w omawianym temacie.

Kooperatywny Atest Rolnictwa Proekologicznego, który znajduje się w rozdziale czwartym, mówi o zasadach produkcji rolnej, których trzymają się rolnicy współpracujący z Kooperatywą Dobrze. Jest to dobry punkt wyjścia do lepszego poznania relacji między kooperatywami i zaopatrującymi je rolnikami.

W skrypcie znajduje się wykaz 5 kooperatyw spożywczych w różnych terenach Polski, które współpracują w ramach upowszechniania tej innowacji. Zachęcamy do regionalnych kontaktów!

W przypadku, gdyby nauczycielka lub nauczyciel chciał zaprosić do poprowadzenia warsztatów innowatorki społeczne, które wymyśliły „Ago-Eko-Lab” może skorzystać z zamieszczonej na końcu oferty. ●



Rozdział 1.

Mały przewodnik po sprzedaży bezpośredniej



Wprowadzenie

Małoobszarowe gospodarstwa rolne wytwarzają żywność dla ponad 70% ludzi na świecie, używając przy tym 25% zasobów naturalnych (ziemi, wody, paliw kopalnych).¹ Proces globalizacji i polityka wiodących państw ukształtowała system produkcji i dystrybucji żywności w taki sposób, że obecnie coraz bardziej realna jest monopolizacja rynku rolno-spożywczego przez duże gospodarstwa rolne, przetwórnictwo, sieci handlowe. Na naszych oczach znikają lokalne targi żywności oraz osiedlowe i wiejskie sklepiki, do których lokalni producenci mogliby dostarczać swoje produkty.

Presja „rynkowych” cen z dyskontów oraz rosnących kosztów produkcji sprawia, że uprawa roli czy hodowla zwierząt przestaje mieć dla indywidualnych rolników i rolniczek ekonomiczny sens.² Niskie ceny produktów spożywczych w supermarketach są efektem pozyskiwania surowców na globalnych rynkach oraz przerzucania kosztów produkcji żywności na podatników, drobnych producentów rolnych i środowisko naturalne. Asortyment spożywczy supermarketów powstaje najczęściej w procesie przemysłowej produkcji żywności, który korzysta z syntetycznego nawożenia oraz traktowania roślin chemicznymi środkami ochrony. Celem takiej gospodarki jest utrzymanie atrakcyjnego wyglądu produktu, zwiększającego jego sprzedaż. Wartości odżywcze produktu, sposób traktowania gleby, warunki pracy pracowników i pracowników rolnych – to, czego nie widać w supermarketach czy dyskontach – nie ma znaczenia.

Trend ten ma szansę się odwrócić. **Dla coraz większej liczby ludzi na świecie staje się ważne co jedzą, kto wytworzył ich żywność i w jakich warunkach. Także**

w Polsce można zaobserwować przykłady udanej współpracy między konsumentami i producentami żywności. Mieszkańcy miast szukają zdrowej żywności ze sprawdzonych źródeł i chętnie zaopatrują się w żywność bezpośrednio u rolnika.

Od kilku lat w Polsce konsumenci i rolnicy podejmują inicjatywy tworzenia lokalnych i bezpośrednich miejsc dystrybucji żywności, alternatywnych wobec masowej i anonimowej dystrybucji żywności przemysłowej.

Pionierską rolę odgrywają tu oddolne inicjatywy konsumentów, np. kooperatywy spożywcze, ruch na rzecz suwerenności żywnościowej, grupy Rolnictwa Wspieranego przez Społeczność czy Slow Food. W tym kierunku podążają także rolnicy i konsumenci korzystający z platform internetowych, umożliwiających zamawianie paczek świeżej żywności, czy restauratorzy, podejmujący stałą współpracę z rolnikami i innymi producentami żywności. W ten sposób tworzą się zręby lokalnych rynków żywnościowych.

Przewodnik ten ma na celu przybliżyć rolnikom gospodarującym na niewielkim areale możliwości współpracy z konsumentami w ramach sprzedaży bezpośredniej. Jak dowodzą liczne przykłady, jest to dobry sposób na polepszenie dochodowości gospodarstwa. ●

¹ ETC Report 2017.

² Więcej informacji i źródła danych na stronie Kampanii Nie Kupuję w Supermarkecie: www.niekupujewsupermarkecie.wordpress.com

zanotuj 

Rolnicza sprzedaż bezpośrednia

Definicją sprzedaży bezpośredniej jest sprzedaż produktów rolnych i produktów przetworzonych z gospodarstwa ostatecznemu odbiorcy. Jednym z warunków jest zapewnienie, że sprzedawane produkty wytworzone były własnymi siłami, tj. bez zatrudnienia dodatkowych osób. Kolejny warunek to pochodzenie surowców: co najmniej 50% z nich ma pochodzić z własnego gospodarstwa.

Definicją sprzedaży bezpośredniej jest sprzedaż produktów rolnych i produktów przetworzonych z gospodarstwa ostatecznemu

odbiorcy. Jednym z warunków jest zapewnienie, że sprzedawane produkty wytworzone były własnymi siłami, tj. bez zatrudnienia dodatkowych osób. Kolejny warunek to pochodzenie surowców: co najmniej 50% z nich ma pochodzić z własnego gospodarstwa.

Bez ograniczeń rolnik może więc sprzedawać konsumentowi warzywa i inne rośliny w stanie świeżym (surowym), suszone i kiszone. Sprzedaż produktów pochodzących od zwierząt regulowana jest innymi zasadami, ale w prostych formach, takich jak tuszki drobiowe, jaja, mleko, śmietana, ryby, itd., może odbywać się również na targowiskach. Produkty przetworzone z wykorzystaniem surowców z zakupu (do 50%) podlegają pod rolniczy handel detaliczny i mogą być sprzedawane na targowiskach lub w gospodarstwie. ●



Przetwory na bazie własnych produktów pozwalają efektywnie zagospodarować nadwyżki produkcji, dodać produktom na wartości i wydłużyć ofertę sprzedażową. Źródło: J. Bojczewska

Rolniczy handel detaliczny



Rolniczy handel detaliczny (RHD) to obsługa lub przetwarzanie żywności i jej przechowywanie w punkcie sprzedaży lub dostaw do konsumenta finalnego.

Żywność ta musi pochodzić w całości z gospodarstwa działającego w ramach RHD. Czyli np. serowar produkujący sery w ramach RHD nie może do swojej produkcji dokupić mleka z innego gospodarstwa. W odróżnieniu od serowara produkującego sery w ramach działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej, który taką możliwość ma.

W ramach produkcji RHD, spoza gospodarstwa mogą pochodzić dodatki do wytwarzanej żywności, takie których w gospodarstwie wyprodukować się nie da. W przypadku importu – np. rodzynek, przypraw – może to być maksymalnie 25% w produkcie. W przypadku produktów z Polski maksymalnie 50%.

Sprzedaż żywności przetworzonej i nieprzetworzonej w ramach RHD ograniczają limity, podobnie jak w ramach sprzedaży bezpośredniej czy działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej. Gospodarstwo działające w ramach RHD nie może zatrudniać nikogo na umowę o pracę¹ (wyjątkiem jest ubój i czynności z nim związane, przemiał zbóż i czynności z nim związane).

Dodatkowo należy wspomnieć, że za produkt roślinny z własnej uprawy

uważa się mąkę, kaszę, płatki, otręby, oleje i soki (wytwarzane z surowców z własnej uprawy). Konieczne jest też prowadzenie ewidencji sprzedaży.

W 2019 roku zaktualizowane zostało prawo dot. tzw. rolniczego handlu detalicznego (zmiany w ustawie o małych producentach żywności).

- 🕒 Zwiększono kwotę wolną od podatku z 20 tys. do 40 tys. Dopiero powyżej tej sumy rolnik będzie zobowiązany płacić zryczałtowany, 2% podatek. Wprowadzono możliwość legalnej sprzedaży nieprzetworzonej i przetworzonej żywności do restauracji, stołówek, gospodarstw agroturystycznych czy lokalnych sklepów zlokalizowanych na ograniczonym obszarze. Obszar ten będzie obejmować województwo, w którym ma miejsce prowadzenie produkcji żywności w ramach rolniczego handlu detalicznego oraz powiatów lub miast stanowiących siedzibę wojewody lub sejmiku województwa, sąsiadujących z tym województwem.
- 🕒 Zniesiono obowiązek zatwierdzenia tego typu działalności przez właściwy organ Inspekcji Sanitarnej
- 🕒 Zniesiono obowiązek przygotowania i zatwierdzenia projektu technologicznego przez powiatowego lekarza weterynarii (zamiast tego wniosek o wpis do rejestru zakładów produkcyjnych). ●

¹ <https://www.tygodnik-rolniczy.pl/articles/pieniadze-i-prawo/rol-niczny-handel-detaliczny-jakie-limity-jakie-wymagania/>

zanotuj 

Oznakowanie miejsca sprzedaży żywności

Miejsce, w którym rolnik prowadzi rolniczy handel detaliczny powinno spełniać określone wymagania. Musi ono być:

- ▶ czytelne i widoczne dla konsumenta,
- ▶ zawierać napis „rolniczy handel detaliczny”,
- ▶ wskazywać dane obejmujące imię i nazwisko albo nazwę i siedzibę podmiotu prowadzącego, adres miejsca prowadzenia produkcji sprzedawanej żywności, weterynaryjny numer identyfikacyjny podmiotu prowadzącego rolniczy handel detaliczny.²

Przy bardziej specjalistycznej obróbce produktów gospodarstwo może zorganizować swoją sprzedaż poprzez MOL – Małe Ograniczone

Lokalne. Warto zapoznać się z prawnymi ramami dla sprzedaży produktów rolnych w świetle przepisów sanitarno-weterynaryjnych i podatkowych.

Sprzedaż bezpośrednia łączy się z bezpośrednią dystrybucją produktów na lokalny rynek. W ostatnich 10 latach poszerzyły się i rozwinęły kanały sprzedaży bezpośredniej. Oprócz tradycyjnych punktów zbytu, takich jak sklepy czy targowiska, rolnik czy rolniczka może obecnie nawiązać współpracę z kooperatywami spożywczymi (o tym dalej), zawiązać grupę Rolnictwa Wspieranego przez Społeczność (tzw. RWS) lub wystawiać produkty na branżowych eko-targach. Produktów kupowanych bezpośrednio od rolnika poszukują również restauratorzy czy przedszkolne stołówki. ●

Korzyści ze sprzedaży bezpośredniej

Największą korzyścią sprzedaży bezpośredniej – zarówno dla rolników, jak i konsumentów – są uczciwe ceny, wynikające z pominięcia pośredników. Przy sprzedaży bezpośredniej rolnik zachowuje większą kontrolę nad cenami, a klient ma żywy kontakt z producentem żywności i dostęp do wiedzy o jej pochodzeniu.

Kluczowe jest dotarcie do odpowiednich konsumentów i utrzymanie z nimi relacji, co oznacza poświęcenie czasu na bieżącą komunikację, logistykę dostarczania produktów i marketing. Na wielu eko-targach wynajem stoiska i wystawienie swoich produktów możliwe jest tylko pod warunkiem, że rolnik sprzedaje je we

² Źródło: www.agrofakt.pl/rolniczy-handel-detaliczny-sprzedaz-bezposrednia/

własnej osobie. Dlatego ważne jest, aby był on przygotowany i otwarty na kontakt z konsumentami, których coraz częściej interesuje sposób uprawy lub produkcji żywności. Ważna jest także odpowiednia ekspozycja produktów, czytelne ceny, nazwy, skład. Bezpośredni kontakt z klientem to możliwość poznania jego potrzeb i dostosowania do nich oferty.

Ciekawym sposobem sprzedaży bezpośredniej jest sklepik przy gospodarstwie, który gwarantuje świeżość produktów, a także bezpośredni kontakt klientów z miejscem produkcji – ogrodem, polem, hodowlą. Jednym z bardziej efektywnych sposobów sprzedaży jest handel ze zorganizowaną grupą konsumentów – grupą zakupową, kooperatywą spożywczą, grupą RWS.●



Czym jest gospodarstwo proekologiczne?

W tej publikacji celowo piszemy o gospodarstwie proekologicznym, kładąc nacisk na to, że certyfikacja „bio” i „eko”³ nie jest dla nas kwestią kluczową. Najważniejsza jest praktyka. Metody upraw i techniki rolne oparte na procesach ekologicznych (zwanych też organicznymi i biologicznymi) uwzględniają bioróżnorodność, organiczne nawożenie gleby oraz cykle produkcji dopasowane do lokalnego klimatu. Mogą to być metody tradycyjne, wywodzące się z kultury rolnej gospodarstw chłopskich, lub innowacyjne, uwzględniające nowe technologie produkcji, takie

jak wykorzystanie biogazowni czy nowatorskich maszyn zmniejszających ubijanie gleby.

Żywność z gospodarstw proekologicznych z reguły zawiera mniej azotanów i pozbawiona jest pozostałości pestycydów. Produkty bogatsze są w witaminy i substancje biologicznie czynne. „Podstawowa zasada produkcji żywności to jej bezpieczeństwo dla zdrowia i życia konsumentów. Produkty spożywcze nie mogą być szkodliwe dla człowieka, zepsute czy zafałszowane, prowadząc do uszczerbku na zdrowiu. Naprzeciw tym potrzebom wychodzi szczególnie rolnictwo ekologiczne.”⁴

³ Od maja 2004 r. (przystąpienie Polski do Unii Europejskiej) podstawowe zasady rolnictwa ekologicznego w Polsce są regulowane przez prawodawstwo unijne, uzupełniane krajową ustawą. Do końca 2008 r. obowiązywało Rozporządzenie Rady nr NR 2092/91/EWG z dnia 24 czerwca 1991 r. w sprawie produkcji ekologicznej produktów rolnych oraz znakowania produktów rolnych i środków spożywczych (Dz.Urz. L 198, 22.7.1991, s. 1). Od 1 stycznia 2009 r. obowiązuje Rozporządzenie Rady nr 834/2007 z dnia 28 czerwca 2007 r. w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych i uchylające rozporządzenie (EWG) nr 2092/91 (Dz.U.L. 189 z 20.07.2007 r, s.1). Pojęcie rolnictwo „ekologiczne”, „organiczne”, „bio” – są zatem nazwami zastrzeżonymi unijnymi przepisami i zarezerwowane tylko dla gospodarstw, produkujących żywność certyfikowaną.

⁴ Pajdzik, J. 2014, „Podaż produktów ekologicznych w Małopolsce”, Małopolski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Karniowicach.

zanotuj 

Młodzi eko-rolnicy badają obecność dżdżownic i mikro-organizmów na Ekologicznym Uniwersytecie Ludowym. Źródło: J. Bojczewska

które produkuje żywność bez szkodliwych dodatków chemicznych.

Najistotniejszą zasadą etyczną w zawodzie rolnika proekologicznego jest sprzedawanie produktów i płodów rolnych ze swojego gospodarstwa tej samej jakości, jak te, które sam spożywa ze swoją rodziną.

W uprawie proekologicznej nie tylko minimalizujemy zużycie zasobów z zewnątrz (np. nawozów, preparatów do pielęgnacji i ochrony roślin, przemysłowych pasz dla zwierząt), ale aktywnie tworzymy i "domykamy" obieg materii i energii tak, aby zwracać użytkową funkcję produktom „ubocznym” (np. obornikowi, gnojowicy, resztkom po przetwórstwie).

Fundamentem takiej uprawy są długofalowe strategie biologicznego wzbogacania gleby o materię organiczną oraz mikroorganizmy i budowanie bioróżnorodności. Nawożenie

nawozami naturalnymi i kompostem pełni funkcję nie tylko, jak się potocznie przyjęło, „dokarmiania roślin”, ale przede wszystkim tworzenia odpornego, zbalansowanego, pełnego życia ekosystemu.

To właśnie zdrowa, dobrze ustrukturyzowana gleba wpływa na odżywczość i pełnowartościowość warzyw, zbóż i innych roślin jadalnych, a także na wysoką jakość, której szukają konsumenci. Wielu doświadczonych rolników z roku na rok zachowuje, a następnie wykorzystuje nasiona z najlepszych okazów dostosowanych do danych warunków glebowych i klimatu w regionie.

Ponieważ uprawa proekologiczna wymaga więcej pracy niż uprawa w rolnictwie konwencjonalnym, konsumenci są przygotowani na to, że cena wytworzonych produktów będzie wyższa niż tych uprawianych przemysłowo. ●

Agroekologia

„Agroekologia to sposób życia. To widzenie w ziemi jej społecznej, nie tylko produktywnej funkcji. To więcej niż produkcja małej skali – to traktowanie natury jako żywej istoty, nie jako towaru.”⁵

Przekonanie do agroekologii deklarują między innymi miliony rolników i rolniczek, zrzeszonych w największym na świecie oddolnym, demokratycznym ruchu społecznym La Via Campesina. Według La Via Campesina przemysłowy model rolnictwa oparty na monokulturach i międzynarodowych umowach handlowych niszczy krajowe gospodarki, środowisko naturalne i kultury rolne. Rolnictwo przemysłowe wyjaławia ziemię i przyczynia się do wyczerpywania zasobów naturalnych, które są dobrem wspólnym wszystkich ludzi. Powoduje masową migrację ludności do miast, która zasila warstwy społeczne biednych i bezrobotnych.

Najnowsze opracowania naukowe wykazują, że problem głodu na świecie nie wynika ze zbyt małej produkcji żywności. Nie jest też rezultatem technologicznego niedostosowania drobnych gospodarstw. Na świecie jest wystarczająco dużo żywności, aby nakarmić więcej ludzi niż zamieszkuje obecnie naszą planetę.

Ogromną luką w wielołańcuchowym systemie rolno-spożywczym jest marnowanie żywności na etapach transportu i dystrybucji. Szacuje się, że 30% żywności w krajach rozwiniętych nie trafia na talerze konsumentów. Sklepy systematycznie wyrzucają całe partie zdatnego

jedzenia. W Polsce jest to pół miliona ton rocznie. W Wielkiej Brytanii średnio 30% żywności nie zostaje nawet zebrana z pól, ponieważ nie spełnia standardów wyglądu czy rozmiaru wyznaczonych przez sieci supermarketów.⁶

Główną przyczyną powracających fal kryzysów żywnościowych jest w dużej mierze wadliwy system dystrybucji. W rezultacie, biedni i bezrobotni nie mogą sobie pozwolić na zakup odżywczego jedzenia, a jej wytwórcy bankrutują, ponieważ nie dostają za swoje produkty uczciwych cen.

Propozycją alternatywy dla globalnego systemu rolnictwa przemysłowego jest agroekologia chłopska, która stawia sobie za cel rozwijanie społeczności rolnych, budowanie samorządnych rynków żywności i wzmacnianie współpracy w sieciach lokalnych, agroekologicznych gospodarstw.

W rezultacie agroekologia ma zapewnić rodzinom i wspólnotom, zarówno na wsi, jak i w miastach, suwerenność żywnościową.⁷

Suwerenność żywnościowa oparta jest na fundamentalnym prawie człowieka do żywności: prawie do nasion, ziemi, wody, środków produkcji oraz regionalnych tradycji kulinarnych. Ruch suwerenności żywnościowej na świecie, w Europie, a od niedawna również w Polsce, podkreśla prawo społeczności do tworzenia lokalnych praktyk i systemów produkcji żywności – praktyk szanujących dziedzictwo kulturowe, dostosowanych do danego bioregionu oraz realiów ekonomicznych jego mieszkańców. ●



⁵ Źródło: www.nyeleni.pl/agroekologia/

⁶ Źródło: raport „Global Food: Waste Not, Want Not”, dostępny: www.imeche.org/policy-and-press/reports/detail/global-food-waste-not-want-not

⁷ Więcej o działaniach na rzecz Agroekologii Chłopskiej na stronie La Via Campesina (www.viacampesina.org/en/what-are-we-fighting-for/biodiversity-and-genetic-resources/), na stronie FAO (www.fao.org/agroecology/en/) oraz w filmie Agroecology Voices from the Social Movement, dostępnym pod adresem: www.youtube.be/Ab82gAfh554

zanotuj 

Lokalne rynki i alternatywne kanały sprzedaży

Istnieje coraz więcej oddolnych form bezpośrednich wymian między wytwórcami żywności a konsumentami. Są one oparte na solidarności, zaufaniu oraz sprawiedliwej cenie dla obydwu stron. Są możliwe dlatego, że coraz więcej konsumentów zdaje sobie sprawę z tego, że obecny system produkcji i dystrybucji nie spełnia swoich podstawowych funkcji. Nie dostarcza wartościowego pożywienia.

W ciągu ostatniej dekady rozwinął się ruch świadomych konsumentów, zrzeszonych m.in. w kooperatywach spożywczych, grupach zakupowych czy tzw. RWSach. Po stronie rolników powstają zaś grupy współpracy przy dystrybucji i transporcie, np. przy Centrum Produktu

Lokalnego pod Tarnowem powstało Stowarzyszenie Grupa Odrolnika, gdzie lokalni rolnicy o różnych specjalizacjach dzielą się odpowiedzialnością paczkowania i przygotowywania zamówień realizowanych przez platformę internetową „Paczka od Rolnika”. Rozwijają przy tym wspólną infrastrukturę dla wspólnego przetwórstwa. ●



Fot. Annie Spratt on Unsplash

Kooperatywy spożywcze

Są to grupy osób współpracujących ze sobą w celu zwiększenia dostępu do wysokiej jakości żywności,

ze znanego źródła, po przystępnych cenach.

Kooperatywy kupują większe ilości produktów dla kilkunastu lub kilkudziesięciu rodzin oraz przejmują na siebie rozdzielanie i paczkowanie żywności dla zamawiających ją członków. Taka forma zakupów oznacza, że konsumenci przerzucają na siebie trud organizacji zakupów, by zmniejszyć koszty zakupu żywności, jakie ponosiliby w komercyjnym sklepie.

Współpracując z kooperatywą spożywczą rolnik ma zapewnić stabilny zbyty przez cały sezon. Dowozić produkty w jedno miejsce, oszczędza czas indywidualnych dostaw i transakcji handlowych oraz ma kontakt z osobami, które jedzą wytwory jego pracy. Największe szanse współpracy mają zatem

gospodarstwa, które mogą zapewnić regularne dostawy, dużą gamę produktów i ekologiczny standard.

Każda kooperatywa spożywcza jest inna, bo tworzona oddolnie przez inną grupę, według wspólnie wypracowanych reguł i wartości. Większość kooperatyw charakteryzuje otwartość na współpracę z gospodarstwami zarówno ekologicznie certyfikowanymi, jak i proekologicznymi i tradycyjnymi. Opiekunowie dostawców w kooperatywach często odbywają z rolnikami wywiady i odwiedzają gospodarstwo, aby sprawdzić wiarygodność deklarowanych metod uprawy. Najczęściej kooperatywy mają określoną liczbę rolników danej specjalizacji, np. warzywników, wytwórców olejów czy przetworów zbożowych, i nie zawsze potrzebują nowego dostawcy, który swoją ofertą powieli dostępne już kooperatywie produkty.

zanotuj



Prezentacja Wawelskiej Kooperatywy Spożywczej dla nowych członków i członkiń inicjatywy. Źródło: J. Bojczewska

zanotuj 

nazwa; jednostka	cena jedn.	ilość	SUMA zł: 214,70
mix liści sałatowych; op. 100g	5,50 zł	7	38,50 zł
mix kwiatów jadalnych; op. 25 g	4,50 zł	1	4,50 zł
kapusta liściowa "Tree Cabbage"; pęczek	5,00 zł	2	10,00 zł
burak liściowy; pęczek	3,50 zł	1	3,50 zł
sałata Cantarix; główka	5,50 zł	1	5,50 zł
cukinia średnia; kg	8,00 zł	0,5	4,00 zł
cebulka młoda (Ishikura); pęczek	3,20 zł	1	3,20 zł
kalarepa zielona; szt	4,50 zł	5	22,50 zł
pomidor; kg	10,00 zł	3,3	33,00 zł

Przykład zamówienia od Kooperatywy Wawelskiej na produkty gospodarstwa Ekopoletko Stryków. Źródło: J. Bojczewska

Modele dostaw do kooperatyw zależą od ich zasad dystrybucji. Są kooperatywy, w których produkty zamawia się przez formularz online. Rolnik udostępnia ofertę produktów z ich dostępnością (w kg/pęczkach/opakowaniach produktów) na dany tydzień we wskazywany dzień, np. w piątek. Następnie, w poniedziałek lub wtorek otrzymuje zamówienie na produkty, które dostarcza dzień lub dwa dni później do lokalu kooperatywy, na kilka godzin przed ich paczkowaniem. Tak działa na przykład Wawelska Kooperatywa Spożywcza.

Innym modelem jest kooperatywa prowadząca sklepik non-profit. Podstawą do zniżkowych zakupów dla członków i członkiń kooperatywy jest karta członkowska i wypracowane godziny (dyżury) przy pomocy w prowadzeniu sklepu. Sklep mogą odwiedzać również klienci i klientki „z zewnątrz” kooperatywy, którzy płacą rynkowe ceny. Taki model gwarantuje duży obrót żywności,

przez co zamówienia u rolnika są dużo większe. W taki sposób działa w Warszawie Kooperatywa „Dobrze”.

Warunki współpracy

- Przedstaw swoją ofertę (nawet w przybliżeniu). Ustalcie szacunkowe ilości produktów, które mogą być dostarczane i miejsce ich dostarczenia.
- Ustalcie ceny produktów, minimalną kwotę zamówienia.
- Ustalcie częstotliwość dostaw i ich formę (odbiór własny, dowóz na miejsce, inne formy transportu).
- Wybierzcie dogodną formę i częstotliwość komunikacji (telefon, email).
- Wybierzcie formę płatności i rozliczenia (gotówka, przelew, faktura RR).
- Podczas rozmowy kooperatywy mogą zapytać o inne okoliczne gospodarstwa, które również mogą stać się źródłem dostaw. Może mogłyby współpracować?

Pierwsze kroki

- 🕒 Zlokalizuj najbliższe Twojemu gospodarstwu kooperatywy.
- 🕒 skontaktuj się przez email z członkami lub koordynatorami i dowiedz więcej – zapytaj też o innych dostawców.
- 🕒 skontaktuj się z innymi rolnikami dostarczającymi do koooperatywy i podpytaj o doświadczenie.

Korzyści

- 🕒 Regularny, cotygodniowy zbytna produkty, sprawiedliwe ceny, zapłata bezpośrednio przy dostawie, otwartość na nowe pozycje w ofercie.
- 🕒 solidarne relacje, zrozumienie i szacunek dla pracy rolnika i nieprzewidywalnej natury rolnictwa i pogody.
- 🕒 gotowość pomocy na gospodarstwie lub przy zorganizowaniu zbytu na nadwyżki.
- 🕒 może być trudny próg wejścia w szeregi dostawców przy dłuższej funkcjonujących kooperatywach.
- 🕒 kontakt społeczny i możliwość zakupu innych produktów przy dostawach.
- 🕒 konstruktywny feedback o produktach i wyważona postawa względem negocjacji cen lub reklamacji.

Wyzwania

- 🕒 Potrzeba podstawowych umiejętności komputerowych i komunikacji online.
- 🕒 cotygodniowe szacowanie dostępnych produktów względem innych kanałów sprzedaży i planowania roślin.
- 🕒 możliwe czasochłonne sprawdzanie produktów przy dostawach.

- 🕒 brak pewności, że produkty zostaną zakupione i nieoczekiwane spadki popytu.
- 🕒 niepewność, w jakim stanie dotrą produkty do konsumenta końcowego (paczkowane produkty przechodzą przez ręce wolontariuszy, którzy nie zawsze wiedzą, jak się z nimi obchodzić lub jak przechowywać do momentu odbioru).



zanotuj

Wawelska Kooperatywa Spożywcza

„Wawelska Kooperatywa Spożywcza jest rodzajem nieformalnej spółdzielni, w której członkowie wspólnie kupują produkty spożywcze bezpośrednio od producentów, z pominięciem pośredników. (...) mamy możliwość zakupu produktów ekologicznych, prosto od rolnika. Jeśli tylko jest to możliwe, szukamy gospodarstw z certyfikatem ekologicznym. Tym sposobem uzyskujemy łatwiejszy dostęp do zdrowej, nieprzetworzonej żywności. Czy w związku z tym w kooperatywie należy się spodziewać cen jak w eko-sklepach? Nic z tych rzeczy – a nawet przeciwnie, możemy wręcz oszczędzić na zakupach. A wszystko dzięki zakupom w ilościach hurtowych i braku jakiegokolwiek marży.

(...)

Składamy wspólne zamówienie przez internet, przy pomocy arkusza kalkulacyjnego, udostępnionego na internetowym dysku. Raz w tygodniu zamawiamy warzywa, owoce, nabiał

zanotuj 

i inne dobra z gospodarstw ekologicznych i tradycyjnych. Ponadto regularnie zamawiamy ekologiczne mąki, kasze, oleje tłoczone na zimno, miody, soki i przetwory owocowe od lokalnych przetwórców, a poza żywnością np. ekologiczne środki czystości. Oferta kooperatywy obejmuje w tym momencie ponad 180 różnych produktów. Zgodnie z potrzebami całej grupy, jest poszerzana o kolejne pozycje. Żywność oraz inne produkty dostarczane i odbierane są w wyznaczony dzień, raz w tygodniu. Dyżurująca grupa osób wspólnie rozdziela zamówienie na indywidualne paczki.”¹

Kooperatywa Spożywcza „Dobrze” w Warszawie

„Naszym sztandarowym działaniem jest prowadzenie sklepów spółdzielczych ze zdrową żywnością, które

tworzą praktyczną alternatywę wobec sieciówek, supermarketów i drogich sklepów ekologicznych.

Od sierpnia 2014 roku prowadzimy w Warszawie sklep przy ul. Wilczej 29a, a od lipca 2016 roku także sklep przy Andersa 27. Sklep jest otwarty dla wszystkich, także osób nie zrzeszonych w Kooperatywie. Współpracujemy z ok. 30 lokalnymi gospodarstwami rolnymi i 30 małymi firmami. W stałej ofercie mamy m.in. sezonowe warzywa i owoce, kasze, nabiał, bakalie, kosmetyki, detergenty. Ograniczamy opakowania, sprzedajemy wiele produktów na wagę. Każdy członek i każda członkini Kooperatywy poprzez swoje zaangażowanie decyduje o tym, jaki wpływ wywiera na rozwój organizacji. Obecnie Kooperatywa, która formalnie jest stowarzyszeniem, zrzesza ponad 300 gospodarstw domowych (sierpień 2018).

Kooperatywa „Dobrze” pomyślana jest tak, aby przynosić korzyści zrzeszonym w niej, w zamian za utrzymanie stałego zaangażowania w jej działanie.

Każdy członek/ini Stowarzyszenia pracuje wolontaryjnie na rzecz Kooperatywy minimum 3 godziny w miesiącu w ramach tzw. dyżurów. Dzięki temu wszystkie zrzeszone osoby mają możliwość doświadczenia i poznania działania Kooperatywy od środka. Każdy członek/ini opłaca także składkę (min. 30 zł/miesiąc), która zasila budżet Stowarzyszenia.



Sklep Kooperatywy „Dobrze” przy ulicy Andersa 27 w Warszawie.

Źródło: archiwum Kooperatywy „Dobrze”

¹ Źródło: www.wawelskakooperatywa.pl

Dzięki temu mamy niższe koszty prowadzenia sklepu, a przez to niższe ceny produktów. Członkowie Kooperatywy po opłaceniu składek i odrobieniu dyżuru kupują produkty po preferencyjnych cenach, zbliżonych do producenckich. Osoby niezrzeszone w Kooperatywie korzystają ze standardowych cen Sklepu. Każdy członek/ini może uczestniczyć w podejmowaniu decyzji na regularnych spotkaniach strategicznych.”²

Poznań – Kooperatywa Pokospokoo

„Współpraca kooperatywy i rolników oraz dostawców żywności opiera się na zaufaniu, szczerości i wzajemnym szacunku. Rozpoczynając współpracę zaczynamy tworzyć wspólny ekosystem. Nasza współpraca polega na wzajemnych korzyściach – nie tylko finansowych. Obie grupy stoją również przed wyzwaniem, którym trzeba sprostać. Kooperatywa dba o jakość swoich produktów, dlatego bardzo ważna jest znajomość źródeł pochodzenia żywności, sposobu jej wytwarzania, uprawy. Stawiamy tylko na sprawdzonych i zaufanych dostawców.

Certyfikat ekologiczny nie jest warunkiem koniecznym. Lokalność, świeżość, zobowiązanie do upraw prowadzonych naturalnie, znajomość danej osoby oraz jej gospodarstwa/zakładu jest ważniejsza niż certyfikat. Dobrą praktyką jest składanie wizyt w gospodarstwach i wytwórniach, co pomaga lepiej się poznać i wymieniać doświadczeniami.

Członkowie kooperatywy oferują również pomoc rolnikowi w pracach polowych, przy zbiorach oraz spotkania czy warsztaty, podczas których możemy podzielić się wiedzą. Kooperatywa Pokospokoo działa od 2012 roku. Obecnie zrzesza prawie 300 gospodarstw domowych korzystających z usług około 30 dostawców.”³ ●

² Źródło: www.dobrze.waw.pl

³ Źródło: www.poznanskakooperatywa.pl

Wybrane kooperatywy spożywcze

- ▷ Kooperatywa Spożywcza „Dobrze”, Warszawa: www.dobrze.waw.pl
- ▷ Warszawska Kooperatywa Spożywcza: www.wks.waw.pl
- ▷ Wawelska Kooperatywa Spożywcza: wawelskakooperatywa.wordpress.com
- ▷ Poznańska Kooperatywa Spożywcza: poznanskakooperatywa.pl
- ▷ Kooperatywa na Zdrowie, Warszawa: kooperatywanazdrowie.pl
- ▷ Lubelska Kooperatywa Spożywcza: lubelskakooperatywa.wordpress.com
- ▷ Kooperatywa Grochowska, Warszawa: kooperatywagrochowska.pl
- ▷ Sądecka Kooperatywa Spożywcza, Nowy Sącz: sadeckakooperatywa.pl

Rolnictwo Wspierane przez Społeczność

Rolnictwo Wspierane przez Społeczność (RWS) to model współpracy między konsumentami a producentami żywności, który tworzy dogodne warunki działalności dla drobnych gospodarstw rolnych. Relacja między obiema grupami oparta jest na kontakcie osobistym, zaufaniu, szacunku i obustronnej opiece. **W RWS-ie konsumenci płacą rolnikom z góry na początku sezonu, ustaloną na podstawie wspólnie opracowanego budżetu kwotę. Dzięki takiemu rozwiązaniu rolnik zna swój roczny przychód i niezależnie od urodzaju czy wahań cen rynkowych z powodzeniem prowadzi gospodarstwo. Płatności dokonywane wczesną wiosną dają gospodarstwu środki niezbędne do zakupu nasion i drobnego sprzętu, co pozwala uniknąć pożyczek, a tym samym zależności od kaprysów systemu bankowego.** W zamian za to konsumenci mają dostęp do świeżej żywności po przystępnej cenie, która jest regularnie dostarczana w ich okolicy.⁴

⁴ Źródło: www.wspierajrolnictwo.pl/images/articles/materialy/PrzewodnikRWS-NET.pdf



Paczka RWS-owa dla RWS Ekopoletko Stryszów z lipca 2017.

Źródło: J. Bojczewska

zanotuj 

Żeby założyć własny RWS niezbędni są: rolnicy, grupy zorganizowanych i zmotywowanych konsumentów, ziemia, wizja współpracy, plan działania, czas na zawiązanie współpracy. Niektóre RWS-y powstają z inicjatywy konsumentów, niektóre z inicjatywy rolników.

Na stronie www.wspierajrolnictwo.pl można przeczytać jak założyć „krok po kroku” RWS, zarówno z perspektywy rolnika, jak i konsumenta. Podsumowując: ważne jest, aby wspólnie ustalić plan działania, plan upraw, ceny, sposób dostaw, zapłaty i komunikację rolnika(ów) z konsumentami.

RWS Dobrzyń nad Wisłą⁵

Rodzinne gospodarstwo z Dobrzynia nad Wisłą zaopatruje w warzywnie paczki rodziny z Torunia, warszawskiego Grochowa, Ursynowa i Żoliborza. Od 2014 roku Bartek i Ada prowadzą prężnie działający RWS w ramach którego uprawiają ok. 5 ha ziemi, na której rosną

dziesiątki odmian różnych warzyw, uprawianych metodami zrównoważonego rolnictwa. Co tydzień dostarczają paczki pełne świeżych i pachnących warzyw, bo wierzą, że każdy powinien mieć dostęp do zdrowej żywności w przystępnych cenach. Dzięki RWSowi od trzech lat nieustannie się rozwijają i starają się przybliżać tajniki rolniczego świata wszystkim swoim RWS-owiczom.

Skład paczki: warzywa.

Cena paczki: 22,5 zł, 30 zł, lub 40 zł tygodniowo.

Miejsce odbiorów: w Warszawie odbiory RWSu są połączone z odbiorami Kooperatywy Grochowskiej, Południowej i Na Zdrowie. W Toruniu grupa podzielona jest na dwie części i każda z nich ma swoje stałe miejsce odbiorów.

RWS Eko-farma u Piotra

Gospodarstwo Piotra znajduje się w Kromnowie, pod Jelenią Górą. Gospodarze mają certyfikat na ekologiczne jajka, warzywa i owoce. RWS ruszył w roku 2015, obecnie rozpoczynają drugą edycję, na nieco innych zasadach niż poprzednio.

Klienci, którzy podpiszą umowę będą mieli pierwszeństwo przy dodatkowym zakupie każdego towaru (np. deficytowych truskawek, jabłek, itp). Ponadto zebrana w ten sposób kwota zostanie przeznaczona na postawienie szklarni; wszystkie nowe uprawy ze szklarni (sałaty, pomidory, szczypiorek) będą w pierwszej kolejności przeznaczane do „paczek” RWS-owych.

⁵ Źródło: www.wspierajrolnictwo.pl

Skład paczki: warzywa, owoce, nabiał, jaja.
Cena paczki: ok. 30 zł, odbiory paczek co dwa, trzy tygodnie.

Miejsce odbiorów: eko-bazar we Wrocławiu. RWS działa również w Jeleniej Górze – tutaj odbiory ustalamy indywidualnie. ●

Lokalne targi i bazy

Regularne, całoroczne i sezonowe targi żywności ekologicznej, tradycyjnej i regionalnej bardzo mocno rozwinęły się w ostatnich latach. **Targi zabezpieczają duży przepływ klientów – konsumentów w bardzo krótkim czasie. Dają możliwość szybkiej sprzedaży dużej ilości produktów oraz znaczącego wpływu na wybory zakupowe konsumentów poprzez bezpośrednie rozmowy.** Jednocześnie targi są jednym z najbardziej wymagających kanałów zbytu dla rolnika, ponieważ wymagają umiejętności sprzedażowych.

Targi eko-żywności, gwarantując swoim bywalcom najwyższą i sprawdzoną jakość produktów, stawiają rolnikom różne wymagania, mniej lub bardziej formalne. Głównymi założeniami większości targów ekologicznych są lokalność i naturalność produktów, oraz bezpośrednia sprzedaż. Podstawową formą współpracy między rolnikiem a organizatorami targu jest podpisana umowa współpracy i jakości oraz uiszczona każdorazowo opłata wystawcy.

Pierwsze kroki

- ▶ Odwiedź targ, skontaktuj się z organizatorami, ustal kwestie formalne, porozmawiaj z wystawcami o ich doświadczeniach.



Wyraźne i spersonalizowane oznakowanie produktów na straganie Targu
Pietruszkowego. Źródło: J. Bojczewska

- Przemysł prezentację produktów: zaobserwuj co ci się podoba na innych stoiskach i dostosuj techniki wystawowe do swoich produktów.
- Przygotuj się pod kątem dojazdu i logistyki; zakup własny wózek lub zorganizuj pomocników do szybkiego wyładunku i przewozu produktów z auta na stoisko.
- Zrób listę produktów przed wyjazdem na targ; stwórz listę rzeczy do zabrania i do zrobienia przed wyjazdem, podczas targu i po jego zakończeniu.
- Zorganizuj dobry system przechowywania produktów (przed targiem a także po jego zakończeniu, do czasu kiedy zostaną przetworzone).
- Stwórz łatwy system ewidencji sprzedaży, aby lepiej kontrolować przychody i oceniać, ile produktów przywozi.
- Dopytaj się o "martwe" okresy i wpływ świąt i urlopów na podaż.

Jak zwiększyć dostępność oferty i zachęcić do zakupu?

- ▶ Zamieścić wyraźną, widoczną z daleka tabliczkę z nazwą gospodarstwa;

 zanotuj



Stoiska tradycyjnych gospodarstw warzywnych na Targu Pietruszkowym. Od lewej: JeDynie i Ekopoletko Stryszów, w szczycie sezonu uprawnego. Źródło: J. Bojczewska

zanotuj

- uwidocznić certyfikację ekologiczną i/lub krótki opis specjalizacji gospodarstwa, jego lokalizacji i skali upraw; zdjęcie dobrze widziane;
- zadbać o ekspozycję produktów, uwzględniając kierunek formowania się kolejki, widoczność priorytetowych dla sprzedaży produktów, etykiety z opisami i cenami, możliwości pakowania;
- zadbać o odpowiednie (najlepiej ekologiczne) torebki i opakowania dostosowane do sprzedawanych produktów;
- uwzględnić różne opcje podawania towaru: pakowanie przez klienta, pakowanie na oczach klienta, „szybki dostęp” do wcześniej zapakowanych produktów, wybieranie „dla klienta”;
- używać zwrotów grzecznościowych (zapraszam, dziękuję, itd.) i oferować informację dostosowaną do typu klienta i jego oczekiwań;
- umożliwić wymianę kontaktów telefonicznych z klientem w celu

rezerwacji produktów przed targiem;

- podzielić się lub wymienić wiedzą na temat sposobów przechowywania i przyrządzania żywności z oferowanych produktów;
- na bieżąco uzupełniać stoisko w produkty i zapewniać ich świeżość (chłodnia, spryskiwanie wodą, zacienienie);
- oferować degustację produktów świeżych i przetworów;
- zadbać o estetyczny wygląd sprzedającego, w tym o umyte ręce lub używanie lateksowych rękawiczek do pakowania żywności;
- publikować informacje o oferowanych produktach w przeddzień dnia targowego w mediach społecznościowych (FB); udostępnianie ich organizatorom targu oraz stałym klientom;
- przygotować komunikaty na czarnej tablicy kredowej, dostosowane do promocji lub specjalności danego dnia;
- postawa: gotowość do udzielenia informacji, okazywanie radości z zainteresowania i interakcji z klientami (mogą zaowocować w przyszłości).

Typowe błędy sprzedaży na targu

- Sfałszowane lub nieświeże produkty (podważa wiarygodność wystawcy i targu);
- bierność, siedzenie z telefonem za stoiskiem, odchodzenie od niego, uciekanie wzrokiem od klientów;
- zachowania niespójne z ukierunkowaniem na zdrową żywność, np. palenie papierosów w obrębie targu;
- niesympatyczna postawa, zniecierpliwienie, brak uśmiechu, opryskliwość, nachalność. ●

Sprzedaż w gospodarstwie i przydrożne stoiska

Sprzedaż w gospodarstwie może odbywać się na kilka sposobów. Klienci mogą przyjechać indywidualnie i uczestniczyć w wyborze plonów na polu lub odebrać zakupy na bazie wcześniejszego zamówienia (najczęściej telefonicznego). Uczestnicząc w zbiorach, konsumenci dowiadują się o czynnikach wpływających na jakość roślin i produktów oraz uczą się technik zbioru. Rolnik może także rozwozić produkty w najbliższej okolicy w cotygodniowym cyklu, jeśli jest to łatwiejszą logistycznie operacją niż przyjazd kilkudziesięciu osób do gospodarstwa.

W Anglii, Danii czy Holandii popularną formą sprzedaży w gospodarstwie są przydrożne sklepiki, gdzie wystawione są produkty opatrzone cenami i puszcza na pieniądze (ta forma sprzedaży wymaga wysokiego zaufania społecznego). Konstrukcja sklepiku może być prosta – drewniana z zadaszeniem, z kostek słomy, czy zrobiona z większej szafki. Dobrze, jeśli produkty mają czytelne nazwy i ceny, a sklepik jest uzupełniany o przetwory, które są dostępne niezależnie od świeżych produktów. Podobne możliwości sprzedaży w formie samoobsługowego stoiska dają Dni Otwarte w gospodarstwie, które mogą odbywać się w ramach lokalnych wydarzeń gminnych, turystycznych czy branżowych.



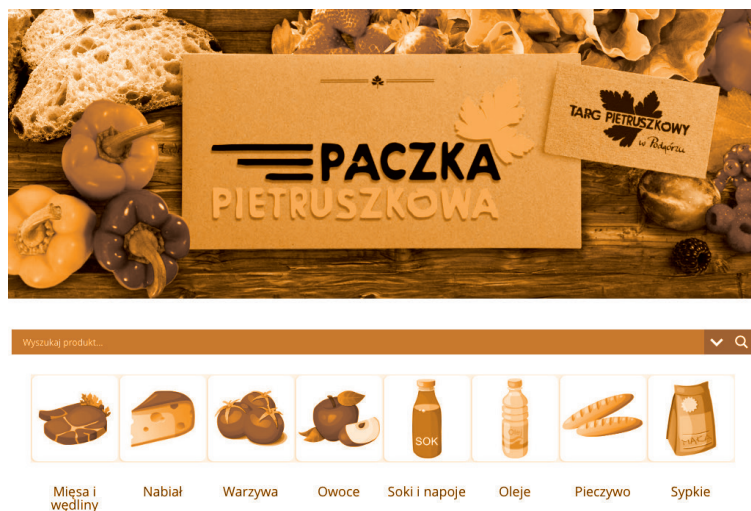
Przydrożny sklepik gospodarstwa warzywnego JeDynie, wyspecjalizowanego w uprawie kilkudziesięciu odmian dyni ułatwia klientom wybór przez rozbudowane opisy warzyw.

Źródło: J. Bojczewska



Innym przykładem jest sklepik w gospodarstwie, który może przybierać różne formy. **Gospodarstwo Majlertów w obrębie Warszawy jest przykładem niezwykle skutecznego połączenia gospodarstwa i sklepu, z którego korzystają zarówno klienci indywidualni, jak i restauratorzy szukający świeżych produktów.**

Majlertowie na swojej stronie piszą: „W naszym gospodarstwie na 10-ciu hektarach uprawiamy warzywa, przede wszystkim gatunki mało znane lub zapomniane. Priorytety to: smak i prozdrowotność. Mimo «miejskiego» otoczenia gleby w Marcelinie wg wyników analiz nadają się do produkcji zdrowej żywności. Nasz sposób uprawy to ciągłe poszukiwanie «złotego środka», łącznie najnowszych osiągnięć nauk rolniczych z elementami rolnictwa ekologicznego.” ●



Strona Paczki Pietruszkowej z kategoriami produktów.
Źródło: www.paczka-pietruszkowa.pl

zanotuj

Systemy paczkowe

Alternatywą dla samodzielnej sprzedaży bezpośredniej jest skorzystanie z systemów paczkowych (nazwy własne to np. Paczka Pietruszkowa, Paczka od Rolnika, Rano Zebrano, itd.).

Mogą one być koordynowane przez lokalne grupy producentów, grupy konsumenckie, stowarzyszenia lub niezależnych organizatorów. Najczęściej systemy paczkowe działają na bazie internetowego systemu zamówień i sprzedaży. Rolnicy zamieszczają swoje produkty w katalogu na stronie internetowej, wraz ze zdjęciem i opisem. Konsumenci zamawiają wybrane produkty, które odbierają osobiście (np. na targu), z dostawą do domu lub przez wysyłkę kurierem. Pomimo, iż rolnik nie ma bezpośredniego kontaktu z odbiorcą, konsument widzi, z jakiego gospodarstwa pochodzą wybrane produkty. Do rolnika należy dostarczanie rzetelnych opisów swoich produktów i uaktualnianie oferty.

Pierwsze kroki

- 🕒 Zbadaj jakie systemy paczkowe działają w Twojej okolicy i skontaktuj się z ich organizatorami;
- 🕒 sprawdź na jakie produkty jest zbyt;
- 🕒 dowiedz się od innych dostawców jak oceniają działanie danego systemu;
- 🕒 przygotuj informację na stronę internetową dla całej oferty produktów na sezon, wraz z ich szacowaną dostępnością, cenami i zdjęciami.

Korzyści

- 🕒 Praca związana z marketingiem wykonana jest grupowo przez

organizatorów dla wszystkich typów dostawców;

- ⦿ minimalna praca i odpowiedzialność przy działaniach operacyjnych związanych z zamówieniami, rozdzieleniem, rozliczeniami i dostawą;
- ⦿ ułatwiona logistyka poprzez dostawy produktów do jednego miejsca.

Wyzwania

- ⦿ Zapłata za produkty może odbywać się okresowo, a nie od zamówienia;
- ⦿ mała przewidywalność zamówień z tygodnia na tydzień;
- ⦿ brak bezpośredniego kontaktu z konsumentami i możliwości przekazania im pełnej informacji o produktach czy metodach uprawy;
- ⦿ jakość żywności przy dostawie może znacznie różnić się od momentu, w którym została przejęta przez system paczkowy, w szczególności jeśli dalej trafia do nabywcy za pośrednictwem kuriera. ●

Szkoły, przedszkola i instytucje publiczne

Obecnie wciąż mało słyszy się o zaopatrywaniu instytucji publicznych w lokalne, ekologiczne i sezonowe produkty, a coraz więcej placówek korzysta z usług firm cateringowych. Wbrew temu trendowi w większych miastach funkcjonują szkoły i przedszkola, które stawiają na zdrową, lokalną żywność i dla nich zakup bezpośrednio od



Pole dorodnej marchewki ekologicznej w certyfikowanym gospodarstwie rodzinnym EkoBednars pokazuje możliwości produkcji i dostaw na większą skalę i przez całą zimę.
Źródło: J. Bojczewska Współpraca z restauracjami

producenta jest najbardziej opłacalny. Warto dowiedzieć się gdzie znajdują się najbliższe placówki tego typu i jakie jest ich zapotrzebowanie na produkty. ●

zanotuj

Współpraca z restauracjami

Istnieje już sporo restauracji, które część swojej oferty opierają o sezonowe produkty z lokalnych źródeł uprawy. Znajdują się one w większych miastach Polski, a także przy turystycznych obiektach na wsi i w mniejszych miejscowościach. Zdarzają się też restauracje lub tymczasowe kuchnie przy większych gospodarstwach ekologicznych połączonych z działalnością przetwórczą czy edukacyjną.

Sprzedaż bezpośrednia do restauracji daje sporo korzyści. Ze względu na



Kolorowe odmiany buraczków i marchewek są szczególnie atrakcyjne dla restauratorów. Źródło: J. Bojczewska

zanotuj 

**stabilne zamówienia, możliwość rozwi-
nięcia długoterminowej współpracy,
uproszczoną komunikację z jednym,
za to solidnym odbiorcą, i możliwość
precyzyjnego dopasowywania upraw
i produktów do potrzeb kuchni, oferuje
korzystny kanał zbytu dla małego
gospodarstwa proekologicznego.**

Pierwsze kroki

- ⦿ Zbadaj lokalny rynek restauracji, kawiarni i małej gastronomii, które w swojej ofercie lub profilu akcentują sezonowość, naturalność składników lub opcje dietetyczne;
- ⦿ odwiedź restaurację, zawczasu umów się z szefem kuchni na rozmowę;
- ⦿ zostaw ulotkę i próbkę produktów, dowiedz się, na jakie produkty jest zapotrzebowanie i w jakiej częstotliwości;
- ⦿ zaproś restauratorów na wizytę do siebie do gospodarstwa, pokaż im swoje uprawy.

Korzyści

- ⦿ Relatywnie duże zamówienia do jednego odbiorcy przy korzystnej cenie;
- ⦿ uproszczona logistyka dostaw i komunikacja;
- ⦿ możliwość eksperymentowania z nowymi uprawami i szukanie zastosowań dla plonów od strony kulinarnej.

Wyzwania

- ⦿ Szefowie kuchni często pracują pod dużą presją czasu, wymagają od dostawców dokładności i solidności, więc szybko mogą się zniescierpliwzić, jeżeli coś idzie nie po ich myśli;
- ⦿ zmienny ruch i popyt na usługi gastronomiczne względem świąt i okresów urlopowych zaburza stałość zamówień;
- ⦿ kontraktowane uprawy eksperymentalnych odmian czy gatunków roślin mogą nie mieć szybkiego zwrotu finansowego, dopóki klienci nie oswoją się z nowym menu. ●

Jaką formę sprzedaży wybrać?

Pierwszym krokiem w ocenie szans sprzedaży bezpośredniej jest sprawdzenie lokalnego rynku i odpowiedź na podstawowe pytania.

- ⦿ Jak daleko od miasta jest położone gospodarstwo?
- ⦿ Czy funkcjonują tam bazy z żywnością pochodzącą

bezpośrednio od rolnika, eko-bazary, kooperatywy spożywcze?

- Gdzie są najbliższe sklepy ze zdrową i tradycyjną żywnością?
- Jak daleko położone jest gospodarstwo od dróg czy obiektów turystycznych, z których można zaprosić klientów na zakupy prosto z pola?
- Czy są lokalne organizacje ekologiczne lub turystyczne, które mogą wesprzeć marketing przedsięwzięcia i pomóc w dotarciu do konsumentów? ●

 zanotuj

Promocja, komunikacja, media społecznościowe

W każdym z możliwych kanałów sprzedaży bezpośredniej (na targowisku, w kooperatywie, RWS-ie, restauracjach czy systemach paczkowych) komunikacja z konsumentami stawia przed rolnikiem większe wymagania niż w przypadku sprzedaży do skupu.

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

Co może zawierać informacja o produkcie

- Wartości smakowe i przepisy kulinarne;
- odmiana rośliny, jej pochodzenie i specyfika,
- zabiegi unikalne dla danej rośliny, mające wpływ na jakość produktu;
- sposoby transportowania i przechowywania zachowujące odżywczość i wydłużające przydatność produktu;
- porady o uprawie na własne potrzeby (w małej skali).

Powszechnie używanym medium społecznościowym jest Facebook. Pozwala na żywe interakcje, publikowanie zdjęć produktów, krótkich filmików z uprawy czy przetwórstwa, dzielenie się momentami świętowania czy wyzwaniem. Stały kontakt z konsumentami oraz informowanie o stanie upraw buduje więź z konsumentami i ma nieprzeceniony walor edukacyjny. Przybliża konsumentom charakter pracy na roli i pogłębia ich wiedzę na temat uprawy warzyw i środowiska naturalnego. ●

zanotuj 

Ekopoletko

- studium przypadku

Poniżej prezentujemy przykład 1-hektarowego gospodarstwa agroekologicznego, które przez 3 lata rozwijało produkcję warzywną wyłącznie na lokalne rynki. Istotą Ekopoletka było założenie małej uprawy warzywnej, mogącej wyżywić do kilkudziesięciu rodzin oraz wypracowanie modelu uprawy, który da się z powodzeniem odtworzyć w innym miejscu.

Ekopoletko Stryszów powstało zimą 2014 roku jako uprawa przyległa do Ekocentrum ICPPC we wsi Stryszów, 50 km na południe od Krakowa. Dzięki kontaktom Jadwigi Łopaty i Juliana Rose możliwy był sprawny początek inicjatywy Ekopoletko: kontakty z Kooperatywą Wawelską i Targiem Pietruszkowym, dzierżawa domu z ziemią i przygotowanie terenu pod 20-arowy ogród. Uczestniczyli w tym sąsiedzi, oferując swoją wiedzę oraz usługi maszynowe i wytwórcze.

Wieś Stryszów położona jest u podnóża Beskidu Makowskiego, z dobrą komunikacją kolejową i autobusową do krakowskiego centrum. Okolice cechuje duża bioróżnorodność. Stoki do 700 m pokryte są zarówno dzikimi łakami, zadrzewieniami śródpolnymi, jak i starymi lasami, dającymi wiele możliwości wzbogacenia oferty sprzedażowej o dzikie zioła i rośliny jadalne.

Odbiorcy warzyw z Ekopoletka

- ☉ Targ Pietruszkowy, sobotnie targowisko produktów ekologicznych i tradycyjnych (3 lata);
- ☉ Kooperatywa Wawelska (3 lata), Kooperatywa Krakowska (przez pierwszy rok działalności Ekopoletka);
- ☉ Grupa konsumencka Rolnictwo Wspierane przez Społeczność, RWS Ekopoletko Stryszów (w trzecim roku działalności);
- ☉ Kawiarnia Karma Cafe, Kraków (3 lata);
- ☉ Restauracja Verona, Lanckorona (drugi rok);
- ☉ Paczka Pietruszkowa (trzeci rok);
- ☉ odbiorcy indywidualnie kupujący bezpośrednio w gospodarstwie.

Czynniki wpływające na sukces działalności Ekopoletka

- ☉ Postawienie od początku na sprzedaż bezpośrednią do grup konsumenckich i budowanie długotrwałej, osobistej relacji z odbiorcami;



Mikro-uprawa warzyw na lokalny rynek w 20-arowym ogrodzie
Ekopoletko Stryszów. Źródło: J. Bojczewska

zanotuj

- wejście na rynek z rekomendacji długo istniejącej organizacji ekologicznej;
- zbudowanie stałej współpracy sąsiedzkiej z czterema gospodarstwami;
- różnorodność kanałów zbytu pozwalająca na elastyczność względem dostępnych plonów i pełne wykorzystanie uprawianych warzyw;
- wysoka jakość i unikalny charakter produktów zapewniona metodami ekologicznymi i nietypowymi odmianami wybranych roślin;
- wykorzystywanie własnych nasion;
- wyspecjalizowanie się w miksach sałatowych;
- różnorodność przetworów na bazie własnych warzyw i dobrze zaplanowane przetwórstwo, pozwalające zmaksymalizować zużycie dostępnych plonów i zwiększyć ofertę sprzedażową;
- wyróżnianie się flagowymi produktami, takimi jak wielokolorowe pęczki

buraczków, marchewek, jarmużu, itd.;

- wizualnie spójna strategia prezentacji i sprzedaży produktów – od etykiet, po estetykę butelek i słoików;
- jasno ustalone zasady współpracy pomiędzy współpracownikami Ekopoletka oraz z zatrudnianymi osobami (w tym m.in. płatność z góry) oraz przejrzysty podział dochodów i ryzyka finansowego;
- otwarta wymiana wiedzy, płodów rolnych i współpraca z sąsiadami;
- przyjazny profil i nienachalny marketing gospodarstwa na stronie internetowej i w mediach społecznościowych.

Przez 3 lata gospodarstwo przeszło przez różne etapy. Finansowanie pracy, materiałów do produkcji i wszystkich operacji opierało się w 95% na przychodzie ze sprzedaży bezpośredniej warzyw i domowych przetworów (dodatkowe przychody pochodziły

zanotuj 

Miksy Salátowe, specjalność gospodarstwa Ekopoletko Stryków, przygotowane dla restauracji w Krakowie. Źródło: J.Bojczewska

z kilku warsztatów edukacyjnych i okazjonalnie z nauczania angielskiego). Praca osób zatrudnionych dorywczo stanowiła około 5% wszystkich wykonywanych czynności.

Przy minimalnej inwestycji finansowej w pierwszym roku (ok. 5 000 zł) oraz ograniczonej do narzędzi ręcznych infrastruktury, powstało poletko uprawne, które dawało pokaźne plony od maja do grudnia. Dochód Ekopoletka w trzecim roku wyniósł ponad 34 000 zł przy ośmiu miesiącach pracy liczonej jako pełny etat. Łączne koszty utrzywały się na poziomie ok. 16 000 zł na sezon.

Przy niepełnym roku pracy i odliczeniu kosztów operacyjnych Ekopoletko dawało wynagrodzenie, z którego

można było się utrzymać i dokonać niewielkich inwestycji. Miesięczna płaca dla pracującej w nim jednej osoby wynosiła ok. 1 500 zł, już po opłaceniu kosztów stałych za infrastrukturę mieszkálną, media i samochód.¹

Inicjatywa twórców Ekopoletka zakończyła się po 3 latach działalności, ale z powodzeniem mogłaby się rozwijać, zwiększając swój zasięg i dochodowość, oraz rozwijając współpracę sąsiedzką z innymi gospodarstwami. Projekt Ekopoletko dowiódł możliwości rozwoju gospodarstwa małoobszarowego, którego ekonomia oparta była wyłącznie na lokalnej sprzedaży bezpośredniej. Wytworzył ponadto zdrowe, długotrwałe relacje wzajemnego wsparcia i solidarności, zarówno w pracy, jak i w dzieleniu się szeroko pojętym zyskiem. ●

¹ Co ważne, należy podkreślić, że gospodarstwo nie czerpało żadnych benefitów z dotacji Unii Europejskiej ani rządowych programów, korzystając jednocześnie z wydzierżawionej infrastruktury i ziemi. Choć długofalowo nie była to sytuacja idealna, jest ona dobrym przykładem na to, że brak posiadania ziemi na własność nie musi być przeszkodą w realizacji dobrego i dochodowego gospodarstwa. Gospodarstwo w trzecim roku przechodziło formalną konwersję do certyfikacji ekologicznej.

Podsumowanie

Drobne, rodzinne gospodarstwa rolnicze regularnie borykają się z problemem sprzedaży swoich plonów. Aby zapewnić rolnikom i drobnym wytwórcom możliwość zbytu musimy:

- ▶ domagać się od rządu wprowadzenia regulacji ułatwiających im wejście na rynek;
- ▶ zablokować ekspansję supermarketów i sieci handlowych;
- ▶ budować sieci sprzedaży oparte o sprzedaż bezpośrednią, z pominięciem pośredników;
- ▶ wzmacniać edukację i wymianę wiedzy wśród młodych i doświadczonych rolników w zakresie agroekologii, aby poprzez uprawę żywności gospodarstwa rolne podwyższały bioróżnorodność agro-ekosystemów i regenerowały glebę.

 zanotuj

Istnieje coraz więcej sposobów na budowanie sprawiedliwych relacji między konsumentami a wytwórcami żywności. Niestety wciąż stanowią one niewielką niszę w stosunku do konwencjonalnych rynków sprzedaży żywności. **Niniejsza publikacja ma na celu pokazanie rolnikom i konsumentom, że już istnieją i ciągle powstają nowe inicjatywy z zakresu dystrybucji żywności, które mogą być korzystne zarówno dla ludzi, jak i środowiska. Uważamy, że warto rozwijać współpracę między mieszkańcami miast i wsi z korzyścią dla obu stron.** W miastach są ludzie, którzy chcą dbać nie tylko o wartości odżywcze jedzenia, ale także o sprawiedliwy społecznie i odpowiedzialny ekonomicznie model jej wytwarzania i dystrybucji. Na wsiach są rolnicy, dla których produkcja żywności jest pasją, a dbanie o żyzną glebę misją. Mamy nadzieję, że ten przewodnik pomoże jednemu i drugiemu się spotkać. ●

zanotuj 

Kontakty do wybranych kooperatyw spożywczych

- ▶ Trójmiasto, Elbląg, Malbork, Sztum
koopazulawy@gmail.com
- ▶ Stowarzyszenie Sądecka Kooperatywa – Nowy Sącz
sadeckakooperatywa@gmail.com
- ▶ Kooperatywa Spożywcza Wrocław
kooperatywa.wroclaw@gmail.com
- ▶ Opolska Kooperatywa Spożywcza
mamowo@gmail.com
- ▶ Poznańska Kooperatywa Spożywcza
pokospokoo@gmail.com
- ▶ Kooperatywa Spożywcza – Bolesławiec i okolice
wywa@wp.pl
- ▶ Pabianicka Kooperatywa Spożywcza
zmarzen@gmail.com
- ▶ Kooperatywa „Dobrze” – Warszawa
zamowienia.koop@gmail.com
- ▶ Lubońska Kooperatywa Spożywcza
m.me/kooperatywalubon
- ▶ Kooperatywa Lubelska
kooperatywa.lbn@gmail.com
- ▶ Wawelska Kooperatywa Spożywcza – Kraków
kontakt@wawelskakooperatywa.pl
- ▶ Kooperatywa Spożywcza Konin
malbro80@interia.pl
- ▶ Kooperatywa Spożywcza w Łodzi
firerain.tgz@gmail.com
- ▶ Kooperatywa Spożywcza Bełchatów – Bełchatów i okolice
kontakt@zielony-przyladek.pl
- ▶ Kooperatywa Spożywcza – Legnica, Lubin
jbober@vp.pl
- ▶ Kooperatywa Konstancin – Konstancin, Piaseczno
agnieszka.krolica@gmail.com
- ▶ Warszawska Kooperatywa Spożywcza
wks.coop@gmail.com
- ▶ Grochowska Kooperatywa Spożywcza – Warszawa
kooperatywa.grochowska@gmail.com
- ▶ Wiejska Kooperatywa Spożywcza Skwirtne (Beskid Niski)
marta-kurkiewicz@o2.pl
- ▶ Fundacja EkoRozwoju – Wrocław
monika@eko.org.pl

Rozdział 2.

Scenariusze zajęć i wizyty studyjnej wraz z materiałami dydaktycznymi



zanotuj 

Scenariusz I warsztatu

Tytuł:**Alternatywne systemy sprzedaży żywności – szansa na godną pracę****Podtytuł:****Krótkie łańcuchy dostaw jako szansa rozwoju rolnictwa rodzinnego w Polsce****Cele warsztatu:**

- ▶ Zapoznanie uczniów z alternatywnymi systemami sprzedaży bezpośredniej
- ▶ Rozmowa o wyzwaniach i szansach rolnictwa rodzinnego

Czas: 4h**Materiały:** Flipczat, post-ity, markery, prezentacja multimedialna**Efekty warsztatu:**

- ▶ Uczniowie dowiadują się o istnieniu zorganizowanych grup konsumentów szukających bezpośredniej współpracy z rolnikami
- ▶ Uczniowie dowiadują się o potrzebach konsumentów
- ▶ Uczniowie dostrzegają potencjał i możliwości rozwoju na drodze uprawy ekologicznej i bezpośredniej sprzedaży



Aktywność	Cel	Materiały	Czas
Przywitanie	Przedstawienie się prowadzących. Przedstawienie idei Agro-Eko-Lab. Przedstawienie planu I warsztatu.	Flipchart z programem	15 min
Rundka Poznajmy się (jeśli w warsztacie biorą udział osoby, które się nie znają)	Każda osoba mówi swoje imię oraz odpowiada na pytanie: Jakie są Twoje motywacje i oczekiwania/obawy związane z udziałem w warsztatach. Uczestnicy zapisują swoje głosy na post-itach i przykleją na flipcharcie.	Post-it, Flipchart	20 min
Kontrakt	Ustalamy wspólnie z uczestnikami zasady pracy, np.: nie przerywamy, gdy ktoś mówi, nie używamy telefonów komórkowych, jesteśmy w pełni zaangażowani, każde pytanie jest dobre. Po zebraniu propozycji zapisujemy je na flipcharcie, wszyscy podpisują kontrakt i zostaje on przyczepiony do ściany.	Flipchart	10 min
Praca w grupach	<p>„Rolnictwo dla Was” Dzielimy uczniów na 2 grupy, które pracują na dwóch tematach. Rozmawiają i piszą na flipchartach. Temat 1: największe problemy, wyzwania dla nich jako dla młodych rolników i dla rolnictwa w ogóle Temat 2: największe szanse dla rolników</p> <p>Każda grupa ma 15 min na pracę własną (osoby prowadzące warsztaty biorą udział w pracach grup jako facylitatorki/facylitatorzy, ewentualnie podpowiadają obszary, które nie wypłynęły) użyj materiałów ze strony: 37</p>	2 flipczarty	25 min
PRZERWA	PRZERWA		15 min
Prezentacja efektów pracy w grupach	Grupy prezentują sobie nawzajem wyzwania/szanse, dopowiadają jeśli mają jakieś inne pomysły. Wspólna dyskusja o problemach i szansach dla polskiego rolnictwa, młodych rolników.		20 min

 **zanotuj**

zanotuj 

Aktywność	Cel	Materiały	Czas
Prezentacja	Osoby prowadzące prezentują przykłady współpracy rolników w ramach alternatywnego systemu sprzedaży – kooperatywy spożywcze i RWS-y (Rolnictwo Wspierane Społecznie).	Rzutnik, prezentacja multimedialna	40 min
PRZERWA	PRZERWA (osoby prowadzące grupują wcześniej zaznaczone przez uczestników wyzwania i szanse w rolnictwie)		15 min
Korzyści/Trudności	Podział uczestników na 3-osobowe grupy, każda grupa generuje pomysły, jakie korzyści i wyzwania w ramach zaprezentowanych alternatywnych metod współpracy odnoszą rolnicy, a jakie konsumenci. Każda grupa zapisuje na post-itach swoje pomysły. Potem po kolei każda grupa wybiera jedną korzyść, opisuje ją całej grupie, przykleja na flipchart. Osoby prowadzące porządkują pomysły uczestników, ewentualnie podpowiadają nowe korzyści – użyj materiałów ze strony: 38	Do opcji 2 potrzebne opisy stanowisk (poniżej)	30 min
Dyskusja podsumowująca	Uczestnicy wspólnie z osobami prowadzącymi wspólnie sprawdzają, na ile proponowane przykłady współpracy rolników z konsumentami rozwiązują wymienione wcześniej wyzwania w rolnictwie w Polsce (wyzwania wymienione w punkcie Rolnictwo dla Was). Wspólna dyskusja.		25 min
Podsumowanie, feedback	Runda podsumowująca warsztaty. Uczniowie dzielą się wrażeniami, mogą przy tym odpowiadać na dwa pytania pomocnicze: 1. Co było nowe? 2. Co było dla Was zaskakujące?		25 min





Materiały merytoryczne do poprowadzenia warsztatu I:



„Rolnictwo dla Was”

Przykładowe problemy dla młodych rolników/ rolnictwa (kolejność przypadkowa):

- ⌚ Niskie ceny żywności w skupach
- ⌚ Konieczność konkurowania z tanią żywnością ze wschodu
- ⌚ Wzrost znaczenia rolnictwa wielkoobszarowego
- ⌚ Wysokie ceny nasion
- ⌚ Trudność z zakupem ziemi
- ⌚ Konieczność brania pożyczki na zakup nasion lub maszyn
- ⌚ Choroby atakujące zwierzęta i rośliny
- ⌚ Brak wpływu młodych osób w gospodarstwie na losy gospodarstwa (decydują rodzice)
- ⌚ Perspektywa ciężkiej pracy, chorób zawodowych, bólu pleców

Przykładowe szanse dla rolników/rolnictwa (kolejność przypadkowa)

- ⌚ Świadomi konsumenci, którzy szukają dobrej jakości żywności
- ⌚ Rosnący popyt na żywność ekologiczną
- ⌚ Dofinansowania dla rolników
- ⌚ Coraz lepsze wykształcenie rolników, dostęp do edukacji, wiedzy
- ⌚ Poprawa infrastruktury na wsi
- ⌚ Zainteresowanie lokalnością, tradycją
- ⌚ Wzrost możliwości sprzedaży bezpośredniej
- ⌚ Pojawianie się nowych rynków zbytu

 zannotuj



Korzyści/trudności



Perspektywa KONSUMENTÓW

Korzyści

- Dostęp do dobrej, naturalnej i ekologicznej żywności
- Niższe ceny dzięki wspólnym zakupom bezpośrednio od producenta, wytwórcy
- Znajomość źródeł pochodzenia żywności, sposobu jej wytwarzania, uprawy
- Oszczędność czasu, który poświęcany jest na znalezienie dobrej żywności i sprawdzenie jej podczas każdorazowych zakupów
- Możliwość wpływania na jakość i rodzaj upraw
- Zrozumienie czym jest rolnictwo, poznanie rolnika

Wyzwania

- Przyjmowanie ograniczeń wynikających z wielkości i rodzaju uprawy/hodowli
- Inicjowanie i przeprowadzanie okresowych wizyt w gospodarstwach
- Godzenie się na ryzyko braku produktów lub mniejszych dostaw
- Otwartość, budowanie zaufania, wspieranie dobrej komunikacji
- Organizacja transportu lub odbioru zamówień



Perspektywa ROLNIKÓW/WYTWÓRCÓW

Korzyści

- Uczciwe wynagrodzenie za pracę i stabilność cen
- Pewność względnie regularnych zamówień od stałych klientów.
- Poznanie rynku konsumentów i ich potrzeb bezpośrednio u źródła.
- Trwałe relacje z odbiorcą opierające się niepewności rynkowej.
- Wpływanie na kształt lokalnego rynku i ekosystemu.
- Szacunek

Wyzwania

- Sprostanie określonym wymaganiom względem jakości produktów i rodzaju uprawy/hodowli. Konsumenti chcą jak najbardziej naturalnych produktów.
- Gotowość do przyjmowania wizyt/odwiedzin członków Kooperatywy na swoim gospodarstwie.
- Zmieniająca się wielkość zamówień – rosnąca na (wiosnę i jesień) i malejąca (na wakacje)
- Potrzeba budowanie zaufania, częstej komunikacji.
- Terminowe dostawy zamówień lub ich przygotowywanie.



AGRO-EKO-LAB
Kooperatywy spożywcze
i krótkie łańcuchy dostaw

Warsztat 1.
 Alternatywne systemy
 sprzedaży żywności – szansa
 na godną pracę

**Materiały z prezentacji multimedialnej o współpracy rolników
 w ramach alternatywnego systemu sprzedaży**

Uzupełnieniem skryptu jest prezentacja multimedialna, której możesz użyć podczas warsztatu I. Udostępniamy jej w wersji do edycji, żeby można było ją edytować, skracać lub rozbudowywać – korzystając z informacji dostępnych w skrypcie, ale też innych źródeł – w zależności od potrzeb. Aby z niej skorzystać wejdź na stronę:

<http://www.transferhub.pl/agro-eko-lab>



Przydatne linki:

- ▶ Film z rolnikiem:
https://www.youtube.com/watch?v=MJOsLtw_Kng
- ▶ Wywiad z Bartkiem i jego ojcem Markiem o początkach RWS: <http://www.smakizpolski.com.pl/kilogram-cebuli-25-groszy-mozliwe-rws/>
- ▶ Film na temat RWS Dobrzyń nad Wisłą:
<https://www.facebook.com/rwsdobrzyn/videos/1796364007304736>
- ▶ Przewodnik po Rolnictwie Wspieranym przez Społeczność Instytutu Globalnej Odpowiedzialności <http://igo.org.pl/nowy-przewodnik-po-rolnictwie-wspieranym-przez-spolecznosc/>
- ▶ Wywiad na temat RWS Dobrzyń nad Wisłą w Wysokich Obcasach: <http://www.wysokieobcasy.pl/wysokie-obcasy/1,80530,19471951,brokul-z-mszyca-na-zdrowie.html>
- ▶ Poradnik "Czas na zmianę. Wybierz lokalność! Jak wspierać rolnictwo przyjazne przyrodzie i ludziom? Fundacji Kupuj Odpowiedzialnie" https://www.ekonsument.pl/materialy/publ_522_czas_na_zmiane.pdf
- ▶ Film: <https://www.facebook.com/rwsdobrzyn/videos/1796364007304736/>



Przykłady kooperatyw spożywczych w Polsce:

- ▶ Kooperatywa Spożywcza "Dobrze" <https://www.dobrze.waw.pl/>
- ▶ Warszawska Kooperatywa Spożywcza <http://www.wks.waw.pl/>
- ▶ Wawelska Kooperatywa Spożywcza <https://wawelskakooperatywa.wordpress.com/>
- ▶ Poznańska Kooperatywa Spożywcza <http://poznanskakooperatywa.pl/>
- ▶ Kooperatywa na Zdrowie, Warszawa <http://kooperatyanazdrowie.pl/>
- ▶ Lubelska Kooperatywa Spożywcza <https://lubelskakooperatywa.wordpress.com/>
- ▶ Kooperatywa Grochowska, Warszawa <http://kooperatywagrochowska.pl/>
- ▶ Sąddecka Kooperatywa Spożywcza, Nowy Sącz <http://sadeckakooperatywa.pl/>



Scenariusz II warsztatu



Tytuł:

Agroekologia – stara wiedza na nowe czasy

Podtytuł:

Rolnictwo ekologiczne w sprzedaży bezpośredniej



Cele warsztatu:

- ▶ Przybliżenie uczestnikom uprawy agroekologicznej (tradycyjnej, niekoniecznie z formalnymi certyfikatami)
- ▶ Pokazanie jak niewielkie gospodarstwo może zacząć uprawę eko i zarabiać na sprzedaży za pośrednictwem bezpośrednich kanałów sprzedaży.
- ▶ Wsparcie wiedzą i przykładami młodych i początkujących rolników na małych gospodarstwach.



Efekty warsztatu:

- ▶ Dostrzeżenie potencjału i możliwości rozwoju na drodze uprawy ekologicznej i bezpośredniej sprzedaży.
- ▶ Powiązanie najważniejszych aspektów gospodarstwa Ekopoletko z realiami i możliwościami osób uczestniczących.
- ▶ Naszkicowanie wstępnych planów i możliwych scenariuszy dla swoich gospodarstw.

Czas: 4h

Materiały: Flipchart, post-ity, markery, prezentacja multimedialna, przygotowane scenki

zanotuj 

Aktywność	Cel	Materiały	Czas
Wprowadzenie	Opisanie celów warsztatu i przedstawienie prowadzących. Rundka zapoznawcza, uczestnicy opowiadają o swoich gospodarstwach i uprawach.		15 min
Kontrakt	Zapisujemy na flipchartcie warunki pracy w trakcie warsztatu, np. Tworzymy bezpieczną przestrzeń – bez ironii, sarkazmu, ocen. Szczerza, otwarta, bez podtekstów, bez uprzedzeń. Otwieramy się na innych.	Flipchart	5 min
Teoria i podstawy			
Prezentacja multimedialna o gospodarstwie – przykład Ekopoletka	Studium przypadku gospodarstwa Ekopoletko. Ilustracja do tezy: małe agroekologiczne gospodarstwo może dobrze prosperować.	Prezentacja multimedialna	30 min
Przerwa			10 min
SWOT - mocne i słabe strony przedsięwzięć	Uczestnicy wspólnie z prowadzącymi opracowują analizę SWOT (mocne strony, słabe strony, szanse, zagrożenia) przykładowego agroekologicznego gospodarstwa (na podstawie Ekopoletka) użyj materiałów ze strony: 44	Flipchart	20 min
Przerwa			15 min
Praca nad możliwościami zastosowania wiedzy			
Świadomość produktu	Scenki ze świadomym konsumentem (sprzedaż na bazarze, odpowiedź na telefon klienta) – jaki zakres wiedzy o produkcie potrzebny jest z punktu widzenia klienta (dociekliwego, nierozumiejącego, dbającego o zdrowie, o warunki pracy itp.). Na podstawie wcześniej przygotowanych ról uczestnicy odgrywają scenki na zainscenizowanym "bazarze" odgrywając różne warianty rozmowy między sprzedającym a kupującym. użyj materiałów ze stron 44-45		45 min





Aktywność	Cel	Materiały	Czas
Komunikacja w mediach	<p>Ocena przykładowych strategii stron internetowych (facebook i inne) i wspólna rozmowa o kryteriach i celach dobrych materiałów internetowych. Do kogo skierowany jest komunikat/strona? Jakie informacje przekazuje? Czego nie zawiera? Czego brakuje? Co ci się w nim podobało a co nie? Praca na przykładowych wpisach z Facebooka i stron internetowych. Zwrócenie uwagi na styl i czas komunikacji, materiały udostępniane, cel komunikacji, określenie grupy odbiorców. Np komunikat o dojrzewających warzywach i zdjęcie "prosto z pola" pozwala zareklamować nowy produkt, równocześnie dając odbiorcom wgląd w sytuację na gospodarstwie i bieżący kontakt z producentami. Korzystne zdjęcie i sympatyczny komunikat zachęcają do współpracy.</p> <p>użyj prezentacji multimedialnej ze strony: http://www.transferhub.pl/agro-eko-lab</p>	Prezentacja	40 min
Przerwa			15 min
Współpraca i wymiana wiedzy	<p>Mapa myśli lub latające flipczarty. Mapowanie źródeł wiedzy rolniczej: formalnych, nieformalnych, pisemnych. Ocenic stopień łatwości dostępu i rzetelność.</p>		40 min
Podsumowanie rezultatów pracy i feedback	Komentarze uczestników na temat warsztatów. Konstruktywny feedback do przekazania kolejnym prowadzącym.		15 min

zanotuj



Warto przeczytać:

Publikacja dotycząca rolnictwa ekologicznego 'Ziemia, która żywi'
 Stowarzyszenia Ekologiczno-Kulturalnego ZIARNO w Grzybowie

http://www.ziarno.grzybow.pl/images/publikacje/projektowe/Ziemia_ktora_zywi.pdf

zanotuj 

Materiały merytoryczne do poprowadzenia warsztatu II:



SWOT - mocne i słabe strony przedsięwzięć

Przykładowe pozycje do Analizy SWOT:

- ☉ **Mocne strony** – niski poziom inwestycji, mały areal wystarczy, gospodarka w zgodzie ze środowiskiem, wysoka jakość produktów

bezpośrednią

- ☉ **Zagrożenia** – zanieczyszczenie uprawy sąsiadującymi opryskami

- ☉ **Słabe strony** – wymagające dużo pracy manualnej, słabo rozwinięte struktury wsparcia, nieopłacalne dotacje przy małym areale
- ☉ **Szanse** – rozwój rynku żywności ekologicznej, wzrost zainteresowania sprzedażą

i GMO, niekorzystne regulacje dla małych upraw ●

Świadomość produktu Scenariusze ról do scenek

Na targu: Klient

Jesteś typem klienta niezdecydowanego. Pytasz się o każdy produkt jak smakuje, jak go przyrządzić, co lepiej kupić wg sprzedawcy. Szukasz produktów na kolację imieninową dla męża/żony. Masz ograniczoną kwotę – pytasz o zniżkę, jeśli kupisz kilka produktów. Pytasz cały czas o rady.

Na targu: Klient

Jesteś typem samotnika, który chodzi na targ szukać produktów z najnowszych trendów kulinarnych. Topinambur, jarmuż tokański, pomidor malinowy gronowy, musztardowce azjatyckie, fasolnik. Zagadujesz o to, czy łatwo się je uprawia, jak je przechowywać, czy można z nich zrobić przetwory. Przy pierwszej

okazji mówisz, że odeszła od ciebie dziewczyna (lub chłopak), która ci gotowała. Użalasza się.

Przez tel.: Konsument z kooperatywy

Dzwonisz do rolnika, który dostarcza do twojej kooperatywy. 5 osób zatruto się po zjedzeniu bobu. MACie podejrzenia albo o opryski chemiczne, albo o metale ciężkie w glebie. Tłumaczysz zaistniałą sytuację. To już 3 raz, gdy ktoś choruje po produktach tego rolnika. Prosisz o możliwość wizyty na gospodarstwie lub testu laboratoryjnego produktów.

Na targu: Rolnik

Jesteś typem osoby praktycznej i konkretnej. Jesteś na targu, żeby sprzedać, nie żeby robić wykłady



czy zawierać znajomości. Mówisz do
sedna i uprzejmie do 2 pytań klienta.
Po 3 pytaniu przepraszasz i zwinnie
ucinasz rozmowę (np. pani pozwoli,
muszę wypakować warzywa, proszę się
zastanowić co pani by chciała). Ciągłe
coś przekładasz, żeby wyglądać żywo.

Na targu: Klient

Jesteś klientem dbającym o zdrowie, na specjalistycznej diecie. Pytasz o zawartość glutenu i typ cukrów w produktach. Potrzebujesz jabłek na 100% niepryskanych. Opowiadasz historię o preparacie medycznym dla twojego synka na bazie octu z jabłek. Jeśli będzie w nim choć promil chemii np. od oprysków, preparat może powodować skutki uboczne. Opowiedz wymyśloną historię o takim przypadku z gazety.

Przez tel.: Rolnik

Dzwoni twój opiekun z kooperatywy. Ma złą wiadomość. Pytasz o wszystkie szczegóły zaistniałej sytuacji. Pytasz, co kooperatywa widziałaby jako najlepsze rozwiązanie. Co chwilę mówisz "tak mi przykro" albo "rozumiem". Pod koniec rozmowy tracisz cierpliwość. Byłeś dziś 12h w polu. Zaczynasz tłumaczyć, że konsumenci nic nie rozumieją o pracy na roli. Na koniec przepraszasz.

Na targu: Klient

Jesteś klientem oportunistą. Szukasz okazji. Pytasz: Co teraz dobrze plonuje? A czy można ze zniżką przy większym zakupie? Szukasz produktu, o który możesz się potargować. Mówisz rolnikowi, że sprzedawca obok ma niższej cenie. Zamawiasz jedną rzecz i prosisz, żeby ci przetrzymać produkty – zaraz przyjdiesz zapłacić.

Sprawdzasz w telefonie ceny produktów.

Na targu: Rolnik

Jesteś typem sprzedawcy "marketingowca". Urodziłeś się by sprzedawać. Opowiadasz historię każdego produktu, każdego zabiegu polowego oraz o wspaniałych jakościach, które dzięki niemu uzyskuje produkt. Np. pomidory podlewane kropelkowo, precyzyjnie co 2 dni zatrzymują więcej aromatu w szypułce itd. Zagadujesz proponując wszystko i zapewniając o długim terminie przydatności.

Restauracja: Rolnik

Właśnie dostarczasz warzywa do restauracji, jak co tydzień. W tym tygodniu wszystkie sałaty poszły w kwiat przez upały i mają lekko gorzki posmak. Tłumaczysz to szefowi kuchni, mówisz mu o zmianach klimatycznych. Opowiadasz o tym, że zginęły ci 3 rodziny pszczoły. Próbujesz wzbudzić litość, aby dostać wynagrodzenie pomimo wadliwej jakości sałat.

Restauracja: Szef kuchni

Przyjeżdża twój rolnik – dostawca z towarem. W zeszłym tygodniu zostawił ci produkty pod twoją nieobecność. Burak liściasty i szczaw były już w stadium kwitnienia, bazylia też. Wszystkie miały słaby aromat i twarde łodygi i liście. Chcesz zwrotu pieniędzy, bo musiałeś zmienić całe menu. Jesteś niecierpliwy, masz dania na ogniu i za godzinę otwieracie.

Na targu: Rolnik

Jesteś typem sprzedawcy introwertyka.
Minimalisty. Jesteś obecny, ale



zanotuj 

pasywny. Odpowiadasz tak, nie lub to zależy. W rozmowie nie patrzysz klientowi w oczy, tylko na produkty. Wolisz sprzedać taniej niż się tłumaczyć, dać zniżkę, niż ciągnąć rozmowę.

Na targu: Klient

Jesteś typem dociekliwym i dbającym o jakość oraz środowisko. Pytasz rolnika czym nawoził warzywa. Jeśli odpowie, że obornikiem, zapytaj z czego, jak go kompostował, co jedzą jego zwierzęta (GMO?). Czy robił badania gleby na metale ciężkie? Czy korzysta ze szkoleń z ODR z rolnictwa ekologicznego? Czy

robi opryski? Czy ma pewność, że nie ma w produktach chemii?

Na targu: Klient

Jesteś typem reklamującym. Najpierw precyzyjnie wybierasz (oglądasz każdą sztukę owocu/warzywa w ręce, zanim ją zapakujesz). Pytasz o plamki, kolory, wielkość, uszczerbki w wyglądzie produktów. Wąchasz każdy. Pytasz dlaczego ma tak słaby aromat. Kupujesz, odchodzisz na bok i sprawdzasz dane np o plamach na jabłku. Wracasz i zastraszasz rolnika, że zgłosisz to do sanepidu i nie oddasz kasy. ●

AGRO-EKO-LAB
Kooperatywy spożywcze
i krótkie łańcuchy dostaw

Warsztat 2.
Agroekologia - stara wiedza
na nowe czasy

Komunikacja w mediach

Uzupełnieniem skryptu jest prezentacja multimedialna z przykładami wpisów na Facebooku i stron internetowych do omówienia, której możesz użyć podczas warsztatu II. Udostępniamy jej w wersji do edycji, żeby można było ją edytować, skracać lub rozbudowywać – korzystając z informacji dostępnych w skrypcie, ale też innych źródeł – w zależności od potrzeb. Prezentację możesz pobrać ze strony:

<http://www.transferhub.pl/agro-eko-lab>





Scenariusz dwudniowej wizyty studyjnej

 zanotuj

Ogólny cel wizyty studyjnej:

- 🕒 Zapoznanie uczestników z przykładami gospodarstw ekologicznych, stworzenie przestrzeni do rozmowy, stworzenie przestrzeni do rozmowy z ich przedstawicielami
- 🕒 Zapoznanie uczestników z przykładami alternatywnych systemów dystrybucji żywności, stworzenie przestrzeni do rozmowy z ich przedstawicielami

Dzień I

Cel:

Wizyta w gospodarstwach ekologicznych (niekoniecznie posiadających certyfikat, ale uprawiających w sposób zrównoważony, proekologiczny) i zobaczenie na czym w praktyce polega prowadzenie takiego gospodarstwa, możliwość porozmawiania z rolnikami, zadania im pytań.

Charakterystyka gospodarstw:

Dwa odwiedzane gospodarstwa powinny charakteryzować się różnicowanymi uprawami, arealem, sposobem sprzedaży itp. Chodzi o zaprezentowanie różnych modeli funkcjonowania gospodarstw. Przed zaplanowaniem wizyty warto zgromadzić informacje o rodzinnych gospodarstwach uczestników (np. dominująca uprawa/hodowla) i dopasować profil odwiedzanych gospodarstw do preferencji uczestników.

Jak znaleźć odpowiednie gospodarstwa do odwiedzenia?

Warto poszukać informacji na stronach stowarzyszeń gospodarstw ekologicznych, np. Ekoland (stowarzyszenie działające na terenie całego kraju)

Przygotowanie:

Przed wizytą należy przygotować opis tych gospodarstw i dostarczyć je uczestnikom wizyty. Opis może zawierać informacje o powierzchni gospodarstwa, areale zajętych przez poszczególne uprawy, metodach uprawy, posiadanych przez gospodarstwo certyfikatach. Interesujące dla uczestników są też informacje dotyczące historii gospodarstwa (np. od kiedy uprawa ma charakter ekologiczny), osobach pracujących na gospodarstwie.

Ustalając program wizyty na danym gospodarstwie warto wcześniej uzgodnić z rolnikami jego przebieg i podkreślić praktyczny charakter wizyty.

zanotuj 

Ważne jest wcześniejsze sprawdzenie, jakie są profile gospodarstw uczestników projektu. Gospodarstwa z uprawami zbożowymi mają zupełnie inną specyfikę oraz rozmiar niż te o profilu rolno-ogrodniczym. Właśnie te ostatnie mogłyby być największymi beneficjentami proponowanego modelu współpracy.



W trakcie wizyty:

Przykładowe zagadnienia interesujące uczestników

- 🕒 jakie maszyny są stosowane w codziennej pracy w gospodarstwie?
- 🕒 jakie są nakłady pracy w gospodarstwie ekologicznym względem gospodarstwa konwencjonalnego?
- 🕒 jakie uprawy są najbardziej opłacalne?
- 🕒 jak gospodarstwo radzi sobie z różnego rodzaju szkodnikami?
- 🕒 jakie nawozy są stosowane w gospodarstwie?

W trakcie osobistych spotkań z rolnikami ekologicznymi warto rozmawiać o praktycznych stronach takiego rolnictwa – o jego kosztach, zyskach z upraw, koniecznych nakładach pracy, sposobach walki ze szkodnikami.

Dzień II

Cel:

Spotkanie z przedstawicielami kooperatyw, ew. innych inicjatyw reprezentujących alternatywne modele dystrybucji żywności takie jak RWS-y czy targi ekologiczne). Dzięki temu spotkaniu uczestnicy będą mieć możliwość sprawdzenia jak w praktyce funkcjonują alternatywne sposoby dystrybucji żywności, poznać członków takich inicjatyw, porozmawiać o wzajemnych potrzebach i oczekiwaniach.

Charakterystyka kooperatyw/ inicjatyw:

Odwiedzane inicjatywy powinny charakteryzować się zróżnicowanym modelem działania, a tym, co powinno je łączyć, to współpraca

bezpośrednia z rolnikami. Przykładowo, można zorganizować spotkanie z kooperatywami spożywczymi, grupami RWS (Rolnictwa Wspierane Społecznie), ale też takimi inicjatywami jak targi ekologiczne czy restauracje współpracujące bezpośrednio z rolnikami.

Przygotowanie:

Jak znaleźć kooperatywy/inicjatywy?

Warto poszukać w internecie lokalnie działających kooperatyw spożywczych lub grup RWS (Rolnictwo Wspierane przez Społeczność). Spis RWS można znaleźć tutaj: Przewodnik po Rolnictwie Wspieranym przez Społeczność Instytutu Globalnej Odpowiedzialności <http://igo.org.pl/nowy-przewodnik-po-rolnictwie-wspieranym-przez-spoleczność/>



**W trakcie wizyty:**

Przedstawiciele inicjatyw konsumenckich opowiadają o ich codziennej współpracy z rolnikami, skupiają się przede wszystkim na relacji z rolnikami, a nie np. wewnętrznym zorganizowaniu grupy czy sposobie podejmowania decyzji. Jeśli grupa dysponuje kwestionariuszem, który rolnik jest zobowiązany do uzupełnienia przed nawiązaniem współpracy warto w ramach ćwiczenia wspólnie

z uczestnikami wypełnić taki formularz (mówiący np. o sposobach uprawy, dbania o zwierzęta w gospodarstwie, sposobach przechowywania produktów, terminie przydatności produktów do spożycia itp.

Przykładowy program wizyty studyjnej:

(odwiedzane gospodarstwa znajdowały się w województwie lubelskim, a drugi dzień wizyty miał miejsce w Warszawie)

**Ramowy program wizyty****Dzień I**

8:00	Zbiórka pod szkołą
8:15	Wyjazd
9:00-12:00	Wizyta w gospodarstwie ekologicznym I
12:30	Obiad w gospodarstwie ekologicznym I
13:15	Wyjazd
14:30-16:30	Wizyta w gospodarstwie ekologicznym II
16:45	Wyjazd
19:30	Przyjazd na miejsce noclegu w Warszawie
20:00	Kolacja

Dzień II

8:00	Śniadanie
8:45	Wyjazd
9:15	Wizyta na Targu Ekologicznym Forteca, spotkanie z inicjatorką targu
10:00-12:30	Spotkanie z kooperatywami: Kooperatywą na Zdrowie i Kooperatywą Dobrze, ćwiczenie z tworzenia oferty gospodarstwa
12:45	Przejazd do sklepu Kooperatywy „Dobrze”
13:15-13:45	Wizyta w sklepie Kooperatywy Spożywczej „Dobrze”
14:00-15:00	Obiad
15:00-16:00	Podsumowanie wizyty i odjazd



Rozdział 3.

Uczniowie pytają

pytania uczestników i uczestniczek
warsztatów Agro-Eko-Lab
i odpowiedzi ekspertek:

dr inż. Urszuli Sołtysiak, Joanny Bojczewskiej i Moniki Kuryluk



zanotuj 

Uczniowie pytają - pytania uczestników i uczestniczek warsztatów Agro-Eko-Lab i odpowiedzi ekspertek

Pytania: Oskar Haczkur (odpowiada Urszula Sołtysiak)

Jakie ilości produktów można sprzedać w Polsce?

Teoretycznie – wszystko, co zostanie wyprodukowane, pod warunkiem dobrej jakości handlowej (klient BIO niekoniecznie uważa, że „byłe jakie”, to pewnie ekologicznie. Polski rynek BIO rozwija się b. szybko; obecną wartość sprzedaży detalicznej szacuje się ok. 1 mld PLN. Niestety, ponad 2/3 produktów na półkach około 800 sklepów BIO w Polsce stanowią certyfikowane produkty zagraniczne. Popyt na produkty ekologiczne w Europie wzrasta o 10-20% rocznie (w zależności od kraju); w Polsce ten wskaźnik przekracza 20%, co wskazuje to na ogromną „siłę ssącą”. W tej sytuacji prognozowanie liczbowe jest trudne do oszacowania; na wzrost popytu będzie mieć wpływ kampania promocyjna, ale z pewnością można liczyć na rozwój rynku BIO.

Jak można usprawnić uprawę?

Prawidłowa agrotechnika opiera się na 2 filarach: a) właściwe maszyny, urządzenia, oprzyrządowanie oraz b) właściwe terminy wykonywania zabiegów (to ostatnie jest niedoceniane przez polskich rolników).

Co nam pomoże w rozwoju?

Wiedza fachowa (rolnicza), znajomość przepisów regulujących dany sektor (w tym dotyczących znakowania), języki obce (możliwość uczestnictwa w forach internetowych, nawiązywania kontaktów handlowych, etc.).

Skąd są brane ceny produktów?

Ceny produktów rolnych są wolne (nieregulowane), czyli kształtuje je relacja podaży i popytu. W przypadku eko-produktów są one o 20-200% wyższe od konwencjonalnych, zarówno w hurcie, jak i detalu.

Czy taka [ekologiczna] żywność się opłaca?

Oczywiście. Mimo niższych plonów (bez stosowania dopingu agrochemicznego wydajność jest na poziomie wynikającym z potencjału danego siedliska), koszty produkcji są niższe, a ceny wyższe.

Czy rozwinie się w przyszłości? [rynek żywności ekologicznej]

Bez wątpienia! Trend wzrostowy utrzymuje się od kilkunastu lat. ●

Pytania: Monika Wach (odpowiada Monika Kuryluk)**Ile czasu spędzają w polu rolnicy w Holeszowie?**

Nasz czas pracy jest nienormowany i oznacza to, że często jest zdeterminowany czynnikami atmosferycznymi i stanem wegetacji na polu. Teraz w czasie wiosenno – letnim bywa tak, że pracujemy po 15 godzin dziennie. Gdy pada deszcz to bywają dni kiedy nie robimy praktycznie nic w gospodarstwie. W sezonie wrzesień październik czas pracy to około 12 godzin dziennie. W zimie to średnio około 6 godzin dziennie. W zimie możemy poświęcić więcej czasu na wyjazdy i działalność w organizacjach pozarządowych.

Ile wydają na paliwo na prace w polu? [rolnicy w Holeszowie]

Paliwo – w ciągu roku zużywamy w gospodarstwie 2500 – 2700 litrów ON który zakupujemy zazwyczaj jednorazowo w cenach hurtowych (np. 4.30 zł/ litr w 2018 r.). Od tej kwoty należy odjąć akcyzę i podatek VAT 23%, które to podatki jako rolnicy odzyskujemy po czasie z urzędu Gminy i U.S. Usługi to około 50000 zł/rok (jest to wynajem maszyn, transport, pielenie itp.).

Czy to im się opłaca? [rolnikom w Holeszowie]

Można odpowiedzieć w następujący sposób:

- ▶ nasze gospodarstwo nie jest zadłużone w bankach – nie mamy kredytów! A trzeba tu zaznaczyć, że zadłużenie w rolnictwie to poważny problem w skali kraju.
- ▶ każdego roku inwestujemy w maszyny (używane lub nowe) i budynki z własnych środków.
- ▶ w 95 % utrzymujemy się z pracy w gospodarstwie (5 % naszych przychodów to różnego rodzaju wykłady prezentacje, artykuły itp. na umowę o dzieło)
- ▶ mamy pewne rynki zbytu na nasze produkty. Popyt na to co wytwarzamy cały czas przerasta podaż, tak że zdecydowaliśmy się otworzyć działalność gospodarczą aby móc skupować i sprzedawać większe ilości surowca w jakości BIO.
- ▶ to co najważniejsze: na pewno nie rezygnujemy z systemu gospodarowania metodami ekologicznymi. Nawet nie rozważamy takiej opcji. ●

Pytania: Kamil Osipiuk (odpowiada Joanna Bojczewska i Urszula Sołtysiak)**Czy opłaca się przejść na rolnictwo ekologiczne?**

O sukcesie ekonomicznym uprawy i produkcji ekologicznej decyduje strategia rynkowa i sprzedażowa gospodarstwa, oraz

szereg czynników, które sytuują gospodarstwo i wpływają na jego możliwości. Opłacalność można prognozować za pomocą biznesplanu i budżetu na bazie analizy tych okoliczności.

zanotuj **Czy bardziej opłacają się zboża czy warzywa?**

Wszystko zależy od zróżnicowania oferty i stopnia przetwórstwa, które generuje wartość dodaną. Konsumenci rzadziej kupują mąki niż makarony czy kasze przetworzone ze zbóż na codzienne potrzeby. Produkty suche ze zbóż można sprzedawać praktycznie przez cały rok z małą zmiennością dostępności przy dobrym przechowywaniu; sezonowość warzyw powoduje, że zimą oferta mocno się zawęża, a w szczycie sezonu, trzeba równocześnie ze zbiorami i uprawą dynamicznie zajmować się przetwórstwem.

Czy trudno jest przejść na rolnictwo ekologiczne?

Nie, ale procedury związane z certyfikacją oraz przepisy i wytyczne wymagają wdrożenia się w nie i koncentracji przy dokumentacji. Warto poświęcić czas, aby je zrozumieć. Inspektorzy i urzędnicy agencji certyfikujących są bardzo pomocni i dostępni, ponieważ z reguły, rozumieją wyzwanie jakim jest systematyczne

poświęcanie czasu pracy na procesy biurokratyczne (JB)

Im bardziej intensywne gospodarstwo – tym trudniej, bo przerwanie chemicznego „dopingu” skutkuje spadkiem plonów. Po 2-3 latach ekologicznego gospodarowania, przy sensownie skonstruowanym płodozmianie – zawartość próchnicy w glebie zaczyna się podwyższać, a plony się stabilizują na przyzwoitym poziomie.

Gospodarstwa średnio intensywne i ekstensywne „mają” łatwiej, bo szok po „odjęciu chemicznej kroplówki” jest niższy.

Uwaga: rolnictwo ekologiczne to nie jest „nic-nie-robienie”, lecz bardzo uważne gospodarowanie, wymagające zaangażowania ze strony gospodarza. Na szczęście przez pierwsze 2 lata (w przypadku sadów i jagodowych – przez 3 lata) konwersji na rolnictwo ekologiczne, dotacje do hektara upraw ekologicznych są wyższe niż po uzyskaniu pełnego certyfikatu, gdy ceny eko-produktów kompensują ewentualne niższe plony (US) ●

Pytania: Łukasz Bagun (odpowiada Urszula Sołtysiak)**Czy warto przejść na rolnictwo ekologiczne?**

Tak, nawet jeśli tylko część zbiorów zostanie sprzedana jako BIO, a część jako produkty konwencjonalne. Ekologiczna premia cenowa (wyższa cena) i dotacje dla rolnictwa ekologicznego kompensują ewentualny niższy plon (nie zawsze jest niższy, w bieżącym suchym sezonie, rolnicy ekologiczni mają na ogół wyższe plony zbóż niż konwencjonalni).

Czy ciężko przejść na rolnictwo ekologiczne?

To zależy od rodzaju gleby, wielkości i rozkładu opadów (w ciągu roku), zasobów siły roboczej, infrastruktury (budynki, maszyny, urządzenia specjalistyczne) i umiejscowienia gospodarstwa. W pobliżu wielkich miast – opłacają się warzywa, które można dostarczać bezpośrednio na rynek. Dużym gospodarstwom, położonym z dala od rynków – opłacają się zboża,

na które jest zawsze popyt. Ale przecież nie można uprawiać samych zbóż, konieczny jest płodozmian, by utrzymać żyzność gleby.

Jaki areal jest potrzebny żeby prowadzić gospodarstwo ekologiczne?

Taki, jakim rolnik dysponuje. Są ekologiczne przedsiębiorstwa (nie gospodarstwa, bo te liczą się od 1 ha wzwyż) liczące 0,5 ha warzyw pod

osłonami i wielkie gospodarstwa z uprawami polowymi i użytkami zielonymi, po 2 tys. ha (także w Polsce). Rolnictwo ekologiczne to nie kwestia skali, lecz sposobu gospodarowania.

Utrzymanie 4–6-osobowej rodziny rolniczej w Polsce, wyłącznie z rolnictwa, umożliwi gospodarstwo rolne o pow. 15–20 ha; w przypadku ogrodnictwa – kilka ha. To samo odnosi się do rolnictwa ekologicznego. ●

**Pytania: Tomasz Juszczyński (odpowiada Joanna Bojczewska)****Czy trudno znaleźć odbiorców?**

Nie. Bardzo dużo ludzi szuka obecnie dobrej żywności. Wyzwaniem jest tworzenie stałych relacji wymiany, rynków i infrastruktury dla sprzedaży produktów i długofalowych relacji zaufania i współpracy. Ale jest to możliwe! (JB)

Jaki trzeba mieć areal żeby się utrzymać z rolnictwa ekologicznego?

Przy odpowiednio zagospodarowanym, bioróżnorodnym areale 1 hektara, jest możliwe utrzymanie się z rolnictwa ekologicznego. (JB) ●

zanotuj **Pytania: Norbert Rudko (odpowiada Urszula Sołtysiak)****Czy łatwo znaleźć odbiorców?**

Różnie bywa... Obecnie łatwiej niż 20-30 lat temu, gdy pojęcie żywności ekologicznej dopiero kiełkowało w świadomości społecznej. Ale trzeba zdawać sobie sprawę, że chłonny rynek eko-żywności jest w dużych miastach. W małych ośrodkach ludzie

mają bliskie kontakty ze wsią, mają tam rodziny, przyjaciół, czyli źródła zaopatrzenia, którym mogą zaufać (nie wspominając o własnych ogródkach). Dlatego wyspecjalizowanych sklepów z żywnością ekologiczną raczej nie ma w małych miejscowościach, gdyż rynek lokalny jest w zasięgu ręki. ●

Pytania: Konrad Szczygieski (odpowiada Joanna Bojczewska i Urszula Sołtysiak)**Jak można przeciwdziałać chorobom?**

W agroekologii stosuje się różne metody biologiczne od oprysków roślinnych po opryski z mikrobiotykami na bazie własnych preparatów. Przede wszystkim, stosuje się tzw. kulturowe (czy też prewencyjne) metody zapobiegania chorobom i szkodnikom – poprzez budowanie odżywczej i zbalansowanej struktury gleby, regularne obserwacje, odpowiedni płodozmian itd. (JB)

Choroby i szkodniki to najtrudniejszy rozdział w rolnictwie ekologicznym. Patogeny i szkodniki są częścią przyrody i musimy się pogodzić z tym, że zawsze będą się pojawiać, bo także nasze uprawy (i chwasty) są dla nich źródłem pokarmu. Chodzi o to, żeby ich obecność nie czyniła znacznych szkód w uprawach, czyli, by „utrzymać je w ryzach”. Służy temu płodozmian (bo przerywa obecność roślin żywicielskich na danym polu), a także zwiększanie różnorodności biologicznej w otoczeniu gospodarstwa (bo stwarza warunki bytowania dla mnóstwa

wolno żyjących organizmów, w tym dla wrogów naturalnych organizmów zwanych szkodnikami). Dlatego kryteria rolnictwa ekologicznego wymagają od 5 do 10% tzw. użytków ekologicznych, czyli gruntów wchodzących w skład powierzchni ogólnej gospodarstwa, nieużytkowanych rolniczo (miedze, murki z kamieni, brzegi stawów, rowy, drogi śródpolne nieutwardzone, zagajniki, odłogi, stare aleje, etc.). (US)

Czy wraz ze wzrostem współpracy zbyt się zwiększa?

Trudno udowodnić tak bezpośrednią korelację między współpracą a zbytem. Jednak nastawienie na współpracę – czy to między lokalnymi gospodarstwami w oddolnych organizacjach, czy w nieformalnej sieci sąsiedzkiej współpracy, czy z kooperatywami bądź indywidualnymi konsumentami, może zaowocować nieoczekiwanymi korzyściami, ponad te wymierne finansowo. W sytuacjach kryzysów pogodowych utrudniających uprawę bądź logistykę sprzedaży, w przypadkach niedostępności z powodu choroby, czy w kwestiach

wspólnego docierania do rynków i budowania społeczności nabywców – sieci współpracy zapewniają, że nie pozostaniemy sami z problemem, a w momentach możliwości rozwojowych, będzie można zwiększyć próg inwestycji czy wziąć wspólnie większe ryzyko, niż można byłoby to zrobić samemu. Dobrym przykładem są społecznościowe przetwórnice, tzw. Inkubatory Kuchenne, np. Inkubator 4 Żywiołów w Lanckoronie. (JB)

Oczywiście, bo pojawia się coraz więcej odbiorców. Chyba, że jest jakaś okresowa nadprodukcja; wtedy nikt nie może sprzedać wszystkiego, co wyprodukuje, bo rynek ma określoną chłonność. (US)

Jakie są wady i zalety rolnictwa ekologicznego?

Wady: niższa wydajność w porównaniu z rolnictwem konwencjonalnym, ze względu na odrzucenie środków „dopingujących”; konieczność odchwaszczania mechanicznego, w wielu przypadkach ręcznego (znaczące koszty siły roboczej); konieczność dokumentacji gospodarowania (bez rejestrów produkcyjnych nie można rzetelnie skontrolować gospodarowania, co warunkuje certyfikację).

Zalety: wyższe ceny za produkty certyfikowane, poczucie satysfakcji z działania „w zgodzie przyrodą” oraz wytwarzanie żywności służącej zdrowiu; ochrona własnego zdrowia i zdrowia rodziny. (US) ●



Pytania: Radosław Hołownia (odpowiada Urszula Sołtysiak)

Czy warto przejść na rolnictwo ekologiczne?

Zdecydowanie tak! Oprócz rentowności (pod warunkiem poprawnego gospodarowania!) rolnik ma poczucie właściwej postawy wobec środowiska (w ekonomii

określa się to jako świadczenie usług ekologicznych, za co przysługują specjalne dotacje dla rolnictwa ekologicznego) oraz satysfakcję z produkcji żywności służącej utrzymaniu zdrowia. To daje poczucie godności zawodowej. ●

Pytania: Bartłomiej Kunach (odpowiada Joanna Bojczewska i Urszula Sołtysiak)

Z czym się wiąże przejście na rolnictwo ekologiczne?

Z podjęciem wysiłku aby zrozumieć regulacje prawne.

stopniowo. Da to okazję przekonania się o możliwościach i potrzebach upraw ekologicznych i wymiernych korzyściach bez ryzykowania. (JB)

Czy mając duży areal warto całość poświęcić na ekologicznie?

Warto najpierw porozmawiać z rolnikami ekologicznymi, którzy przeszli podobną konwersję oraz areal przekształcić

Zdecydowanie tak! Przykłady kilkuset rolników, którzy 20 (i więcej) lat temu przeszli na rolnictwo ekologiczne i ciągle gospodarują, bądź kontynuują to ich dzieci – dowodzą, że warto!

zanotuj 

Oczywiście, można przedstawiać gospodarowanie „po kawałku”, ale stwarza to problemy organizacyjne, bo na gruntach certyfikowanych i gruntach konwencjonalnych nie mogą być uprawiane te same rośliny (niemożliwość odróżnienia które są które; nie wystarczy „jak Boga kocham, te są ekologiczne, a tamte konwencjonalne”; w takim przypadku wszystkie byłyby traktowane jako konwencjonalne). Po co taka „schizofrenia”? (US)

Czy żywność pochodzenia zwierzęcego ma przyszłość w rolnictwie ekologicznym?

Tak. Zwierzęta są kluczowym elementem na gospodarstwach agroekologicznych, biodynamicznych

i wielu ekologicznych. Zrównoważony chów zwierząt (a nie przemysłowy, koncentrujący duże ilości trzody czy bydła na małych arealach, powodujący duże ryzyko chorób a także szkody w środowisku naturalnym związane z produkcją uboczną metanu), jest ważnym ogniwem w systemie nawożenia ekologicznego i zamykania obiegu materii na gospodarstwie. (JB)

Absolutnie tak! Nie wszyscy chcą być wegetarianami. Popyt na jajka i nabiał jest obecnie ogromny. Na mięso trochę mniejszy, bo jest drogie (mało ubojni, które też muszą być certyfikowane, choć tu możliwa jest działalność równoległa ekologiczna i konwencjonalna, bo wszystko jest odnotowane w dokumentacji). (US) ●

Pytania: Grzegorz Jędrzejewski (odpowiada Joanna Bojczewska i Urszula Sołtysiak)

Jakie są koszty aby przejść na rolnictwo ekologiczne?

Koszt certyfikacji gospodarstwa ok 1ha to około 600 zł. Koszt ten zwiększy się wraz ze skalą gospodarstwa, dlatego warto zacząć od mniejszej konwersji, aby pierwsze inwestycje w certyfikację, kiedy uczymy się jeszcze jej procesów, zrobić bez dużego ryzyka finansowego i stresu. Dodatkowymi kosztami certyfikacji są: praca przy dokumentacji, praca przy wizytach inspektorów, prawidłowe etykietowanie, doszkalanie z zakresu wprowadzanych przepisów i wytycznych; możliwy dłuższy czas znajdowania adekwatnych źródeł zasobów do produkcji – np. nawozów, nasion itd. (JB)

Koszty faktyczne, to opłaty za kontrolę/certyfikację, ale te mieszczą się w dofinansowaniu rolnictwa ekologicznego, w ramach PROW (o ile rolnik przystąpi do programu i podpisze z ARiMR odpowiednią, pięcioletnią umowę). Owo dofinansowanie służy też kompensowaniu ewentualnej obniżki plonów po odjęciu „chemicznej kroplówki”. Oszczędności powstają poprzez rezygnację z zakupu nawozów chemicznych i pestycydów, ale trzeba się liczyć z kosztami pracy ręcznej przy pielieniu upraw rzędowych; międzyrzędzia – można obrobić pielnikami, etc. ale w rzędach roślin uprawnych – pozostaje praca ręczna. (US)

Czy z samych warzyw da się żyć z 10 ha pola?

Tak (JB)

Z pewnością. A jeśli w tym będzie jeszcze kilka upraw pod folią, to ho-ho! (US) ●

 zanotuj

Pytania: Adrian Krakowski (odpowiadają: Joanna Bojczewska i Urszula Sołtysiak)

Jakie są zalety prowadzenia gospodarstwa ekologicznego?

Rolnictwo ekologiczne dostarcza najwyższej jakości żywności równocześnie współtworząc naturalną bioróżnorodność

ekosystemów wsi i regenerując glebę; rolnictwo ekologiczne jest niestety niedostępne dla wszystkich jako opcja, ponieważ brakuje na jego temat edukacji formalnej. (JB) ●

Pytania: Mateusz Zarzycki (odpowiada Urszula Sołtysiak)

Czy z biegiem współpracy zbyt się powiększa?

Oczywiście, bo pojawia się coraz więcej odbiorców. Chyba, że jest jakaś

okresowa nadprodukcja; wtedy nikt nie może sprzedać wszystkiego, co wyprodukuje, bo rynek ma określoną chłonność. ●

Pytania: Tomasz Makaruk (odpowiada Urszula Sołtysiak)

Jak długo trwa przestawianie na rolnictwo ekologiczne?

24 miesiące od daty zgłoszenia się do systemu rolnictwa ekologicznego do siewu roślin, których plon będzie można znakować jako ekologiczny.

W przypadku roślin wieloletnich (sady, plantacje jagodowe, winnice, chmielniki, gaje cytrusowe i oliwne) – 36 miesięcy od daty zgłoszenia do zbioru owoców, które będzie można znakować jako ekologiczne (czyli czwarty zbiór licząc od daty zgłoszenia). ●



Rozdział 4.

KARP – KOOPERATYWNY ATEST ROLNICTWA PROEKOLOGICZNEGO



zanotuj 

KARP – KOOOPERATYWNY ATEST ROLNICTWA PROEKOLOGICZNEGO

Kooperatywa Spożywcza “Dobrze” wypracowała własne zasady produkcji rolnej, które mają spełniać współpracujący z nią rolnicy. Zasady te odwołują się do zasad uprawy ekologicznej, choć formalny certyfikat potwierdzający uprawę ekologiczną nie jest przez Kooperatywę “Dobrze” wymagany – uzyskanie takiego certyfikatu to długotrwały i obciążający finansowo proces, dlatego nie jest on dostępny dla każdego gospodarstwa rolnego. Dlatego też Kooperatywa odwołuje się własnych zasad.

Kooperatywa Spożywcza “Dobrze” wypracowała własne zasady produkcji rolnej, które mają spełniać współpracujący z nią rolnicy. Zasady te odwołują się do zasad uprawy ekologicznej, choć formalny certyfikat potwierdzający uprawę

ekologiczną nie jest przez Kooperatywę “Dobrze” wymagany – uzyskanie takiego certyfikatu to długotrwały i obciążający finansowo proces, dlatego nie jest on dostępny dla każdego gospodarstwa rolnego. Dlatego też Kooperatywa odwołuje się własnych zasad. ●



zanotuj 

(motylkowatych) wynosi min. 50% składu gatunkowego wysianej mieszanki,

Ⓢ nie są zaliczane: wsiewki bobowatych (motylkowatych) w roku wysiewu, fasolka szparagowa, groszek na zielone ziarno – z uwagi na znikome ilości związanego azotu.

4. MATERIAŁ SIEWNY I SADZENIOWY

- 4.1. Preferowany jest materiał siewny niezaprawiany chemicznie.
- 4.2. W przypadku materiału zaprawianego, należy to odnotować w rejestrze zakupów środków do produkcji.
- 4.3. W odniesieniu do niektórych gatunków warzyw (zwłaszcza liściowych i korzeniowych), Kooperatywa 'Dobrze' może wymagać stosowania nasion niezaprawianych chemicznie, bądź zrezygnować z przyjęcia warzyw otrzymanych z nasion zaprawianych.

5. NAWOŻENIE

- 5.1. Preferowane jest nawożenie organiczne, nawozami z własnego gospodarstwa.
- 5.2. W razie braku własnych nawozów (gospodarstwa bezinwentarzowe), akceptowany jest ich zakup z gospodarstw średnio intensywnych. Zakup nawozów z ferm przemysłowych jest niedozwolony.

5.3. Nawozy organiczne z zakupu powinny być kompostowane przez co najmniej 3 miesiące w Gospodarstwie Współpracującym.

5.4. Łączna dawka nawozów azotowych nie może przekroczyć 100 kg N/ha/rok.

5.5. Spośród nawozów pochodzenia przemysłowego niedozwolone jest stosowanie mocznika z uwagi na wysoką koncentrację azotu oraz soli potasowej (KCl), z uwagi na obecność jonu chlorkowego. Stosowanie nawozów saletrowych oraz siarczanu potasu jest dozwolone.

5.6. Fekalia są niedozwolone w uprawie roślin warzywnych. W uprawie roślin rolniczych, o ile są stosowane, fekalia muszą zostać poddane kompostowaniu w oddzielnej przymie kompostowej, przez co najmniej 1 rok.

6. OCHRONA ROŚLIN

- 6.1. Ochronie roślin przed chorobami i szkodnikami służą działania zapobiegawcze (prawidłowo skonstruowany płodozmian, użytki ekologiczne w obrębie gospodarstwa, właściwe terminy uprawek).
- 6.2. W razie zagrożenia upraw, preferowane są metody ochrony mechaniczne, fizyczne i biologiczne.

- ### 8.2. Kryteria dobrostanu obejmują:
- zwierzęta mają zapewniony całoroczny dostęp do wybiegu
 - preferowany jest chów pastwiskowy latem; w razie braku pastwisk – dowóz zielonki
 - obsada zwierząt jest skorelowana z powierzchnią użytkową budynków inwentarskich
 - w budynku inwentarskim zapewniony jest dostęp światła dziennego oraz właściwa wentylacja
 - stanowiska do leżenia są wyścielone naturalną, suchą, świeżą ściółką.

8.3. Żywnienie zwierząt zapewnia:

- stały dostęp do paszy i wody
- pasze nie mogą być spleśniałe ani zjełczałe, woda spełnia kryteria wody pitnej
- stanowiska do karmienia zwierząt umożliwiają jednoczesne pobieranie paszy całemu stadu
- co najmniej 50% pasz powinno pochodzić z własnego gospodarstwa.

8.4. Opieka weterynaryjna uwzględnia następujące wymogi:

- wszelkie zabiegi i leki weterynaryjne są odnotowane w księdze leczenia zwierząt
- leki zalecone przez weterynarza są poświadczane jego podpisem w księdze leczenia zwierząt
- w przypadku kuracji antybiotykowej – jeśli produkty pochodzenia zwierzęcego (jaja, mleko i jego przetwory, etc.) są dostarczane do Stowarzyszenia Kooperatywa 'Dobrze' – okres karencji po ostatnim podaniu leku jest 2 razy dłuższy niż określony przez producenta leku.

 zanotuj

zanotuj **9. DOKUMENTACJA
GOSPODAROWANIA**

9.1. Gospodarstwo Współpracujące ze Stowarzyszeniem Kooperatywa 'Dobrze' prowadzi ewidencję działalności wg wzorów udostępnionych przez Stowarzyszenie, bądź własnych, zaakceptowanych przez Stowarzyszenie.

9.2. Ewidencja działalności obejmuje co najmniej:

- ⦿ rejestr zakupionych środków do produkcji i dowody ich zakupu (faktury, rachunki, pokwitowania)
- ⦿ rejestr zabiegów agrotechnicznych, dotyczących każdej działki rolnej lub karty poszczególnych pól
- ⦿ rejestr zabiegów ochrony roślin
- ⦿ rejestr zbiorów (szacowane ilości zebranych ziemioplodów)

- ⦿ księga weterynaryjna
- ⦿ inne, związane ze specyfiką gospodarstwa.

**10. ZOBOWIĄZANIA
GOSPODARSTWA
WSPÓŁPRACUJĄCEGO**

10.1. Zobowiązanie do sprzedaży wyłącznie własnych produktów rolnych.

10.2. Obowiązek imiennego znakowania jednostek sprzedaży (identyfikacja Dostawcy).

10.3. Obowiązek powiadomienia o sytuacji nadzwyczajnej, skutkującej złamaniem niniejszych Zasad.

10.4. Zgoda na przejęcie kontroli ze strony Stowarzyszenia Kooperatywa 'Dobrze', sprawdzającej przestrzeganie wymogów.

**Dowiedz się więcej:**

- ⦿ "Żywność i demokracja: wprowadzenie do suwerenności żywnościowej", Marcin Gerwin, Związek Stowarzyszeń Polska Zielona Sieć 2011
- ⦿ Kampania Ruchu Suwerenności Żywnościowej Nyeleni Polska „Nie Kupuję w Supermarkecie”
<https://niekupujewsupermarkecie.wordpress.com/>



Kooperatyw Spożywcze współpracujące w ramach innowacji społecznej Agro-Eko-Lab

W ramach upowszechniania innowacji społecznej Agro-Eko-Lab nawiązaliśmy współpracę z 5 kooperatywami spożywczymi z różnych miejsc w Polsce. Przedstawiciele tych inicjatyw mogą opowiedzieć w Twojej szkole o działaniu kooperatyw spożywczych i innych inicjatyw dotyczących skróconego łańcucha dostaw. Współpracujące kooperatywy to:

Miasto	Organizacja	Osoba kontaktowa	E-mail	WWW
Wrocław	Fundacja EkoRozwoju	Monika Onyszkiewicz	monika@eko.org.pl	http://www.fer.org.pl
Poznań	Poznańska Kooperatywa Spożywcza	Tomek Chojecki	pokospokoo@gmail.com, zuch_t@wp.pl	http://poznanskakooperatywa.pl/
Beskid Niski	Wiejska Kooperatywa Spożywcza Skwirtne	Marta Kurkiewicz	marta-kurkiewicz@o2.pl	
Lublin	Lubelska Kooperatywa Spożywcza	Sylwia Janasz	kooperatywa.lbn@gmail.com	https://lubelskakooperatywa.wordpress.com/
Warszawa	Kooperatywa Spożywcza „Dobrze”	Nina Bąk, Beata Charycka	nina.jozefina@dobrze.waw.pl, beata.charycka@dobrze.waw.pl	https://www.dobrze.waw.pl/

Zachęcamy do kontaktu!



Oferta szkoleniowa

Kooperatywy Spożywczej „Dobrze” dla kadry szkół rolniczych

Jeśli zainteresował Cię temat inicjatyw konsumenckich. Uważasz, że skrócenia łańcucha dostaw może być ciekawym sposobem na zarabianie w rolnictwie. Chciałbyś włączyć zaprezentowane w skrypcie tematy do prowadzonego procesu nauczania, ale chciałbyś się do tego lepiej przygotować. Zapraszamy na dedykowane kadrze szkół rolniczych **szkolenia pt. „Oddolne inicjatywy konsumenckie i krótkie łańcuchy dostaw”** przygotowane przez członkinie Kooperatywy Spożywczej „Dobrze” i autorki modelu Agro-Eko-Lab.

Dla kogo jest to szkolenie?

Szkolenie jest przeznaczone dla nauczycieli przedmiotów kierunkowych kształcących młodych rolników. Szczególnie polecamy je szkołom, które chcą poszerzać zakres swojej oferty dla uczniów o nowoczesne, innowacyjne i odpowiadające na współczesne trendy w sektorze rolno-spożywczym oraz konsumenckim tematy.

Kooperatywa Spożywcza „Dobrze” prowadzi projekt edukacyjny „Agro-Eko-Lab”, w ramach którego przybliżamy młodych rolników do świata konsumentów i zapoznajemy ich z dynamicznie rozwijającym się trendem krótkich łańcuchów dostaw. „Agro-Eko-lab” stanowi świetne uzupełnienie kształcenia w szkołach rolniczych. W ramach pilotażu pracowaliśmy ze szkołą rolniczą w Jabłoni w województwie lubelskim – prowadziliśmy warsztaty dla uczniów, zorganizowaliśmy wizyty studyjne w gospodarstwach ekologicznych oraz spotkania z kooperatywami spożywczymi. Projekt okazał się dużym sukcesem, dlatego teraz poszerzamy skalę działania. Zapraszamy Państwa szkołę do współpracy!

Cel szkolenia

Wprowadzenie nauczycieli do tematyki krótkich łańcuchów dostaw i ruchów konsumenckich oraz przygotowanie ich do prowadzenia lekcji w tym zakresie według zapewnionych scenariuszy zajęć.

Korzyści dla szkół

- Zapewnienie nowoczesnej, dostosowanej do obecnych trendów oferty kształcenia dla uczniów
- Wyróżnienie się wśród innych szkół wprowadzeniem do edukacji młodych rolników perspektywy konsumenckiej
- Wzmocnienie pozycji swoich absolwentów na rynku pracy

Korzyści dla nauczycieli

- Zapoznanie z tematyką krótkich łańcuchów dostaw i oddolnych ruchów konsumenckich, m.in. kooperatyw spożywczych, grup zakupowych
- Przygotowanie do samodzielnego prowadzenia zajęć dla uczniów w zakresie wyżej wymienionego tematu

- ☛ Poznanie warsztatowych, angażujących uczestników metod pracy możliwych do wykorzystania w czasie lekcji

Czas trwania szkolenia

Szkolenie proponujemy w dwóch wariantach: 1 dniowym lub 2 dniowym

Zakres szkolenia

- ☛ Alternatywne metody sprzedaży żywności, krótkie łańcuchy dostaw – wprowadzenie
- ☛ Kooperatywy spożywcze i inne inicjatywy konsumenckie – przykłady, zasady działania
- ☛ Inicjatywy konsumenckie oraz gospodarstwa ekologiczne/pro-ekologiczne w Państwa regionie
- ☛ Potrzeby rolników a potrzeby konsumentów
- ☛ Współpraca bezpośrednia rolników z konsumentami – korzyści dla obu stron
- ☛ Certyfikat społecznego zaufania jako alternatywa dla formalnych eko-certyfikatów
- ☛ Case study – jak Kooperatywa Spożywcza “Dobrze” współpracuje z rolnikami
- ☛ Zapoznanie ze scenariuszami lekcji nt. krótkich łańcuchów dostaw i współpracy z inicjatywami konsumenckimi oraz przygotowanie nauczycieli do samodzielnego ich wykorzystania w swojej szkole (tylko w wariantcie 2 dniowym)

Sposób prowadzenia szkolenia

Szkolenie będzie prowadzone techniką wykładowo-warsztatową. Część wiedzy będzie przekazywana metodą praktyczną poprzez ćwiczenia, dlatego wymagana jest aktywność uczestników.

Cena szkolenia

Jesteśmy otwarci na dostosowanie oferty szkolenia do potrzeb i oczekiwań Państwa szkoły.

Osoby prowadzące:

Trenerzy i trenerki Kooperatywy Spożywczej “Dobrze”

Kim jesteśmy?

Kooperatywa Spożywcza “Dobrze” to organizacja działająca od 2013 roku w Warszawie. Naszą misją jest poszerzanie dostępu do zdrowej, sezonowej i lokalnej żywności oraz wspieranie rozwoju lokalnych, proekologicznych gospodarstw rolnych (niekoniecznie certyfikowanych, ale prowadzonych w sposób tradycyjny).

Kooperatywa “Dobrze” skupia ponad 400 konsumentów i konsumentek. Prowadzimy w Warszawie 2 sklepy ze zdrową żywnością. Na co dzień pracujemy z około 20 lokalnymi gospodarstwami rolnymi i 30 małymi firmami. Wszyscy nasi członkowie i członkinie wspierają inicjatywę poprzez regularną pracę wolontariacką na rzecz Kooperatywy. Poza tym zatrudniamy na stałe 13 osób. Kooperatywa “Dobrze” to organizacja oddolna i demokratyczna. Nasi członkowie i członkinie współtworzą Kooperatywę oraz wpływają na kierunki jej rozwoju uczestnicząc w pracach grup roboczych i w spotkaniach walnych. Z kolei osoby zatrudnione są włączane we współtworzenie swoich stanowisk pracy.

Prowadzimy też działania edukacyjne i integracyjne, jesteśmy zaangażowani na rzecz poprawy relacji miasto-wieś, promocji współdziałania i rozwoju ruchu spółdzielczego w Polsce.

Współpracujemy z wieloma partnerami, niektórzy z nich to Urząd m.st. Warszawy, Sieć na rzecz Suwerenności Żywnościowej Nyeleni Polska, Stowarzyszenia Producentów Żywności Metodami Ekologicznymi EKOLAND. ●

Kontakt:

Nina Józefina Bąk

nina.jozefina@dobrze.waw.pl tel. 501 142 107

Beata Charycka

beata.charycka@dobrze.waw.pl tel. 506 990 595

Stowarzyszenie Kooperatywa Spożywcza “Dobrze”

ul. Wilcza 29a, 00-544 Warszawa

NIP 951-23-79-042

www.dobrze.waw.pl



zanotuj





Fundusze
Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



TRANSFER
HUB

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny

