

**CENTRUM DORADZTWA ROLNICZEGO W BRWINOWIE
ODDZIAŁ W POZNANIU**

**WSPÓŁPRACA
PRODUCENTÓW ROLNYCH
SPOSOBEM NA ROZWÓJ ROLNICTWA
I OBSZARÓW WIEJSKICH**

MATERIAŁY KONFERENCYJNE

Poznań 2024

**Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie
Oddział w Poznaniu**

ISBN: 978-83-66823-26-6

Projekt okładki i skład tekstu:
Mariusz Gutowski

Druk:
Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie
Oddział w Poznaniu
61-659 Poznań, ul. Winogrody 63,
tel. 61 823-20-81, e-mail: poznan@cdr.gov.pl, www.cdr.gov.pl
Zlecenie nr 1/2024, nakład 200 egz.

Spis treści

Słowo wstępne	5
<i>Ireneusz Drozdowski – Dyrektor Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie</i>	
Działanie „Współpraca” – od czego zacząć?	7
<i>Anna Gołdys – Broker Innowacji, Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie</i>	
Zakątek Produktów Tradycyjnych – lokalny rozwój gospodarczy w ramach działania „Współpraca”	16
<i>Małgorzata Prządak – Gospodarstwo Rolne, SOK POL</i>	
Innowacje w ramach działania „Współpraca” – – Wieprzowina KOBE	21
<i>Janusz Wojtczak – prezes Inter-Agri sp. z o.o.</i>	
Współpraca w ramach Grupy Producentów Rolnych – – Trzoda Chlewna	28
<i>Jadwiga Rozalczyk – Spółdzielnia Schabik</i>	
Sprzedż trzody chlewnej – w GRUPIE korzystniej	32
<i>Wojciech Stryburski – Prezes Agointegracja Sp. z o.o.</i>	
Jak produkty od Rolnika mogą trafić na Półkę sklepową?	38
<i>Łukasz Mosiniak, Markus Janicki – DIA Group</i>	
Paczka od rolnika – jak wspólnie sprzedawać produkty?	41
<i>Jan Czaja – Stowarzyszenie ODROLNIKA, LGD Dunajec-Biała</i>	
„Mała Współpraca” – Krótkie Łańcuchy Dostaw – „Zielone gospodarstwa opiekuńcze”	45
<i>Grzegorz Fajkis, Janusz Frączek – Agencja Promocji i rozwoju</i>	
Innowacje produktowe oraz procesowe w ramach „Dużej Współpracy” – Kisz Misz	51
<i>Bogusław Leśniewski, Jolanta Leśniewska – Runoland Sp. z o.o</i>	

Szanowni Państwo,

Bardzo się cieszę, że zdecydowali się Państwo wziąć udział w konferencji organizowanej przez Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Poznaniu.

Współpraca to wspólne działanie, które może przybierać wiele różnorodnych form, uwzględniając różny stopień intensywności oraz integracji, poczynszyszy od grup producentów rolnych i organizacji poprzez lokalne grupy działania, po indywidualne pomysły współpracy rolników i mieszkańców wsi. Szczególną formą współpracy są grupy operacyjne EPI, tworzone w ramach działania „Współpraca”. Zrzeszają one rolników, jednostki naukowe, przedsiębiorców, posiadaczy lasów, podmioty doradcze ect. w celu opracowania i wdrażania innowacyjnych rozwiązań w rolnictwie.

W wyniku integracji rolnicy uzyskują korzyści, które trudno byłoby im osiągnąć przy działaniu w pojedynkę. Przykładem może być znalezienie nowych rynków zbytu, poprawa jakości oferowanych produktów, zapewnieniu ciągłości dostaw, a także działania z zakresu przygotowywania produktów do sprzedaży. Osiągnięte korzyści przyczyniają się w efekcie do poprawy sytuacji finansowej członków grup w odniesieniu do okresu, kiedy działali na rynku samodzielnie.

Wspólne działanie rolników stanowi fundament społeczności wiejskiej. To oni, poprzez swoją pracę i zaangażowanie, nie tylko zapewniają nam żywność, ale również odgrywają istotną rolę w kształtowaniu lokalnej gospodarki, ochronie środowiska naturalnego oraz zachowaniu dziedzictwa kulturowego. Ich rola nie ogranicza się jedynie do produkcji rolnej, lecz sięga znacznie dalej, wpływając na różnorodne aspekty życia społeczności wiejskiej.

Wspólne działanie rolników jest kluczowe również z perspektywy przyszłości naszych obszarów wiejskich. W obliczu zmian klimatycznych, wyzwań ekonomicznych oraz społecznych, konieczne staje się budowanie solidarnych relacji oraz wzajemnego wsparcia między rolnikami a mieszkańcami wsi. Dzięki temu

będziemy mogli skutecznie odpowiadać na wyzwania, stawiać czoła trudnościom oraz realizować wspólne cele i aspiracje.

Dzisiejsza konferencja stanowi doskonałą okazję do wymiany doświadczeń, prezentacji innowacyjnych pomysłów oraz wypracowania konstruktywnych rozwiązań na rzecz zacieśnienia współpracy między rolnikami oraz mieszkańcami obszarów wiejskich. Pragniemy skupić się na budowaniu partnerskich relacji, wspieraniu inicjatyw lokalnych oraz promowaniu zrównoważonego rozwoju na obszarach wiejskich.

Mam nadzieję, że dyskusje, które dziś będziemy prowadzić, przyniosą owocne rezultaty i posłużą jako inspiracja do podejmowania dalszych działań na rzecz wzmocnienia współpracy i rozwoju naszych społeczności wiejskich.

Ireneusz Drozdowski

Dyrektor Centrum Doradztwa Rolniczego
w Brwinowie



Działanie „Współpraca” – od czego zacząć?

*Anna Goldys – Broker Innowacji,
Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie*

Interwencja 13.5 „Współpraca Grup Operacyjnych EPI” w ramach Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2023-2027

Anna Goldys
Broker innowacji
Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie

I. Interwencja Współpraca Grup Operacyjnych EPI

Celem interwencji „Współpraca Grup Operacyjnych EPI” jest tworzenie grup operacyjnych EPI oraz opracowanie i wdrożenie innowacyjnych projektów tych grup, **z uwzględnieniem potrzeb rolników**, łączące partnerów dysponujących wiedzą w wzajemnie uzupełniających się dziedzin oraz oparte na interaktywnym modelu innowacji.

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

II. Komponenty działania

W PS WPR 2023-2027 wsparcie w ramach interwencji Współpraca będzie udzielane w dwóch zakresach:

- **Wsparcie przygotowawcze**

utworzenie Grupy Operacyjnej (GO) EPI i opracowanie planu operacji GO EPI dotyczącej realizacji operacji, z uwzględnieniem potrzeb rolników – wsparcie do 50 tys. zł (ryczałt w oparciu o planowany budżet).

- **Realizacja operacji**

realizację operacji przez GO EPI, z uwzględnieniem potrzeb rolników – wsparcie do 2,5 mln zł (refundacja kosztów kwalifikowalnych), z preferencją dla operacji do 350 tys. zł (ryczałt w oparciu o planowany budżet).

III. Finansowanie

Realizacja operacji:

- nie więcej niż: 100% kosztów ogólnych, przy czym koszty te mogą stanowić maksymalnie 10% pozostałych kosztów kwalifikowalnych,
- 100% kosztów badań, przy czym koszty te mogą stanowić maksymalnie 50% kwoty pomocy na daną operację,
- 65% kosztów inwestycji materialnych i niematerialnych, zgodnie z art. 73 rozporządzenia o Planach Strategicznych WPR oraz do 100 % w przypadku inwestycji nieprodukcyjnych.

Koszty bieżące/administracyjne w ramach realizacji operacji, w tym koszty związane z działaniami na rzecz rozwijania produkcji w systemach jakości żywności wypłacane będą w formie ryczałtu w wysokości – do 20% kosztów inwestycyjnych i badań (art. 83 ust. 1 lit. d oraz ust. 2 lit. c).

Wsparcie do 350 tys. zł udzielane w formie kwoty określonej indywidualnie dla operacji, tj. na podstawie planowanego budżetu projektu złożonego przez wnioskodawcę (art. 83 ust. 1 lit. c oraz ust. 2 lit. b) z uwzględnieniem powyższych intensywności pomocy poszczególnych kategorii kosztów.

IV. Udział w interwencji „Współpraca”

Beneficjent:

Wsparcie przygotowawcze

osoba fizyczna/osoba prawna/jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej ze zdolnością prawną

(1 podmiot zdolny do zawarcia umowy w imieniu partnerstwa).

Realizacja operacji

partnerzy GO EPI nieposiadającej zdolności prawnej/ GO EPI posiadająca zdolność prawną.

V. Komponenty działania - zasady

Wsparcie przygotowawcze - fakultatywne (na utworzenie GO EPI i opracowanie planu operacji dotyczącej realizacji projektu).

Realizacja operacji - rozwiązania w zakresie nowych/udoskonalonych produktów lub technologii, metod organizacji i marketingu w sektorach: rolnym, spożywczym i leśnym, w tym na rzecz rozwijania produkcji w systemach jakości żywności oraz rolnictwa 4.0. Operacje skoncentrowane będą w zakresie produkcji i przetwarzania produktów rolnych.

V. Wsparcie przygotowawcze - warunki udziału

Warunki dostępu - Wsparcie przygotowawcze (fakultatywne).

Uzyskanie wsparcia zobowiązuje GO EPI do aplikowania o środki na realizację operacji oraz spełnienia warunków dostępu m.in.:

- uzyskania co najmniej minimalnej liczby punktów w ramach Realizacji operacji, pod rygorem zwrotu pomocy;
- operacja, która będzie objęta planem operacji będzie dotyczyć problemów/potrzeb rolnika/gospodarstwa rolnego.

Pomoc na utworzenie danej GO EPI może zostać udzielona tylko raz w okresie realizacji Planu Strategicznego WPR.

Utworzenie GO EPI w ramach Wsparcia przygotowawczego powinno nastąpić do końca 2026 r.

Nabory na Wsparcie przygotowawcze będą ogłaszane minimum raz w roku w latach 2023 – 2025.

VI. Wsparcie przygotowawcze - warunki udziału

Utworzona GO EPI zrealizuje:

w ramach I transzy:

- umowę partnerstwa zawierającą postanowienia w zakresie współdecydowania, podziału zadań i obowiązków, udział co najmniej 2 różnych partnerów, obowiązkowy udział rolnika, w przypadku przedsiębiorcy udział tylko z kodem PKD adekwatnym do operacji, opis partnerstwa, w tym inicjatorów powstania GO EPI oraz problemu rolnika/gospodarstwa rolnego.

w ramach II transzy:

- opracowanie planu operacji dotyczącej realizacji projektu spełniającego poniższe wymogi:
 - ✓ określenie problemów rolnika jakie GO EPI zamierza rozwiązać poprzez realizację innowacyjnej operacji,

VI. Realizacja operacji - warunki udziału

Operacje może realizować także EPI, która nie skorzystała ze Wsparcia przygotowawczego.

- Utworzenie GO EPI, co oznacza: umowę partnerstwa zawierającą postanowienia w zakresie współdecydowania, podziału zadań i obowiązków, udział co najmniej 2 różnych partnerów, obowiązkowy udział rolnika, w przypadku przedsiębiorcy udział tylko z kodem PKD adekwatnym do operacji (dotyczy każdej operacji).
- Udział jednostki naukowej w operacji, w której występują koszty badań (obowiązkowo).
- Udział podmiotów uczestniczących w krajowych lub unijnych systemach jakości w przypadku operacji na rzecz rozwijania produkcji w systemach jakości żywności (obowiązkowo).

VII. Realizacja operacji - warunki udziału

- Wsparcie przyznawane wyłącznie na innowacyjne operacje
- Przedmiot operacji związany jest z rozwiązaniem problemów/potrzeb rolnika/gospodarstwa rolnego będących członkami GO EPI
- Upowszechnianie informacji dotyczących operacji oraz jej rezultatów za pomocą strony internetowej

Nabory na Realizację operacji będą ogłaszane regularnie i często (w latach 2023 – 2027) – przewiduje się nabory 2 razy w roku.

VIII. Wsparcie przygotowawcze – kryteria wyboru

- doświadczenie w tworzeniu partnerstw realizujących projekty,
- udział w EPI w ramach PROW 2014-2020/udział członków EPI w ramach PROW 2014 – 2020/ udział w realizacji projektów horyzontalnych,
- udział partnerów z co najmniej 3 – letnim doświadczeniem adekwatnym do operacji, która będzie objęta planem operacji,
- inicjatywa utworzenia GO EPI pochodzi od rolnika,
- udział powyżej 2 rolników, w tym rolnik, który zainicjował utworzenie GO EPI,
- operacja, która będzie objęta planem operacji będzie dotyczyć projektu pilotażowego/prototypu/projektu eksperymentalnego.

IX. Realizacja operacji – kryteria wyboru

Dla EPI, które skorzystały ze wsparcia przygotowawczego nie stosuje się kryteriów dotyczących składu i doświadczenia

- udział w EPI w ramach PROW 2014-2020/udział członków EPI w ramach PROW 2014 – 2020/ udział w realizacji projektów horyzontalnych,
- doświadczenie partnerów, w tym udział partnerów z co najmniej 3 – letnim doświadczeniem adekwatnym do operacji,
- adekwatność operacji do czasu, budżetu i rezultatów (efektów),
- wnioskowana kwoty pomocy wynosi 350 tys. zł,
- partnerstwo powstało z inicjatywy rolnika

IX. Realizacja operacji – kryteria wyboru

- udział powyżej 2 rolników , w tym rolnik, który zainicjował utworzenie GO EPI,
- operacja dotyczy projektu pilotażowego/prototypu/projektu eksperymentalnego,
- adekwatność metodologii badawczej do rozwiązania problemu (o ile dotyczy),
- realizacja celów strategii "od pola do stołu" na rzecz sprawiedliwego, zdrowego i przyjaznego dla środowiska systemu żywnościowego,
- możliwość wdrożenia na poziomie małych i średnich gospodarstw.

X. Kryteria oceny – wsparcie przygotowawcze

1. podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy udokumentował doświadczenie w tworzeniu partnerstw z udziałem rolnika realizujących projekty współfinansowane ze środków pochodzących z Unii Europejskiej – **2 pkt**;
2. podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy udokumentował doświadczenie w zakresie realizacji projektów z zakresu rozwoju obszarów wiejskich współfinansowanych ze środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej – **2 pkt**;
3. podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy udokumentował doświadczenie w zakresie realizacji projektów wspierających rolników lub naukowców – **2 pkt**;
4. podmiotowi ubiegającemu się o przyznanie pomocy została przyznana pomoc w ramach działania „Współpraca” w ramach PROW 2014 – 2020 lub w ramach Horyzont 2020 oraz Horyzont Europa – **2 pkt**;

XI. Kryteria oceny – wsparcie przygotowawcze

5. Operacja, która będzie objęta planem operacji będzie dotyczyć problemu lub potrzeby więcej niż 1 gospodarstwa rolnego – **2 pkt**;
6. Deklarowany udział (max. 6 pkt):
 - a) rolników w składzie EPI (max. 4 pkt):
 - od 3 do 5 rolników – **1 pkt**,
 - powyżej 5 rolników – **2 pkt**,
 - rolnik, który zainicjował utworzenie EPI – **2 pkt**,
 - b) partnerów z co najmniej 3 – letnim doświadczeniem adekwatnym do operacji, która będzie objęta planem operacji – **2 pkt**;
7. Operacja, która będzie objęta planem operacji będzie dotyczyć stworzenia prototypu lub instalacji pilotażowej – **2 pkt**.

Pomoc może być przyznana na operacje, które uzyskały **co najmniej 9 punktów**.

XII. Kryteria oceny – realizacja operacji

1. Podmiotowi ubiegającemu się o przyznanie pomocy została przyznana pomoc w ramach działania „Współpraca” w ramach PROW 2014 – 2020 lub w ramach Horyzont 2020 oraz Horyzont Europa – **2 pkt**;
2. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy udokumentował co najmniej 3 – letnie doświadczenie adekwatne do operacji lub podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy udokumentował zrealizowanie projektu finansowanego ze środków pochodzących z Unii Europejskiej, którego rezultatem jest wdrożenie nowego lub znacznie udoskonalonego produktu lub nowych lub znacznie udoskonalonych technologii lub metod organizacji lub marketingu dotyczących produkcji, przetwarzania lub wprowadzania do obrotu produktu – **2 pkt**;
3. Podmiot ubiegający się o przyznanie pomocy udokumentował zrealizowanie projektu w zakresie rolnictwa 4.0 – **2 pkt**;
4. Adekwatność zakresu operacji do czasu jej realizacji, zakładanego budżetu i rezultatów, w tym adekwatność metodologii badawczej do rozwiązania problemu – **6 pkt**;

XIII. Kryteria oceny – realizacja operacji

5. Wnioskowana kwota pomocy wynosi do 350 tys. zł – **3 pkt**;
6. Udział w składzie EPI (max. 4 pkt):
 - od 3 do 5 rolników – **1 pkt**,
 - powyżej 5 rolników – **2 pkt**,
 - rolnik, który zainicjował utworzenie EPI – **2 pkt**;
7. Operacja będzie:
 - dotyczyć stworzenia prototypu lub instalacji pilotażowej – **2 pkt**;
 - realizować cele Strategii „Od pola do stołu” na rzecz sprawiedliwego, zdrowego i przyjaznego dla środowiska systemu żywnościowego – **1 pkt**;
 - możliwa do wdrożenia na poziomie małych i średnich gospodarstw – **2 pkt**;
 - problemu lub potrzeby więcej niż 1 gospodarstwa rolnego – **2 pkt**;

XIV. Kryteria oceny – realizacja operacji

8. Dodatkowe (inne niż strona internetowa EPI lub sieć WPR) metody upowszechniania informacji dotyczących operacji – **1 pkt**;
9. Potencjał operacji i jej rezultatów:
 - Potrzeba realizacji operacji jest uzasadniona wynikami badań naukowych – **1 pkt**;
 - Planowane do zastosowania techniki wykraczają poza obecnie stosowane na rynku, a rezultat projektu będzie konkurencyjny względem innych podobnych oferowanych rozwiązań – **1 pkt**;
 - Poprawnie zidentyfikowano ewentualne ryzyka, zagrożenia lub bariery utrudniające wprowadzenie innowacji oraz przedstawiono sposób ich minimalizacji – **1 pkt**;

XV. Kryteria oceny – realizacja operacji

10. Wpływ operacji na gospodarstwo rolne i jej opłacalność:

a) przewidywane korzyści z realizacji operacji są współmierne w stosunku do zaplanowanych wydatków (analiza ekonomiczna) – **2 pkt**;

b) opłacalność proponowanych rozwiązań dla gospodarstwa rolnego, innowacja wpłynie na:

- podniesienie jakości produkcji – **1 pkt**,
- dostosowanie produktów do indywidualnych potrzeb klientów – **1 pkt**,
- zwiększenie asortymentu – **1 pkt**,
- wejście na nowe rynki – **1 pkt**,
- zmniejszenie kosztów produkcji – **1 pkt**,
- skrócenie czasu produkcji – **1 pkt**.

Pomoc może być przyznana na operacje, które uzyskały co najmniej 18 punktów.

XVI. Wsparcie przygotowawcze – etapy pomocy

Wysokość wsparcia przyznawana jest w dwóch transzach, z tym że:

1) pierwsza transza pomocy obejmuje 80% kwoty przyznanej pomocy i jest wypłacana, jeżeli beneficjent:

- Utworzył GO EPI zrealizował lub realizuje zobowiązania określone w umowie;

XVII. Wsparcie przygotowawcze – etapy pomocy

2) Druga transza pomocy obejmuje 20% kwoty przyznanej pomocy i jest wypłacana, jeżeli beneficjent:

- przedstawił plan operacji dotyczącej realizacji projektu,
- przedstawił uproszczoną opinię o innowacyjności operacji objętej planem operacji potwierdzającą prawidłowość sformułowanych celów i efektów realizacji planu operacji, a także adekwatność zaproponowanych rozwiązań do wskazanych problemów rolnika/gospodarstwa rolnego,

XVIII. Wsparcie przygotowawcze – etapy pomocy

- zrealizował operację zgodnie z warunkami określonymi w niniejszych wytycznych, PS WPR i w umowie, nie później niż do dnia złożenia wniosku o płatność drugiej transzy, a gdy został wezwany do usunięcia braków w tym wniosku - zgodnie z wytyczną podstawową.

Zakończenie realizacji operacji i złożenie wniosku o płatność końcową nastąpi w terminie 12 miesięcy od dnia zawarcia umowy, lecz nie później niż do dnia 30 czerwca 2027 r.

XIX. Zobowiązania beneficjenta

- prowadzenia i aktualizowania strony internetowej, na której w szczególności będą umieszczane informacje na temat realizowanej operacji oraz jej rezultatów określone przez Agencję w dokumentacji konkursowej, w okresie realizacji operacji oraz przez 5 lat od dnia otrzymania płatności końcowej;
- upowszechniania informacji dotyczących operacji, o których mowa w pkt 3 za pośrednictwem Sieci WPR, w okresie realizacji operacji wraz z każdym składanym wnioskiem o płatność;
- współpracy z brokerami innowacji w zakresie przekazywania informacji o realizowanej operacji, w okresie realizacji operacji.

XX. Krótkie łańcuchy Żywnościowe w Planie Strategicznym WPR 2023-2027

W Planie Strategicznym Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2023-2027

w ramach interwencji LEADER/Rozwój lokalny kierowany przez społeczność (RLKS) będą realizowane operacje w zakresie rozwoju pozarolniczych funkcji gospodarstw rolnych, w szczególności:

- gospodarstw agroturystycznych
- zagród edukacyjnych
- gospodarstw opiekuńczych
- **rozwoju współpracy w ramach krótkich łańcuchów żywnościowych.**

XX. Krótkie łańcuchy Żywnościowe w Planie Strategicznym WPR 2023-2027

Wsparcie w zakresie rozwoju współpracy w ramach krótkich łańcuchów żywnościowych udzielane będzie w formie dotacji do wysokości 350 tys. zł.

Wysokość dotacji zostanie ustalona na podstawie planowanego budżetu projektu, a płatność będzie miała charakter ryczałtowy.

Interwencja **LEADER** jest podejściem oddolnym, dlatego:

- ostateczny zakres wsparcia oferowanego na danym obszarze na poszczególne operacje zależeć będzie od potrzeb zdiagnozowanych przez lokalną społeczność i przyjętej przez nią LSR.

XXI. Zwrot pomocy

W przypadku:

1. dokonania bez zgody Agencji, zmian w składzie utworzonej EPI, mających wpływ na przyznanie pomocy:

- w okresie realizacji operacji – następuje odmowa wypłaty pomocy, a w przypadku, gdy część pomocy została wcześniej wypłacona – również zwrot dotychczas wypłaconych kwot pomocy,
- w okresie od dnia otrzymania płatności drugiej transzy do dnia przyznania albo odmowy przyznania pomocy - zwrotowi podlega 100% wypłaconej kwoty pomocy;

2. stwierdzenia nieprowadzenia i nieaktualizowania strony internetowej:

- w okresie realizacji operacji – następuje odmowa wypłaty pomocy, a w przypadku, gdy część pomocy została wcześniej wypłacona – również zwrot dotychczas wypłaconych kwot pomocy,
- w okresie 2 lat od dnia otrzymania płatności drugiej transzy lub przez 5 lat od dnia otrzymania płatności końcowej - zwrotowi podlega 100% wypłaconej kwoty pomocy;

XXII. Terminy i wsparcie brokerskie

- Osoby zainteresowane utworzeniem Grupy Operacyjnej EPI w ramach WPR 2023-2027 zachęcamy do kontaktu z brokerami innowacji zlokalizowanymi w każdym wojewódzkim ośrodku doradztwa rolniczego oraz brokerami krajowymi z Centrum Doradztwa Rolniczego. Brokerzy Innowacji wspierają proces tworzenia Grupy Operacyjnej, konsultują planowane przez wnioskodawcę innowacje i budżet oraz doradzają w zakresie przygotowania prawidłowego wniosku o przyznanie pomocy.
- **Prawdopodobny najbliższy termin ogłoszenia naboru wniosków w ramach Interwencji 13.5 „Współpraca Grup Operacyjnych EPI” to II połowa grudnia 2024 r.**

Zakątek Produktów Tradycyjnych – lokalny rozwój gospodarczy w ramach działania „Współpraca”

Małgorzata Prządak
Gospodarstwo Rolne, SOK POL

Zakątek Produktów Tradycyjnych - lokalny rozwój gospodarczy w ramach działania „Współpraca”

MAŁGORZATA PRZĄDAK



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

Kim jesteśmy?

Jesteśmy grupą wielkopolskich rolników, którzy postanowili wyjść naprzeciw oczekiwaniom swoich klientów i w jednym miejscu, skracając łańcuch dostaw oferować im wysokiej jakości, tradycyjne, regionalne i ekologiczne produkty.

Zakątek Produktów Tradycyjnych to również bezpośrednie dostawy do klientów. Korzystając z formularza dostępnego na naszej stronie, można złożyć zamówienie z dostawą prosto pod drzwi.



PROJEKT

Operacja pn. „Zakątek Produktów Tradycyjnych – lokalny rozwój gospodarczy oparty na identyfikacji geograficznej, społecznej producentów i przetwórców, oferujących konsumentom regionalne i tradycyjne produkty z Wielkopolski”, mająca na celu poprawę konkurencyjności producentów rolnych poprzez lepsze ich zintegrowanie z łańcuchem rolno-spożywczym poprzez systemy jakości, dodawanie wartości do produktów rolnych, promocję na rynkach lokalnych i krótkie cykle dostaw, grupy producentów oraz organizacja międzybranżowe (3A), współfinansowana jest ze środków Unii Europejskiej w ramach Działania 16 „Współpraca” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020



Cel projektu

Celem operacji jest tworzenie krótkich łańcuchów dostaw polegających na zorganizowaniu produkcji, dystrybucji i transakcji pomiędzy producentem żywności, a konsumentem, w sposób, który minimalizuje liczbę pośredników uczestniczących w tym procesie.



Jak sprzedajemy?

Aktualnie każdy z producentów tylko niewielką część swoich produktów sprzedaje wprost z gospodarstwa do konsumentów, a informacja o dostępności produktów przekazywana jest tzw. pocztą pantoflową. Zdecydowana większość produktów wytworzonych przez członków grupy jest sprzedawana przez pośredników, którzy z jednej strony obniżają marżę producenta, a z drugiej strony poprzez koszty i zyski pośredników windują cenę finalną oferowaną konsumentom.



Jak trafić do klienta?

Członkowie grupy mają zróżnicowane doświadczenie w docieraniu do klientów.

Trzech z nich oferuje swoje produkty za pośrednictwem rynku hurtowego (np. na poznańskiej giełdzie owocowo-warzywnej Franowo, czy bydgoskim Frymarku) – są to Dariusz Prządak, Karol Kapłon oraz Tomasz Prządak.

Dwóch z nich dodatkowo sprzedaje swoje produkty przy pomocy stoiska na Zielonym Targu.

Poza wyżej wymienionymi wszyscy członkowie grupy próbują dostarczać produkty bezpośrednio do klientów, jednak brak odpowiedniej bazy sprzedażowej wspartej odpowiednią reklamą ogranicza ich zasięgi sprzedażowe. To sprawia, że skazani są na sprzedaż swoich produktów za pośrednictwem sklepów należących do osób trzecich lub ewentualnie bezpośrednio do restauracji.

Jak zrealizować cel?

Zakup i montaż własnego pawilonu handlowego, przy pomocy którego członkowie grupy będą docierać do odbiorców detalicznych – finalnych konsumentów.

Dla zwiększenie grona potencjalnych klientów pawilon został zlokalizowany w miejscowości Zalasewo przy ul. Planetarnej

W ramach projektu zakupiony został również samochód dostawczy, który poza funkcją zaopatrzenia sklepu (transport pomiędzy producentami, a sklepem) w ramach uruchomionej akcji „Paczka od rolnika” rozwozi do klientów, którzy w ramach tzw. subskrypcji mają systematycznie dostarczane produkty pod drzwi.

Stworzona została strona internetowa wraz ze sklepem internetowym, w którym konsumenci z całej Polski mogą zamawiać oferowane przez grupę produkty z dostawą do domu.

<https://zakatekproduktowtradycyjnych.com/>

Nasze Produkty

Jabłka

Sok z jabłek

Chipsy jabłkowe

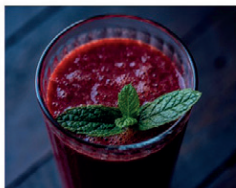
Truskawki

Orzechy

Kapusta kiszona

Ogórki kiszone

Soki kiszone



Nasze Produkty

Kompoty,
Koncentrat pomidorowy,
Syropy,
Konfitury
Sery,
Pieczywo,
Mąka żytnia
Ekologiczne ziarno żyta



Skąd produkty?

Frykas	Gospodarstwo Damian Nowak	Gospodarstwo Rolno Ogrodnicze Dariusz Prządak	Gospodarstwo Rolno-Warzywne Szymon Bednarek
Gospodarstwo Zagroda Beztroski	Piekarnia Wiejska Żębowa Joanna Patan-Nowak	Przetwórnia Gryszczeniówka	Sery Łomnickie
	Vitacorn Poznań	Wiórek	

SOK POL



SOK POL

Firma SOK-POL została stworzona z inspiracji Małgorzaty Prządak i jej męża. Rodzina Prządaków sadownictwem i przetwarzaniem zebranych owoców zajmuje się od kilku pokoleń.

Z 27 hektarów gospodarstwa siedem to sady owocowe. Uprawy mają naturalny charakter. Nawożenie odbywa się obornikiem z wykluczeniem nawozów sztucznych.

Podstawę produkcji firmy stanowią obecnie naturalne soki jabłkowe o różnych smakach, a także chipsy jabłkowe oraz inne przetwory z jablek, które tworzone są na bazie tradycyjnych receptur.

Soki naturalnie tłoczone powstają ze świeżych, zdrowych i posortowanych jablek, marchwi, buraków, malin, gruszek, porzeczek oraz truskawek. Soki są bez konserwantów, barwników i wody, natomiast suszone chipsy jabłkowe nie zawierają tłuszczu i dodatkowego cukru.

Pasja i zaangażowanie Pani Małgorzaty w promocję produkcji naturalnych soków jabłkowych z sadów z naszego regionu doprowadziła do rejestracji znaku towarowego „Jabłko wielkopolskie”.



Pijmy zatem na zdrowie, nasze wielkopolskie naturalne soki!

zakatekproduktowtradycyjnych.com

Gospodarstwo Rolne Dariusz Prządak

Trzek, ul. Dębowa 5

62-052 Kostrzyn

Innowacje w ramach działania „Współpraca” – Wieprzowina KOBE

Janusz Wojtczak
Prezes Inter-Agri sp. z o.o.

Wieprzowina Coebbe (KOBE) Innowacja w ramach działania „Współpraca”



Janusz Wojtczak

Poznań, 2024

Inter-Agri sp. z o.o. Nowoczesne gospodarstwo przyjazne środowisku



Inter -Agri - struktura użytkowania gruntów (628,58 ha)

Struktura użytkowania gruntów

Wskaźnik NPK + CaO dla Inter Agri 132,17 kg/ha



Dzielniki obrotowe
Dzielniki
Dzielniki



Wzrost kłosa	Wzrost kłosa	Wzrost kłosa	Wzrost kłosa	Wzrost kłosa
2,83	16,00	25,00	12,00	3,52

Rok	Nawozy w przeliczeniu na czysty składnik				
	Mineralne				wapniowe
	Ogółem z CaO	azotowe	fosforowe	potasowe	
Na 1 ha użytków rolnych w dobrej kulturze rolnej w kg					
2020	223,0 (132,2+90,8)	70,0	24,3	37,9	90,8

Dodatkowa wartość świnia - biogaz



Lp.	Substrat:	Substancja		Wydajność gazu	Zawartość CH4 metanu	Wydajność gazu	Cena	Względna wartość CH4 gnojowicy v. kukurydza
		Substancja sucha	organiczna					
		SM (%)	SMO (%)	l/kg SMO	(%)	n3/t wsad	PLN/tonę	PLN/tonę
1.	Kukurydza kiszona - bogata w ziarno	30	96	590	52	170	260	
2.	Gnojowica świńska	4	72	400	60	12		18,35

Dodatkowa wartość świnia - poferment



Lp.	Poferment - frakcja ciekła v. nawozy mineralne	Substancja sucha		Azot ogólny	Fosfor (P2O5)	Potas (K2O)	Czystego składnika	Cena nawozu pofermentu	Względna wartość nawozowej pofermentu	
		SM (%)	SMO (%)							
		kg/tonę m3	kg/tonę m3	kg/tonę m3	kg/tonę m3	kg/tonę m3	50m3	PLN/tonę	PLN/tonę m3	
1.	Kukurydza kiszona (85%) + gnojowica świńska (10%)	2,7-4,3	2,0	2,6	3,0	6,0				
2.	Mącznik (48%)		480				148,00	2 100,00	13,24	
3.	Superfosfat wodnorożny (40%)				400		150,00	3 200,00	24,00	
4.	ISO potasowa (40%)					400	250,00	2 400,00	30,00	
5.	CaCl2 - Płynna regulacja pH							95,00		
									67,24	
	Źródło: Kowalczyk-Jackó, 2013. Rozprawy z zakresu dla rolnictwa i środowiska									
	Wartość operacyjna 30 m3 pofermentu -							2 112,17		
	Wartość operacyjna 50 m3 pofermentu -							3 456,96		
	Wartość cenowa nawozu - luty 2024									

Dodatkowa wartość dla świni – ciepło/chłód



Rozwój innowacyjnej technologii



Inter-Agri

Bartosz
Wojtczak

Ubojnia
Przywarty

Uniwersytet
Przyrodniczy
w Poznaniu

Centrum
Doradztwa
Rolniczego

Wieprzowina Coebbe

Wołowina KOBE kontra Wieprzowina „Coebbe”



Tłuszcz śródmięśniowy a jakość mięsa

CECHA	Zawartość tłuszczu śródmięśniowego		
	<1,5%	1,5-2,5%	>2,51%
MARMURKOWAĆĆ	3,92a	4,31a	6,06b
BARWA			
L (jasność)	55,73a	56,58a	54,31b
a (barwa czerwona)	13,86a	11,38b	11,68,b
b (barwa żółta)	BRAK RÓŻNIC		
TP (MG/G)	23,70a	23,00a	22,49b
CECHY SENSORYCZNE – wybór konsumenta			
ZAPACH	5,78a	7,19b	7,68b
SMAKOWITOŚĆ	6,92a	7,22a	
TON BARWY/KRUCHOŚĆ/SOCZYŹYTOŚĆ	BRAK RÓŻNIC		
AKCEPTOWALNOŚĆ WIZKOWA „HANDLOWA”	6,31a	6,16a	5,21b



ZYWIENIC Nra. Technologia Mięsa 2007, s.150, 188 – 191

Wartość komercyjna świń a marketing

... gdyby konsument wiedział...

CENY DETALICZNE AUCHAN PUŁAWSKA v. STANDARD

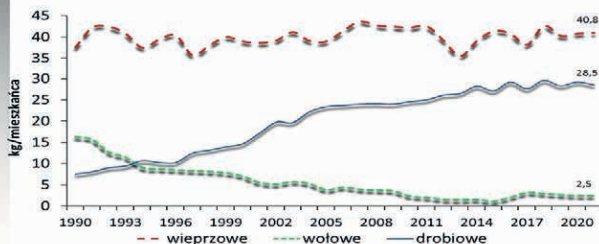
Łopatka zł/kg	19,99	16,99
Szynka zł/kg	19,99	15,99
Karkówka zł/kg	25,99	24,00
Żeberka zł/kg	22,99	19,99
Półdewiczka zł/kg	33,99	26,99



WZGLĘDNA ŚREDNIA RÓŻNICA W CENACH OK. 22%

Źródło: badania własne – analiza w sieci IJZ/ICN (4.03.2021r.)

Bilansowe spożycie mięsa w Polsce (bez podrobów i tłuszczów) w latach 1990 - 2020



Źródło: GUS

Przewaga konkurencyjna hybrydów



Doświadczenie* – Dobór krzyżowania do założonego celu



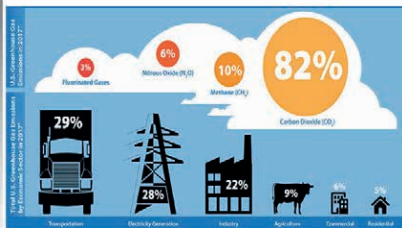
Hybrydy ($Y^* \times X^*$)



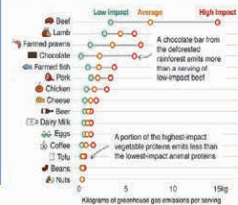
*Doświadczenie niepublikowane UP Poznań, 2024



Emisja gazów cieplarnianych

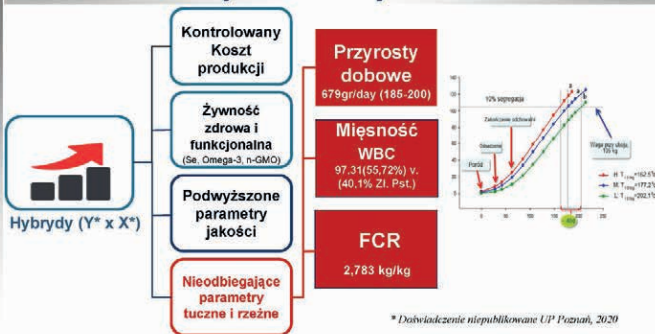


Beef has the biggest carbon footprint - but the same food can have a range of impacts
 Kilograms of greenhouse gas emissions per serving

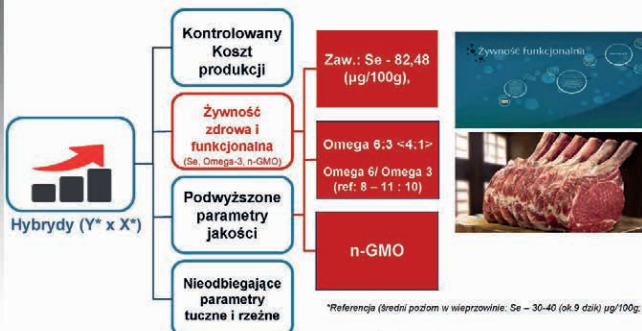


Source: Poore & Nemeck (2018), Science

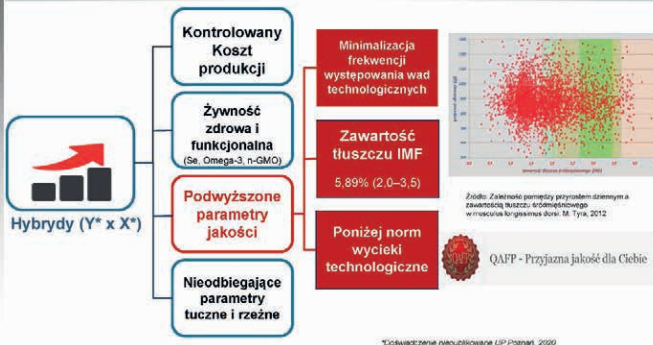
Dodatkowa wartość wieprzyny żywność funkcjonalna



Wartość komercyjna świń a wartość żywieniowo-funkcjonalna



Dodatkowa wartość wieprzowiny żywność funkcjonalna



Wieprzowina Coebbe - Fakty i Mity

Obecnie choroby cywilizacyjne w krajach rozwiniętych stanowią przyczynę 2/3 wszystkich zgonów w populacji, z czego większość to choroby sercowo-naczyniowe, udar i cukrzyca.

Liczba osób z cukrzycą wzrośnie 2,5 razy, tj. do 228 milionów w roku 2025. 60% wszystkich chorób pojawi się w krajach wysoko rozwiniętych.

www.WHO.int/dietphysicalactivity/publications/frs916/en/

**To nie żywność szkodzi zdrowiu
to brak wiedzy o niej skraca życie!!!**

HIPOKRATES



**TWOJE POŻYWIENIE
POWINNO BYĆ LEKARSTWEM,**

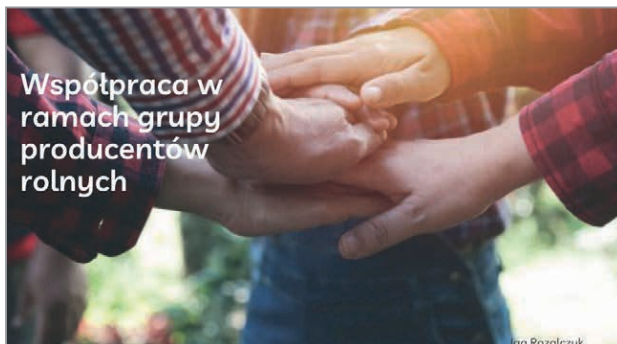
**A TWOJE LEKARSTWO
POWINNO BYĆ POŻYWIENIEM**

Dziękuję za uwagę



Współpraca w ramach Grupy Producentów Rolnych – Trzoda Chlewna

Jadwiga Rozalczyk
Spółdzielnia Schabik



SPÓŁDZIELNIA SCHABIK

Wpis w KRS 05.05.2017r
Uznanie przez ARZMR 16.03.2018r
(Długi okres jałowy w innych naszych grupach
ponad 1,5 roku)
7 członków, po rolu rocznie 8
rodzinne gospodarstwo rolne

Ciekawostka
20.07.2020r powstaje spółdzielnia grupa:
Spółdzielnia Producentów
trzody chlewnej „Schabik”



PLAN BIZNESOWY



Cel 1

Dawki
żywniowe

Cel 2

Program
Elvio

Cel 3

Program
Elvio

Cel 4

szkolenie

Cel 5

Program
Elvio

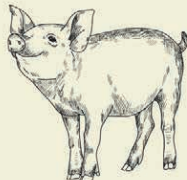
Cel 6

żarówki i
pianowice

Dzięki wdrożeniu programu u wszystkich zarządzamy stadem na poziomie pojedynczego gospodarstwa jak i całej spółdzielni



- aktualna informacja o ilości zwierząt
- automatycznie prowadzona księga rejestracji zwierząt
- zestawienia, raporty, zapytania ofertowe
- dane z Elvio automatycznie przenoszone do systemu IRZ bez konieczności dodatkowego logowania w agencyjnym IRZplus
- Wsparcie w bioasekuracji trzody chlewnej poprzez ewidencje:
 - wjazdów na gospodarstwo
 - wejść do budynków inwentarskich
 - dezynfekcji budynków i pomieszczeń
 - przeglądu budynków inwentarskich i magazynowych
 - spisu świń na dany dzień z podziałem na grupy technologiczne



Wielkość produkcji 2 rok

TUCZNIK 4686 szt
PROSIAK 3589szt
LOCHA 95 szt



Zalety bycia w grupie



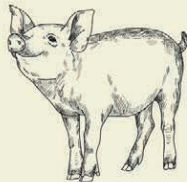
- Zakupy środków do produkcji w niższej cenie
- wymiana doświadczeń, wspólne spotkania
- większe zyski niższe koszty
- nauka współpracy i współdziałania
- rozwój osobisty



Dzięki wdrożeniu programu u wszystkich zarządzamy stadem na poziomie pojedynczego gospodarstwa jak i całej spółdzielni



- aktualna informacja o ilości zwierząt
- automatycznie prowadzona księga rejestracji zwierząt
- zestawienia, raporty, zapytania ofertowe
- dane z Elvio automatycznie przenoszone do systemu IRZ bez konieczności dodatkowego logowania w agencyjnym IRZplus
- Wsparcie w bioasekuracji trzody chlewnej poprzez ewidencje:
 - wjazdów na gospodarstwo
 - wejść do budynków inwentarskich
 - dezynfekcji budynków i pomieszczeń
 - przeglądu budynków inwentarskich i magazynowych
 - spisu świń na dany dzień z podziałem na grupy technologiczne



Wielkość produkcji 2 rok

TUCZNIK 4686 szt
PROSIAK 3589szt
LOCHA 95 szt



Sprzedż trzody chlewnej – w GRUPIE korzystniej

Wojciech Styburski
Prezes Agointegracja Sp. z o.o.




Sprzedż trzody chlewnej – w GRUPIE korzystniej


Spółdzielnia organizacja producentów i Agointegracja Transport zajmująca się wspólną organizacją sprzedaży trzody chlewnej

KTO USTALA CENĘ?

Jakie podmioty mają realny wpływ na cenę polskiego tuczniaka?



ZAKŁADY PRODUKCYJNE
Zajmują się profesjonalnym ustalaniem cen trzody chlewnej. Działają przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii oraz specjalistycznej wiedzy.



VEZG

Odgrywa kluczową rolę w ustalaniu cen trzody chlewnej. VEZG jest renomowaną instytucją, która działa na niemieckim rynku mięsa.



DLACZEGO ROLNIK NIE MA WPŁYWU?

Jakie elementy wpływają na taką rzeczywistość?

- 1. SŁABA POZYCJA RYNKOWA PRODUCENTÓW TRZODY**
- 2. BRAK WSPÓŁPRACY I ORGANIZACJI**
- 3. BRAK LOJALNOŚCI I KONSEKWENCJI**



JAK MOŻEMY ODWRÓCIĆ SYTUACJĘ?



CENA TRZODY – TYGODNIOWY CYKL WYZNACZANIA W OPARCIU O VEZG



ZRÓBMY TO PO NASZEMU!

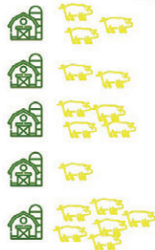
Plan działania w oparciu o dostępne zasoby Agrolntegracji.

ETAPY - ŚRODA



ZGŁOSZENIA OD ROLNIKÓW

Etap 1. Polega na zgłoszeniu przez rolników oferty sprzedaży



ZGŁOSZENIE TRZODY DO SPRZEDAŻY

1.

USTALENIE ZAPOTRZEBOWANIA ZAKŁADÓW

NIEMIĘCZA GLEDA WŁCZ

ROZWIĄZANIE WYSTĄPIAŁYCH

ZGŁOSZENIA OD ROLNIKÓW - PODAŻ

Etap 1. Polega na zgłoszeniu przez rolników oferty sprzedaży

ZGŁOSZENIA DO ŚRODY GODZ. 10⁰⁰



13 000 szt.

ZGŁOSZENIE TRZODY DO SPRZEDAŻY

1.

USTALENIE ZAPOTRZEBOWANIA ZAKŁADÓW

NIEMIĘCZA GLEDA WŁCZ

ROZWIĄZANIE WYSTĄPIAŁYCH

USTALENIE ZAPOTRZEBOWANIA

Etap 2. Polega na ustaleniu i zdefiniowaniu popytu rynkowego.



$$\begin{array}{r} 11\ 100 \\ + 2\ 600 \\ = 13\ 700 \end{array}$$

13 000 szt.

TOP 5
80%



20%



Ubojnia 1 2200

Ubojnia 2 1800

Ubojnia 3 3600

Ubojnia 4 1600

Ubojnia 5 1900

Niekontraktowani kupy 2600

ZGŁOSZENIE TRZODY DO SPRZEDAŻY

USTALENIE ZAPOTRZEBOWANIA ZAKŁADÓW

2.

NIEMIĘCZA GLEDA WŁCZ

ROZWIĄZANIE WYSTĄPIAŁYCH

USTALENIE ZAPOTRZEBOWANIA

Etap 2. Polega na ustaleniu i zdefiniowaniu popytu rynkowego.

ŚRODA DO GODZ. **12⁰⁰**



ZAKOŃCZENIE TRYBUNY DO ŚRODY (12:00)

USTALENIE ZAPOTRZEBOWANIA ZAKŁADÓW

2.

NIEMIECKA GIEŁDA VEZG

NEGOCJACJE USTALAFRA CEN

KOMUNIKAT VEZG

Etap 3. Badanie sytuacji na rynku globalnym.

Preisinfo Schwaben

Preisinfo Schwaben der Verwaltung der Energiegemeinschaften für Vst und Pst von VEZG

Das ist eine kostenlose Mitteilung für die Darstellung und die Ermittlung der Daten. Inhaber der Daten sind verpflichtet, die Preisinformationen für VEZG anzugeben.
Wir bitten um Verständnis, wenn die aufgeführten Preise etwas abweichend auf der Homepage der VEZG dargestellt werden.

Sollten Sie Interesse an den Einzel-Angebotspreisen und dem Preis für Vst an der aufgeführten Preisinfo

www.vezg.de kontaktieren wollen.

Preisinfo für Schlichtschweine vom Mittwoch, 13. September 2023 für den Zeitraum vom 14. September bis zum 20. September 2023

Preisinfo für Schlichtschweine vom Mittwoch, 13. September bis zum 20. 2023	2,30 €/Indexpunkt
1. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,25 - 2,30 €/Indexpunkt
2. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/Indexpunkt
3. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
4. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
5. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
6. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
7. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
8. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
9. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
10. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
11. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
12. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
13. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
14. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
15. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
16. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
17. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
18. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
19. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG
20. VEZG-Index/VEZG-Preisindex	2,30 €/kg SG



ŚRODA GODZ. **14⁰⁰**

ZAKOŃCZENIE TRYBUNY DO ŚRODY (12:00)

USTALENIE ZAPOTRZEBOWANIA ZAKŁADÓW

NIEMIECKA GIEŁDA VEZG

3.

NEGOCJACJE USTALAFRA CEN

NEGOCJACJE

Etap 4. Polega na negocjacji cen w przypadku deficytu.

ŚRODA DO GODZ. **16⁰⁰**



ZAKOŃCZENIE TRYBUNY DO ŚRODY (12:00)

USTALENIE ZAPOTRZEBOWANIA ZAKŁADÓW

NIEMIECKA GIEŁDA VEZG

NEGOCJACJE USTALAFRA CEN

4.

Logistyka

Etap 5. Planowanie odbioru i transportu świń.





- Ubojnia 1
- Ubojnia 2
- Ubojnia 3
- Ubojnia 4
- Ubojnia 5
- Niekontraktowani
kupcy

WYKONANIE
DOSTAWY 130
LOGISTYKA – PLAN ODBIORÓW Z FERM
5

Logistyka

Etap 5. Planowanie odbioru i transportu świń.





- Ubojnia 1
- Ubojnia 2
- Ubojnia 3
- Ubojnia 4
- Ubojnia 5
- Niekontraktowani
kupcy

WYKONANIE
DOSTAWY 130
LOGISTYKA – PLAN ODBIORÓW Z FERM
6

Logistyka

Etap 5. Planowanie odbioru i transportu świń.







- Ubojnia 1
- Ubojnia 2
- Ubojnia 3
- Ubojnia 4
- Ubojnia 5
- Niekontraktowani
kupcy

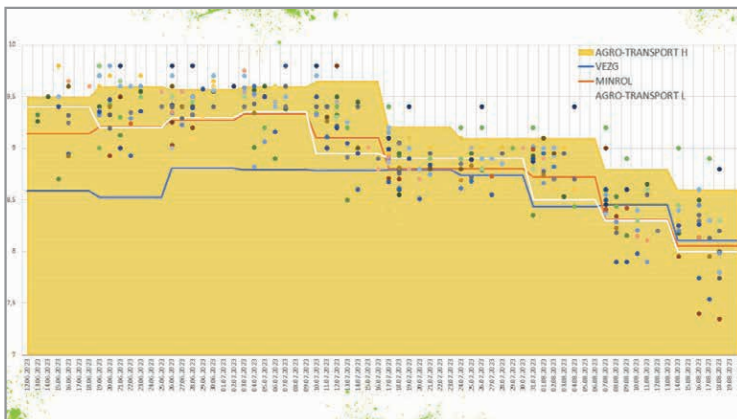
WYKONANIE
DOSTAWY 130
LOGISTYKA – PLAN ODBIORÓW Z FERM
7

OBOWIĄZYWANIE CEN TRZODY CHLEWNEJ AGROINTEGRACJI

CZWARTEK
GODZ. 00⁰⁰

ŚRODA
GODZ. 23⁵⁹

CENA TYGODNIA



DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ

WOJCIECH STYBURSKI
PREZES AGROINTEGRACJA SP. Z O.O.

 AGROINTEGRACJA.PL



WYZNACZAMY WŁAŚCIWY KIERUNEK

Jak produkty od Rolnika mogą trafić na półkę sklepową?

Łukasz Mosiniak, Markus Janicki
DIA Group



DIA

JAK PRODUKTY OD ROLNIKA MOGĄ TRAFIĆ NA PÓLKĘ SKLEPOWĄ?

Łukasz **Mosiniak** | Markus **Janicki**
10.04.2024



CZEGO SZUKA SIEĆ?

1. STRATEGIA SIECI
2. INNOWACJE
3. PRZEWAGI
4. JAKOŚĆ
5. CENA

JAK PRZEKONAĆ?

Etapy kontaktu z siecią:



1. Zainteresowanie produktem
2. Kontakt
3. Utrzymanie kontaktu
4. Decyzja
5. Ustalenia handlowe
6. Współpraca
7. Negocjacje



KUPIEC

Kupiec to stanowisko, na którym pracownik jest odpowiedzialny za właściwe funkcjonowanie działu zakupów i zapotrzebowanie firmy w niezbędne do funkcjonowania produkty.

PROFESJONALIZM

1

email

2

prezentacja firmy i produktów

3

kontakt

4

wzory

5

formularz i dokumenty

6

kontrakt



POWRÓT DO PYTANIA:

Jak produkty od rolnika mogą trafić na półkę sklepową



ODPOWIEDŹ:

Teoretycznie nie jest to możliwe bezpośrednio - **dłaczego?**

1.

ROZWÓJ
NOWYCH
DOSTAWCÓW

2.

INFRASTRUKTURA

3.

POŚREDNICY



PYTANIA



Dia

Dziękujemy
za uwagę



Łukasz **Mosiniak**

Markus **Janicki**

Paczka od rolnika – jak wspólnie sprzedawać produkty?

Jan Czaja

Stowarzyszenie ODROLNIKA, LGD Dunajec-Biała

PACZKA OD ROLNIKA - jak wspólnie sprzedawać produkty?

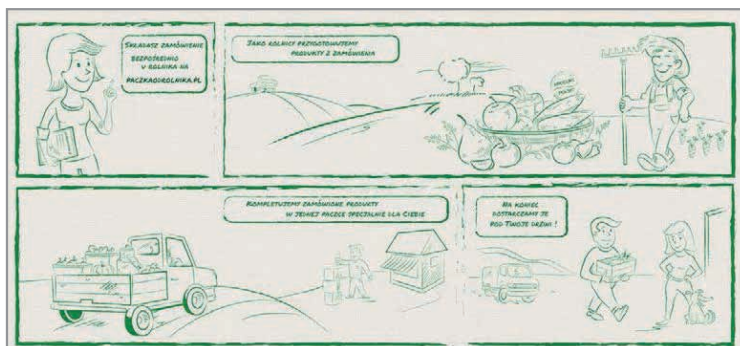


Początki historii tego przedsięwzięcia sięgają 2010 roku kiedy to w Lokalnej Grupie Działania Dunajec-Biała (LGD) spotkało się 3 rolników połączonych jednym problemem – niską opłacalnością produkcji żywności wysokiej jakości. Na spotkaniu rolnicy Ci postanowili coś zrobić by samodzielnie sprzedawać swoje produkty konsumentom poszukującym żywności wysokiej jakości tak by wyśrodkować cenę. Przykładowo rolnik za pomidory ekologiczne w sklepie na wsi w którym miał gospodarstwo otrzymywał 2,50 zł/kg a konsument za takie same pomidory w sklepie ekologicznym w Krakowie płacił 14,00 zł podczas gdy cenę można było wyśrodkować do poziomu 7,00 zł znacznie atrakcyjniejszą z punktu widzenia obu stron. „Paczka od rolnika” nie jest pierwszą tego typu inicjatywą w Polsce. Przed nią była Grupa Producentów „URODZAJ” zainicjowana przez Panią Jadwigę Łopata z Międzynarodowej Koalicji dla Ochrony Polskiej Wsi czy też projekt tzw. „Ekopaczki” z Wrocławia. Jest to natomiast pierwsze przedsięwzięcie zainicjowane oddolnie przez samych rolników i działające nieprzerwanie do dziś czyli już blisko 14 lat.

Konsumentom na tego typu produkty byli ale jak do nich dotrzeć z ofertą? takie pytanie postawiono na spotkaniu. Ostatecznie zdecydowano że sprzedaż będzie prowadzona online przez Internet. Projekt ruszył dzięki dużemu zaangażowaniu samych rolników i przy drobnym wsparciu LGD jak też dzięki ogromnemu wsparciu dziennikarzy i mediów zarówno lokalnych

jak i regionalnych czy krajowych. Informacje o projekcie były dosłownie wszędzie. Produkty szybko się sprzedają i należało myśleć o dalszym rozwoju grupy rolników (asortymentu) oraz nad stworzeniem miejsca w którym można było produkty pakować i przygotowywać do wysyłki. Tak powstało Centrum Produktu Lokalnego w Rzuchowej gdzie do dziś działa sklepik i gdzie pakowane są produkty w ramach paczki od rolnika.

Jest to projekt realizowany wyłącznie przez rolników. Rolnicy realizują sprzedaż swoich własnych produktów pod marką „Odrolnika” i w formie tzw. „Paczki od rolnika”, która polega na tym, że wszyscy producenci prowadzą sprzedaż bezpośrednią. Stowarzyszenie GRUPA ODROLNIKA pełni funkcję koordynatora, zajmując się równocześnie rozwojem projektu i promocją idei sprzedaży bezpośredniej zaś cała platforma jako sklep utrzymywana jest w ramach działalności gospodarczej przez jednego z rolników. Dzięki temu rolnicy uzyskują lepszą cenę za swoje produkty, natomiast konsumenci mają dostęp do świeżej, wysokiej jakości żywności.



Każdy rolnik posiada swoje własne konto na platformie sprzedażowej gdzie wprowadza swoje produkty wraz z wskazaniem ich ilości jaka można zakupić. Platforma łączy wszystkie produkty i wyświetla je konsumentowi na tablicy głównej sklepu tak że klient widzi bogactwo asortymentu. Oczywiście asortyment jest zależny od pory roku – najgorszym okresem jest tzw. „przednówek” kiedy to nie ma jeszcze świeżych warzyw i owoców tzw. „nowalijek” zaś produkty z piwniczek – warzywa okopowe czy jabłka ulegają już zepsuciu w wyniku wzrostu temperatur na zewnątrz.

SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA

Sprzedaż bezpośrednia produktów w ramach „paczki od rolnika” polega na skróceniu łańcucha dostaw bez udziału pośredników. Taka sprzedaż owoców czy warzyw jest szansą na przetrwanie dla wielu małych i średnich gospodarstw rolnych, stanowiących dominujący element unikalnego krajobrazu polskiej wsi. Niestety w realiach obecnego rynku, gospodarstwa te przegrywają w nieuczciwej, dumpingowej konkurencji z wysokotowarowymi, uprzemysłowionymi farmami lub importem tańszej żywności. Jest to zjawisko niekorzystne zarówno z punktu widzenia tradycyjnej struktury obszarów wiejskich, jak i jakości żywności.



Dla konsumenta z kolei to szansa na powiązanie kupowanego produktu z konkretnym gospodarstwem rolnym.

Sprzedaż bezpośrednia produktów lokalnych – to jest korzystne!

- Sprzedaż bezpośrednia jest najbezpieczniejsza dla rolnika. Po pierwsze dlatego, że gdy pozyska się zaufanie klientów, gwarantują mu oni stały odbiór produktów po cenie rynkowej.
- Po drugie daje mu większą wolność, poczucie niezależności ekonomicznej.
- Po trzecie pozwala uzyskiwać stałe przychody, pozwalające na godne życie. Do podobnych wniosków dochodzą polscy rolnicy.
- Sprzedaż bezpośrednia jest najlepszym rozwiązaniem dla rolnika posiadającego niewielkie tradycyjne gospodarstwo.

W ramach całego przedsięwzięcia rolnicy samodzielnie przygotowują zestawy w postaci paczek do wysyłki/przekazania konsumentowi jak też dzielą między siebie obowiązki wynikające z prowadzenia tego typu działalności. Podział dotyczy opisanych niżej usług towarzyszących w tym w szczególności obsługi klienta, zamówień, kuriera, zamawiania opakowań, etykiet, promocji itp.

Grupy docelowe „paczki od rolnika”

- Konsumenti indywidualni od których sprzedaż się zaczęła i na których poprzestała.
- Restauracje – z przeznaczeniem do konsumenta finalnego (jednak w związku z sytuacjami zwrotów nie sprzedanych produktów ten segment został ograniczony)
- Hotele – podobnie jak restauracje

Szkoły – ogromny potencjał sprzedażowy np. przekąsek ale wymagane są nakłady na inwestycje w małe przetwórstwo w celu przygotowania produktów do skonsumowania przez dzieci i młodzież szkolną.

Usługi towarzyszące „paczki od rolnika”

- Pakowanie i obsługa klienta
- Transport
- Przetwórstwo (np. przygotowanie włoszczyzny)
- Przechowywalnie

Chcąc działać na szerszą skalę musimy wziąć pod uwagę że będziemy odpowiadać za:

- Obsługę klienta, promocja, reklama
- Konfekcjonowanie/pakowanie
- Transport/logistyka
- Przetwórstwo
- Magazynowanie/Przechowywanie produktów



ŻYWNOSĆ EKOLOGICZNA

Segment żywności na którym działa inicjatywa „paczki od rolnika” to przede wszystkim rolnictwo ekologiczne lub tradycyjne (bardzo zbliżone do modelu rolnictwa ekologicznego). Małe i średnie gospodarstwa dysponują sporym potencjałem w zakresie produkcji tradycyjnej, ekologicznej żywności, tj. produkowanej bez udziału środków chemicznych i modyfikacji genetycznych (GMO). Pojawiające się coraz częściej informacje o metodach uprawy roślin z zastosowaniem szkodliwych nawozów chemicznych sprawiają, że coraz więcej osób

świadomie wybiera sprawdzonych dostawców produktów rolnych z lokalnego rynku. Rośnie również liczba osób uczulonych i cierpiących na alergie związane z obecnością w żywności pozostałości środków chemicznych lub różnych konserwantów. To takie osoby są naszymi klientami. Zakupy w „paczce od rolnika” nie tylko pozwalają na nabywanie w jednym miejscu produktów od różnych rolników, ale też pozwalają na identyfikowanie każdego produktu z jego rolnikiem / producentem. Dzięki takiemu podejściu każdy rolnik daje swoim produktom nie tylko nazwisko ale i twarz zaś konsument ma możliwość zweryfikowania na miejscu produkcji i poznania miejsca gdzie rośnie jego żywność.

Inicjatywy takie jak „paczka od rolnika” stanowią alternatywę dla produktów oferowanych przez duże sieci handlowe bowiem produkty te są wytwarzane lokalnie i mogą być kupowane przez konsumenta w jakości najbardziej świeżej. W odróżnieniu od produktów na sklepowych półkach które to przebywają długą drogę i pakowane są w opakowania z tworzyw sztucznych jak np. plastik.

Problemem niestety w rozwoju tego typu inicjatyw jest słaba współpraca samych rolników / producentów żywności w tym brak ich wzajemnego zaufania do siebie co przenosi się na spadek liczby gospodarstw wytwarzających żywność ekologiczną w Polsce.

„Mała Współpraca” – Krótkie Łańcuchy Dostaw – „Zielone gospodarstwa opiekuńcze”

Grzegorz Fajkis, Janusz Frączek
Agencja Promocji i rozwoju



Specjały z nad Obry

O NAS!

OPISUJĄC NASZĄ DOMENĘ:

JESTEŚMY TYM CO JEMY – czyli grupą z pasją i zamiłowaniem do pysznego jedzenia!

Właśnie z tej miłości powstają nasze wyroby, wypełnione tradycją, ale przede wszystkim z brakiem chemii, dodatków czy sztucznych konserwantów.



CO WYRÓŻNIA NASZE WYROBY?

- **EKOLOGICZNE UPRAWY** – wszystkie składniki pochodzą z prywatnych lub zaprzęgniętych plantacji czy ogrodników, zero chemii – najlepszy smak
- **ROZNORODNOŚĆ** – wśród naszych specjalów znaleźć można coś dla każdego, od sosów, zup na dżemach i solach kofeiny
- **TRADYCYJNE PODEJŚCIE** – wyroby bez konserwantów, które smakują „jak u Babci”
- **OSOBISTE PODEJŚCIE** – w imię tradycji, podczas całego procesu produkcji, wszystko robimy samodzielnie, aby końcowy produkt był jak najwyższej jakości



CZYM SIĘ ZAJMUJEMY?

- Każdy z nas zajmuje się innymi produktami, ale w myśl tych samych zasad. Stąd w w naszym gronie znaleźć można:

- *Uprawa i wyroby z dyni,*
- *Wyroby ze śliwek,*
- *Ekologiczną soczewicę,*
- *Ekologiczne borówki,*
- *Przetwory warzywne*

UPRAWA I WYROBY Z DYŃ:



- Ekologicznie hodowane dynie, przetwarzane są przez Grzegorza w wysmienite przetwory. Pełne smaku konfitury z dyni czy koncentrat idealny do zup lub ciast dyniowych.
- Można również zakupić dynie w całości do własnego przetworzenia.



- Doglądane przez cały rok, śliwki z prywatnej plantacji Janusza, przetwarzane są w niesamowicie soczyste śliwki wędzone oraz nafaszerowane smakiem śliwki suszone.
- Wszystkie procesy odbywają się w przydomowej wędzarni oraz suszarni.

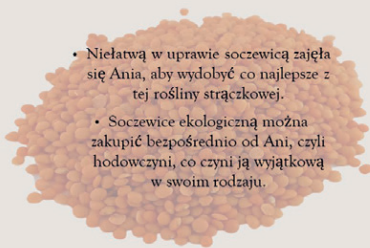


WYROBY ZE
ŚLIWEK

EKOLOGICZNA SOCZEWICA



- Nielatwą w uprawie soczewicą zajęła się Ania, aby wydobyć co najlepsze z tej rośliny strączkowej.
- Soczewice ekologiczną można zakupić bezpośrednio od Ani, czyli hodowczyni, co czyni ją wyjątkową w swoim rodzaju.



PLANTACJA BORÓWEK

- Stefania starannie dogląda każdego procesowi wzrostu borówek na prywatnej plantacji w Sierczynku, aby mieć pewność, że produkt końcowy spełnia największe wymagania smakoszy borówek
- Znaleźć można też przetwory z borówek takie jak: soki czy konfitury z gwarancją najlepszego smaku



PRZETWORY WARZYWNE

- Monika na swoim niemałym ogródku uprawia różne warzywa w sposób tradycyjny, aby później wyrabiać z nich wiele produktów gotowych do spożycia
- W dużym asortymencie można znaleźć m. in. Leczo, domowy sos paprykowy czy pickle w różnych zalewach.






ZAKUP SAMOCHODU OSOBOWO – DOSTAWCZEGO Z HAKIEM

Posiadamy własną przyczepę do realizacji dostaw i transportu produktów oraz obsługi na bazarkach, jarmarkach itd



BUDOWA WĘDZARNI I SUSZARNI Z PIŃCEM KUCHENNYM ORAZ ZAKUP PATELNI ELEKTRYCZEJ



- Wędzarnia i suszarnia z piecem kuchennym oraz patelnią elektryczną do przetwarzania i wytwarzania wyrobów



REMONT DACHU

- Remont dachu został zrealizowany, aby ochronić zebraną soczewicę przed działaniem warunków atmosferycznych
- Takiego typu składowanie poprawia trwałość i jakość produktu



BUDOWA CHŁODNI

- Aby przedłużyć świeżość borówek, najważniejsze jest przechowywanie produktu w niskiej temperaturze.
- Budowa chłodni w niedalekiej odległości od planacji poprawia zdecydowanie, nie tylko jakość ale też wpływa dobrze na logistyczną stronę.



15



BUDOWA KUCHNI



- Do przetwarzania sporej ilości warzyw potrzebne jest miejsce, stąd powstała nowa kuchnia, aby tej przestrzeni dostarczyć
- Przy lepiej zagospodarowanym miejscu, pracę można poszerzyć, a sprzedaż rozwinąć na większą skalę

16

- Nasze produkty są sprzedawane bezpośrednio na rynekczkach, jarmarkach i targowiskach najczęściej w najbliższej okolicy oraz w ościennych województwach - Zachodniopomorskim , Wielkopolskim a także Górny Śląsk.
- Sprzedajemy również w sklepie internetowym i stacjonarnym.
- W tym roku naszymi odbiorcami będą także dwa punkty gastronomiczne.
- Nasz obecny asortyment to konfitura z dyni oraz koncentrat z dyni do zup w słoikach. Ekologiczna soczewica jako produkt sypki. Kiszonki w słoikach (ogórki, buraczki ćwikłowe , cukinia) , śliwki wędzone i suszone . Świeże borówki amerykańskie.
- Pracujemy nad poszerzeniem naszego asortymentu , mamy wiele pomysłów na rozwój naszej grupy - naszego Konsorcjum Specjały znad Obry

DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ



Innowacje produktowe oraz procesowe w ramach „Dużej Współpracy” – Kisz Misz

Bogusław Leśniewski, Jolanta Leśniewska
Runoland Sp. z o. o

Runoland Logo

EKOLOGICZNE TRADYCYJNE
Przetwory owocowe, warzywne, grzyby

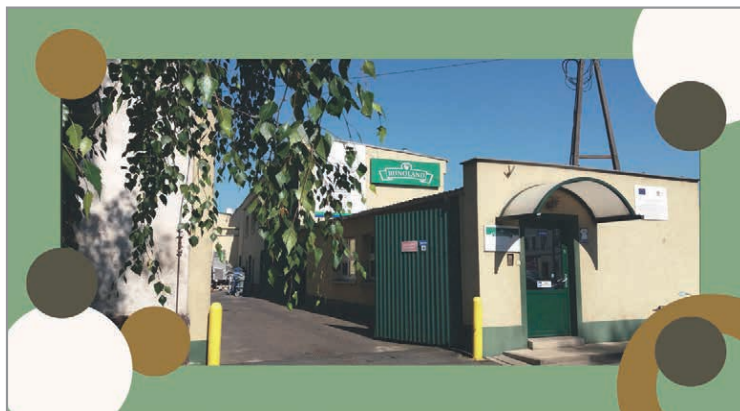
RUNOLAND Prezentacja firmy

FIRMA RODZINNA POWSTAŁA W 1992
-30 LAT NA RYNKU-

GÓRA

- 80 km od Wrocławia
- 100 km od Poznania
- 400 km od Warszawy
- 400 km od Gdańska

The infographic consists of three vertically stacked panels with a dark green background and decorative white and brown circles. The top panel features the Runoland logo (a stylized 'R' in a circle) and the text 'EKOLOGICZNE TRADYCYJNE' followed by 'Przetwory owocowe, warzywne, grzyby'. Below this is the company name 'RUNOLAND' and 'Prezentacja firmy'. The middle panel shows an illustration of a family holding a heart, with the text 'FIRMA RODZINNA POWSTAŁA W 1992' and '-30 LAT NA RYNKU-'. The bottom panel displays a map of Poland with a red dot indicating the location of Góra, accompanied by the text 'GÓRA' and a list of distances: 80 km from Wrocław, 100 km from Poznań, 400 km from Warsaw, and 400 km from Gdańsk.



Jesteśmy producentem tradycyjnych i ekologicznych:

Przetworów owocowych

Przetworów warzywnych

Farszów / nadzień

Grzybów marynowanych i suszonych



Nasze produkty...

- nie zawierają konserwantów
- tworzone są na bazie lokalnych surowców
- oparte na tradycyjnych recepturach
- są wysokiej jakości



NASZE CERTYFIKATY



PRODUKTY TRADYCYJNE OWOCOWE



PRODUKTY TRADYCYJNE WARZYWNE



PRODUKTY TRADYCYJNE GRZYBY MARYNOWANE



PRODUKTY TRADYCYJNE GRZYBY SUSZONE



PRODUKTY EKOLOGICZNE OWOCOWE



PRODUKTY EKOLOGICZNE WARZYWNE



PRODUKTY EKOLOGICZNE GRZYBY MARYNOWANE



PRODUKTY EKOLOGICZNE GRZYBY SUSZONE



FARSZE / NADZIENIA



RUNOLAND W LICZBACH



147 PRODUKTÓW



98 PRACOWNIKÓW



3 SKLEPY FIRMOWE

TROCĘ HISTORII

Materiały z archiwum

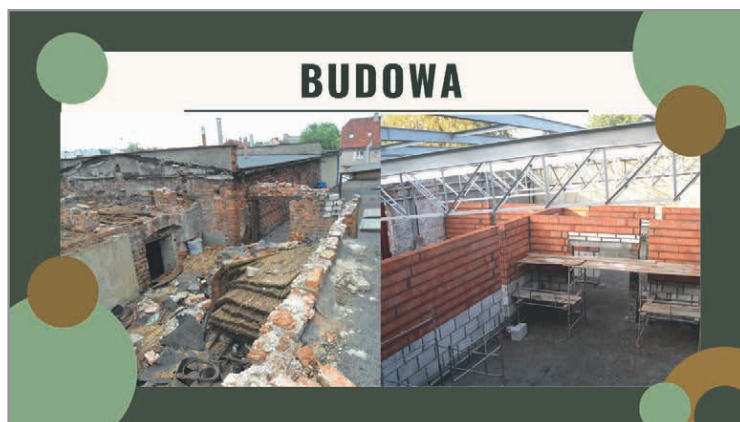
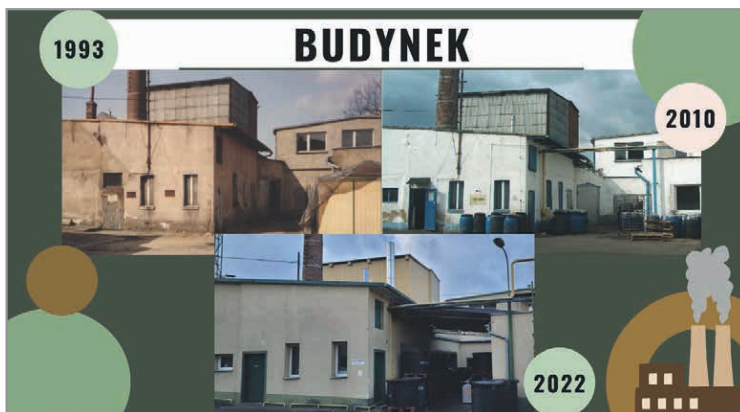


NASZE PRODUKTY



ROK 1945





KIEDYS I TERAZ 25 LAT RÓŻNICY



KIEDYS I TERAZ 25 LAT RÓŻNICY



ROK 1945



BIEŻĄCA INWESTYCJA



PYTANIA ?

Chętnie na nie odpowiemy



KONTAKT

-  runoland
-  runoland_food
-  ul. Podwale 11, Góra
-  +48 65 543 24 26
-  runoland@runoland.pl
-  www.runoland.pl