



PRODUKT LOKALNY I TRADYCYJNY DLA LOKALNEJ SPOŁECZNOŚCI



Mazowsze.
serce Polski



Powiat Płocki
dobrze ułożony



Krajowa Sieć
Obszarów Wiejskich




Program
Rozwoju
Obszarów
Wiejskich
na lata 2014-2020

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

**Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich
na lata 2014-2020 - Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi**

**Publikacja opracowana przez Powiat Płocki i współfinansowana jest ze środków
Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich”
Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020**



**Wydawca:
Powiat Płocki
ul. Bielska 59
09-400 Płock**

**Opracowanie merytoryczne:
Powiat Płocki**

**Projekt graficzny, skład:
Mediakolor Osieccy Spółka Jawna**

Nakład 3000 egz.

ISBN 978-83-948784-3-6

Płock 2020



Powiat Płocki
dobrze ułożony

PRODUKT LOKALNY I TRADYCYJNY DLA LOKALNEJ SPOŁECZNOŚCI



Powiat Płocki
dobrze ułożony



Powiat Płocki
dobrze ułożony



Trzydzieści lat temu, wskutek przemian ustrojowych Polska rozpoczęła swoją przygodę z gospodarką wolnorynkową. Nie było to łatwe przedsięwzięcie – na naszej drodze stało mnóstwo przeszkód, począwszy od tych czysto mentalnych, opartych na przyzwyczajeniach z realiów gospodarki centralnie sterowanej, do zupełnie

praktycznych, czyli radzeniu sobie w nowej rzeczywistości, przy braku doprecyzowanych i doszlifowanych regulacji prawnych, nadających sztywne i sprawdzone ramy funkcjonowania tej gałęzi społecznej aktywności.

W przeciągu trzech dekad nasze życie zmieniło się nie do poznania. Skok ewolucyjno-gospodarczy, jaki dokonał się w tym czasie, jest w zasadzie nieporównywalny z żadnym innym okresem w dziejach naszego narodu. Jest to zasługa zarówno ciężkiej i wytrwałej pracy Polaków, jak i działań poszczególnych rządów, wspierających i tworzących swego rodzaju płaszczyznę do skutecznego i efektywnego rozwoju wszelakich inicjatyw gospodarczych. Dziś, Polska jest członkiem Unii Europejskiej i jednym z jej największych Beneficjentów. Miliardy złotych usprawniają naszą gospodarkę, unowocześniają i restrukturyzują rolnictwo, usprawniają produkcję, budują nasz potencjał, jako ważnego gracza na arenie międzynarodowego handlu. Swobodna wymiana handlowa zapewnia możliwości zbytu i płynnej wymiany towarów pomiędzy państwami. Jest to niezaprzeczalne osiągnięcie tych trzech dekad odradzania się Polskiej gospodarki.

Ziemia płocka to region o niezwykle bogatej tradycji i kulturze, która wykuwała się przez wieki rozwoju miasta Płock wraz z przynależnymi do niego terytoriami. Specyficzne położenie z prężnym ośrodkiem handlowym w postaci Płocka, skutkowało mieszaniami kultur oraz wytwarzaniem specyficznych, właściwych dla tego regionu produktów. Niegdyś były to produkty codziennej pracy, użyteczne i nieodzowne do przeżycia. Latami zaczęły zanikać z codzienności naszych dziadków i ojców, by teraz przeżywać renesans. Dziś to niezwykle walory kulturowe, lokalne skarby, które podkreślają miejscowy charakter i specyfikę tej ziemi. Teraz, w epoce różnorodności, kiedy pożądana jest wyjątkowość i indywidualny charakter, to właśnie te produkty, świadectwo naszych korzeni, stanowią naszą wizytówkę na zewnątrz.

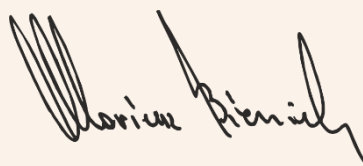


Obok wartości czysto symbolicznej, mogą stanowić one także wartość materialną. Mogą zapewniać nam byt, dając pracę w oparciu o popularyzowanie pamięci o produktach, tradycji i kulturze regionu. Jest to przyczynek do nowego stylu życia i funkcjonowania w sferze gospodarczej, dość prężnie funkcjonującego w wielu zakątkach świata, coraz częściej widywanego także w różnych regionach Polski. Aby tego dokonać, bardzo ważna jest współpraca. A najlepszą jej formą jest wdrożenie u podstaw działania lokalnych wytwórców nowoczesnych **grup producenckich**.

W niniejszej publikacji przedstawiamy Państwu swoiste „ABC wiedzy” na temat grup producenckich oraz produktów lokalnych i regionalnych. Pomożemy Wam zrozumieć co to jest grupa producencka, pokazać specyfikę jej działania, podpowiedzieć jak taką grupę założyć oraz kto może być jej członkiem. Omówimy zagadnienia dotyczące produktów lokalnych i tradycyjnych, możliwości, jakie stwarzają takie „lokalne skarby”, przedstawimy proces ich rejestracji oraz zakres ochrony prawnej, dającej wytwórcom wiele praw i przywilejów. Wierzymy, że publikacja ta odkryje przed wieloma osobami nowe możliwości, jakie kryją się w wyjściu na zewnątrz z naszymi tradycjami, kulturą, z naszym dziedzictwem.

Z życzeniami owocnej lektury

Starosta Płocki



Mariusz Bieniek



SPIS TREŚCI

I.	Produkt lokalny i tradycyjny szansą na rozwój przedsiębiorczości	5
II.	Certyfikaty żywności w Polsce oraz UE jako narzędzia poprawy konkurencyjności polskich produktów	16
III.	Znaczenie certyfikacji jakości produktów- certyfikacja produktów rolnych jako promowanie produktów o specyficznych cechach.....	27
IV.	Systemy Certyfikacji Jakości w rolnictwie ekologicznym	37
V.	„W grupie siła”-tworzenia sieci współpracy partnerskiej dotyczącej rolnictwa i obszarów wiejskich	46
VI.	„Krok po kroku" – jak założyć grupę producencką	52
VII.	Zasady tworzenia strategii promocji w obszarze przedsiębiorczości rolniczej.....	58
VIII.	Wyzwania i szanse dla działalności rolniczej	66
IX.	Katalog dobrych praktyk mający na celu podniesienie poziomu wiedzy na temat tworzenia sieci partnerskiej dotyczącej rolnictwa i obszarów wiejskich.....	70



Rozdział I. Produkt lokalny i tradycyjny szansą na rozwój przedsiębiorczości

Obszary wiejskie kryją w sobie ogromne zasoby. Nie tylko przyrodnicze, kojarzące się powszechnie z sieliskością i wypoczynkiem, ale również te mniej popularne, ale jakże ważne tj. atrybuty społeczne i gospodarcze.

Na ogół wieś postrzegana jest jako naturalna „fabryka żywności”, ale coraz częściej jako miejsce do rozwijania także pozarolniczych działalności. Innowacyjne formy aktywności na terenach wiejskich pozwalają na zatrudnienie miejscowej ludności i wykorzystanie lokalnego potencjału. Szansą dla producentów lokalnej, tradycyjnej i regionalnej żywności jest powracający trend powrotu do naturalnych produktów. Coraz więcej konsumentów poszukuje tradycyjnych i regionalnych produktów żywnościowych, wyrobów wysokiej jakości, które są przeciwieństwem masowej produkcji. Rozwój produktów lokalnych jest korzystny zarówno ze względów środowiskowych, z uwagi na wykorzystywanie naturalnych zasobów środowiska, jak i gospodarczych, co z kolei wiąże się z powstawaniem nowych firm, zwiększonym dochodem mieszkańców, wzrostem podatków dla gmin i rozruchem lokalnej gospodarki.

Warte podkreślenia są tu korzyści społeczne, przekładające się na nowe miejsca pracy, realizacji pasji i celów życiowych, wzrostu poziomu życia i umocnienia więzi z regionem, stając się sposobem na realizację jego zrównoważonego rozwoju. Produkty tradycyjne i regionalne mogą być czynnikiem napędzającym rozwój lokalny. Efektem ich rozwoju może stać się wzmożony ruch turystyczny, który determinuje rozwój bazy noclegowej i gastronomii, jak również sieci drogowej, terenów rekreacyjnych i podstawowych usług dla mieszkańców. Powyższe potwierdza wpływ produktu lokalnego na aktywizację społeczno-gospodarczą regionu, nowe miejsca pracy i dodatkowe dochody dla lokalnej gospodarki.

Ponadto, konsument nabywając produkty interesuje się obszarem, z którego pochodzą, dzięki czemu zaczyna się rozwijać turystyka na obszarze wiejskim. Wraz ze wzrostem liczby konsumentów i rolników wytwarzających dla nich produkty żywnościowe, pojawiają się usługi towarzyszące, takie jak pakowanie i obsługa klienta, transport, przetwórstwo czy przechowywanie. Wraz z tymi usługami pojawiają się nowe miejsca pracy. Kwatery agroturystyczne, które wytwarzają produkty i żywność we własnym zakresie, mają szansę na zdobycie większego grona klientów.

Żywność, którą rolnicy zamierzają produkować w swoich gospodarstwach, powinna być bezpieczna, a warunki, w których będzie wytwarzana muszą być kontrolowane na poszczególnych etapach produkcji i późniejszej sprzedaży. „Lokalny wytwórca” musi mieć świadomość, że to on będzie ponosił odpowiedzialność za cały proces wytwórczy. Powyższe

związane jest z przestrzeganiem przez rolnika wielu obowiązków w zakresie wymagań: weterynaryjnych, sanitarno-higienicznych, przepisów prawa podatkowego i gospodarczego, bezpieczeństwa żywności i innych. Mimo, iż stanowi to pewną barierę, nie zniechęca to samych zainteresowanych do produkcji i sprzedaży swoich produktów na małą skalę.

Polska Izba Produktu Regionalnego i Lokalnego, której celem jest zbudowanie systemu jakości i ochrony produktów tradycyjnych i regionalnych wzorem państw zachodnioeuropejskich (systemy tworzone głównie przez producentów i sprzedawców lub reprezentujące ich organizacje), zwraca uwagę na bariery rozwoju rynku żywności tradycyjnej:

- ❖ brak świadomości społecznej o roli produktów tradycyjnych i regionalnych, jaką odgrywają na rynku europejskim i powinny odgrywać w Polsce, w tym na rynku wewnętrznym i w eksporcie,
- ❖ brak tradycji bezpośredniej sprzedaży finalnych produktów rynkowych na dużą skalę,
- ❖ brak wytwórni zakładanych przez producentów rolnych w celu przetwarzania w tradycyjny sposób surowca przez nich produkowanego.

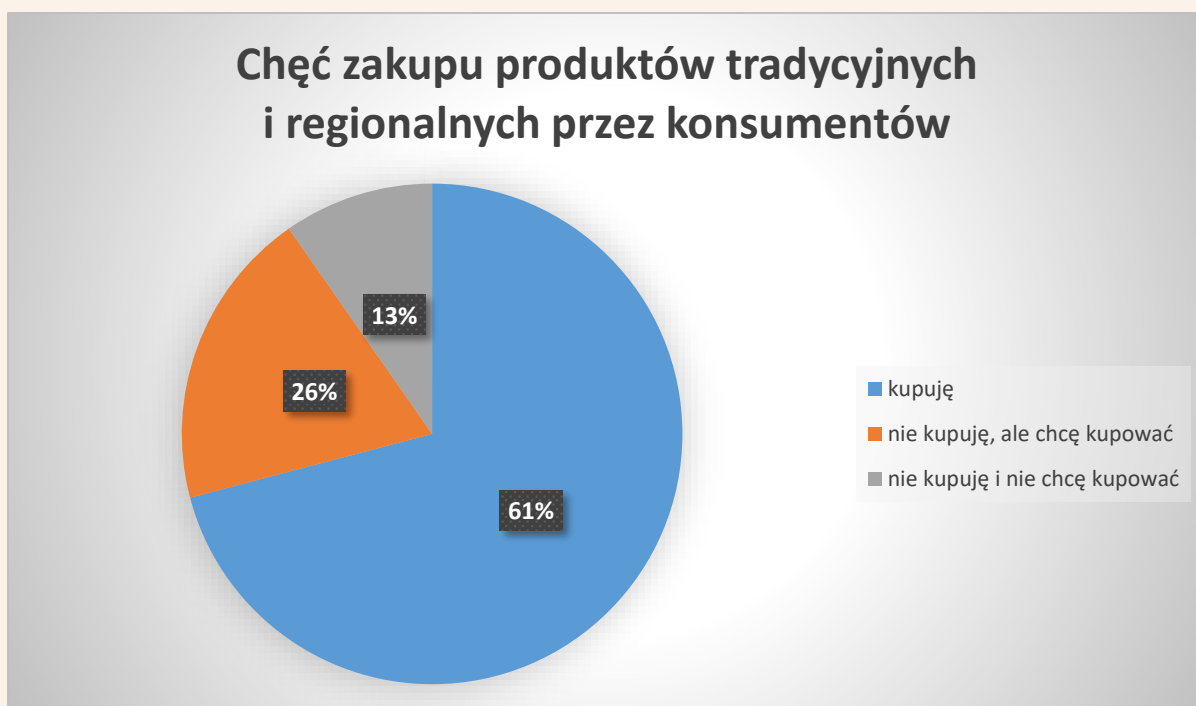
Tradycyjne i regionalne produkty żywnościowe mogą stać się ważnym czynnikiem wpływającym na rozwój i atrakcyjność gospodarstw agroturystycznych. Gospodarstwa agroturystyczne mogą dzięki nim niwelować skutki sezonowości turystycznej, przyciągając do obiektu turystów poszukujących wrażeń kulinarnych. Przez cały rok w gospodarstwie rolnika znajdują się produkty i potrawy, które mogą zainteresować gości. Dzięki temu ma on możliwość bezpośredniego wykorzystania i zbytu swoich produktów rolnych i przygotowanych przetworów. Produkty te charakteryzują się wysoką jakością, która jest związana z miejscem i tradycyjnym sposobem wytwarzania. Takie wykorzystanie zasobów gospodarstwa może dać właścicielom gospodarstw agroturystycznych dodatkowy dochód. Tradycyjne i regionalne produkty żywnościowe, odpowiednio wypromowane, mogą pomóc zdywersyfikować działalność gospodarstw agroturystycznych, wpłynąć na wzrost zatrudnienia na wsi i dochody mieszkańców terenów wiejskich.

Reasumując rozwój lokalnego sektora żywności wpływa pozytywnie na wzmocnienie lokalnych gospodarek, budowanie bezpieczeństwa żywnościowego gospodarstw domowych, zapewnienie osobom o niskich dochodach dostępu do dobrej żywności i zdrowej diety, wspieranie małych przedsiębiorstw, poprawienie rentowności małych gospodarstw itp. Produkty lokalne, tradycyjne i regionalne wywierają także pozytywny wpływ na lokalne społeczności: wzmacniają lokalne więzi społeczne, konsolidują środowisko, umacniają



poczucie inności, niepospolitości, wyjątkowości i utrwalają korzystny obraz regionu w oczach całego społeczeństwa.

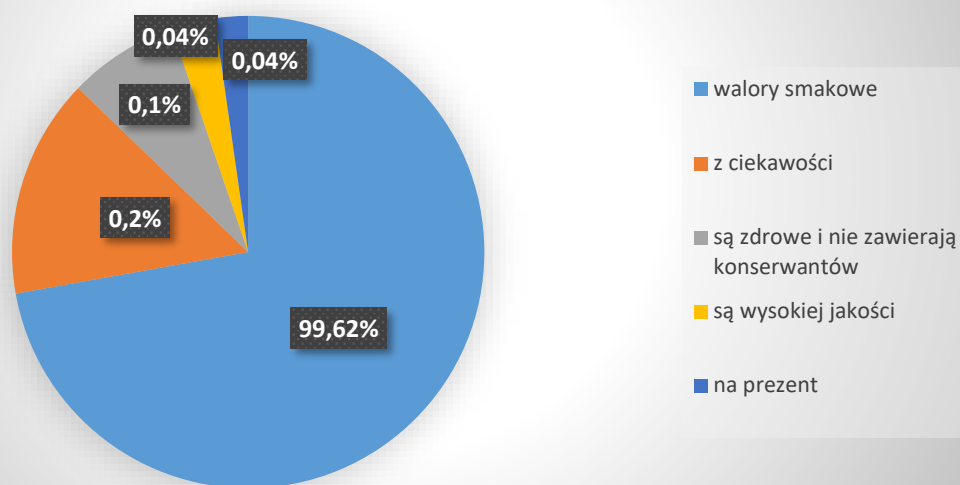
Liczba konsumentów zainteresowanych takimi produktami cały czas rośnie. Według badań ankietowych przeprowadzonych wśród 300 konsumentów z terenu powiatu płockiego, chęć zakupu produktów tradycyjnych i regionalnych przez konsumentów przedstawiała się następująco:



Wykres 1: Badanie ankietowe własne, na grupie 300 konsumentów z terenu powiatu płockiego, 2020r.

Wzrost zainteresowania produktami tradycyjnymi i regionalnymi, spowodowana jest między innymi wzrostem świadomości na temat tego, co się je, w myśl zasady „jesteś tym, co jesz” oraz coraz liczniej pojawiającymi się uczuleniami o podłożu żywieniowym, zwłaszcza u dzieci.

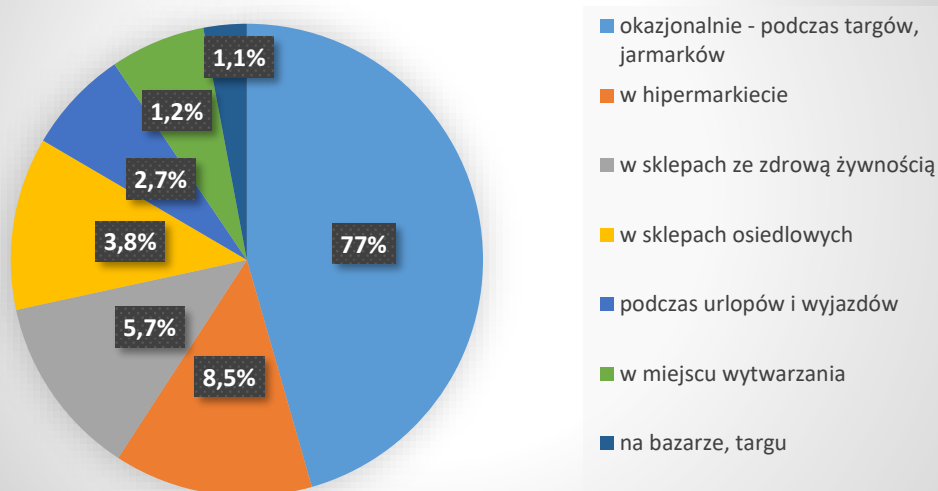
Powody zakupu produktów tradycyjnych i regionalnych na terenie powiatu płockiego



Wykres 2: Badanie ankietowe własne, na grupie 300 konsumentów z terenu powiatu płockiego, 2020r.

Na polskim rynku takie produkty konsumenci nabywają w tzw. sprzedaży bezpośredniej – producent sprzedaje produkt bezpośrednio ostatecznemu konsumentowi, co stwarza dodatkowe możliwości promowania wyrobów. Dokonuje się to bezpośrednio w gospodarstwie, często na jarmarkach, targach, festynach i innych imprezach okolicznościowych. Zdarza się, iż takie produkty dostępne są również w sprzedaży hurtowej. Można je znaleźć na giełdach towarowych, w wybranych delikatesach, sklepach ze zdrową żywnością, sklepach internetowych i portalach aukcyjnych.

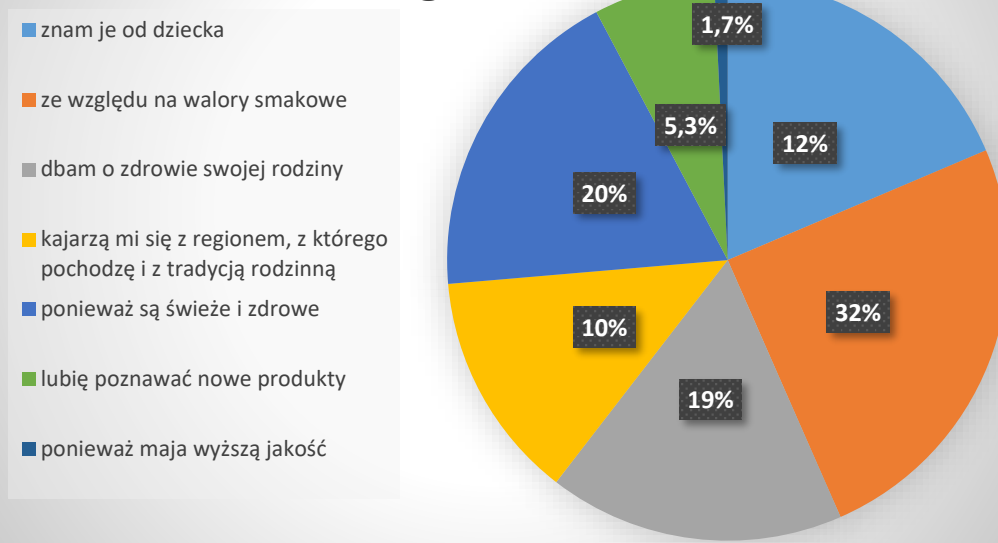
Miejsce nabywania wyrobów tradycyjnych i regionalnych



Wykres 3: Badanie ankietowe własne, na grupie 300 konsumentów z terenu powiatu plockiego, 2020r.

Produkcję żywności o wyższych standardach zdrowotnych cechuje wysoka pracochłonność, niższa wydajność, a co za tym idzie przekłada się to na wysokie koszty wytwarzania. Jednak lokalni konsumenci skłonni są zapłacić za tę podwyższoną jakość. Tradycyjne produkty żywnościowe o szczególnych cechach jakościowych to część polskiego dziedzictwa kulturowego, które przez wieki tworzyło wartości, zwyczaje, przyzwyczajenia kulinarne oraz unikatowy smak. Dlatego też należy dbać o ich odpowiednią jakość i chronić od zapomnienia.

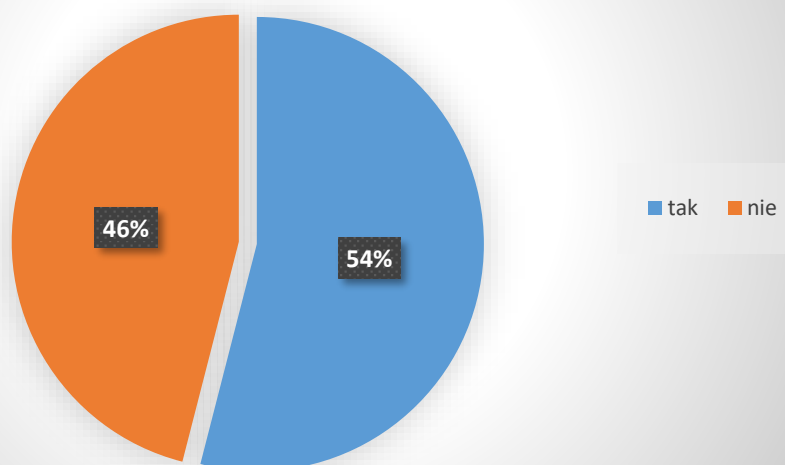
Dlaczego kupuje Pan/i produkty tradycyjne/ regionalne?



Wykres 4: Badanie ankietowe własne, na grupie 300 konsumentów z terenu powiatu płockiego, 2020r.

Dzięki rosnącemu zainteresowaniu lokalnymi produktami żywnościowymi, właściciele gospodarstw agroturystycznych, tworząc ofertę dla turystów mogą wykorzystać lokalne zasoby i budować konkurencyjność tej formy turystyki. To połączenie jest czynnikiem pobudzającym rozwój gospodarstw rolnych oraz wsi, zaspakaja potrzeby ludności wiejskiej, tworzy nowe miejsca pracy, przeciwdziała wyludnieniu się wsi, powoduje wzrost dochodów lokalnej społeczności, zmianę sposobów i warunków życia oraz kształtowanie nowego modelu konsumpcji miejscowej ludności, jak również aktywizację rozwoju gospodarczego.

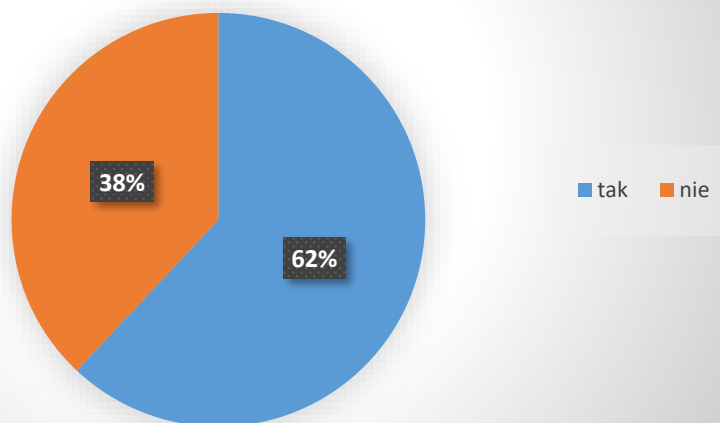
Czy zna Pan/i produkty tradycyjne i regionalne województwa mazowieckiego?



Wykres 5: Badanie ankietowe własne, na grupie 300 konsumentów z terenu powiatu plockiego, 2020r.

Promocja produktów lokalnych pozostaje nie bez znaczenia w czasie, gdy postępuje chemizacja rolnictwa, a rolnicy w poszukiwaniu większych zysków likwidują miedze śródpolne, osuszają grunty, wycinają sady i w efekcie zwiększają powierzchnie upraw rolnych tych samych roślin, prowadząc do monokultury, co wpływa negatywnie na krajobraz wsi. To z kolei prowadzi do spadku liczby osób zainteresowanych wynajmem kwatery na wsi bez dodatkowych atrakcji, jakimi są stare gatunki zwierząt gospodarskich (krowy, świnie, kury, owce), stare odmiany roślin (malwy, sady tradycyjne), czy po prostu doświadczenie pracy i wypoczynku w małym rodzinnym gospodarstwie rolnym.

Czy wybierając cel podróży kieruje się Pan/i możliwością poznania dziedzictwa kulinarnego odwiedzanego regionu?



Wykres 6: Badanie ankietowe własne, na grupie 300 konsumentów z terenu powiatu plockiego, 2020r.

Podsumowując, produkt lokalny jest bardzo istotny. Ma on wręcz ogromne znaczenie dla rozwoju społeczności lokalnych i bardzo często decyduje o przyszłości obszarów wiejskich. Aby utrzymać kierunek ich rozwoju, w oparciu o produkt tradycyjny i lokalny, należałoby:

- ❖ uświadamiać społeczeństwu istnienie bogatego dziedzictwa kulinarnego;
- ❖ podejmować działania w kierunku rozwijania i umacniania oraz tworzenia unikalnych produktów tradycyjnych;
- ❖ inicjować działania, których celem byłoby szerzenie informacji dotyczących atrakcyjności produktów tradycyjnych;
- ❖ dbać o ochronę lokalnych, regionalnych produktów (certyfikacja);
- ❖ organizować festyny, wydarzenia, na których głównym „bohaterem” jest produkt regionalny, tradycyjny lub lokalny;
- ❖ krzewić turystykę kulinarną, która odgrywa ogromną rolę w rozwoju regionalnym, służąc jako narzędzie, dzięki któremu wraz z turystami przybywającymi do danych miejsc, napływają środki finansowe.

Najbardziej poszukiwanym produktem lokalnym jest obecnie żywność wysokiej jakości tj. produkty rolnictwa ekologicznego, produkty wpisane na listę produktów tradycyjnych, prowadzoną przez Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi zgodnie z ustawą z dnia 17 grudnia 2004r. o rejestracji i ochronie nazw i oznaczeń produktów rolnych i środków spożywczych oraz o produktach tradycyjnych (Dz.U. z 2019r. poz. 915 z późn. zm.), czy też produkty regionalne, posiadające ochronę Unii Europejskiej w ramach certyfikatów: Chroniona Nazwa Pochodzenia, Chronione Oznaczenie Geograficzne oraz Gwarantowana Tradycyjna Specjalność.

Produkty, których nieodłączną cechą jest wytwarzanie ich bez stosowania chemicznych dodatków, często w trakcie długiego procesu technologicznego, zaczęły wypierać „ulepszane”, niezdrowe pieczywo, wypełniane wodą wędliny, czy sery z konserwantami. Dziś najslawniejsze polskie sery, jak oscypek, bryndza, bundz, gzik czy ser opalany „łaski”, znają nie tylko konsumenci w całej Polsce, ale i na rynku międzynarodowym.

Niezwykle wysoka jakość produktów tradycyjnych wiąże się z wykorzystaniem tradycyjnych, często ekologicznych surowców - odmian roślin takich, jak dawne odmiany owoców (zwłaszcza jabłek, grusz i śliwek), starych odmian zbóż oraz rodzimych ras zwierząt gospodarskich. Stąd też dziedzictwo kulinarne, ma ścisły związek z zachowaniem różnorodności biologicznej w rolnictwie.

Polscy producenci tradycyjnej żywności coraz szerzej zdobywają rynek, także zagraniczny. Występują o międzynarodowe znaki ochronne, zgłaszają swoje produkty na krajową Listę Produktów Tradycyjnych. Często wokół produktu tradycyjnego gromadzą się ludzie z inicjatywą, którzy widzą w nim szansę na polepszenie dochodów swoich i sąsiadów, promocję „małej ojczyzny”, a co za tym idzie rozwój turystyki i aktywizację lokalnego rynku usług. Powstaje wiele stowarzyszeń i spółdzielni, zajmujących się produktem tradycyjnym, a to oznacza większe dochody i zmniejszenie kosztów produkcji dla ich członków. Dodatkowo lokalni producenci coraz częściej przekonują się, że łatwiej i taniej wypromować się w grupie.

Jednak wciąż jeszcze wielu lokalnych wytwórców, produkujących na własne potrzeby mówi: „to, co robię jest zwykłą rzeczą, a czym tu się chwalić?”. Otóż jest się czym chwalić – produkcja żywności lokalnej i tradycyjnej to ochrona naszego dziedzictwa kulinarnego i kulturowego, to integracja lokalnych społeczności i rozwój regionu poprzez produkty, to wreszcie dostarczanie konsumentom produktów najwyższej jakości.

Pojęcia produktu lokalnego, tradycyjnego i regionalnego są trudne do zdefiniowania ze względu na to, że są szeroko i różnorodnie rozumiane. Ustawa z 17 grudnia 2004 r. o rejestracji i ochronie nazw i oznaczeń produktów rolnych i środków spożywczych oraz o produktach tradycyjnych (Dz.U. z 2019r. poz. 915 z późn. zm.) uporządkowała polski system produktów regionalnych oraz tradycyjnych.

Produkt tradycyjny	Produkt regionalny	Produkt lokalny
<ul style="list-style-type: none"> ❖ jest wytwarzany tradycyjnymi metodami i z tradycyjnie używanych surowców; ❖ jest spożywczym produktem chronionym, posiadającym tradycyjny skład lub metodę produkcji, wytwarzanym z tradycyjnych surowców; ❖ ma wyjątkowe właściwości i cechy lub jakość, ❖ wynika z produkcji w tradycyjny sposób; ❖ może, ale nie musi być powiązany z regionem; ❖ tradycyjna metoda może zostać zmodernizowana bez pogorszenia jakości produktu. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ płody rolne, wyroby i przetwory o specyficznej jakości, powiązane ściśle z warunkami określonego obszaru, z ukształtowaniem terenu, typem gleby, charakterystycznym klimatem itp.; ❖ charakterystyczne jest umiejscowienie geograficzne oraz kilkudziesięcioletnia ciągłość produkcji; ❖ stanowi wizytówkę wsi, gminy czy powiatu; ❖ może zawierać w swojej nazwie nazwę miasta, miejscowości lub regionu, z którego pochodzi; ❖ w niektórych regionach ich nazwa i technologia produkcyjna są prawnie chronione. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ wyrób lub usługa, z którą utożsamiają się mieszkańcy regionu; ❖ związany z miejscem dość wąsko rozumianym np. miasto, 2 sąsiadujące ze sobą wsie; ❖ dla lokalnych mieszkańców codzienny, pospolity; ❖ produkowany w sposób nieprzemysłowy, niemasywny, przyjazny dla środowiska; ❖ wytwarzany z lokalnych surowców; ❖ wytwarzany według lokalnych metod; ❖ wytwarzają go często mali producenci rolni; ❖ wspiera także lokalną gospodarkę; ❖ zmniejsza koszty transportu; ❖ pozytywnie wpływa na środowisko; ❖ dla osób przyjeżdżających jest czymś wyjątkowym, specyficznym.

Tabela 1: Źródło: Opracowane na podstawie:

<http://www.produktytradycyjnedobrepraktyki.pl/informator/produkt-lokalny-tradycyjny-regionalny-ekologiczny>

Szerokie pojęcie żywności tradycyjnej zostało wprowadzone w życie przez Rozporządzenie Rady WE nr 510/2006 z 20 marca 2006 r. w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych oraz Rozporządzenie Rady WE nr 509/2006 z 20 marca 2006r. w sprawie produktów rolnych



i środków spożywczych, będących gwarantowanymi tradycyjnymi specjalnościami, a także Ustawą z 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia (Dz.U. z 2019r. poz. 1252 z późn. zm.).

Zgodnie z powyższym aktem, za **produkty tradycyjne** uważa się produkty rolne i środki spożywcze oraz napoje spirytusowe, których jakość lub wyjątkowe cechy i właściwości wynikają ze stosowania tradycyjnych metod produkcji, za które uważa się metody wykorzystywane od co najmniej 25 lat. Tradycyjne produkty charakteryzują się zatem tradycyjną metodą wytwarzania, z użyciem tradycyjnych surowców, wykorzystują rodzime rasy zwierząt, a informacje o nich przekazywane są z pokolenia na pokolenie.

Produkt regionalny odnosi się do jego związku ze środowiskiem przyrodniczym danego obszaru (ukształtowanie terenu, klimat, rodzaj gleby). Jego wysoka jakość i renoma jest związana z regionem, w którym jest wytwarzany, przy czym region nie musi być regionem w sensie geograficznym, tylko oznacza obszar, z którym związane jest wytwarzanie produktu. Obszarowo związany jest najczęściej z województwem, czy jednym lub kilkoma powiatami, których jest wizytówką.

Określenie **produkt lokalny** jest używane potocznie, a ten przymiotnik w przepisach prawnych pojawia się w Rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 8 czerwca 2010 r. w sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej, gdzie zostało sprecyzowane, że wytworzony produkt jest wytwarzany na relatywnie niewielkim terenie (jedna lub kilka wsi, miasto) oraz jest sprzedawany „lokalnie”, najczęściej w miejscu wytworzenia.

Rozdział II. Certyfikaty żywności w Polsce oraz UE jako narzędzia poprawy konkurencyjności polskich produktów.

W krajach Unii Europejskiej od lat prowadzona jest polityka jakości i wyróżniania produktów żywnościowych. Jednym z zasadniczych sposobów realizacji tej polityki jest identyfikowanie wyrobów rolno-spożywczych, pochodzących z konkretnych regionów oraz charakteryzujących się tradycyjną technologią produkcji poprzez oznaczenia, potwierdzające ich specyfikę i wysoką jakość.

Europejski system Chronionych Nazw Pochodzenia, Chronionych Oznaczeń Geograficznych oraz Gwarantowanych Tradycyjnych Specjalności regulują:

- 1. Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 roku o rejestracji i ochronie nazw i oznaczeń produktów rolnych i środków spożywczych oraz o produktach tradycyjnych (Dz.U. z 2019r. poz. 915 z późn. zm.);*
- 2. Rozporządzenie Rady (WE) nr 510/2006 z dnia 20 marca 2006 r. w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych.*
- 3. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1898/2006 z dnia 14 grudnia 2006r. określające szczegółowe zasady stosowania Rozporządzenia Rady (WE) nr 510/2006 w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych.*
- 4. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 628/2008 z dnia 2 lipca 2008 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1898/2006 określające szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 510/2006 w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i Nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych.*
- 5. Rozporządzenie Rady (WE) nr 509/2006 z dnia 20 marca 2006 r. w sprawie produktów rolnych i środków spożywczych będących gwarantowanymi tradycyjnymi specjalnościami.*
- 6. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1216/2007 z dnia 18 października 2007 r. ustanawiającym szczegółowe zasady wykonania Rozporządzenia Rady (WE) nr 509/2006 w sprawie produktów rolnych i środków spożywczych będących gwarantowanymi tradycyjnymi specjalnościami.*



Oznaczenia Unii Europejskiej dla produktów regionalnych i tradycyjnych

W europejskich systemach jakości żywności produkty regionalne i tradycyjne można wyróżnić oznaczeniami :

- ❖ **Chroniona Nazwa Pochodzenia (ChNP)**
- ❖ **Chronione Oznaczenie Geograficzne (ChOG)**
- ❖ **Gwarantowana Tradycyjna Specjalność (GTS)**

System unijny jest otwarty na produkty pochodzące z obszaru spoza Unii Europejskiej. Oznaczenia ChNP i ChOG mogą uzyskać produkty wyróżniające się wśród innych szczególną jakością, związkiem z miejscem ich pochodzenia oraz specyficzną tradycyjną metodą produkcji.



Chroniona Nazwa Pochodzenia (ang. – Protected Designation of Origin – PDO) - oznacza nazwę regionu, konkretnego miejsca lub też w wyjątkowych przypadkach kraju, używaną do oznaczania produktu rolnego lub środka spożywczego, pochodzącego z tego regionu, określonego miejsca lub kraju. Oznaczenie można przyznać produktowi, którego cały proces technologiczny, czyli produkcja przetwarzanie i przygotowywanie odbywa się na określonym obszarze geograficznym oraz którego jakość lub też jego cechy charakterystyczne są głównie lub wyłącznie związane z tym szczególnym otoczeniem geograficznym i właściwymi dla niego czynnikami naturalnymi oraz ludzkimi.

Związek z regionem, określonym miejscem lub krajem, który służy do oznaczenia produktu rolnego lub środka spożywczego musi być na tyle silny, że wytworzenie danego wyrobu staje się niemożliwe w innym miejscu. Wszystkie surowce produktu oraz fazy jego wytwarzania pochodzą oraz mają miejsce na tym samym obszarze. Dlatego wysoka jakość produktu związana jest z cechami obszaru, na którym jest wytwarzany. W szczególnych przypadkach surowce do wyrobu produktu mogą pochodzić z obszaru bardziej rozległego, jednak pod warunkiem, że jest on ściśle zdefiniowany oraz że spełnione są szczególne warunki produkcji surowców, a także system kontroli gwarantujący spełnienie powyższych wymagań.



Chronione Oznaczenie Geograficzne (ang. – Protected Geographical Indications – PGI) - oznacza nazwę regionu, konkretnego miejsca lub też w wyjątkowych przypadkach kraju, używaną do oznaczania produktu rolnego lub środka spożywczego, pochodzącego z tego regionu, miejsca lub kraju. Oznaczenie można przyznać produktowi, którego przynajmniej jeden z etapów procesu produkcyjnego ma miejsce na określonym obszarze geograficznym oraz którego jakość, renoma lub inna cecha charakterystyczna może być przypisana temu pochodzeniu geograficznemu. Jakość produktu może wynikać z naturalnych lub ludzkich czynników, takich jak: klimat, szata roślinna, specyficzna gleba czy ukształtowanie powierzchni lub też niezmienna i tradycyjna lokalna metoda wytwarzania.

Różnice pomiędzy ChNP i ChOG

- ❖ Siła związku danego produktu z miejscem jego pochodzenia - w przypadku ChNP związek produktu z obszarem jest ściślejszy, gdyż wszystkie fazy produkcji odbywają się na danym ściśle określonym obszarze geograficznym. W przypadku ChOG, co najmniej jeden etap produkcji musi odbywać się na tym określonym obszarze.
- ❖ ChOG można rejestrować na podstawie renomy wyrobu, która jest mu przypisana przez konsumentów.
- ❖ W obu przypadkach jakość produktu wiąże się z obszarem jego wytwarzania.



Gwarantowana Tradycyjna Specjalność GTS (ang. – Traditional Speciality Guaranteed – TSG) - oznacza tradycyjny produkt rolny lub środek spożywczy uznany przez Wspólnotę ze względu na jego specyficzny charakter. „Specyficzny charakter” oznacza cechę lub zespół cech, które w sposób wyraźny odróżniają produkt rolny lub środek spożywczy od podobnych im produktów lub środków spożywczych należących do tej samej kategorii. Nazwa produktu z GTS musi być sama w sobie specyficzna lub wyrażać specyficzny charakter produktu rolnego lub środka spożywczego. Oznaczenie można przyznać produktowi, który posiada tradycyjny charakter, czyli:

- ❖ jest w obiegu od co najmniej 25 lat,
- ❖ charakteryzuje się tradycyjnym składem, lub
- ❖ produkcja odbywa się przy użyciu tradycyjnych surowców,
- ❖ sposób produkcji, przetwórstwo, przygotowanie do sprzedaży odzwierciedla tradycję w metodzie wytwarzania.

Produkt może być wytwarzany poza miejscem swojego pochodzenia geograficznego pod warunkiem, że nie utraci on swoich tradycyjnych cech jakościowych, które świadczą o jego unikatowości. W tym wypadku producenci spoza Wspólnoty mają także prawo używania zarejestrowanej przez kraj członkowski nazwy i znaku GTS jeśli stosują się do wymogów specyfikacji produktu i poddają procedurom kontrolnym, przeprowadzonym przez upoważnione jednostki certyfikujące. Do rejestracji GTS mogą również zgłaszać własne produkty kraje spoza UE.

Gwarantowana Tradycyjna Specjalność może być zarejestrowana z **zastrzeżeniem nazwy** dla produktu rolnego lub środka spożywczego, zgodnego z opublikowaną specyfikacją produktu lub **bez zastrzeżenia nazwy**.

Jeżeli produkt z oznaczeniem GTS jest zarejestrowany **bez zastrzeżenia nazwy** oznacza to, że nazwa może być nadal używana przez dotychczasowych producentów danego produktu na całym świecie, niezależnie od sposobów jego wytwarzania, nawet nie odpowiadających zarejestrowanej specyfikacji produktu. Jednak nie ma wówczas możliwości umieszczania na nich oznaczenia „gwarantowana tradycyjna specjalność”, skrótu „GTS” lub odpowiadającego mu symbolu wspólnotowego. Ten znak jest zastrzeżony tylko dla producentów, którzy produkują zgodnie ze specyfikacją opisaną we wniosku o rejestrację GTS.

Jeżeli produkt z oznaczeniem GTS jest zarejestrowany z **zastrzeżeniem nazwy** oznacza to, że nazwa tego produktu, nawet jeśli nie towarzyszy jej oznaczenie „gwarantowana tradycyjna specjalność”, skrót „GTS” lub odpowiadający mu symbol wspólnotowy, nie może być wykorzystywana przy etykietowaniu podobnych produktów rolnych lub środków spożywczych nie odpowiadających zarejestrowanej specyfikacji produktu. Zatem producenci wytwarzający dany produkt niezgodnie ze specyfikacją, nie mogą używać ani znaku ani nazwy produktu. Dlatego wniosek z zastrzeżeniem nazwy może być składany tylko dla produktów o nazwie oryginalnej, która nie jest już w powszechnym użyciu i nie przynosi dochodów w innych miejscach w świecie. Zarówno w Polsce, Europie i na świecie podobny produkt, ale wytwarzany niezgodnie ze specyfikacją opisaną we wniosku rejestracyjnym, nie może nosić ani nazwy np. *Pierekaczewnik*, ani też używać jego znaku europejskiego.

Do złożenia wniosku o rejestrację ChNP i ChOG uprawniona jest wyłącznie grupa wytwórców produktu. Osoba fizyczna lub prawna może być traktowana jako grupa, o ile zostanie wykazane, że osoba ta jest jedynym producentem na danym obszarze geograficznym, mającym zamiar złożyć wniosek oraz wyznaczony obszar geograficzny posiada charakterystykę odróżniającą go w zauważalny sposób od obszarów sąsiednich, lub charakterystyka danego produktu odróżnia go od produktów wytwarzanych w obszarach sąsiednich. Do złożenia wniosku o rejestrację GTS uprawniona jest wyłącznie grupa.

„Grupa” dla potrzeb systemów ChNP, ChOG i GTS, oznacza – niezależnie od jej formy prawnej i składu – każdą organizację producentów lub przetwórców tego samego produktu rolnego lub środka spożywczego. Grupa może złożyć wniosek o rejestrację wyłącznie w odniesieniu do produkowanych lub otrzymywanych przez nią produktów rolnych lub środków spożywczych. Grupa nie tylko składa wniosek o rejestrację, ale głównie ustala zasady obowiązujące wszystkich członków grupy, określa specyfikację produktu, zatwierdza jego nazwę i uzgadnia reguły kontroli wraz z wybraniem jednostki certyfikującej. Uczestnictwo i praca w grupie umożliwia wszystkim jej członkom uczestniczenie w zyskach zgodnie z rolą, jaką członek grupy odgrywa w procesie wytwarzania produktu.

Każdy producent, który spełni wymogi specyfikacji i uzyska wymagane certyfikaty, ma prawo do używania nazwy i logo zarejestrowanego produktu, również nie będąc członkiem grupy. Jednakże to właśnie uczestnictwo w grupie i wzajemna współpraca daje większe możliwości i korzyści, prowadząc do sukcesu.

Wprowadzenie na rynek produktów z oznaczeniami ChNP lub ChOG jest dozwolone jedynie w przypadku, gdy produkt rolny lub środek spożywczy są zgodne z zarejestrowaną specyfikacją. Specyfikacja produktu zawiera co najmniej następujące elementy:

- ❖ nazwę produktu,
- ❖ opis produktu zawierający skład surowcowy i właściwości fizyczne, chemiczne, mikrobiologiczne lub organoleptyczne produktu albo środka spożywczego,
- ❖ określenie obszaru geograficznego,
- ❖ dowód, że dany produkt rolny lub środek spożywczy pochodzą z określonego obszaru geograficznego,
- ❖ opis metody otrzymywania produktu oraz informacje dotyczące pakowania, jeżeli pakowanie jest konieczne do zachowania jakości,
- ❖ szczegółowe informacje potwierdzające: związek między jakością i cechami charakterystycznymi produktu a środowiskiem geograficznym, związek między określoną



jakością, renomą lub inną cechą charakterystyczną produktu, a pochodzeniem geograficznym,

- ❖ nazwy i adresy organów lub jednostek przeprowadzających kontrolę zgodności z wymogami specyfikacji produktu oraz ich szczegółowe zadania,
- ❖ szczególne zasady etykietowania danego produktu.

Aby produkt rolny lub środek spożywczy mógł zostać uznany za gwarantowaną tradycyjną specjalność (GTS), musi być zgodny ze specyfikacją produktu, zawierającą następujące informacje:

- ❖ nazwa w jednym lub w kilku językach, ze wskazaniem, czy grupa składa wniosek o rejestrację z zastrzeżeniem lub bez zastrzeżenia nazwy,
- ❖ opis produktu obejmujący jego główne właściwości fizyczne, chemiczne, mikrobiologiczne lub organoleptyczne,
- ❖ opis metody produkcji, którą producenci zobowiązani są stosować, w odpowiednich przypadkach łącznie z właściwościami i cechami użytych surowców lub składników i metody ich otrzymywania,
- ❖ najważniejsze elementy określające specyficzny charakter produktu,
- ❖ najważniejsze elementy świadczące o tradycyjnym charakterze produktu, który musi być produkowany przy użyciu tradycyjnych surowców lub musi charakteryzować się tradycyjnym składem lub sposobem produkcji lub przetwarzania odzwierciedlającym tradycyjny rodzaj produkcji lub przetwarzania,
- ❖ minimalne wymagania oraz procedury kontroli specyficznego charakteru.

Oprócz systemów europejskich, każdy kraj ma prawo do tworzenia własnych krajowych systemów jakościowych. W Polsce funkcjonuje system „**Jakość Tradycja**” stworzony przez Polską Izbę Produktu Regionalnego i Lokalnego dla produktów o tradycyjnym charakterze, a także system **Produkcja Integrowana**, **System Jakości Wieprzowiny PQS**, **System Quality Meat Program QMP** oraz **System Gwarantowanej Jakości Żywności QAFP**.



„*Jakość Tradycja*” – system uznany decyzją z dnia 12 czerwca 2007r. Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi za krajowy system jakości żywności. System jakościowy „Jakość Tradycja” służy wyróżnianiu produktów żywnościowych wysokiej jakości, z uwzględnieniem produktów tradycyjnych.

System zwraca szczególną uwagę na:

- ❖ **jakość produktu:** do systemu są przyjmowane wyłącznie produkty wysokiej jakości, wynikające z ich tradycyjnego charakteru, posiadające szczególną jakość, reputację lub inne cechy odróżniające je od innych należących do tej samej kategorii. Producent deklaruje zachowanie wyższych standardów produkcyjnych lub wyjątkowych cech produktów. Przed dopuszczeniem do uczestnictwa w systemie, produkt będzie podlegał szczegółowej weryfikacji zgodnie z Regulaminem Znak, który został przyjęty przez Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej, a wcześniej został zatwierdzony przez Radę, Zarząd Izby oraz Związek Województw Rzeczypospolitej Polskiej. Znak „Jakość Tradycja” jest znakiem zarejestrowanym w Urzędzie Patentowym pod numerem Z-307821 i jest chroniony zgodnie z prawem własności przemysłowej, jako znak wspólny gwarancyjny;
- ❖ **kontrolę jakości:** producenci są zobowiązani do posiadania certyfikatu zgodności, potwierdzającego wytwarzanie produktu zgodnie ze specyfikacją. Producenci używający znaku jakościowego „Jakość Tradycja”, będący w Systemie Jakości Żywności, powinni poddawać swoje produkty kontroli, której celem jest zagwarantowanie, że stosowana metoda wytwarzania jest zgodna z metodą deklarowaną we wniosku. Wyboru jednostki kontrolnej dokonują sami producenci, koszty kontroli ponoszą uprawnieni do korzystania ze Znak. Kontroli tej nie należy mylić z kontrolą urzędową gwarantującą bezpieczeństwo żywności, dokonywaną przez odpowiednie służby weterynaryjne lub sanitarne;
- ❖ **otwartość systemu:** do systemu organizowanego przez Polską Izbę Produktu Regionalnego i Lokalnego we współpracy ze Związkiem Województw Rzeczypospolitej Polskiej mogą przystąpić wszyscy rolnicy, producenci rolni, przetwórcy w kraju i za granicą, członkowie Izby i nie należący do niej. Jedynym kryterium przyjęcia do systemu produktu jest jego jakość. Nie można odmówić, bez ważnych powodów, prawa używania znaku przedsiębiorcom, którzy spełniają kryteria określone w regulaminie. Uczestnictwo w systemie potwierdzania jakości żywności jest całkowicie dobrowolne;



❖ **przejrzystość i identyfikowalność produktu:** regulamin określa tryb i zasady korzystania ze znaku. Używający go producenci są zobowiązani do określenia częstotliwości i zakresu kontroli oraz prowadzenia dokumentacji, mającej na celu zapewnienie pełnej identyfikowalności produktu;



Integrowana produkcja roślin (IP) jest nowoczesnym systemem jakości żywności, wykorzystującym w sposób zrównoważony postęp techniczny i biologiczny w uprawie, ochronie roślin i nawożeniu oraz zwracającym szczególną uwagę na ochronę środowiska i zdrowie ludzi. Uczestnictwo w systemie IP pozwala na otrzymanie zdrowej żywności pochodzenia roślinnego, w której nie zanotowano przekroczeń dopuszczalnych poziomów pozostałości środków ochrony roślin, metali ciężkich, azotanów i innych pierwiastków oraz substancji szkodliwych. Potwierdzeniem wysokiej jakości plonów pochodzących z IP jest certyfikat i zastrzeżony znak IP. Oprócz korzyści marketingowych wynikających ze sprzedaży żywności o poświadczonej urzędowo jakości, istnieje szereg innych argumentów, dla których warto wdrożyć IP:

- ❖ zastosowanie zasad IP pozwala na spełnienie wymogów stawianych przez system Wzajemnej Zgodności – Cross Compliance w ramach płatności bezpośrednich, które w zakresie ochrony roślin i bezpieczeństwa żywności obowiązują od 1 stycznia 2011 r.,
- ❖ wdrożenie w gospodarstwie IP jest niezwykle istotne w przypadku konieczności potwierdzenia wymogów odnoszących się do bezpieczeństwa żywności. Dotyczy to sprzedaży na rynku krajowym, jak i przy eksporcie roślin i produktów roślinnych,
- ❖ IP pozwala także na wypełnienie w dużym zakresie wymogów bezpieczeństwa żywności i ochrony środowiska w ramach innych komercyjnych systemów jakości, wymaganych np. przez wielkopowierzchniowe sieci handlowe.

Urzędem odpowiedzialnym na mocy prawa za wydawanie certyfikatów oraz nadzór nad systemem jest Państwowa Inspekcja Ochrony Roślin i Nasiennictwa. Jednak wzorem rozwiązań przyjętych w systemie rolnictwa ekologicznego, certyfikacja może być powierzona zewnętrznym podmiotom certyfikującym.



System Jakości Wieprzowiny PQS - System powstał z inicjatywy Polskiego Związku Hodowców i Producentów Trzody Chlewnej "POLSUS" oraz Związku Polskie Mięso. Opiera się na wykorzystaniu odpowiednich ras świń i ściśle określonych zasad żywienia. Zawiera on dwa etapy produkcji tj. pierwotną, czyli hodowlę i chów oraz obrót przedubojowy wraz z przetwórstwem. Cały łańcuch produkcji ma określone wysokie standardy postępowania, które mają gwarantować,

odpowiednią dla systemu, jakość produktu, czyli mięsa wieprzowego. Do programu może przystąpić każdy producent czy przetwórcza, który wyrazi zgodę na przestrzeganie odpowiednich wymogów związanych z programem. System ten zawiera w swych wymaganiach szczegółową identyfikację zarówno zwierząt, jak i półtuszy, co jest gwarantem prześledzenia ścieżki pochodzenia mięsa: od wyrębu do stada, z którego to mięso pochodzi.

Mięso wieprzowe zatwierdzone w systemie PQS ma charakteryzować się:

- ❖ zwiększoną trwałością,
- ❖ przydatnością kulinarną i przetwórczą,
- ❖ smakowitością i atrakcyjnością dla konsumentów.

Program zawiera również szereg wymagań prawnych, również w zakresie dobrostanu i zdrowia zwierząt oraz ludzi.



System Quality Meat Program QMP - opracowany przez Polskie Zrzeszenie Producentów Bydła Mięsnego. Opiera się na dbałości o jakość wołowiny i młodej wołowiny, wytworzonej w ramach systemu QMP, która wynika ze szczegółowych obowiązków producentów żywca, co z kolei ma gwarantować cechy charakterystyczne w procesie produkcji, a w szczególności:

- ❖ dobór odpowiednich ras do produkcji zwierząt kwalifikowanych w Systemie QMP,
- ❖ sposób postępowania ze zwierzętami, w szczególności stosowanie systemu bezwiąziowego w gospodarstwie,
- ❖ stosowanie zaleceń opasania w ramach Systemu QMP, w szczególności osiągnięcie wagi ubojowej i parametrów tuszy dla zwierząt w wymaganym wieku.

System QMP określa również standardy dotyczące transportu zwierząt i sposobu postępowania z nimi w rzeźniach.



System Gwarantowanej Jakości Żywności QAFP - ma charakter multiproductowy, obejmuje mięso wieprzowe, drobiowe oraz wędliny drobiowe i wieprzowo-wołowe. Dbłość o jakość powyższych produktów wytworzonych w ramach systemu QAFP, realizuje się w oparciu o obowiązki producentów, które gwarantują

cechy charakterystyczne w procesie produkcji, jakimi są:

- ❖ **Kulinarne mięso wieprzowe**
 - wykorzystanie w krzyżowaniu towarowym wyłącznie świń ras dostarczających mięso wysokiej jakości kulinarnej z krzyżowania towarowego dwurasowego;
 - wykorzystanie w krzyżowaniu towarowym wyłącznie świń wolnych od genu RYR1T, czyli genu odpowiedzialnego za zwiększoną częstotliwość występowania wad jakości mięsa typu PSE;
 - przestrzeganie standardów dotyczących żywienia;
 - ustanowienie górnej granicy mięsności świń na poziomie 60%;
 - obowiązek zapewnienia zwierzętom odpoczynku w magazynach przedubojowych po zakończonym transporcie i rozładunku, w warunkach określonych w standardach;
 - przestrzeganie, określonej w standardach górnej granicy czasu, w jakim należy zakończyć czynności uboju i rozpocząć wychładzanie;
 - pakowanie mięsa kulinarnego objętego znakiem jakości wyłącznie w atmosferze gazów obojętnych (MAP);
 - przestrzeganie zakazu nastrzykiwania mięsa oraz poddawania go jakimkolwiek innym zabiegom, których celem jest wprowadzenie wody bądź jakichkolwiek substancji dodatkowych;
 - przestrzeganie zakazu znakowania uprzednio mrożonego mięsa znakiem jakości QAFP.
- ❖ **Kulinarne mięso z piersi kurczaka i indyka oraz tuszki i elementy młodej polskiej gęsi owsianej**
 - wykorzystanie w krzyżowaniu towarowym wyłącznie drobiu dostarczającego mięso wysokiej jakości;
 - stosowanie w ostatnim okresie żywienia gęsi wyłącznie owsa;
 - przestrzeganie standardów dotyczącego żywienia;
 - pakowanie mięsa kulinarnego kurcząt i indyków objętego znakiem jakości QAFP w atmosferze gazów obojętnych (MAP), których koncentracja ilościowa i jakościowa musi być kontrolowana i dokumentowana.



- przestrzeganie zakazu wprowadzania wody do mięsa lub jakichkolwiek substancji dodatkowych.

❖ Wędliny

- selekcji surowca oraz eliminacji lub ograniczeniu zastosowania mięsa obarczonego wadami technologicznymi,
- eliminacji lub ograniczeniu zastosowania mięsa mrożonego,
- określeniu pH mięsa w zależności od kategorii wędlin,
- określeniu czasu dojrzewania w tuszach mięsa przeznaczonego do produkcji wędlin,
- standaryzacji mięsa wieprzowego kl. II w zakresie zawartości tłuszczu,
- wyeliminowaniu mięsa odkostnionego mechanicznie (MOM),
- ograniczeniu procesu nastrzykiwania mięsa solanką,
- ograniczeniu w zakresie stosowanych dodatków, w tym: askorbinianu lub izoaskorbinianu sodu w maksymalnej dawce 0,5%, fosforanów w dawce nie wyższej niż 1500 mg P₂O₅/kg gotowego wyrobu, dopuszczeniu do użycia tylko naturalnych przypraw,
- określeniu parametrów chemicznych gotowych produktów,
- określeniu maksymalnej wydajności produktu w stosunku do surowca niepeklowanego,
- wprowadzeniu zakazu używania preparatu dymu wędzarniczego.



Rozdział III. Znaczenie certyfikacji jakości produktów – certyfikacja produktów rolnych jako promowanie produktów o specyficznych cechach

Rozwój produktów lokalnych jest korzystny zarówno ze względów środowiskowych, z uwagi na wykorzystywanie naturalnych zasobów środowiska, jak i gospodarczych: powstają nowe firmy, zwiększa się dochód mieszkańców, wzrastają podatki dla gminy, następuje ogólny rozruch lokalnej gospodarki, jak również ze względów społecznych: powstają ciekawe miejsca pracy, rodzą się ciekawe zajęcia, wzrastają szanse na realizację celów życiowych, wzrasta poziom życia i przywiązania do regionu. Produkt lokalny stwarza szansę poprawy sytuacji ekonomicznej w regionie, zapewniając jednocześnie pozytywne efekty środowiskowe i społeczne. Jest więc regionalnym sposobem na realizację zrównoważonego rozwoju.

Z produktem lokalnym nierozzerwalnie związany jest jego wytwórca. Dzięki niemu mają szansę realizować swoje pasje, kultywować rodzinną czy lokalną tradycję, ale przede wszystkim zyskują miejsce pracy lub źródło dodatkowego dochodu. Tworzenie miejsca pracy w oparciu o produkt lokalny wymaga od wytwórcy znalezienia klienta, który wybierze jego wyrób. W dzisiejszych czasach konkurencja na rynku jest bardzo duża. O zakupie produktu nie decyduje już tylko cena i jakość, ale dodatkowe informacje, wartości.

Zatem, produkt lokalny to coś co identyfikuje dany obszar, coś co może stać się inspiracją, pomysłem na rozwój danego terenu ze względu na swoją unikalność i wyjątkowość. Niestety, producenci produktów lokalnych, ze względu na małą skalę produkcji, mają ograniczone środki finansowe na promocję, a bez zbytu produktów lokalnych, ich wytwarzanie staje się nieopłacalne. W konsekwencji może doprowadzić to do zaniku dziedzictwa historyczno-kulturowo-przyrodniczego, które przecież stanowi dobro ogólne. Dlatego Unia Europejska, czy też praktycznie wszystkie samorządy lokalne, instytucje rządowe oraz samorządowe odpowiedzialne za rolnictwo, obszary wiejskie, kulturę oraz tradycję, zajmują się szeroko rozumianą promocją produktów lokalnych, jako żywności wysokiej jakości. Dzięki temu możliwe jest zachowanie bogactwa i piękna krajobrazu wsi, co sprawia że obszary te są warte odwiedzenia.

Aktualnie, Komisja Europejska zarejestrowała 44 polskie nazwy produktów rolnych i środków spożywczych jako chronione nazwy pochodzenia (ChNP), chronione oznaczenia geograficzne (ChOG) lub gwarantowane tradycyjne specjalności (GTS), z czego:

- ❖ **10 produktów to ChNP**
- ❖ **24 produkty to ChOG**
- ❖ **10 produktów to GTS**

Rejestracja pierwszej polskiej nazwy - bryndzy podhalańskiej jako ChNP - nastąpiła w 2007 r. W latach 2008-2009 zarejestrowano 14 nazw, a w latach 2010-2011 r. – 17 nazw. W 2012 r. zarejestrowano 4 nazwy polskich produktów oraz 4 nazwy w latach 2014-2017. W 2018 r. zarejestrowano kielbasę krakowską suchą staropolską GTS i czosnek galicyjski ChOG. Ostatnimi polskimi nazwami zarejestrowanymi w 2020 r. są: podpiwek kujawski ChOG i miód spadziowy z Beskidu Wyspowego ChNP.

Nazwy polskich produktów regionalnych i tradycyjnych zarejestrowane przez KE jako ChNP, ChOG lub GTS w latach 2007-2020:

2007 – bryndza podhalańska,

2008 – oscypek, miód wrzosowy z Borów Dolnośląskich, rogal świętomarciński, staropolski miód pitny półtorak, staropolski miód pitny dwójniak, staropolski miód pitny trójniak, staropolski miód pitny czwórniak,

2009 – redykołka, wiśnia nadwiślanka, wielkopolski ser smażony, andruty kaliskie, truskawka kaszubska, olej rydzowy, pieriekaczewnik,

2010 - podkarpacki miód spadziowy, fasola korczyńska, miód kurpiowski, suska sechłońska, kielbasa lisiecka, śliwka szydłowska, obwarzanek krakowski, jabłka łąckie,

2011 - karp zatorski, chleb prądnicki, kielbasa myśliwska, kielbasa jałowcowa, miód drahimski, fasola („Piękny Jaś”) z Doliny Dunajca, kołacz śląski/kołocz śląski, jabłka grójeckie, kabanosy,

2012 – fasola wrzawska, miód z Sejneńszczyzny/Łódzieszczyzny, ser koryciński swojski, jagnięcina podhalańska,

2014– cebularz lubelski,

2016 – krupnioki śląskie,

2017 – kielbasa biała parzona wielkopolska, kielbasa piaszczańska,

2018 – kielbasa krakowska sucha staropolska, czosnek galicyjski,

2020 - podpiwek kujawski, miód spadziowy z Beskidu Wyspowego.

Przykłady produktów z oznaczeniem „*Chroniona Nazwa Pochodzenia*” ChNP

Polskim liderem w zakresie produktów regionalnych, które uzyskały w UE Chronioną Nazwę Pochodzenia jest Województwo Małopolskie. Małopolscy producenci zarejestrowali dotychczas cztery produkty z sześciu identyfikujących się tym oznaczeniem w całej Polsce.

Jako pierwszy produkt polski oznaczenie „*Chroniona Nazwa Pochodzenia*” uzyskała w Unii Europejskiej „Bryndza podhalańska”, w czerwcu 2007. Kolejno „Oscypek”, a następnie „Redykołka” uzyskały ten sam znak gwarantujący jakość wyrobu. Produkty te dołączyły do wybranej grupy regionalnych produktów, których nazwa jest chroniona i zastrzeżona w całej Wspólnocie. Powyższe sery owcze są produktami sezonowymi. Można je wytwarzać wyłącznie w okresie wypasu, czyli od maja do września. Są to bardzo stare wyroby pasterzy wołoskich. Na Podhalu wytwarza się je teraz dzięki przyjęciu z kultury wołoskiej organizacji wypasów, prowadzenia baczki i wyrabiania mleka.



„**BRYNDZA PODHALAŃSKA**” - to ser znany w całych Karpatach w Rumunii, na Węgrzech, w Słowacji, na Ukrainie, a także w Bułgarii. Stanowiła najbardziej pospolity ser wytwarzany w gospodarce szałaśniczej, który przeznaczano na sprzedaż do miast i majątków ziemskich. Dla rodzin gazdów był podstawowym serem spożywanym przez cały okres zimy. Miarą „bogactwa”

gospodarki pasterskiej była ilość wyrobionej bryndzy. „Bryndza podhalańska” należy do grupy serów podpuszczkowych, miękkich. Jego barwa może być biała, biało kremowa lub z odcieniem seledynowym. W smaku jest pikantny, słony lub lekko słony, a czasem lekko kwaśny. Zgodnie ze swoją nazwą może być produkowana na Podhalu, a więc na obszarze powiatu nowotarskiego i powiatu tatrzańskiego w województwie małopolskim oraz na obszarze sześciu gmin z powiatu żywieckiego w województwie śląskim.



„OSCYPEK” – jest najlepiej rozpoznawalną marką góralskiego sera o charakterystycznym, niepowtarzalnym kształcie, zapachu i smaku. Oscypek dawniej służył jako zapłata za pracę na hali, a jego pochodzenie związane było z funkcjonującą przez wieki szałaśniczą wspólnotą. Nazwa „Oscypek” związana jest z procesem produkcji i może się wywodzić od dwóch znaczeń - od „oszcypywać” czyli

rozdrabniać (etap 6 produkcji) oraz od „oszcypek”, w znaczeniu mały oszczep, w nawiązaniu do charakterystycznego kształtu sera. Tradycyjny „oscypek” wyrabiany jest ręcznie w bacówce na hali podczas letniego wypasu owiec. Ma kształt dwustronnego stożka, wrzecionowaty. Długość od 17 do 23 cm, średnica w najszerszym miejscu od 6 do 10 cm, a masa od 0,6 do 0,8 kg. Barwa po przekrojeniu lekko kremowa, przy skórce ciemniejsza, dopuszcza się barwę zbliżoną do białej. Barwa skórki słomkowo-lśniąca, jasnobrązowa z delikatnym połyskiem. Można go sprzedawać tylko w całości.



„REDYKOŁKI” - wytwarza się z resztek sera, którego nie wystarcza już na zrobienie oscypka. Urabia się je w niewielkie serki w kształcie wrzecion, zwierzątek, serc. Podczas powrotu z redyku jesiennego z hal, bacowie i juhasi rozdawali małe serki głównie dzieciom. Stąd nazwa redykołki pochodzi od faktu, iż rozdawano je bezpłatnie w czasie „redykania się”, czyli powrotu owiec z hali do domu. W obyczajowości góralskiej serki te są

zatem ściśle kojarzone z upominkami dla najbliższych oraz z okresem powrotu do domu. „Redykołka” pełniła również funkcje obrzędowe w Beskidzie Wyspowym i na Huculszczyźnie.



Wszystkie powyższe sery wytwarzane są wyłącznie z mleka owczego rasy „Polska Owca Górská”, dopuszcza się użycie mleka krowiego rasy „Polska Krowa Czerwona” w ilości do 40%. Duży wpływ na ostateczny smak mleka owczego, wykorzystywanego przy produkcji serów, ma specyficzna roślinność występująca na obszarze jego wytwarzania. Są to gatunki endemiczne, występujące tylko w tych górskich terenach. Stanowią one runo łąk, pastwisk i hal. Zgodnie z zarejestrowanymi specyfikacjami, „Oscypek” i „Redykołka” mogą być wytwarzane w tych samych regionach - w określonych gminach, na terenie województwa śląskiego i małopolskiego.



„KARP ZATORSKI” - to żywa ryba, sprzedawana w stanie świeżym i nieprzetworzonym. Charakteryzuje się oliwkową lub oliwkowo - niebieską barwą. Jest hybrydą powstałą w wyniku krzyżowania czystej linii karpia zatorskiego z czystymi liniami: węgierską, jugosłowiańską, gołyską i izraelską. „Karp zatorski” hodowany jest wyłącznie w ziemnych stawach karpiovych,

zgodnie z zatorską metodą chowu, opartą na dwuletnim systemie chowu. Tak uzyskane osobniki charakteryzują się wysokimi cechami produkcyjnymi. Skrócenie okresu chowu do dwóch lat pozwala na wyprodukowanie karpia młodego, o wysokich walorach smakowych, właściwościach organoleptycznych oraz mięsa o mniejszej zawartości tłuszczu, niż u starszych ryb handlowych, uzyskiwanych w powszechnie stosowanym dłuższym cyklu produkcyjnym. „Karp zatorski” produkowany jest na terenie 3 gmin: Zator, Przeciszów i Spytkowice. Stawy karpiove na tym obszarze stanowią obfitą bazę pokarmu naturalnego ryb. Ze względu na licznie występujące kompleksy zbiorników wodnych, teren ten jest potocznie nazywany „Doliną Karpia”.



Przykłady produktów z oznaczeniem *Chronione Oznaczenie Geograficzne (ChOG)*



„**JABŁKA GRÓJECKIE**” odnosi się do 27 odmian jabłek, spośród których najważniejsze to: Gala, Gloster, Jonagold, Golden Delicious, Red Jonaprince oraz Ligol. Swoje wyjątkowe walory Jabłka Grójeckie zawdzięczają unikalnym warunkom glebowym i klimatycznym grójecczyny, gdzie panuje szczególnie

mikroklimat, odznaczający się niskimi temperaturami w nocy, w okresie poprzedzającym zbiór owoców. O wyjątkowym smaku tych jabłek decyduje ich charakterystyczna kwasowość (wyższa średnio o 5% niż u jabłek tej samej odmiany, pochodzących z innych regionów) oraz bardzo wyraźny rumieniec, wynikający z wyższej zawartości barwników pod skórą (głównie antocyjanów i karotenoidów). Rejon grójecki nazywany „największym sadem Europy” to przeszło 500 lat tradycji sadowniczych, sięgających czasów królowej Bony, która w XVI wieku otrzymała w tej części kraju ogromne połacie ziemi i przeznaczyła je na królewską plantację drzew owocowych, w szczególności jabłoni. Przez kolejne stulecia jabłka z okolic Grójca lądowały nie tylko na polskich stołach, ale zasłynęły na całym kontynencie. Obecnie na terenie Grójecczyny uprawia się intensywnie sady, które dostarczają około 40% polskiej produkcji jabłek.



„**CHLEB PRĄDNICKI**” jest chlebem ciemnym, wytwarzanym na zakwasie żytnim. Wypiekany jest w dwóch kształtach: owalnym i okrągłym. Cechą odróżniającą go od innych wyrobów jest jego rozmiar, gruba skórka oraz długotrwała świeżość. Chleb na co dzień wypiekany jest w bochnach o wadze 4 - 5 kg, a dla celów okazjonalnych piecze się

bochny o wadze 14 kg. Poprzez stosowanie w recepturze ziemniaków lub płatków ziemniaczanych, „chleb prądnicki” przechowywany w normalnych warunkach zachowuje



świeżość przez siedem dni. Chleb może być wytwarzany na terenie Miasta Kraków w jego granicach administracyjnych. Nazwa chleba wywodzi się od nazwy wiosek nad strumieniem Prądnik – największe z nich to Prądnik Czerwony i Biały, w których istniały liczne młyny. Charakterystyczne cechy „Chleba prądnickiego” związane są z czynnikami ludzkimi, ukształtowane w toku wieloletniej praktyki przez pokolenia piekarzy.



„**KIEŁBASA LISIECKA**” wytwarzana jest wyłącznie z mięsa wieprzowego, przy czym 85% mięsa pozyskiwane jest z odpowiednich mięśni szynki. Kielbasa kształtem przypomina wianek uformowany zgodnie z naturalnym skrętem osłonek. Specyfiką „Kielbasy lisieckiej” jest także to, że większość mięsa użytego do jej produkcji jest grubo krojona (kostki o boku 3 – 5 cm).

Dlatego też na przekroju poprzecznym „Kielbasy lisieckiej” wyraźnie widoczne są kawałki mięsa otoczone bardziej rozdrobnionym farszem. Kielbasa charakteryzuje się smakiem doprawionego mięsa wieprzowego z delikatnie wyczuwalnym smakiem pieprzu, aromatem czosnku i zaznaczoną obecnością soli. Podczas procesu wędzenia „Kielbasy lisieckiej”, który odbywa się w tradycyjnych komorach wędzarniczych, źródłem dymu i ciepła jest spalanie drewna z drzew liściastych – olcha, buk lub drewna z drzew owocowych. Wyodrębnienie się „Kielbasy lisieckiej” wynikało z unikalnej receptury jej przygotowania, stosowanej przez masarzy z okolic Liszek i Czernichowa w powiecie krakowskim.



Przykłady produktów z oznaczeniem *Gwarancja Tradycyjnej Specjalności (GTS)*



„**DWÓJNIAK**” - produkt posiada nazwę samą w sobie specyficzną, ponieważ termin dwójniak jest słowotworem używanym wyłącznie do określenia konkretnego typu miodu pitnego. Nazwa Dwójniak wyraża specyficzny charakter produktu, ponieważ nazwa wywodzi się od liczebnika „2” („dwa”) i odnosi się bezpośrednio do historycznie ustalonego składu i sposobu produkcji dwójniaka — ustalonych proporcji wody i miodu w brzezce miodowej, które wynoszą jedna część miodu oraz jedna część wody.



„**OLEJ RYDZOWY**” - wytwarzany jest z rośliny o nazwie lnianka siewna, ludowo określana w Polsce jako „rydz”, „rydzyk”, „ryżyk” lub też „lennica”. To właśnie ze względu na rdzawy kolor nasion lnianki siewnej, olej wytwarzany z tej rośliny nazywany jest olejem rydzowym. „Olej rydzowy” charakteryzuje posmak cebuli

i gorzycy, a także mocny soczysty aromat. Produkt posiada możliwość długiego przechowywania w odróżnieniu od olejów o podobnym składzie i proporcji kwasów tłuszczowych nasyconych i nienasyconych. „Olej rydzowy” jest bardzo specyficzny głównie ze względu na posiadane właściwości odżywcze oraz bogaty skład chemiczny, szczególnie w wielonienasycone kwasy tłuszczowe. „Olej rydzowy” jest jednym z najbogatszych znanych roślinnych źródeł kwasów Omega.





„PIEREKACZEWNİK” to zwinięty w rulon wypiek, przygotowywany z sześciu, bardzo cienkich warstw rozwałkowanego ciasta, nałożonych na siebie i przekładanych farszem słodkim lub mięsny. Nazwa „Pierekaczewnik” wyraża specyficzny charakter produktu, ponieważ pochodzi od czasownika „pierekatywat”,

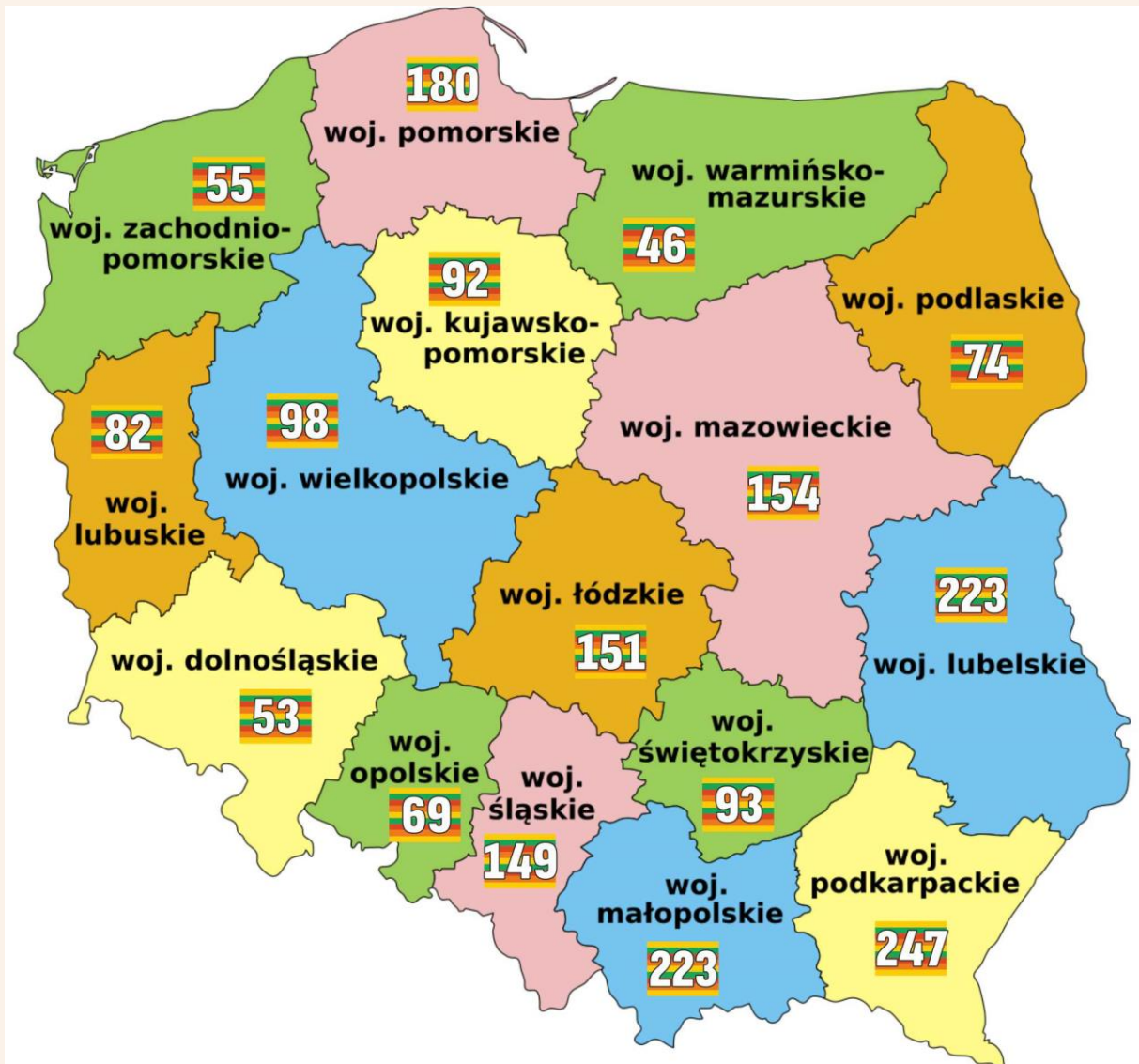
który w języku białoruskim i rosyjskim oznacza rozwałkowywanie. Sposób rozwałkowywania ciasta jest jedną z charakterystycznych czynności przy wyrobie „Pierekaczewnika”. Ponieważ termin „Pierekaczewnik” jest spolszczoną, nieprzetłumaczalną nazwą używaną wyłącznie do określenia konkretnego produktu, należy uznać, że nazwa jest także sama w sobie specyficzna. Wyjątkowo pracochłonna receptura sprawia, że „Pierekaczewnik” przygotowuje się bardzo rzadko.

Żywność ekologiczna lub też lokalna produkowana w sposób zbliżony do zasad obowiązujących w rolnictwie ekologicznym, pozwala w ramach sprzedaży bezpośredniej wykształcić stałą grupę odbiorców, dzięki czemu rolnik:

- ❖ **po pierwsze** - gdy pozyska się zaufanie klientów, gwarantują mu oni stały odbiór produktów po cenie rynkowej i gwarancje sprzedaży całości produktów wytwarzanych pod zamówienie;
- ❖ **po drugie** - daje mu większą wolność, poczucie niezależności ekonomicznej;
- ❖ **po trzecie** - pozwala uzyskiwać stałe przychody, pozwalające na godne życie.



Produkty lokalne w podziale na województwa



Rys.1 Opracowanie własne, na podstawie danych z ARMIR 2020r.



Rozdział IV. Systemy certyfikacji w rolnictwie ekologicznym

Produkty tradycyjne i regionalne to produkty wytwarzane tradycyjnymi metodami z najwyższej jakości składników. Inwestowanie i dbałość o utrzymanie jak najwyższej jakości przygotowywanych wyrobów wiąże się z chęcią uzyskiwania w przyszłości wysokich dochodów z tytułu prowadzenia tego typu działalności. Certyfikacja jest dla producentów szansą zapewnienia sobie dodatkowego dochodu, ponieważ produkty tradycyjne i regionalne uzyskują obecnie wysokie ceny. Dla ich rodzinnych miejscowości jest to możliwość promocji w kraju oraz w Unii, gdzie z coraz większą nieufnością podchodzi się do produkowanej na masową skalę żywności. Producenci, wytwarzający zdrową i smaczną żywność, są w stanie znaleźć odbiorców, którzy są coraz bardziej świadomi. Co za tym idzie, wytwarzanie i sprzedaż produktów certyfikowanych aktywizują gospodarczo region, podnoszą jego atrakcyjność, wzmacniają lokalną tożsamość, kształtują wizerunek regionu i przyczyniają się do poprawy jego konkurencyjności.

Dla Polski, jako członka Unii Europejskiej problem prawnej ochrony produktów jest szczególnie ważny ze względu na sprzedaż na unijnym rynku polskich produktów regionalnych i tradycyjnych. Bez zastrzeżenia ich nazw, można utracić do nich prawo. Produkty, które przejdą proces certyfikacji i uzyskają certyfikat zgodności, mogą być sprzedawane na terenie całej Unii Europejskiej i będą posiadać unijną ochronę prawną oraz dodatkowo potwierdzoną jakość.

Rejestracja oznaczenia chroni producentów z danego regionu przed użyciem danej nazwy przez producentów z innych terenów kraju, którzy zechcą sprzedawać towar o tej samej lub podobnej nazwie. Prawo krajowe i unijne zabrania posługiwania się chronioną nazwą (zarejestrowaną jako CHNP lub CHOP) nawet przy użyciu wyrażen "w stylu", "typu", "metoda", "imitacja". Zabronione są także wszelkie praktyki, które mogłyby wprowadzić konsumenta w błąd co do pochodzenia, nazwy, czy wyjątkowych cech produktu.

W przypadku GTS producenci sami decydują, czy chcą chronić nazwę. Jeżeli nazwa nie zostanie zastrzeżona, inni producenci mogą jej używać nawet wówczas, gdy produkują niezgodnie ze specyfikacją, a jedynie nie mogą posługiwać się symbolem GTS. Znaki te nie tylko chronią producentów przed nieuczciwą konkurencją, ale zwiększają także wiarygodność produktów w oczach konsumentów. System ochrony zarejestrowanych nazw jest bardzo szeroki i dotyczy także monitorowania jakości i procesu produkcji danych wyrobów.

Organami i jednostkami organizacyjnymi właściwymi w sprawach kontroli i certyfikacji produktów posiadających ChNP, ChOG lub GTS są:

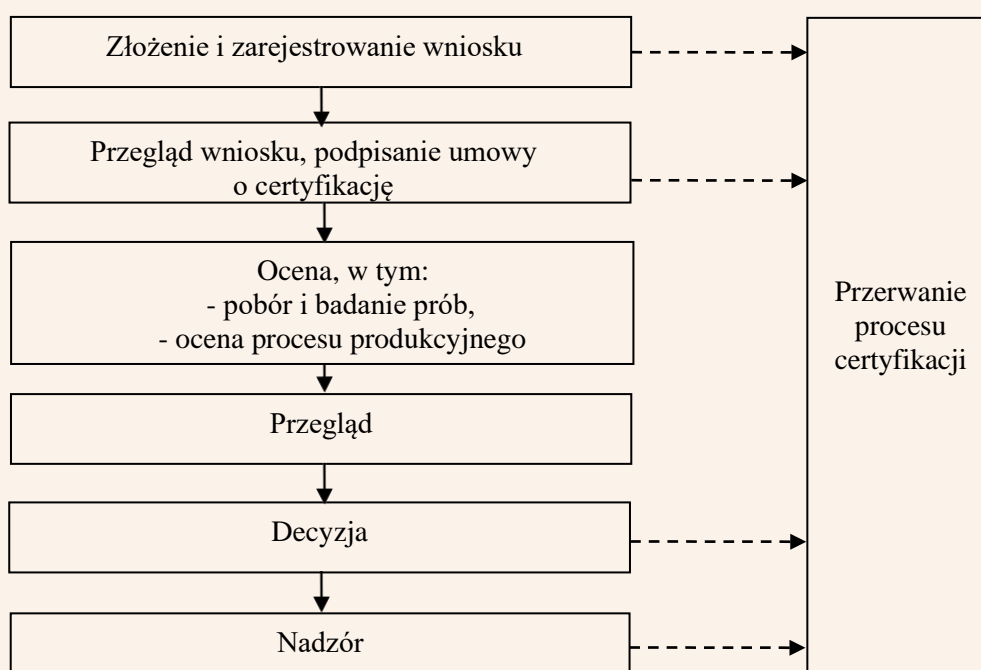


- ❖ **Minister właściwy do spraw rynków rolnych** - upoważniający jednostki certyfikujące, spełniające wymagania określone w art. 37 ust. 1 lit. b rozporządzenia nr 1151/2012 i akredytowane zgodnie z art. 39 rozporządzenia nr 1151/2012, do przeprowadzania kontroli, wydawania i cofania certyfikatów potwierdzających zgodność procesu produkcji produktów rolnych i środków spożywczych posiadających chronioną nazwę pochodzenia, chronione oznaczenie geograficzne lub będących gwarantowanymi tradycyjnymi specjalnościami ze specyfikacją;
- ❖ **Główny Inspektor Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych** - sprawujący nadzór nad upoważnionymi przez ministra właściwego ds. rynków rolnych jednostkami certyfikującymi;
- ❖ **Upoważnione jednostki certyfikujące (UJC)** - przeprowadzające kontrole oraz wydające i cofające certyfikaty zgodności; akredytowane i upoważnione przez Ministra właściwego do spraw rynków rolnych; jednostki certyfikujące uprawnione do kontroli zgodności ze specyfikacją (stan na październik 2020r.; źródło: <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/kontrola> i certyfikacja):
 - PNG Sp. z o.o., numer identyfikacyjny OZ/jc-01/2006/PL;
 - COBICO Sp. z o.o., numer identyfikacyjny OZ/jc-03/2007/PL;
 - BIOCERT MAŁOPOLSKA Sp. z o.o., numer identyfikacyjny OZ/jc-04/2007/PL;
 - QA Solutions Sp. z .o.o., nr identyfikacyjny OZ/jc-07/2016.PL, 30-438 Kraków;
- ❖ **Wojewódzki Inspektor Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych** - przeprowadzający kontrolę zgodności procesu produkcji produktów rolnych i środków spożywczych posiadających: chronioną nazwę pochodzenia ChNP, chronione oznaczenie geograficzne ChOG lub będących gwarantowaną tradycyjną specjalnością GTS.
- ❖ **Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych** -sprawująca nadzór nad produkcją produktów rolnych lub środków spożywczych, posiadających chronione nazwy pochodzenia, chronione oznaczenia geograficzne lub będących gwarantowanymi tradycyjnymi specjalnościami;

Aby otrzymać prawo do oznaczania zarejestrowanego produktu odpowiednim znakiem zgodności, producent musi zgłosić się do upoważnionej jednostki certyfikującej i poddać się kontroli, która ma za zadanie potwierdzić, że produkty u niego wytwarzane są zgodne z wcześniej sporządzoną i zarejestrowaną przez grupę producencką specyfikacją.

Prowadzona przez upoważnioną jednostkę certyfikującą kontrola procesu wytwarzania, przetwarzania, i przygotowania zarejestrowanych wyrobów gwarantuje, że określenia **Chronione Oznaczenie Geograficzne (CHOP)** oraz **Chroniona Nazwa Pochodzenia (CHNP)** czy **Gwarantowana Tradycyjna Specjalność (GTS)** oraz ich symbole pojawiają się tylko na produktach, które spełniają wymagania zawarte w specyfikacji.

Przebieg procesu certyfikacji przedstawia schemat:



Wykres Nr 7. Opracowanie własne, na podstawie <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/kontrola>

Program certyfikacji – „krok po kroku”

❖ Złożenie i zarejestrowanie wniosku/zgłoszenia

Zgłoszenie mogą złożyć wszyscy producenci, którzy zamierzają przystąpić do certyfikacji Produktów Regionalnych i Tradycyjnych. Zgłoszenie producent może złożyć osobiście w siedzibie upoważnionej jednostki certyfikującej (UJC), drogą elektroniczną lub drogą pocztową. Zgłoszenia są przyjmowane i podpisywane przez przyjmującego z datą wpływu na formularzu Zgłoszenia przystąpienia do certyfikacji produktów regionalnych i tradycyjnych. Formularze zgłoszeniowe dostępne są na stronach internetowych UJC lub w ich siedzibach.

UJC analizuje złożoną dokumentację i dokonuje jej oceny pod kątem:

- czy informacje zawarte we wniosku są wystarczające,
- czy istnieją informacje nadzoru uniemożliwiające podjęcie dalszych działań kontrolnych,
- w przypadku przetwórci lub produkcji pasz – analizuje receptury, czy spełniają wymagania przepisów prawnych,
- w przypadku produktów tradycyjnych i regionalnych podejmuje decyzje o ewentualnym pobieraniu prób do badań,
- w przypadku produktów tradycyjnych i regionalnych, po zapoznaniu się ze specyfikacją, uszczegóławia wzór sprawozdania

W przypadku niekompletnego zgłoszenia wysyłane jest Wezwanie do uzupełnienia danych wraz z określeniem terminu uzupełnienia danych.

Po wpisaniu danych producenta do rejestru wystawiane jest Zaświadczenie o wpisie do Rejestru Producentów, którzy zgłosili zamiar certyfikacji produktów regionalnych i tradycyjnych, które następnie wysyłane jest do producenta drogą elektroniczną (pocztą e-mail) lub listem poleconym lub osobiście wydawane producentowi. W przypadku niezarejestrowania producenta jednostka certyfikująca wysyła pisemne powiadomienie z podaniem uzasadnienia o niewpisaniu do Rejestru Producentów, którzy zgłosili zamiar certyfikacji produktów regionalnych i tradycyjnych. Powiadomienie wysyłane jest drogą elektroniczną (pocztą e-mail) lub listem poleconym.

Po dokonaniu wpisu do rejestru, UJC na podstawie danych ze zgłoszenia przygotowuje (w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach) i podpisuje **Umowę o certyfikację**. Umowa zawiera między innymi:



- zobowiązania finansowe związane z nadzorem oraz prawem posługiwania się certyfikatem zgodności lub odpowiednim znakiem,
- częstotliwość badań kontrolnych produktu w trakcie nadzoru,
- częstotliwość kontroli w trakcie nadzoru,
- zasady i tryb przedłużania, zawieszania, cofania i unieważniania certyfikatu,
- inne ustalenia konieczne do sprawowania nadzoru przez UJC, w tym zasady wzajemnego informowania o zmianach istotnych dla stron.

❖ Inspekcja w gospodarstwie/firmie i wydanie certyfikatu

Do producenta wysyłane jest pisemne powiadomienie o terminie i przebiegu inspekcji – plan inspekcji. Inspekcja w gospodarstwie/firmie przeprowadzana jest zgodnie z planem inspekcji, w okresie zbioru produktów rolnych lub produkcji danego środka spożywczego. Dopuszcza się przeprowadzenie inspekcji po zbiorze, jeśli wszystkie produkty zgłoszone do certyfikacji są dostępne w gospodarstwie. Czas trwania inspekcji uzależniony jest od specyfiki certyfikowanego produktu. Inspekcja przeprowadzana jest w obecności producenta lub osoby przez niego upoważnionej (na podstawie pisemnego upoważnienia). W czasie inspekcji inspektor przeprowadza wywiad z producentem związany z przedmiotem inspekcji oraz określa zgodność produktu i procesu produkcji ze specyfikacją na podstawie reprezentatywnej liczby próbek, ustalonej względem ilości zgłoszonych odmian. Zakres inspekcji powinien uwzględniać wszystkie wymagania wynikające ze specyfikacji produktu.

W przypadku stwierdzenia niezgodności podczas inspekcji inspektor określa, czy jest możliwe podjęcie działań korygujących w stosunku do stwierdzonych niezgodności. Inspektor akceptuje i zapisuje zaproponowane przez producenta działania korygujące oraz terminy ich realizacji. Jeżeli nie ma możliwości podjęcia działań korygujących, Inspektor wpisuje informacje na ten temat w protokole z inspekcji produktów regionalnych i tradycyjnych i nie wnioskuję o wydanie certyfikatu. Producent po wykonaniu działań korygujących, zobowiązany jest przysłać do UJC dowody wdrożonych działań. W trakcie wizyty inspektor pobiera próbki do badań laboratoryjnych, jeżeli jest to określone w zakresie przeprowadzonej inspekcji oraz sporządza protokół z pobierania prób. Po zakończeniu inspekcji, inspektor sporządza 2 egzemplarze protokołu z inspekcji, które przekazuje do podpisu producentowi lub osobie upoważnionej. Jeżeli producent nie zgadza się z wynikiem inspekcji i odmawia podpisania protokołu, Inspektor zapisuje to w protokole w pozycji „Uwagi do protokołu”. Jeden egzemplarz protokołu zostaje przekazany producentowi. Producentowi przysługuje prawo do



złożenia skargi w terminie 7 dni od daty sporządzenia protokołu. Za przeprowadzone czynności kontrolne pobierana jest opłata na podstawie cennika opłat za przeprowadzenie procesu certyfikacji produktów regionalnych i tradycyjnych.

Certyfikat wraz z raportem weryfikacji dokumentacji wysyłany jest do producenta listem poleconym lub istnieje możliwość osobistego odbioru dokumentów. Certyfikat wydawany jest na okres niezbędny do zbycia produktu z danego sezonu produkcji, nie dłużej jednak niż na okres 12 miesięcy, licząc od daty jego wydania. Warunkiem przekazania certyfikatu do producenta jest uiszczenie całej opłaty za proces certyfikacji.

❖ Nadzorowanie, cofanie i zmiana certyfikatu

Nadzór nad certyfikowanymi producentami UJC realizuje poprzez inspekcje nadzorujące, są to inspekcje niezapowiedziane. Inspekcje wykonywane są po wydaniu certyfikatu w okresie jego ważności. Inspekcje nadzorujące przeprowadzane są u 2% certyfikowanych producentów posiadających certyfikat Produktów Regionalnych i Tradycyjnych. Inspekcję nadzorującą przeprowadza się również w przypadku: skargi, reklamacji, informacji w mediach dotyczącej zafalszowania produktu, sugestii inspektora przeprowadzającego inspekcję lub innych sytuacji, które mogą wskazywać na nieprawidłowości związane z prowadzeniem procesu i nadużywaniem znaku ChNG/ChOG/GTS. Inspekcja przeprowadzana jest w obecności producenta lub osoby przez niego upoważnionej (na podstawie pisemnego upoważnienia). W czasie inspekcji Inspektor przeprowadza wywiad z producentem związany z przedmiotem inspekcji oraz określa zgodność produktu i procesu produkcji produktu, posiadającego zarejestrowaną nazwę jako ChNG, ChOG lub GTS ze specyfikacją, na podstawie reprezentatywnej liczby próbek.

Po zakończeniu inspekcji nadzorującej, inspektor sporządza protokół z inspekcji nadzorującej, które przekazuje do podpisu producentowi lub osobie upoważnionej. Jeżeli producent nie zgadza się z wynikiem inspekcji i odmawia podpisania protokołu, inspektor zapisuje to w protokole w pozycji „Uwagi do protokołu”. Jeden egzemplarz protokołu zostaje przekazany producentowi. Producentowi przysługuje prawo do złożenia skargi w terminie 7 dni od daty sporządzenia protokołu. Na podstawie raportu z inspekcji nadzorującej, UJC podejmuje decyzję o utrzymaniu lub zawieszeniu certyfikatu. Decyzja musi zostać podjęta w terminie do 3 dni od daty sporządzenia raportu z inspekcji nadzorującej.

❖ **Zawieszanie certyfikacji**

UJC podejmuje decyzję o zawieszeniu certyfikacji w przypadkach:

- wykrycia w czasie inspekcji w nadzorze niespełnienia wymagań w zakresie Produktów Regionalnych i Tradycyjnych;
- niewywiązywania się przez posiadającego certyfikat z zobowiązań określonych w zawartej umowie, w tym prawa do posługiwania się certyfikatem zgodności;
- uniemożliwienia przez posiadacza certyfikatu przeprowadzenia inspekcji nadzorującej;
- otrzymania informacji z rynku lub urzędu sprawującego nadzór nad bezpieczeństwem żywności o niespełnieniu wymagań w zakresie Produktów Regionalnych i Tradycyjnych.

Zawieszenie certyfikatu dotyczy całego dokumentu, a maksymalny okres zawieszenia nie może przekroczyć okresu ważności certyfikatu. Do producenta przesyłane jest pismo zatwierdzone przez UJC, zawierające informacje o zawieszeniu oraz warunkach odwieszenia certyfikacji. W przypadku zawieszenia certyfikacji producent nie może posługiwać się znakiem ChNP/ChOG/GTS oraz zostaje usunięty z bazy wydanych certyfikatów przez UJC. Odwieszenie certyfikatu może odbyć się na podstawie przesłanych dowodów realizacji działań korygujących lub na podstawie ponownej oceny gospodarstwa/zakładu. Ostateczną decyzję o odwieszeniu certyfikacji podejmuje UJC. Informacja o odwieszeniu certyfikacji przesyłana jest do producenta, natomiast producent zostaje wpisany do bazy wydanych certyfikatów znajdujących się na stronie UJC.

❖ **Cofnięcie certyfikacji**

UJC podejmuje decyzję o cofnięciu certyfikacji w przypadkach:

- stwierdzenia celowego nadużycia uprawnień wynikających z posiadania certyfikatu;
- niespełnienia w określonym terminie warunków odwieszenia certyfikatu;
- wystąpienia w czasie inspekcji nadzorującej niezgodności niemożliwej do usunięcia przez producenta.

Do producenta wysyłana jest decyzja o cofnięciu certyfikacji wraz z uzasadnieniem. Jeżeli niezgodności wystąpiły w odniesieniu do poszczególnych odmian, a nie całego produktu, producent wzywany jest do zwrotu certyfikatu. UJC wydaje nowy certyfikat o tym samym



numery dla pozostałych odmian oraz uaktualnia informacje o producencie zamieszczone na stronie internetowej UJC.

W przypadku cofnięcia całego dokumentu, producent jest wzywany do zwrotu certyfikatu i zakazu posługiwania się znakiem ChNP/ChOG/GTS. Producent zostaje skreślony z rejestru wydanych certyfikatów (P14/F17) oraz z bazy producentów zamieszczonej na stronie UJC.

❖ **Unieważnienie certyfikatu**

Unieważnienie certyfikatu może nastąpić po:

- zgłoszeniu przez zainteresowanego producenta rezygnacji z certyfikatu,
- stwierdzeniu omyłki na wystawionym certyfikacie.

❖ **Zasady stosowania znaku ChNP/ChOG/GTS**

Po wystawieniu certyfikatu producent ma prawo oznaczać swoje produkty logiem ChNP/ChOG/GTS zgodnie z przepisami prawnymi oraz informacjami zawartymi w Umowie o certyfikację.

❖ **Przerwanie procesu certyfikacji**

Przerwanie procesu certyfikacji może nastąpić na pisemne życzenie producenta na każdym etapie tego procesu, przy czym UJC może domagać się poniesienia przez producenta kosztów realizacji procesu do chwili jego przerwania. Powodem przerwania procesu certyfikacji może też być nie wywiązanie się wnioskującego w ustalonym terminie z uzupełnienia wymaganej dokumentacji lub nie wniesienie ustalonych opłat.

❖ **Podstawowymi zasadami prawidłowego używania certyfikatu dotyczącego wyrobu są:**

- stosowanie certyfikatu wyłącznie do wyrobów spełniających ustalone wymagania,
- stosowanie certyfikatu tylko do tych wyrobów, dla których został wystawiony,
- nie odstępowanie certyfikatu do stosowania innej osobie fizycznej lub prawnej,
- informowanie jednostki certyfikującej o wszystkich zamierzonych zmianach dotyczących certyfikowanego wyrobu, procesu produkcyjnego,

- stosowanie oznaczania wyrobu informacjami związanymi z uzyskanym certyfikatem w sposób określony umową o nadzorowaniu używania certyfikatu,
- wykorzystywanie w reklamie informacji o uzyskanym certyfikacie w sposób zgodny z umową o nadzorowaniu używania certyfikatu,

10. W procesie certyfikacji wyrobu producent może spotkać się z kosztami związanymi z następującymi rodzajami czynności:

- uzgodnienia wstępne, analiza i weryfikacja kompletności dokumentacji, rejestracja wniosku,
- ocena procesu produkcji,
- analiza i ocena merytoryczna dokumentacji zebranej w procesie certyfikacji,
- opracowanie dokumentów związanych z udzieleniem certyfikatu,
- nadzór nad używaniem certyfikatu.

Każdy producent, który otrzyma certyfikat może ubiegać się o zwrot poniesionych kosztów z Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa w ramach PROW 2014-2020 „Wsparcie na przystąpienie do systemu jakości” Poddziałanie 3.1.

Prawna ochrona produktów jest szczególnie ważna dla członków Unii Europejskiej z uwagi na sprzedaż na unijnym rynku polskich produktów regionalnych i tradycyjnych. Bez zastrzeżenia ich nazw można utracić do nich prawo. Wyłącznie produkty, które przejdą proces certyfikacji i uzyskają certyfikat zgodności wydany przez jednostkę certyfikującą będą posiadać unijną ochronę prawną i mogą być sprzedawane na terenie całej Unii Europejskiej.



Rozdział V. „W grupie siła” – tworzenie sieci współpracy partnerskiej dotyczącej rolnictwa i obszarów wiejskich

W Europie Zachodniej wspólne działanie rolników jest bardzo popularne. Ma ono różne formy i nie zawsze ta współpraca podyktowana jest tylko możliwością uzyskiwania dodatkowych funduszy. Podmioty te wiedzą już, że działać wspólnie oznacza często działać taniej, efektywniej, z większym zyskiem, a czasem też szybciej. Niestety, polski rolnik przyzwyczajony jest do samodzielności. Często, mimo braku ekonomicznego uzasadnienia, kupuje do swojego gospodarstwa drogie maszyny, które wykorzystywane są przez bardzo krótki okres w roku. Tymczasem wspólne działanie sprawia, że zyskują wszyscy. Problemem jest też brak doświadczeń i praktycznego poznania korzyści płynących ze wspólnego działania. Na szczęście, sytuacja powoli się zmienia, zwłaszcza tam, gdzie rolnicy coraz skrupulatniej prowadzą swoją księgowość. Tam, gdzie zaczyna się biznesowe spojrzenie na gospodarstwo rolne, wyraźniej widać, że działanie w grupie ma sens, a w niektórych przypadkach wręcz jest to jedyna szansa na dalszy rozwój gospodarstwa.

Model partnerski opiera się na szeroko rozumianej i pełnej współpracy organizacji i instytucji reprezentujących różne sektory, która w efekcie ma doprowadzić do podejmowania nowatorskich inicjatyw prorozwojowych. Bardzo często okazuje się, że próby rozwiązywania lokalnych problemów, które podejmują samodzielnie reprezentanci różnych instytucji i organizacji, są nieskuteczne i nieefektywne. Dlatego też coraz chętniej podejmuje się trud budowania sieci partnerskiej współpracy, która daje dużo lepsze efekty niż suma poszczególnych działań podejmowanych samodzielnie.

Rolnicy, aby rozwijać swoją działalność muszą spełnić wiele wymagań, wśród których wymienić należy rejestrację grupy jako podmiot prawny w Krajowym Rejestrze Sądowym i spełnienie wszystkich warunków, jakie nakłada na grupę Ustawa o grupach producentów rolnych i ich związkach, w celu „uznania” grupy. Wówczas grupa taka może korzystać ze wsparcia finansowego.

Dzięki współpracy na płaszczyźnie grup producenckich następuje koncentracja sprzedaży, a tym samym zwiększa się możliwość poprawy pozycji negocjacyjnej dotyczącej ustalania cen zbytu. Przy czym, co szczególnie ważne, rolnicy podejmujący taką współpracę, nie tracą samodzielności ekonomicznej i organizacyjnej, a produkując różne produkty mogą być członkami różnych zespołów lub grup producenckich.

W sytuacji, gdy integracja pozioma rolników ogranicza się tylko do wspólnej sprzedaży, stosunki własności nie ulegają zmianie. Jeśli natomiast współpracujące podmioty zdecydują się

na wspólną inwestycję pozwalającą na zwiększenie wartości dodanej wytworzonych produktów (chłodnia, magazyn, pakownia itp.), pojawia się potrzeba rozszerzenia zakresu koordynacji i zarządzania wspólnym majątkiem. W ten sposób również więzi integracyjne ulegają wzmocnieniu, co może w istotnym stopniu wpływać na osiągnięte przez integrujących się rolników korzyści.

Rolnicy współpracujący w ramach grup producentów rolnych mają do wyboru kilka form organizacyjno–prawnych. Wybór formy prawnej powinien być poprzedzony dogłębną analizą celów i zadań, jakie grupa w przyszłości zamierza osiągać.

Do przedmiotowych form współpracy należą m.in.:

- rolnicze zrzeszenie branżowe,
- stowarzyszenie,
- spółdzielnia,
- spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka akcyjna.

Formy organizacyjno-prawne prowadzenia działalności gospodarczej przez grupy producentów rolnych

Cechy	Forma prawna			
	Spółka z o.o.	Spółdzielnia	Zrzeszenie	Stowarzyszenie
Charakter organizacji	gospodarczy	gospodarczy a także społeczny	społeczno-zawodowy a także gospodarczy	społeczny, zysk tylko na cele statutowe
Teren działania	bez ograniczeń	bez ograniczeń	terytorium RP	bez ograniczeń
Członkostwo	osoby fizyczne i prawne	osoby fizyczne i prawne	osoby fizyczne	osoby fizyczne
Liczba członków założycieli	min. 5 osób fizycznych, prawnych lub jednostek nie posiadających osobowości prawnej	min. 5 osób fizycznych, prawnych	min. 10 osób, w tym co najmniej 8 prowadzących gospodarstwo rolne jako właściciele, posiadacze lub użytkownicy	min. 7 osób fizycznych
Forma zaangażowania finansowego	udział	udział	składki członkowskie	składki członkowskie
Udział w podejmowaniu decyzji	równy dla wszystkich członków, nie	równy dla wszystkich członków, nie	równy dla wszystkich członków, nie	równy dla wszystkich członków, nie



	więcej niż 20% na jednego członka	więcej niż 20% na jednego członka	więcej niż 20% na jednego członka	więcej niż 20% na jednego członka
Kapitał założycielski	5000 tys. zł	wysokość udziałów ustalana w statucie	nie jest wymagany na etapie tworzenia	nie jest wymagany na etapie tworzenia
Odpowiedzialność za zobowiązania	odpowiedzialność wspólników do wysokości wkładów	członkowie do wysokości swoich udziałów	zrzeszenie do wysokości majątku	członkowie zarządu nie ponoszą odpowiedzialności za pokrycie niepodatkowych zobowiązań stowarzyszenia prowadzących działalność gospodarczą

Tabela Nr 2. Opracowanie własne, na podstawie obowiązujących przepisów prawnych, 2020r.

Bez względu na rodzaj i formę zrzeszenia, członkowie grupy muszą zaakceptować reguły przez nią przyjęte, zarówno w kontekście procesów produkcyjnych, wymogów jakościowych, środowiskowych itp. Zatem wraz z wejściem do grupy, członek-producent traci możliwość niezależnego i samodzielnego podejmowania decyzji oraz nieograniczonego zarządzania własnym majątkiem, gdy jego część przekazał jako swój udział/wkład do grupy. Na przykład w spółdzielczej grupie producentów rolnych zawarte porozumienie lub umowa pomiędzy członkiem a grupą, określa wiele kwestii szczegółowych takich, jak: opis technologii produkcji obowiązującej producenta, zapewnienie wstępu na teren gospodarstwa upoważnionym przedstawicielom grupy, zobowiązanie do udzielania grupie informacji niezbędnych do planowania pracy (wielkości dostaw, terminy, informacje o sprzedaży poza grupą itp.) i inne. W umowie występują z reguły także postanowienia dotyczące promowania produktów członków grupy, negocjowania kontraktów w imieniu członków grupy, dostarczenia środków do produkcji, zapewnienia członkom informacji marketingowych, zakaz działalności konkurencyjnej wobec gospodarstw członków.

Dla rolników - producentów i przedsiębiorców, którzy przez lata podejmowali samodzielnie decyzje, taka zmiana jest wielkim wyzwaniem i musi się wiązać z przekonaniem o słuszności współdziałania, umiejętnością poszukiwania kompromisów oraz zaufaniem do pozostałych członków. Ma to kolosalne znaczenie zwłaszcza w pierwszym okresie funkcjonowania grupy, gdy nie ma jeszcze wyników ekonomicznych. Wydaje się jednak, że



samo zaangażowanie nie wystarczy - potrzeba też pomysłu, dobrze opracowanej strategii i determinacji w jej realizacji, zwłaszcza biorąc pod uwagę wymogi stawiane na etapie tworzenia oraz funkcjonowania grup na stwierdzenie, że im większy zakres współpracy i głębsze więzi organizacyjne łączące rolników, tym większa jest skala korzyści, którą mogą osiągnąć.

Prowadzeniem rejestrów grup producentów rolnych w każdym województwie zajmuje się Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. W rejestrze podane są dane: nazwa i adres grupy, data wydania decyzji o uznaniu grupy, nazwa produktu lub grupy produktów, dane osób upoważnionych do reprezentowania grupy, jak również liczba członków grupy.

Rejestr grup producenckich w poszczególnych Oddziałach Regionalnych ARiMR

Województwo	Ogólna liczba grup producenckich	Liczba grup producenckich aktualnie działających
Dolnośląskie stan na 31.08.2020	210	67
Kujawsko-Pomorskie stan na 03.09.2020	187	52
Lubelskie stan na 01.10.2020	54	14
Lubuskie stan na 18.09.2020	84	18
Łódzkie stan na 18.09.2020	120	86
Małopolskie stan na 28.07.2020	27	14
Mazowieckie stan na 21.08.2020	120	76
Opolskie stan na 02.10.2020	189	74
Podkarpackie stan na 01.10.2020	62	22



Podlaskie stan na 30.09.2020	52	10
Pomorskie stan 25.09.2020	105	25
Śląskie stan na 05.10.2020	37	9
Świętokrzyskie stan na 05.08.2020	21	3
Warmińsko-Mazurskie stan na 03.09.2020	120	18
Wielkopolskie stan na 24.09.2020	676	256
Zachodniopomorskie stan na 28.09.2020	100	10
Razem	2164	754

Tabela Nr 3 Opracowanie własne, źródło: www.arimr.gov.pl

Świadomość, że mechanizm rynkowy spycha niejako rolnictwo na boczny tor, czego wyrazem jest gorsza sytuacja dochodowa gospodarstw rolnych w porównaniu z innymi typami gospodarstw domowych, stała się przesłanką do propagowania w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) idei tworzenia i wspierania grup producentów rolnych i ich zrzeszeń.

Wspólna Polityka Rolna w latach 2014-2020 koncentruje się wokół trzech celów. Pierwszym z nich jest efektywna produkcja żywności, czyli zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego, poprawa zdolności produkcyjnej rolnictwa unijnego i jego konkurencyjności oraz zwiększenie dochodów rolników. Po drugie, planuje się prace nad zrównoważonym zarządzaniem zasobami naturalnymi, czyli wspieranie działalności rolniczej prowadzonej metodami przyjaznymi środowisku, zabezpieczanie dostarczania środowiskowych dóbr publicznych, promowanie ekologicznego wzrostu poprzez innowacje, kontynuację działań mających na celu łagodzenie skutków zmiany klimatu. Wreszcie po trzecie, celem WPR jest zrównoważony rozwój terytorialny, czyli wspieranie zatrudnienia na terenach wiejskich, zachowanie sfery społecznej obszarów wiejskich i promowanie dywersyfikacji jako środka do zapewnienia wykorzystania potencjału przez podmioty lokalne. Nie ulega wątpliwości, że zrzeszanie się producentów rolnych może przyczynić się do realizacji większości tych celów.



Ustawodawca, zarówno unijny, jak i polski, stara się wprowadzić instrumenty, które zachęcą producentów do zrzeszania się. Niewątpliwie współpraca rolników sprzyja realizacji celów WPR związanych przede wszystkim z poprawą zdolności produkcyjnej rolnictwa unijnego i jego konkurencyjności, zwiększeniem dochodów rolników, zrównoważonym rozwojem terytorialnym, czyli wspieraniem zatrudnienia na terenach wiejskich, promowaniem dywersyfikacji w celu zapewnienia wykorzystania potencjału przez podmioty lokalne. Działania te nie są jednak jednostronne. Unia Europejska, zwłaszcza zaś Wspólna Polityka Rolna, wpływa na rozwój grup i organizacji producentów rolnych. Z drugiej strony zrzeszenia rolników mogą przyczynić się do realizacji celów WPR. Rozwój grup producentów rolnych i realizacja nowych wyznań WPR zależą nie tylko od przepisów prawnych dotyczących ich organizacji i funkcjonowania oraz zasad finansowania, ale także od struktury agrarnej i sytuacji społeczno-gospodarczej w krajach członkowskich. Dlatego stopień zrzeszania producentów rolnych jest bardzo zróżnicowany w różnych rejonach Europy. Na przykład we Francji czy Włoszech najczęściej to spółdzielnie rolnicze wspierają swoich członków, czyli producentów rolnych prowadzących gospodarstwo rolne, w realizacji celów i zadań, a także nowych wyznań WPR. Również w Polsce niektóre grupy czy organizacje producentów rolnych wybierają formę spółdzielni, która odpowiada instytucji na przykład francuskiej spółdzielni rolniczej czy włoskiego przedsiębiorcy rolnego (którym jest także spółdzielnia rolnicza).

Do rozwoju grup producentów rolnych w naszym kraju przyczyniły się zwłaszcza różne instrumenty finansowe – przede wszystkim możliwość uzyskania środków unijnych na ich rozwój. Zasadne są jednak wątpliwości, czy po okresie finansowania grupy producentów trwale wpiszą się w rozwój rynku. Wiele podmiotów nie przeznaczowało bowiem dotacji unijnych na inwestycje ani zakup środków trwałych, ale na wydatki bieżące – a dalsze funkcjonowanie łączy się z przeznaczaniem przez producentów rolnych dodatkowych środków na koszty administracyjne grupy, czyli m.in. wynagrodzenia zarządu, księgowych, najmu itp. Powszechnie zmierza się do tego, aby pomoc unijna była przeznaczana głównie na środki trwałe, z których mogą korzystać członkowie. Daje to większą szansę na kontynuację działalności grupy po upływie okresu finansowania.

Wspieranie aktywizacji grup producenckich, ich zaangażowanie w działania promujące produkcję rozwój obszarów wiejskich jest ważnym kierunkiem rozwoju gospodarczego województwa mazowieckiego. Podejmowane działania zmierzają do podniesienia jakości życia na obszarach wiejskich i nie tylko, w szczególności poprzez poprawę jakości i koncentracji produkcji w gospodarstwach rolnych.



Rozdział VI. „Krok po kroku” – jak założyć grupę producencką

Krok 1

Dlaczego warto zawiązać współpracę, niż funkcjonować indywidualnie?

Grupa producencka nie jest wskazaniem konkretnej formy prawnej, ale odnosi się do organizacji. Może być sformalizowana jako spółdzielnia, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, stowarzyszenie, zrzeszenie. Celem grupy producenckiej jest wprowadzenie na rynek produktów wytworzonych w gospodarstwach zrzeszonych członków. Korzyści płynące z zawiązania współpracy jest wiele, ale jedną z głównych przesłanek przemawiających za organizacją rolniczą jest racjonalizacja kosztów i możliwość korzystania ze wspólnego parku maszynowego. Wspólnie mają możliwość inwestowania, tak aby zapewnić sobie sprzedaż większych partii produktów rolnych.

Grupy producentów tworzone są, by pomóc grupie osób w dostosowaniu produkcji do potrzeb rynku, ułatwić lepsze zdobycie rynków zbytu. W ramach zawiązanej współpracy członkowie wspólnie zaopatrują swoich członków w środki produkcji rolnej, co w konsekwencji daje im możliwość uzyskania wymiernych obniżek cen z uwagi na skalę łączonych zakupów. Dlatego coraz więcej rolników decyduje się na podjęcie współpracy, aby wspólnie realizować cele.

Głównym celem producentów rolnych jest wyprodukować taką ilość żywności, aby zaspokoić potrzeby społeczności. Jednym z większych wyzwań jakie stoją przed producentami jest znalezienie stałych odbiorców. Gospodarstwa rolne prowadzone w pojedynkę mają problem, aby przygotować do sprzedaży dużą ilość towaru, zapewniając przy tym ciągłość dostaw w niskiej cenie, tak aby produkcja była dla niego opłacalna. Pojedynczy producenci często nie mają siły przebicia w negocjacjach warunków sprzedaży. Pozycja na rynku może wzrosnąć poprzez organizowanie się w grupy producenckie. Zawiązując taką formę działalności gospodarczej, producenci zyskują mocniejszą pozycję na rynku wobec nabywców, a przede wszystkim stają się konkurencyjni.

Zadaniem grupy jest wspólne dostosowanie produkcji rolnej do panujących warunków rynkowych. W ramach prowadzonej organizacji członkowie wspólnie przygotowują towar do obrotu, planują produkcję centralizując sprzedaż i dostawy do odbiorców. W grupie rolnicy zobowiązani są do ustalania wspólnej polityki, jak również informowania o produkcji uwzględniając dostępność produktów.



Korzyści zawiązywania współpracy rolników w grupę:

- ❖ od początku jasno określony cel skoncentrowany na działalności komercyjnej,
- ❖ poprawa jakości produktu poprzez stosowanie jednolitej technologii produkcji,
- ❖ wspólna marka na rynku,
- ❖ wspólne zakupy środków produkcyjnych przyczyni się do obniżenia kosztów,
- ❖ negocjacje warunków cenowych i sprzedaży wytworzonych produktów, w tym również wyeliminowanie pośredników handlowych,
- ❖ wymiana informacji w zakresie technologii, produkcji, tym samym podniesienie standardów,
- ❖ stworzenie wspólnej marki,
- ❖ powstają miejsca pracy na obszarach wiejskich,

Krok 2

Jaką formę wybrać?

Przygotowując się do zakładania grupy producentów należy poznać wymogi określone w ustawie o grupach producentów rolnych i ich związkach.

- ❖ Kto może być członkiem grupy? - zgodnie z art. 2 ww. ustawy osoby fizyczne, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby prawne prowadzące gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub prowadzące działalność rolniczą w zakresie działów specjalnych produkcji rolnej. Ustawa wskazuje cele, dla których grupa jest zawiązywana: dostosowania produktów rolnych i procesu produkcyjnego do wymogów rynkowych, wspólnego wprowadzania towarów do obrotu, w tym przygotowania do sprzedaży, centralizacji sprzedaży i dostawy do odbiorców hurtowych, ustanowienia wspólnych zasad dotyczących informacji o produkcji ze szczególnym uwzględnieniem zbiorów i dostępności produktów rolnych, rozwijania umiejętności biznesowych, marketingowych oraz organizowania i ułatwiania procesów wprowadzania innowacji, a także ochrony środowiska naturalnego.
- ❖ Od czego zacząć? - pierwsi chętni do założenia grupy, którzy zbiorą co najmniej wymaganą liczbą członków założycieli, o wystarczającym potencjale produkcyjnym opartym na danym produkcie, mogą przystąpić do uzgodnienia zakresu działania grupy i wyznaczenia priorytetów gospodarczych. To jedno z ważniejszych zadań przed jakim stoi grupa. Trzeba mieć jasno wytyczony cel i wyznaczenie korzyści, jakie są do osiągnięcia, np. zwiększenie dochodów indywidualnych czy obniżenie kosztów. Początki formalizowania grupy są bardzo istotne. Grupa musi sprecyzować, jakie korzyści może zaoferować nabywcy, których



nie mogą zapewnić mu inni producenci. Osiągnięcie sukcesu będzie najbardziej prawdopodobne, jeśli będzie odpowiedzią na zapotrzebowanie rynku. Warunkiem dobrej organizacji jest wytypowanie lidera, który mając zaufanie pozostałych członków założycieli zdecyduje się pokierować działalnością grupy.

Krok 3

Usankcjonowanie działalności producentów

Przystępujemy do zwołania zebrania założycielskiego. To oficjalna forma zawiązania grupy i podpisania aktu założycielskiego. Na tym dokumencie opiera się powstała organizacja. Wybór reprezentantów do podejmowania bieżącej działalności to kolejny kluczowy punkt zebrania założycielskiego. Następnie członkowie podejmują uchwałę upoważniającą nowo wybrane władze do złożenia wniosku o wpis do odpowiedniego krajowego rejestru przedsiębiorców.

Niezależnie od wybranej formy prowadzenia działalności grupa musi uchwalić statut lub umowę notarialną zwaną aktem założycielskim, który w sposób szczegółowy wskazuje zasady współpracy pomiędzy członkami, jak również zakres działalności. W szczególności dokument powinien zawierać:

- ❖ zasady przyjmowania do grupy nowych członków oraz występowania członków z grupy,
- ❖ zasady zbywania akcji lub udziałów w spółce akcyjnej lub spółce z ograniczoną odpowiedzialnością,
- ❖ zasady dostarczania przez członków grupy informacji dotyczących wielkości sprzedaży i cen uzyskiwanych za produkty, z uwagi na które grupa została powołana, a są sprzedawane poza grupą,
- ❖ zasady tworzenia i wykorzystania funduszu specjalnego, jeżeli będzie on utworzony,
- ❖ sankcje wobec członka grupy, który nie wypełnia nałożonych na niego obowiązków.

Ponadto, akt założycielski może zawierać postanowienia:

- ❖ zaopatrzenia członków grupy w środki produkcji,
- ❖ zasad wspólnego użytkowania sprzętu rolniczego,
- ❖ promocji produktów lub grupy produktów wprowadzanych do obrotu,
- ❖ przechowywania, konfekcjonowania i standaryzacji produktów lub grupy produktów.



Krok 4

Wybór odpowiedniego rejestru

Przystępujemy do wypełnienia obowiązku rejestracji przedsięwzięcia wybierając odpowiedni rejestr krajowy. Grupy producenckie zobowiązane są do zgłoszenia prowadzonej działalności gospodarczej w Krajowym Rejestrze Sądowym, na który składają się rejestr przedsiębiorców, stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych oraz dłużników niewypłacalnych. Pełni on funkcję informacyjną o podmiotach uczestniczących w obrocie gospodarczym oraz legalizacyjną nadająca osobowość prawną, co wskazuje na zdolność do nabycia praw i obowiązków oraz dokonywania czynności prawnych.

Mając numer KRS stajemy się pomiotem prowadzącym działalność gospodarczą, więc w dalszej kolejności grupa producentów swoją działalność rejestruje w urzędzie skarbowym, urzędzie statystycznym, jak również w zakładzie ubezpieczeń społecznych. Kolejne obowiązki to posiadanie rachunku bankowego, pieczętki firmowej, wypełnienie obowiązków wynikających z pozostałych przepisów sanitarnych, ochrony środowiska, czyli standardowe wymagania do wypełnienia, stojące przed przedsiębiorcami.

Krok 5

Plan działania – podstawowe zadania grupy

Procedura ubiegania się o decyzję administracyjną zostaje wydana przez dyrektora oddziału regionalnego Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, właściwego ze względu na siedzibę grupy. Dyrektor Agencji wydaje decyzję o uznaniu grupy, jeżeli spełnia ona warunki oraz zatwierdza plan biznesowy, dokonuje wpisu grupy do rejestru grup oraz zatwierdza zmiany do planu biznesowego.

Wniosek o wydanie decyzji administracyjnej dla grupy, zawiera:

- ❖ nazwę i siedzibę grupy;
- ❖ dane osobowe osób upoważnionych do reprezentowania grupy zgodnie z jej aktem założycielskim;
- ❖ oznaczenie produktu lub grupy produktów;
- ❖ listę członków grupy;
- ❖ numer grupy w Krajowym Rejestrze Sądowym.



Do wniosku, załączamy akt założycielski grupy, plan biznesowy grupy w zakresie realizacji celów zgodny z aktem założycielskim, sporządzony na co najmniej 5 lat, na formularzu opracowanym przez Agencję i udostępnionym na stronie internetowej Agencji, oświadczenia członków grupy o prowadzeniu (w dniu składania wniosku) gospodarstwa rolnego lub działu specjalnego produkcji rolnej w zakresie produkcji produktów lub grup produktów, ze względu na które grupa została utworzona.

Zadaniem planu działania jest wskazanie celów, które będą wykorzystywane w codziennej pracy grupy. Pozwoli również w prowadzeniu bieżącej kontroli pracy. Pięcioletni okres pracy powinien uwzględniać działania do zrealizowania przedsięwzięć, jak również zawierać kwestie finansowe. Ponadto plan wyznacza kierunki działania grupy, im bardziej precyzyjne są informacje, tym większe są szanse na skuteczną współpracę członków grupy. Wówczas są szanse na większy sukces przedsięwzięcia. Dlatego należy precyzyjnie określić kierunki rozwoju gospodarstw wchodzących w skład grupy producenckiej, scharakteryzować członków, wskazać skalę planowanej sprzedaży, produkcji, zamierzenia inwestycyjne. Tu należałoby wspomnieć o określeniu strategii działalności, która jest podstawą przy tworzeniu marki, określeniu sposobu dystrybucji i promocji. To wszystko powinno mieć odzwierciedlenie w budżecie, który wskazuje kapitał i źródło finansowe.

Krok 6

Decyzja administracyjna i co dalej?

Wydana decyzja administracyjna wskazuje, iż grupa spełniła niezbędne warunki wynikające z przepisów prawa i daje podstawę do wpisania do rejestru producentów rolnych. Od tego momentu grupa rozpoczyna swoją działalność, czyli realizację założonego planu.

Nadzór nad działalnością grupy sprawuje dyrektor oddziału regionalnego Agencji właściwy ze względu na siedzibę grupy. Kontrole prowadzone są w zakresie poprawności i zgodności ze stanem faktycznym danych zawartych we wniosku i planie biznesowym.

Osoby upoważnione do wykonywania czynności kontrolnych mają prawo do:

- ❖ wstępu na teren nieruchomości należących do grupy;
- ❖ żądania pisemnych lub ustnych informacji związanych z przedmiotem kontroli;
- ❖ wglądu do dokumentów związanych z przedmiotem kontroli, sporządzania z nich odpisów, wyciągów lub kserokopii oraz zabezpieczania tych dokumentów.



Zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa na grupie producentów ciąży obowiązek corocznego składania sprawozdania z obrotu produktem lub grupą produktów, ze względu na które grupa została utworzona, za dany rok działalności grupy, w szczególności podając:

- ❖ nazwę, siedzibę i adres grupy;
- ❖ rodzaj produktu lub grupy produktów, ze względu na które grupa została utworzona;
- ❖ aktualną liczbę członków grupy;
- ❖ informację o rocznej wielkości produkcji i wartości przychodów netto grupy ze sprzedaży produktu lub grupy produktów, ze względu na które grupa została utworzona, wytworzonych w gospodarstwach lub działach specjalnych produkcji rolnej członków grupy;
- ❖ informację o łącznej rocznej wielkości produkcji i wartości przychodów netto grupy ze sprzedaży produktu lub grupy produktów, ze względu na które grupa została utworzona.

Co w sytuacji, w której grupa producentów rolnych nie będzie w stanie zrealizować któregoś z działań? Istnieje wtedy możliwość zmiany biznesplanu. Grupa musi pamiętać o terminach – przed zakończeniem roku działalności do trzech miesięcy, którego dotyczy ta zmiana. Należy również pamiętać, iż każde zmienione działanie ma odzwierciedlać dany cel, do którego ma finalnie się odnosić, tj.:

- ❖ dostosowanie produktów rolnych i procesu produkcyjnego członków do wymogów rynkowych,
- ❖ wspólne wprowadzanie towarów do obrotu, w tym przygotowanie do sprzedaży, centralizacja sprzedaży oraz dostawy do odbiorców hurtowych,
- ❖ ustanowienie wspólnych zasad dot. informacji o produkcji, ze szczególnym uwzględnieniem zbiorów i dostępności produktów rolnych,
- ❖ rozwijanie umiejętności biznesowych i marketingowych,
- ❖ organizowanie i ułatwianie procesów wprowadzania innowacji,
- ❖ ochrona środowiska naturalnego.



Rozdział VII. Zasady tworzenia strategii promocji w obszarze przedsiębiorczości rolniczej

Wytwarzanie produktów tradycyjnych i lokalnych ma nie tylko istotny wpływ na promocję regionu mazowieckiego, ale wspomaga również rozwój obszarów wiejskich tego obszaru poprzez tworzenie mieszkańcom możliwości zarobkowania w ich własnym środowisku. Rozwój w tym kierunku umożliwi zarówno zachowanie dziedzictwa kulturowego oraz daje możliwość zróżnicowanie działalności na terenach wiejskich, zapobiegając tym samym wyludnianiu się obszarów wiejskich i ich marginalizacji.

Poniżej omówione zostały przykładowe kierunki budowy strategii i promocji produktów lokalnych i tradycyjnych pochodzących z obszaru powiatu płockiego, jako zachęta dla lokalnych wytwórców do podejmowania dalszych, wspólnych działań zmierzających do rozwoju tego rodzaju działalności. Przedstawiana propozycja może stanowić impuls, inspirację do stworzenia, opracowania trwałej strategii promocji przez wszystkie zainteresowane podmioty, którym rozwój obszarów wiejskich nie jest obojętny.

❖ Cele strategii

Cel 1: Identyfikacja i inwentaryzacja produktów tradycyjnych i lokalnych

Znajomość kultury i historii naszego regionu pozwala zakładać, że na jego terenie wytwarzanie i sprzedaż produktów tradycyjnych i lokalnych może stanowić istotną gałąź sektora rolno-spożywczego, a także wytwórczego (rękodzieło). Wytwarzane na terenie powiatu płockiego produkty zawdzięczają swą wyjątkowość lokalnej kulturze, tradycji i historii oraz stanowią istotną część składową kulturowego dziedzictwa. Dlatego nie można dopuścić do ich zapomnienia. Aby tak się nie stało, należy stworzyć ogólnodostępną bazę tych produktów – stanowiącą swoistą inwentaryzację. Jednocześnie należy określić jasno, co autorzy rozumieją pod pojęciem produktu tradycyjnego i produktu lokalnego powiatu płockiego.

Przykładowe terminy mogące znaleźć zastosowanie przy opracowywaniu strategii:

„Produkt regionalny” – produkt rolny lub środek spożywczy, posiadający przyznaną przez Komisję Europejską Chronioną Nazwę Pochodzenia (PDO), Chronione Oznaczenie Geograficzne (PGI) lub Gwarantowaną Tradycyjną Specjalność (Świadectwo Szczególnego Charakteru) – TSG.

„Produkt tradycyjny powiatu płockiego” – jest to produkt rolny, środek spożywczy lub napój spirytusowy, którego jakość lub wyjątkowe cechy lub właściwości wynikają ze

stosowania tradycyjnych metod wytwarzania. Definicja tego produktu jest zbieżna z definicją zawartą w ustawie o rejestracji i ochronie nazw i oznaczeń produktów rolnych i środków spożywczych oraz o produktach tradycyjnych, jednocześnie produkt ten nie musi znajdować się na Liście Produktów Tradycyjnych, aby mógł znaleźć się w bazie produktów tradycyjnych Mazowsza.

„Produkt lokalny powiatu płockiego” – to wytwór rąk i umysłu ludzkiego, charakterystyczny dla obszaru i środowiska powiatu płockiego, musi się niezmiennie charakteryzować wysoką jakością.

Z takiej bazy, zawierającej szereg przydatnych informacji o produktach tradycyjnych i lokalnych powiatu płockiego, mogliby korzystać konsumenci, chcący dowiedzieć się czegoś więcej o kupowanych wyrobach, a także osoby zainteresowane dystrybucją oraz sprzedażą tych produktów. Baza taka umożliwiłaby więc nie tylko zdobycie informacji na temat tradycyjnej żywności i dziedzictwa kulturowego naszego regionu, ale również informacje uzyskane za jej pośrednictwem posłużyłyby wszystkim, którzy zamierzaliby zarabiać na handlu wyrobami tradycyjnymi i lokalnymi. A to z kolei stworzyłoby producentom tych towarów możliwości zwiększenia produkcji.

Podsumowując, stworzenie bazy produktów tradycyjnych i lokalnych powiatu płockiego umożliwi ich identyfikację szerszej liczbie odbiorców, a także zachęci do rozwoju i zaktywizuje lokalnych producentów. Będzie to pierwszym krokiem w kierunku wpisania produktów tradycyjnych z terenu powiatu płockiego na listę krajową, a w późniejszym etapie do zarejestrowania ich na szczeblu wspólnotowym. Natomiast w odniesieniu do produktów lokalnych powiatu płockiego – będzie to stanowiło pierwszy krok do nadania w przyszłości produktom marki lokalnej.

Cel 2: Zwiększenie świadomości odbiorców

Konsument, podejmując decyzję o kupnie, często kieruje się ceną. Produkty tradycyjne, ze względu na swój charakter, tradycyjne metody wykonania i niedużą skalę wytwarzania, użycie naturalnych składników, są zazwyczaj droższe niż podobne do nich wyroby produkowane na skalę przemysłową. Podobnie rzecz ma się z innymi wyrobami i usługami nie nakierowanymi na odbiorcę masowego, gdzie wykonanie jednego wyrobu jest bardzo pracochłonne. Dlatego też należy uświadomić konsumentowi wyjątkowość kierowanego doń produktu. Musi on wiedzieć, co kryje się pod wyższą ceną. Baza produktów powiatu płockiego, w której zamieszczone zostaną informacje na temat produktów tradycyjnych i lokalnych



podwyższy świadomość kupujących, a to będzie miało wpływ na dokonywane przez nich wybory.

Kupujący coraz częściej poszukują informacji na temat zdrowej, produkowanej metodami tradycyjnymi żywności, a stworzenie takiej bazy wyszłoby naprzeciw tym oczekiwaniom. Dostępność informacji na temat produktów tradycyjnych i lokalnych powiatu plockiego może również wpłynąć na zwiększenie popytu na takie wyroby.

Cel 3: Zachęcanie producentów do rejestracji ich wyrobów na szczeblu krajowym, a w dalszej perspektywie na szczeblu wspólnotowym.

Wnioski o uznanie produktu za produkt tradycyjny na gruncie krajowym są sporządzane w podobny, choć mniej restrykcyjny sposób, niż wnioski przygotowywane do rejestracji nazwy wyrobu na gruncie wspólnoty. Dzięki takiemu rozwiązaniu producenci, którzy z czasem zapragną zarejestrować swój wyrób w Unii Europejskiej, nie będą mieli z przygotowaniem takiego wniosku większych problemów. Należy uświadomić producentom, że przyznanie produktowi statusu produktu tradycyjnego może okazać się pierwszym etapem pozwalającym na jego zidentyfikowanie, komercjalizację i znaczne zwiększenie sprzedaży. Należy też poinformować ich o tym, że wytwórcy produktów tradycyjnych będą mogli starać się o udzielenie odstępstw od obowiązujących i prawnie uregulowanych wymogów produkcyjnych (weterynaryjnych, higienicznych lub sanitarnych). Odstępstwa te muszą wynikać ze stosowania przez producentów niezmiennych, tradycyjnych metod wytwarzania. Udzielenie tego typu odstępstw nie może jednak wpływać negatywnie na jakość zdrowotną produktu.

Obecnie większość producentów nie podejmuje działań zmierzających do rejestracji, z powodu zbyt małego zakresu sprzedaży, problemów ze zorganizowaniem grupy lub brakiem odpowiednich informacji lub dokumentów potwierdzających tradycyjny charakter produktu. Należy przede wszystkim uświadomić producentom, że umieszczenie nazwy wyrobu na Liście Produktów Tradycyjnych (baza krajowa) powinno być traktowane przez nich nie jako cel ostateczny, ale jako punkt wyjścia do rozpoczęcia procesu ubiegania się o rejestrację i umieszczenie oraz ochronę nazw w systemie Unii Europejskiej.



Cel 4: Rozwój regionalny oraz zwiększenie zatrudnienia na terenach wiejskich

Inwentaryzacja i identyfikacja produktów tradycyjnych i lokalnych powinna wpłynąć na drobnych producentów i wytwórców żywności. Zakładanym efektem powyższych działań powinno być pobudzenie aktywności gospodarczej, rozwój agroturystyki i turystyki wiejskiej na terenie powiatu plockiego.

Pozyskiwanie dochodów i prowadzenie działalności gospodarczej dzięki sprzedaży produktów tradycyjnych i lokalnych zagwarantuje, że tradycyjne metody produkcji nie zostaną zapomniane, a produkowana żywność, dzięki charakteryzującej je wysokiej jakości, zapewni sobie stały zbyt. To z kolei może spowodować tworzenie nowych miejsc pracy na wsi – choć na tak wąskim obszarze, jakim jest jedynie wyrób produktów tradycyjnych i lokalnych – a to z kolei, w dłuższej perspektywie czasu, prowadzić może do rozwoju obszarów wiejskich naszego regionu.

Cel 5: Promowanie dziedzictwa kulturowego

Celem strategii jest między innymi, ocalenie od zapomnienia kultury i tradycji, wspieranie działań zmierzających do rozpowszechniania wiedzy na temat dziedzictwa kulturowego istniejącego na obszarze powiatu plockiego. Inwentaryzacja i identyfikacja produktów tradycyjnych i lokalnych występujących na terenie powiatu plockiego pozwoli na efektywne propagowanie dziedzictwa kulturowego naszego regionu. Należy dążyć do tego, aby w dłuższej perspektywie produkty te stały się „wizytówką tradycji” powiatu plockiego. Z czasem staną się one chlubą naszego regionu i doskonałym narzędziem marketingowym, promującym powiat plocki.

❖ Działania służące realizacji strategii

1. Działania informacyjne

Realizację celów strategii należy rozpocząć od akcji informacyjnej. W pierwszej kolejności winno się poinformować producentów produktów tradycyjnych i lokalnych o korzyściach, jakie płyną z zarejestrowania tychże produktów. Należy ich poinformować o projekcie stworzenia lokalnej bazy produktów tradycyjnych i lokalnych oraz zachęcić, aby zamieszczali tam informacje o swoich wyrobach. Byłby to I etap prowadzący



zarówno do rejestracji produktów tradycyjnych, a także do zwiększenia ich sprzedaży. Do najpowszechniejszych działań informacyjnych należałyby: zamieszczanie artykułów w prasie lokalnej oraz spotkania z producentami.

2. Prowadzenie spisu produktów tradycyjnych i lokalnych powiatu płockiego

Lokalna baza – spis produktów tradycyjnych i regionalnych - byłaby prowadzona przez Wydział Środowiska i Rozwoju Obszarów Wiejskich Starostwa Powiatowego w Płocku. Spis produktów byłby publikowany również na stronie internetowej Powiatu Płockiego. Produkty zamieszczane w spisie zostałyby posegregowane wg dwóch kategorii: „Produkt tradycyjny powiatu płockiego”, „Produkt lokalny powiatu płockiego”. Zamieszczane byłyby alfabetycznie w poszczególnych kategoriach. Kliknięcie na nazwę produktu przekierowywało będzie do szczegółowych informacji na temat produktu (krótki opis produktu z rysem historycznym) i jego wytwórcy (dane teleadresowe wytwórcy) oraz informacji dotyczących możliwości i miejsc nabycia produktów. Obok nazwy produktu wskazane byłoby zamieszczenie fotografii przedstawiającej produkt.

Takie rozwiązanie ułatwi wszystkim zainteresowanym odnajdywanie informacji na temat produktów tradycyjnych i lokalnych z obszaru powiatu płockiego. Może ono przynieść również wymierne korzyści ekonomiczne, zarówno producentom tych wyrobów, jak i całemu regionowi. Stworzenie spisu produktów tradycyjnych i lokalnych będzie miało na celu również oswojenie i przekonanie producentów do rejestracji ich produktów, najpierw na szczeblu krajowym, a w późniejszym czasie na szczeblu wspólnotowym.

3. Działania promocyjne

Powiat Płocki przygotowuje materiały promocyjne, dotyczące produktów zgłoszonych na listę produktów tradycyjnych i lokalnych powiatu płockiego, w formie folderów i ulotek promocyjnych. W tych opracowaniach można będzie też zawrzeć krótką informację o możliwościach i warunkach wpisania produktów na Listę Produktów Tradycyjnych. Na stronach internetowych zainteresowanych (jednostek samorządu terytorialnego, organizacji pozarządowych, osób prywatnych) umieszczone zostaną linki przekierowujące do utworzonej strony, na której zostanie zamieszczony spis produktów tradycyjnych i lokalnych powiatu płockiego.

W początkowym okresie koszty promocji mogłyby być pokrywane przez samorząd. W miarę postępu komercjalizacji i rozwoju rynku produktów lokalnych i tradycyjnych, finansowanie materiałów promocyjnych w coraz większym stopniu przenoszone będzie na zainteresowanych producentów.

W ramach powyższych działań do realizacji przewiduje się również:

- przeprowadzanie szkolenia dla producentów z zakresu rejestracji, ochrony i kontroli produktów tradycyjnych;
- organizowanie konkursów z nagrodami;
- opracowanie i wydanie folderu promującego potrawy regionalne;
- organizowanie cyklu szkoleń dotyczących produktów lokalnych.

4. Działania prowadzące do zwiększenia sprzedaży produktów tradycyjnych i lokalnych

Główną zaletą produktów tradycyjnych jest to, że są one wytwarzane zgodnie z dawnymi metodami, z naturalnych składników, są więc to produkty wysokiej jakości. Podobnie wygląda sprawa produktów lokalnych z naszego regionu. Dlatego ważne jest dostarczenie odpowiednich informacji kupującemu, które mogą spowodować, że podejmując decyzję o zakupie nie będzie się on kierował wyłącznie ceną, ale również będzie mieć na względzie to, co jest atutem produktów tradycyjnych i lokalnych – ich wysoką jakość, tradycyjne wykonanie, naturalne składniki itp.

5. Marka lokalna

Oprócz informacji należy również zadbać o to, żeby produkt tradycyjny i lokalny powiatu płockiego był rozpoznawalny przez odbiorców. Kluczowym elementem strategii produktu, mającym istotny wpływ na atrakcyjność oferty, a jednocześnie ułatwiającym identyfikację produktu, jest marka. W przypadku produktów lokalnych i tradycyjnych byłaby to marka lokalna. Marka lokalna nie tylko ułatwiłaby identyfikację produktów, ale również chroniłaby specyficzne elementy produktów przed imitacją. Symbolika marki lokalnej niesie ze sobą pewne idee związane z jakością produktu lokalnego i tradycyjnego, pomaga skojarzyć produkt z regionem, z którego pochodzi oraz przywiązuje klientów do tego produktu.

Mając powyższe na względzie, Powiat Płocki podejmie działania zmierzające do opracowania logo marki lokalnej, ustali zasady, na podstawie których produktowi zostanie

przyznana marka lokalna, a także powoła kapitułę przyznającą markę produktom lokalnym i tradycyjnym z powiatu płockiego.

6. Opakowanie

Kolejnym elementem charakteryzującym produkt jest jego opakowanie. Wskazane byłoby, gdyby produkty lokalne i tradycyjne z obszaru powiatu płockiego posiadały na swych opakowaniach elementy informujące o tym, że pochodzą właśnie z naszego regionu (np. ujednoliconą nazwa na etykietach – wydzielona część przestrzeni etykiety lub „wisząca wizytówka” dołączana do produktów z logo marki lokalnej, na której widniałby napis: „Produkt z powiatu płockiego”). Logo umieszczane byłoby nie tylko na opakowaniach jednostkowych, ale również na opakowaniach zbiorczych. Dzięki niemu produkty z naszego regionu wyróżniałyby się wśród innych i byłyby łatwiej rozpoznawalne, a kupujący mogliby szybciej do nich trafić.

7. Dystrybucja

Ważnym elementem pomocowym w kierowaniu produktu do konsumentów jest określenie kanałów dystrybucji. Często producenci prowadzą sprzedaż bezpośrednią, na niedużą skalę, sezonową lub okazjonalną. Dzięki realizacji założeń strategii, zwłaszcza dzięki działaniom informacyjno-promocyjnym, ten rodzaj sprzedaży mógłby okazać się w niedalekiej już przyszłości niewystarczający. Dlatego należałoby przedsięwziąć już bez zbędnej zwłoki odpowiednie kroki prowadzące do rozszerzenia sprzedaży. W tym celu Powiat Płocki podejmie się przeprowadzenia rozmów z handlowcami i restauratorami zainteresowanymi sprzedażą produktów tradycyjnych i lokalnych.

Jednym z projektów rozszerzenia sprzedaży jest udostępnienie przez handlowców przestrzeni towarowej w ich placówkach (półka, regał, pomieszczenie) na produkty tradycyjne i lokalne powiatu płockiego, a także materiały promocyjne z powiatu płockiego. Lokalni restauratorzy w swojej ofercie mogliby proponować również potrawy tradycyjne z naszego regionu, korzystając ze stworzonej listy produktów tradycyjnych powiatu płockiego.

8. Rozwój produkcji

Jeśli działania promocyjne odniosą zakładany skutek, Powiat Płocki będzie nakłaniał producentów do łączenia się w grupy producenckie, gdyż w ten sposób dużo łatwiej można będzie powiększyć produkcję, która zazwyczaj jest produkcją sezonową, bądź okazjonalną – jest to produkcja na niewielką skalę.

W tym celu Powiat Płocki podjąłby się :

- organizacji cyklu szkoleń dotyczących tworzenia i funkcjonowania grup producentów wyrobów lokalnych;
- stworzenie systemu wsparcia doradczego dla grup tworzących sieć dystrybucji wyrobów lokalnych;
- opracowaniu i wydaniu katalogów wyrobów lokalnych dystrybuowanych we wspólnej sieci.

Podsumowanie

Realizacja celów strategii nie pozwoli zapomnieć o kulturze i tradycjach powiatu płockiego, pomoże wypromować produkty tradycyjne i lokalne z naszego regionu, które staną się jednym z istotnych instrumentów pomocnych w rozwiązaniu części problemów, z którymi borykają się mieszkańcy obszarów wiejskich naszego regionu. Zwiększeniu sprzedaży tych produktów może również towarzyszyć wzrost dochodów mieszkańców, zwłaszcza na terenach wiejskich.

Podstawową korzyścią z realizacji kierunków przedstawionych w powyższym projekcie strategii jest zwrócenie uwagi, zarówno konsumentom, jak i producentom, dużego bogactwa naszego regionu, nie tylko w zakresie produkcji tradycyjnej żywności, ale także produktów lokalnych z obszaru powiatu płockiego.



Rozdział VIII. Wyzwania i szanse dla działalności rolniczej

Zmiany ekonomiczno-gospodarcze ostatnich lat mają znaczący wpływ na sytuację gospodarstw rolnych i mieszkańców wsi. Od lat gospodarstwa domowe, nie tylko rolne próbują pozyskać dodatkowe źródło dochodu. Przedstawiciele produkcji rolnej na co dzień mierzą się z trudnościami produkcji, w szczególności w sytuacji, gdy o dodatnim bilansie decydują pozyskiwane dotacje i dopłaty bezpośrednio. Znaczenie obszarów wiejskich w polskiej gospodarce jest ogromne, zarówno z punktu widzenia ekonomicznego, jak i społecznego. Diagnozowanie współczesnych zagrożeń z jakimi mierzą się osoby prowadzące działalność rolniczą spowodowane jest potrzebą dostosowywania się do zmieniającego się otoczenia.

Zmiany zachodzące na obszarach wiejskich realizowane są na podstawie wspólnej wizji Unii Europejskiej, a na jej kierunkach tworzone są programy oraz strategie Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Polska jako kraj Unii Europejskiej zobligowana jest do przestrzegania regulacji prawnych organów wspólnotowych.

Dlatego mając na uwadze dłuższą perspektywę prowadzenia gospodarstw rolnych, w tym zbliżającą się Wspólną Polityką Rolną po 2021 roku, organy Wspólnoty rozważają sposoby na rozwój gospodarstw rolnych tak, aby zagwarantować równowagę ekonomiczną, pomóc w pozyskiwaniu nowych nabywców, sprostaniu oczekiwaniom społecznym, a to wszystko realizowane w zgodzie ze środowiskiem naturalnym. Komisja Europejska 1 czerwca 2018 roku przedstawiła budżet na okres 2021–2027 w sposób pragmatyczny, nowoczesny i długofalowy, tak aby osiągać wyniki w sprawach najważniejszych dla obywateli. W tym celu wyznaczyła dziewięć celów, aby zapewniać dostęp do wysokiej jakości żywności. Wyznaczone kierunki rozwoju od lat zdecydowanie wspierają unikalny europejski model rolnictwa. Wyznaczone cele to:

- ❖ zapewnienie rolnikom godziwych dochodów,
- ❖ zwiększenie konkurencyjności,
- ❖ przywrócenie równowagi w łańcuchu żywnościowym,
- ❖ przeciwdziałanie zmianie klimatu,
- ❖ dbanie o środowisko, zachowanie krajobrazów i różnorodności biologicznej,
- ❖ wsparcie wymiany pokoleń,
- ❖ dynamiczny rozwój obszarów wiejskich,
- ❖ ochrona jakości żywności i zdrowia.



W kolejnych latach zapewnienie stabilności, przewidywalności oraz wsparcie dochodu pozostanie ważnym elementem WPR. Dalej pozostaną płatności podstawowe, uzależnione powierzchni gospodarstw rolnych.

W ramach nowego okresu programowania uprzywilejowane będą małe i średnie gospodarstwa rolne oraz zachęcanie młodych ludzi do podejmowania pracy na roli. Dlatego propozycją Komisji Europejskiej jest:

- ❖ podwyższenie poziomu wsparcia na hektar dla małych i średnich gospodarstw,
- ❖ obniżenie płatności bezpośrednich od kwoty powyżej 60 tys. Euro oraz ograniczenie płatności do 100 tys. Euro na gospodarstwo, tak aby zapewnić sprawiedliwszy podział płatności,
- ❖ przeznaczenie co najmniej 2 % środków przydzielonych na płatności bezpośrednie, w każdym państwie członkowskim, dla młodych rolników, przy czym uzupełniając je wsparciem finansowym na rozwój obszarów wiejskich i środkami ułatwiającymi dostęp do gruntów oraz przenoszenie praw własności do gruntów,
- ❖ zobowiązania państwa UE do dopilnowania, by wsparcie trafiało wyłącznie do osób faktycznie prowadzących działalność rolniczą.

Nowa perspektywa to zwiększenie poziomu ambicji w obszarze ochrony środowiska i działań w dziedzinie w przeciwdziałaniu zmianie klimatu, ochronie środowiska oraz zachowaniu krajobrazu i różnorodności biologicznej. Obligatoryjne wymogi obejmują cele:

- ❖ zachowanie gleb bogatych w węgiel poprzez ochronę torfowisk i terenów podmokłych,
- ❖ obowiązkową gospodarkę składnikami odżywczymi, aby poprawić jakość wody, ograniczyć emisje amoniaku i poziom podtlenku azotu,
- ❖ płodozmian zamiast dywersyfikacji upraw.

Innowacyjna działalność rolników wykraczająca poza wymogi obowiązkowe będzie nagradzana przez państwa członkowskie w ramach dobrowolnych programów ekologicznych. Kolejne lata finansowania to okres, gdzie rozwój obszarów wiejskich pobudzany będzie poprzez:

- ❖ wsparcie nowych pokoleń rolników w podejmowaniu działalności poprzez mentorowanie przez bardziej doświadczonych rolników, opracowywanie planów sukcesji gospodarstw;
- ❖ bezpieczeństwo żywnościowe i jakość żywności z uzależnieniem wsparcia finansowego w zakresie przestrzegania przepisów zmniejszenia stosowania pestycydów lub antybiotyków;



Nowe rozdanie to więcej możliwości wprowadzenia elastyczności systemu i uproszczenia Wspólnej Polityki Rolnej. Priorytetem będzie realizacja celów i efektywność. Wyznaczone ww. cele to kierunki działania dla państw członkowskich, które muszą zostać ujęte w planach strategicznych, tak aby zaspokoić potrzeby rolników i społeczności wiejskich.

Nowa perspektywa to również nowy sposób pracy. Kraje członkowskie przedłożą tylko jeden plan strategiczny obejmujący płatności bezpośrednie, rozwój obszarów wiejskich i strategię sektorowe. Ponadto, w oparciu o zestaw standardów i określonych dziewięciu celów UE każde państwo dostosuje działania na rzecz środowiska i klimatu do swoich realiów. W ramach jednego planu strategicznego ujęte będą płatności bezpośrednie, jak i rozwój obszarów wiejskich. To szansa dla nowych rolników, ponieważ dzięki obniżeniu progów kwalifikowalności będą mieli ułatwiony dostęp do dodatkowych dochodów i pomocy finansowej na rozpoczęcie działalności.

Stymulowanie innowacyjności to jeden z kierunków działania WPR. Wiedza i innowacje mają podstawowe znaczenie dla kreatywnego, stabilnego i zrównoważonego sektora rolnictwa. Rozwijanie systemów wiedzy i innowacji w dziedzinie rolnictwa (AKIS), stymulowanie inicjowania i rozwoju innowacyjnych projektów, upowszechnianie osiągnięć i wykorzystywanie ich w jak najszerszym zakresie. Włączenie krajowych strategii AKIS do planów strategicznych WPR, przyczyni się do tworzenia struktur i organizowania krajowego ekosystemu innowacji. Takie działania zmierzają do oszczędzania wydatków, zwiększenia wpływów funduszy na poziomie unijnych oraz przyspieszenia tempa innowacji.

Skuteczne strategie AKIS obejmują cztery główne rodzaje działań:

- ❖ poprawę przepływu wiedzy i umacnianie powiązań między badaniami a praktyką,
- ❖ doskonalenie wszelkiego rodzaju usług doradczych dla gospodarstw i wspieranie ich wzajemnych powiązań w ramach AKIS,
- ❖ pobudzanie interaktywnych interdyscyplinarnych i transgranicznych innowacji,
- ❖ wspieranie transformacji cyfrowej w rolnictwie.

Propozycja Komisji Europejskiej to przeznaczenie 10 mld Euro z programu „Horyzont Europa” na badania i innowacje w dziedzinie żywności, rolnictwa, rozwoju obszarów wiejskich i biogospodarki. W dalszym ciągu Europejskie partnerstwo innowacyjne na rzecz wydajnego i zrównoważonego rolnictwa (EIP-AGRI) będzie łączyć środki z programu „Horyzont Europa” i środki na rzecz rozwoju obszarów wiejskich, tak aby wspierać konkurencyjną i zrównoważoną gospodarkę rolną i leśną.



Podsumowując, wyzwania i szanse dla działalności rolniczej to nieustanny proces modernizacji rolnictwa, a temu służy stabilizująca WPR. Znaczącym impulsem będzie możliwość wykorzystania skierowanych w sektor rolnictwa funduszy pomocowych, których celem bez wątpienia jest poprawienie efektywności wykorzystania zasobów, wzrost dochodów, jak również poprawa infrastruktury technicznej na terenach wiejskich. Wspólne działania w obszarze rolnictwa posłużą upowszechnianiu bardziej efektywnych systemów produkcji przy zastosowaniu nowoczesnych technologii, dzięki środkom pochodzącym z budżetu UE. Oczywiście programy pomocowe, jak zawsze stanowiąc będą uzupełnienie finansowania krajowych programów, a przede wszystkim prywatnych nakładów finansowych. Nowe możliwości dzięki WPR wyznaczają cele w kierunku rozwoju obszarów wiejskich, ale trzeba sprostać wymaganiom współczesnej gospodarki. Bez wątpienia na korzyści mogą liczyć przedsięwzięcia służące ochronie środowiska naturalnego.



Rozdział IX. Katalog dobrych praktyk mający na celu podniesienie wiedzy na temat tworzenia sieci partnerskiej dotyczącej rolnictwa i obszarów wiejskich

Rolnicy, dzięki zrzeszaniu się w grupy czy organizacje producentów, mogą osiągać wiele korzyści, których byliby pozbawieni działając indywidualnie. Działanie w grupach ma także swój wkład w rozwój gospodarczy i społeczny obszarów wiejskich.

Grupy producenckie skutecznie prowadzą działania innowacyjne korzystając z dostępnych możliwości. Przy zakładaniu grupy producenckiej formalności wydaje się być dużo, ale z wieloletniego doświadczenia funkcjonujących na rynku grup wynika, iż podjęcie wspólnej inicjatywy jest warte rozważenia.

Głównym aspektem, który ma zachęcać rolników do podejmowania współpracy w ramach grup producenckich, jest możliwość uzyskania wyższego dochodu, skuteczniejszy przebieg procesu negocjacyjnego przy sprzedaży produktów rolnych, jak również pozyskanie tańszych środków produkcji. Współpraca w grupach wywiera jednak największy wpływ na wsparcie finansowe środków unijnych oraz wspólną promocję. Na etapie zakładania grupy, największe problemy związane są z procedurami administracyjno-prawnymi, w tym koniecznością zgromadzenia dokumentacji oraz interpretacja przepisów prawa. Bariereą stanowią również ograniczenia psychospołeczne i mentalnościowe. Mieszkańcy terenów wiejskich dalej podchodzą niechętnie do wspólnego działania, brakuje im przede wszystkim zaufania i zgodności. Obawiają się poniesienia ryzyka wynikającego z zaangażowania w jakąkolwiek formę współzależności, zwłaszcza finansowej.

Poniżej prezentujemy grupy producenckie z terenu powiatu płockiego jako przykład dobrych praktyk.

❖ AGRO - GRANUM

Grupa producentów rolnych powstała w 2012 r. Spółka została zorganizowana jako grupa producentów ziarna zbóż oraz nasion roślin oleistych. Członkami grupy jest sześciu rolników, którzy są producentami nasion zbóż i nasion roślin oleistych. Łączna powierzchnia gospodarstw członków grupy to ok. 700 ha. Spółka prowadzi działalność gospodarczą pod nazwą AGRO - GRANUM Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Umienino Łubki, gm. Bielsk.



Celem działalności Spółki jest:

- ❖ dostosowanie produktów rolnych i procesu produkcyjnego do wymogów rynkowych,
- ❖ wspólne wprowadzanie towarów do obrotu, w tym przygotowanie do sprzedaży,
- ❖ centralizacja sprzedaży i dostawa do odbiorców hurtowych,
- ❖ ustanowienie wspólnych zasad dotyczących informacji o produkcji ze szczególnym uwzględnieniem zbiorów i dostępności produktów rolnych,
- ❖ rozwijanie umiejętności biznesowych, marketingowych,
- ❖ organizowanie i ułatwianie procesów wprowadzania innowacji,
- ❖ ochrona środowiska naturalnego.

Grupa posiada kilka maszyn, które wspólnie użytkuje oraz działkę z przeznaczeniem pod inwestycje. Pomocne w realizacji celów grupy było dofinansowanie ze środków ARiMR. Grupa prowadzi sprzedaż środków do produkcji rolnej.

❖ **SPÓŁDZIELNIA ROLTUCZ - DMOSIN W ŻOCHOWIE STARYM**

Powstała w 2016r. Nazwa grupy związana jest miejscem zamieszkania 4 członków pochodzących z gminy Dmosin, pow. brzeziński. Pozostałych dwóch członków pochodzi z gminy Staroźreby, pow. płocki. W ramach prowadzonej wspólnej działalności gospodarczej prowadzona jest hodowla trzody chlewnej w cyklu otwartym. Ponadto członkowie grupy zajmują się także uprawą: porzeczek czarnych i czerwonych, kukurydzy na ziarno i kiszonkę (dwóch członków hoduje było mięsne), buraków cukrowych, ziemniaków przemysłowych na skrobię i chipsy, jak również zboża.

Celem grupy jest:

- ❖ dostosowanie produktów rolnych i procesu produkcyjnego do wymogów rynkowych,
- ❖ wprowadzenie towarów do obrotu, w tym przygotowanie do sprzedaży, centralizacji sprzedaży i dostawy do odbiorców hurtowych,
- ❖ ustanowienie wspólnych zasad dotyczących informacji o produkcji ze szczególnych uwzględnieniem zbiorów i dostępności produktów rolnych,
- ❖ rozwijanie umiejętności biznesowych, marketingowych oraz organizowanie i ułatwianie procesów wprowadzania innowacji (grupa raz w roku przechodzi takie szkolenie),
- ❖ ochrona środowiska naturalnego.

Każdy z członków grupy posiada maszyny i urządzenia do obsługi hodowli trzody chlewnej, a także do uprawy gatunków ornych. Grupa zakupiła dla swoich członków:



- ❖ wagi inwentarzowe elektroniczne - producenci rolni mogą kontrolować prawidłowy przyrost masy ciała,
- ❖ faski-bielarki – urządzenie służy do utrzymania higieny w budynkach inwentarskich w zakresie odkażania,
- ❖ zamgławiacze – wysoka skuteczność w przeprowadzaniu zabiegów dezynfekcji przy jednoczesnym ekonomicznym zużyciu preparatów, co w konsekwencji prowadzi do ograniczenia niekorzystnego wpływu na oddziaływanie na środowisko naturalne,
- ❖ mierniki temperatury i wilgotności - urządzenie podaje informację o mikroklimacie wewnątrz obiektów produkcyjnych.

Każdy z członków prowadzi rejestry zużycia paszy i ilości wyprodukowanych tuczników. Taki dokument pozwala analizować czy dana pasza jest dobrej jakości, bądź dodatki paszowe są podawane w odpowiednich proporcjach.

Grupa producencka Roltucz-Dmosin w Żochowie Starym nawiązała stałą współpracę z zakładami mięsnymi, jak również pośrednikami handlowymi. W wyniku zrzeszenia kilku członków prowadzone są negocjacje, co ma przełożenie przy omawianiu warunków handlowych.

Na bazie doświadczeń Grupa w piątym roku swojej działalności planuje stworzyć strategię marketingową, która będzie opierać się na przeprowadzeniu analizy SWOT, ocenie możliwości rozwojowych oraz analizie konkurencji. Wdrożenie strategii ma doprowadzić do utworzenia silnej i rozpoznawalnej marki Grupy.





Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich

Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich – to propozycja szeroko rozumianej współpracy i wymiany doświadczeń w zakresie rozwoju obszarów wiejskich pomiędzy wszystkimi organizacjami działającymi na obszarach wiejskich oraz na rzecz ich rozwoju.

Biuro Regionalne Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich w Województwie Mazowieckim, realizując założenia PROW 2014-2020 wspiera lokalne inicjatywy na obszarach wiejskich oraz propaguje regionalną kulturę i historię, podejmuje szereg działań informacyjno-promocyjnych, których celem jest aktywizacja społeczności lokalnej, wspieranie wymiany doświadczeń i dobrych praktyk oraz poszukiwanie rozwiązań innowacyjnych dla rozwoju obszarów wiejskich.

Biuro Regionalne Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich
Departament Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego w Warszawie
ul. Skoczylasa 4, 03-469 Warszawa
tel.: 22 59 79 701
e-mail: ksow@mazovia.pl

Zachęcamy do odwiedzenia stron internetowych: **www.mazowieckie.ksow.pl**, gdzie można znaleźć informacje o bieżących inicjatywach i wsparciu KSOW oraz **www.ksow.pl**, gdzie można zarejestrować się jako Partner KSOW.



Powiat Płocki
dobrze ułożony

www.powiat-plock.pl