



„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”. Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy
Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu 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”

Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy Technicznej
„Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

Instytucją odpowiedzialną za treść jest Iso-Tech sp. z o.o.

Oszacowanie potencjału rynku sprzedaży bezpośredniej na przykładzie wybranych gmin umiejscowionych w województwach dolnośląskim, kujawsko-pomorskim, małopolskim i podlaskim.

Raport z badań wykonanych w ramach operacji pt. Kampanii Medialnej „Wiedz i Mądrze Jedz 2020” czyli jak
zwiększyć oddziaływanie Krótkich Łańcuchów dostaw Żywności na rozwój zrównoważony obszarów wiejskich
by wdrożyć Europejski Zielony Ład w Polsce.

Zrealizował zespół pod kierownictwem Prof. dr hab. Mariana Kachniarza, w składzie:
dr hab. Krzysztof Gorlich, dr Magdalena Raftowicz, mgr inż. Krzysztof Solarz, Wioletta Kruczek,
mgr Łukasz Kruczek

STRESZCZENIE

Krzeszów, 30.10.2020



„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”. Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy
Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

Odwiedź portal KSOW – <http://ksow.pl>
Zostań partnerem Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich.





„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”. Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy
Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

Spis treści

1. Cele.....	4
2. Uzasadnienie	4
3. Metody	5
4. Wyniki.....	6
5. Weryfikacja	8
6. Dyskusja wyników	9
7. Wnioski i rekomendacje.....	10



„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”. Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy
Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

1. Cele

Głównym celem badań było oszacowanie liczby gospodarstw rolnych, które aktualnie prowadzą sprzedaż bezpośrednią oraz liczbę gospodarstw zainteresowanych podjęciem tego typu działalności w celu określenia potencjału rynku lokalnego.

Celami szczegółowymi były:

- Analiza dostępnych baz danych o gospodarstwach rolnych (zarówno statystycznych jak i branżowych), oraz ocena ich przydatności do stworzenia zorientowanej terytorialnie, bazy danych o gospodarstwach rolnych funkcjonujących (bądź mających taki potencjał) w systemach sprzedaży bezpośredniej.
- Wypracowanie uniwersalnej metodyki (modelu) badań lokalnego rynku sprzedaży bezpośredniej, możliwej do zastosowania w różnych regionach kraju, która umożliwi badania porównawcze w skali regionalnej i krajowej;
- Identyfikacja największych barier dla produkcji (produktów nieprzetworzonych i przetworzonych) pod kątem wykorzystania możliwości „sprzedaży bezpośredniej” w wybranych gminach i w badanych województwach;

Założoną w badaniach tezą było stwierdzenie, że liczba gospodarstw, które aktualnie produkują żywność i sprzedają ją w ramach krótkich łańcuchów dostaw jest niewielka (np. wg. opinii Małopolskiej Izby Rolniczej to nie więcej niż 5% albo 4.000 z 200.000 gospodarstw rolnych w Małopolsce). Jednocześnie potencjał takiej sprzedaży w grupie małych gospodarstw jest relatywnie duży. Barierą w rozwoju tej formy sprzedaży jest brak dogodnych rozwiązań instytucjonalnych i logistycznych, łączących producentów z konsumentami.

2. Uzasadnienie

Pomimo wprowadzenia przepisów prawnych i podatkowych, które umożliwiają rolnikom przetwarzanie i sprzedawanie bezpośrednio konsumentom żywności z własnych gospodarstw (w szczególności RHD), nie zauważa się wyraźnego wzrostu zainteresowania tą formą sprzedaży. Nie oszacowano też jaki jest potencjał produkcji i sprzedaży w tym zakresie. Szczególnie dotyczy to gospodarstw rolnych, które dotychczas produkują wyłącznie na potrzeby własne i nie uczestniczą w obrocie towarowym. Określenie liczby takich gospodarstw, a także zdolności i skłonności do uczestniczenia w tym segmencie rynku, pozwoli na bardziej skoncentrowaną i skuteczną politykę wsparcia rozwoju sprzedaży bezpośredniej w celu wzmacniania i rozwijania rynków lokalnych. Efektywność tej polityki zależy również od właściwego geograficznego zróżnicowania działań i odpowiedniego doboru instrumentów do zróżnicowanego charakteru gospodarstw rolnych oraz dopasowania do potrzeb, uwarunkowań i możliwości konsumentów.

Podstawą takiej analizy potencjału sprzedaży bezpośredniej jest budowa bazy informacyjnej o gospodarstwach rolnych (obejmującej zarówno te, które już uczestniczą w sprzedaży jak i gospodarstwa, które nie uczestniczą w sprzedaży bezpośredniej, ponieważ produkują wyłącznie na własne potrzeby). Dotychczas takiego instrumentu nie stworzono, choć mógłby on być skutecznym systemem wsparcia polityki, zorientowanej na ten segment rynku. Nie posiadamy więc bazy gospodarstw rolnych, która zawierałaby informacje o lokalizacji, wielkości, charakterze uczestnictwa w rynku sprzedaży itp. Posługujemy się informacjami na tyle zgeneralizowanymi, że zwłaszcza na obszarach o rozdrobnionej strukturze gospodarstw, trudno na ich podstawie dokonywać wiarygodnych analiz.

Istnieją jedynie bazy dedykowane do określonych kwestii (np. gospodarstwa rolne korzystające z dopłat obszarowych, gospodarstwa zarejestrowane w RHD, MLO czy też sprzedaży i dostaw bezpośrednich), listy wyborcze Izb Rolniczych oraz dane gromadzone przez GUS. Te ostatnie, choć pochodzą m.in. ze spisów rolnych, nie mają charakteru jednostkowego. Rozproszony charakter tych baz, różna ich struktura i sposób agregacji, nie pozwala na prostą ich integrację oraz weryfikację, celem uzyskania informacji o potencjale gospodarstw w zakresie sprzedaży bezpośredniej oraz ich udziału w rynkach lokalnych.



„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”. Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy
Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

Mając powyższe na uwadze, by oszacować wolumen żywności, który może potencjalnie być zbyty w ramach sprzedaży bezpośredniej oraz liczby i obszarowej lokalizacji rolników zainteresowanych tą formą sprzedaży, potrzebne jest opracowanie modelowej METODY sporządzenia takiego szacunku.

3. Metody

W naszym opracowaniu zastosowaliśmy następujące metody badawcze:

- a) Analiza danych pierwotnych (*desk research*) w celu zidentyfikowania badań nad potencjałem lokalnych rynków zbytu żywności w Polsce jak i za granicą. Zidentyfikowanie najlepszych doświadczeń, które inspirowałyby dalsze badania nad tym zagadnieniem.
- b) Analiza dostępnych baz danych o gospodarstwach rolnych (statystycznych i resortowych) pod kątem ich dostępności, standardów technicznych wymiany danych oraz komplementarności.
- c) Badania bezpośrednie (szczegółowe) w wyznaczonych wcześniej obszarach szczegółowych, celem weryfikacji przydatności publicznych baz danych do syntezy, która tworzyłaby zorientowaną terytorialnie bazę danych o gospodarstwach rolnych mających potencjał sprzedaży bezpośredniej w ramach krótkich łańcuchów dostaw żywności.
- d) Synteza metodologii i narzędzia do określania wielkości rynku sprzedaży bezpośredniej (w podziale na część realną i potencjalną) testowana w skali 4 analizowanych województw na przykładzie wybranych gmin, z możliwością wyznaczania obszarów szczególnego natężenia badanych zjawisk, wymagające podjęcia odpowiednio skoncentrowanej polityki wsparcia.
- e) Badania pogłębione (ankiety, wywiady, spotkania, wizyty terenowe) celem kategoryzacji gospodarstw rolnych zainteresowanych sprzedażą bezpośrednią lub już sprzedających bezpośrednio w skali wybranej gminy. Podczas 30 wizyt terenowych wykonano 48 wywiadów strukturalizowanych z liderami lokalnymi, radnymi oraz sołtysami (min. po 2 w każdym sołectwie). Uzupełnieniem tego badania było 9 rozmów z wójtem, pracownikami gminy, pracownikami lokalnych biur ODR i Izby Rolniczych oraz pracownikami biura LGD „Kwiat Lnu”. Rozesłano także 198 ankiet (według listy adresowej beneficjentów pomocy publicznej – dopłat do paliwa rolniczego). Otrzymano zwrot 72 ankiet, co stanowi 37% ogółu respondentów. Przeprowadzono wywiady z 25 rolnikami, którzy prowadzą różne formy sprzedaży bezpośredniej celem określenia woluminów sprzedaży, oraz zidentyfikowania barier w prowadzeniu tego rodzaju działalności.
- f) Synteza uniwersalnego, instytucjonalnego modelu lokalnego rynku sprzedaży bezpośredniej z zastosowaniem rozwiązań organizacyjnych oraz technologicznych.

Grupą docelową byli rolnicy, potencjalnie zainteresowani sprzedażą bezpośrednią lub już sprzedający bezpośrednio, w 4 województwach (dolnośląskim, kujawsko-pomorskim, małopolskim i podlaskim). Dobór województw był tak pomyślany, by reprezentowały one różne typy rolnictwa w Polsce. Z tego też względu zdecydowano się na zmianę wskazywanych we wniosku województw: śląskiego i świętokrzyskiego na typowo rolnicze kujawsko-pomorskie i podlaskie.

W pilotażowym badaniu, w gminie K

Zgodnie z założeniami, operacja miała być wykonywana przez 3 zespoły. W istocie powołaliśmy 1 zespół, który ściśle współpracował z partnerami operacji oraz koordynatorami pozostałych elementów operacji (filmy, Internet). Prowadził on zarówno badania wstępne - badania literatury; tworzenie wstępnej bazy danych o gospodarstwach; jak i badania terenowe w gospodarstwach (ankiety, wywiady pogłębione), a także działania związane z tworzeniem bazy gospodarstw prowadzących i zainteresowanych sprzedażą bezpośrednią.

W każdym z tych działań zespół ten posiłkował się dodatkowymi partnerami, którzy w formie zleceń wykonywali część zaplanowanych działań. Integracja zespołu badawczego (1 zamiast 3) była możliwa ze względu na ograniczoną liczbę spotkań i warsztatów spowodowanych pandemią. Umożliwiło to większą zwięzłość działań na poszczególnych etapach.



„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”. Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy
Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

Badania wykonał, wyłoniony zgodnie z założeniami, zespół pod kierownictwem **Prof. dr hab. Mariana Kachniarza** w składzie: **dr hab. Krzysztof Gorlich**, **dr Magdalena Raftowicz**, **mgr inż. Krzysztof Solarz**, **Wioletta Kruczek**, **Łukasz Kruczek**. Zespół korzystał ze wsparcia prawnika, specjalisty od raportowania i rozliczania, biura księgowego oraz zespołu merytorycznego operacji.

Specjalista ds. rozliczania i raportowania był odpowiedzialny za sprawną współpracę z koordynatorami pozostałych zadań, kompletowanie dokumentów potrzebnych do rozliczenia zadania, korekty, skład i redagowanie tekstów, raportowanie, wsparcie administracyjne dla zespołu badawczego i kierownika oraz dla partnera KSOw w wykorzystywaniu i raportowaniu wyników cząstkowych prowadzonych badań.

Kancelaria prawna udzieliła wsparcia dla prac badawczych w zakresie przepisów prawa dot. RHD, MLO i innych form sprzedaży bezpośredniej, RODO, własności intelektualnej, ekonomii współdzielenia, ekonomii społecznej, rozwiązań dotyczących wypracowanych rozwiązań i propozycji w ramach przeprowadzonego badania.

Biuro księgowe wykonało usługi księgowo-rozliczeniowe dla zadania, w tym również doradztwo w zakresie kwestii księgowych i księgowania wynikających z potrzeb programu badawczego, w tym kwestii rozliczenia VAT, sprzedaży zbiorowej w ramach RHD i innych form sprzedaży bezpośredniej itp. Zapewniało też wsparcie w zakresie proponowanych rozwiązań finansowych i podatkowych z punktu widzenia rolników i przetwórców.

4. Wyniki

1) W celu stworzenia dedykowanej bazy gospodarstw rolnych (zorientowanej terytorialnie), przeanalizowaliśmy następujące bazy danych o gospodarstwach rolnych:

- statystyka GUS (dziedzinowa baza wiedzy, BDL, Powszechne Spisy Rolne);
- Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (beneficjenci dopłat obszarowych),
- Urzędy Gmin (podatnicy podatku rolnego, beneficjenci dopłat do paliwa),
- Izby Rolnicze (listy uprawnionych do głosowania),
- Państwowa Inspekcja Weterynaryjna (sprzedaż bezpośrednia - SP, rolniczy handel detaliczny – RHD, oraz działalność marginalna, lokalna i ograniczona - MOL żywności pochodzenia zwierzęcego);
- Państwowa Inspekcja Sanitarna (SP, RHD, oraz MOL żywności pochodzenia roślinnego);
- Ośrodki Doradztwa Rolniczego (gospodarstwa współpracujące).

Analiza ta doprowadziła do następujących wniosków:

- zakres, jakość, wiarygodność i kompatybilność baz danych jest bardzo zróżnicowana - nie pozwalają one określić faktycznej liczby gospodarstw rolnych, prowadzących rzeczywistą działalność rolniczą;
- ograniczenia w dostępie do danych (RODO, tajemnica statystyczna) praktycznie uniemożliwiają pozyskanie danych jednostkowych o gospodarstwach rolnych – niezbędnych dla badań bezpośrednich określających potencjał sprzedaży bezpośredniej;
- różnice w standardzie zbierania i przechowywania danych (od wersji papierowych po standardy SQL), wymagają stworzenia zaawansowanych narzędzi automatyzujących proces ich integracji.

2) Określiśmy średnią wielkość gospodarstw rolnych (także tych nieuczestniczących w rynku) w skali województwa, oraz wybranych powiatów i gmin.

W tym celu wykorzystaliśmy zweryfikowane przez nas dane zawarte w statystyce publicznej (Bank Danych Lokalnych GUS, dane dziedzinowe GUS, Powszechne Spisy Rolne). Dzięki temu dokonaliśmy szerszej charakterystyki struktury gospodarstw rolnych w wybranych województwach, określiliśmy zakres gospodarstw nie uczestniczących w rynku itp. Pozwoliło nam to na wsparcie decyzji o wyborze gmin (w każdym z badanych województw) do dalszych badań, związanych z modelem określania potencjału rynku lokalnego.



„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”. Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy
Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

3) Na podstawie powyższych analiz wyznaczyliśmy zatem obszary (po 1 gminie z każdego z 4 województw) do badań pogłębionych oraz stworzenia i przetestowania modelu określania potencjału lokalnych rynków żywności.

Skoncentrowano się na powiatach i gminach, których parametry były zbliżone do wartości średnich w całym województwie. Można zatem uznać, że wybrane gminy są w dużym stopniu reprezentatywne dla województw w których się znajdują. Były to gminy:

- Kamienna Góra (dolnośląskie);
- Dobrcz (kujawsko-pomorskie);
- Piątnica (podlaskie);
- Wielka Wieś (małopolskie).

4) Sformułowaliśmy metodologię (model) oceny rynku lokalnego dla różnych form sprzedaży bezpośredniej, zorientowany na terytorium gmin. Opiera się on generalnie na trzech filarach:

- procedury przygotowania wstępnego zestawu gospodarstw rolnych w oparciu o zweryfikowane informacje ze zidentyfikowanych wcześniej baz danych;
- badań ankietowych oraz wywiadów bezpośrednich z lokalnymi liderami (wójt, pracownicy gminy, radni, sołtysi, pracownicy lokalnych biur ODR i Izb Rolniczych itp.) weryfikujących faktyczną liczbę gospodarstw prowadzących rzeczywistą działalność rolniczą na terenie gminy oraz prowadzących sprzedaż bezpośrednią;
- badań bezpośrednich (ankiety, wywiady) w gospodarstwach wyłonionych na wcześniejszym etapie, określających ich potencjalny i rzeczywisty wolumin sprzedaży bezpośredniej.

Tak określona procedura badawcza, prowadzi z jednej strony do bardzo precyzyjnego określenia potencjału lokalnych rynków sprzedaży żywności, z drugiej zaś pobudza zainteresowanie rolników oraz otoczenia instytucjonalnego, rozwojem tych form działalności. Dowodem na prawdziwość tej drugiej tezy jest fakt, że wszystkie wybrane przez nas gminy wyraziły realne zainteresowanie udziałem w dedykowanym rynku lokalnym programie KSOW.

Przetestowana metodyka działań (w gminie Kamienna Góra) wykazała jej przydatność do określania lokalnego rynku żywności. Szczegółowe wyniki pokazują potencjał gospodarstw na terenie gminy do sprzedaży bezpośredniej. Warto jednak przy tej okazji wskazać jak duże są różnice w poszczególnych bazach danych oraz jaka była ścieżka postępowania w dochodzeniu do realnych wyników.

Według Banku Danych Lokalnych GUS, liczba znajdujących się na jej terenie gospodarstw, wynosi 805. W gminnym rejestrze płatników podatku rolnego jest zbliżona liczba - 812 podmiotów. Nieco mniej, bo 718 gospodarstw otrzymuje dopłaty obszarowe (wg. ARMiR). W gminnym zestawieniu dotyczącym pomocy publicznej w postaci dopłaty do paliwa rolniczego znajduje się już tylko 195 beneficjentów. Podobny rząd wielkości dotyczy zarejestrowanych w PIW producentów pasz - 165 gospodarstw. Według badań bezpośrednich (ankiety i wywiady), w gminie faktycznie funkcjonuje 180 gospodarstw. Jest to rząd wielkości zbliżony dużo bardziej do baz „paszowych” PIW-u i „paliwowej” gminy, niż do danych statystycznych GUS, czy bazy dopłat obszarowych ARMiR. Z tego liczba faktycznie sprzedających bezpośrednio została oceniona na 81 gospodarstw. Jest to dużo wyższa wartość niż liczba zarejestrowanych w bazach PIS i PIW, w których w sumie znajduje się jedynie 17 podmiotów.

Podsumowując, zarejestrowana sprzedaż bezpośrednia stanowi jedynie 2,1% płatników podatku rolnego, oraz 9,5% liczby faktycznie funkcjonujących gospodarstw wskazanych w badaniach ankietowych i wywiadach bezpośrednich. Nieco inaczej to wygląda, gdy weźmiemy pod uwagę liczbę faktycznie sprzedających (wg ankiet). Stanowią oni 11% płatników podatku rolnego, oraz 49% faktycznie funkcjonujących (wg ankiet) gospodarstw.

Zgodnie z założoną tezą, wobec oficjalnych baz danych o gospodarstwach rolnych, odsetek jednostek prowadzących zarejestrowaną sprzedaż bezpośrednią jest stosunkowo niewielki (2,1%). Jeśli jednak z jednej strony weźmiemy liczbę gospodarstw realnie prowadzących działalność rolniczą, a z drugiej te, które faktycznie prowadzą sprzedaż bezpośrednią (w tym nie zarejestrowaną), to powstaje nam zupełnie inny obraz sytuacji.



„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”. Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy
Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

Okazuje się, że niemal połowa gospodarstw (49%) stosuje różne formy sprzedaży bezpośredniej (lub ma taki potencjał).

5. Weryfikacja

Wyniki projektu zostały zweryfikowane przez:

- 1) Dokonanie przeglądu polskiej i zagranicznej literatury i stosownych raportów, w tym badań naukowych dotyczących określania potencjału rynku sprzedaży bezpośredniej i krótkich łańcuchów żywności.

Zadanie to zostało zrealizowane w pełni, a wyniki przeglądu literatury zagranicznej (szczególnie francuskiej) potwierdzają zasadność przyjętego przez nas sposobu postępowania, koncentrującego się sensu stricto na lokalnym poziomie i wsparciu instytucjonalnym gmin.

- 2) Prezentacje uzyskanych wyników w trakcie spotkań z rolnikami oraz osobami/institucjami współpracującymi z rolnikami w każdym z 4 województw oraz wizji lokalnych.

Ze względu na ograniczenia związane z Covid-19 nie prezentowaliśmy bezpośrednio wyników rolnikom. Przeprowadziliśmy natomiast konsultacje z wybranymi gminami.

- 3) Warsztat podsumowujący, na którym mieliśmy określić ograniczenia dokonanego szacunku oraz kierunki dalszych analiz i badań. Omówić mieliśmy także wnioski dla przedsięwzięć wspierających rozwój rynków lokalnych.

Podobnie jak w powyższym przypadku, nie odbył się warsztat podsumowujący wyniki projektu. Zamiast tego przeprowadzono telekonferencje z kluczowymi osobami zaangażowanymi w realizację projektu w każdej z gmin, celem prezentacji dalszych działań w badanym zakresie. Wszystkie gminy wyraziły chęć kontynuacji tych prac. Ustalono, że każda z nich, wykorzystując dotychczasowe wyniki i doświadczenia złoży wniosek do programu „Współpraca” na rozwijanie rynków sprzedaży bezpośredniej.

Etap identyfikacji baz danych doprowadził nas do konkluzji, że skojarzenie i adaptacja dostępnych informacji, spisów itp. w zakładaną we wniosku zintegrowaną bazę danych, nie doprowadzi do stworzenia wiarygodnej informacji o gospodarstwach rolnych, w szczególności o takich, które funkcjonują na lokalnym rynku żywnościowym.

Zasoby baz danych, charakter badań bezpośrednich, a także realna możliwość oddziaływania instytucji publicznych, skłoniła nas do zmiany ujęcia terytorialnego ze skali województwa do poziomu gminy. Trudno bowiem wyobrazić sobie podjęcie badań bezpośrednich w skali całego województwa (ankiety, wywiady strukturyzowane itp.), w tak krótkim czasie i przy tak ograniczonych zasobach.

Wsparcie kierunku lokalizacji działań na poziomie lokalnym (a nie regionalnym) wynika także z dokładnego rozeznania problemów tych rynków – ich lokalny charakter implikuje konieczność tworzenia lokalnych baz gospodarstw. Każdy organizator takiego rynku (np. gmina, LGD itp.) musi działać w oparciu o własną bazę gospodarstw. Baza wojewódzka, może powstawać jako suma baz lokalnych a nie odwrotnie.

Dla potrzeb realizacji tego projektu podjęliśmy inicjatywę takich badań, które tworzyłyby zakładaną we wniosku metodologię określania wielkości rynku sprzedaży bezpośredniej.

W ramach projektu, stworzyliśmy więc model tworzenia dedykowanej bazy gospodarstw rolnych na poziomie gminy (o którym szerzej w dalszej części sprawozdania).



„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”. Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy
Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

6. Dyskusja wyników

Przeprowadziliśmy badania pogłębione (ankiety, wywiady, spotkania, wizyty terenowe) celem kategoryzacji gospodarstw rolnych zainteresowanych sprzedażą bezpośrednią lub już sprzedających bezpośrednio w wybranej gminie (Kamienna Góra). Ponieważ zmieniliśmy skalę badań z województwa na gminę, potraktowaliśmy badania w tej gminie testowo, by zweryfikowany o te doświadczenia model, wdrożyć następnie w pozostałych trzech gminach. Badanie testowe w gminie Kamienna Góra zostało przeprowadzone w pełnym zakresie i potwierdziło słuszność obranego kierunku, skoncentrowanego na poziomie lokalnym. Skala gminy jest najwłaściwsza do rzetelnego badania potencjału rynków sprzedaży bezpośredniej, a zaangażowanie gminy odgrywa rolę kluczową w kreacji tego typu inicjatyw. Nie bez znaczenia jest fakt zaufania rolników do instytucji gminy, co ułatwia zdecydowanie przeprowadzenie badań.

Pierwotnie zakładaliśmy, że w drugim etapie przeprowadzimy badania według zastosowanego modelu w pozostałych trzech gminach. Pomimo zidentyfikowania i zaangażowania kluczowych partnerów (z władzami tych gmin włącznie), do momentu zakończenia projektu udało się przedyskutować instrukcję modelu, etapy postępowania oraz przeprowadzić wstępny etap tych badań. Potwierdził on uniwersalność zastosowanej metodologii, możliwej do zastosowania w wielu gminach. Niestety, ograniczone możliwości kontaktów bezpośrednich, absencja dużej ilości partnerów i opóźnienia w komunikacji, związane z pandemią Covid-19, spowodowały że nie zdołaliśmy w pełni wdrożyć tego badania i doprowadzić do uzyskania wyników końcowych. Zainteresowanie gmin tym zagadnieniem jest nadal duże – co dobrze wróży dokończeniu tych badań.

Można zatem uznać, że stworzony przez nas i zweryfikowany przez nas model określania potencjału sprzedaży bezpośredniej, pozwolił na zebranie i zastosowanie uzyskanych danych do próbnych analiz ilościowych i przestrzennych celem określenia szacunku potencjału sprzedaży bezpośredniej (wolumen, rodzaje produktów) w skali gminy (na przykładzie gminy Kamienna Góra).

Przy zaawansowanym zakresie badań w pozostałych gminach, nie byliśmy w stanie doprowadzić ich do fazy analiz ilościowych (ze względu na powyżej wyjaśnione przyczyny).

Ten etap badań również potwierdził zasadność zmiany skali terytorialnej naszego projektu. Wynika z niego bowiem wniosek, że bazową skalą, gdzie wolumin sprzedaży jest możliwy do określenia jest gmina. Ani GUS, ani instytucje wsparcia rolnictwa nie gromadzą takich informacji, baza inspekcji sanitarnej i weterynaryjnej jest deklaratywna i nie obejmuje podmiotów nie zarejestrowanych, choć prowadzących działalność zblizoną do sprzedaży bezpośredniej. Zakres tego proceduru zostanie wykazany w wynikach dla Kamiennej Góry, prezentowanych w dalszej części sprawozdania. Potwierdzają one, że jedyną możliwą formą są badania bezpośrednie (wywiady, ankiety) w gospodarstwach. To warunkuje niewielki, gminny zakres takich badań.

Podsumowując sprawozdanie z etapów działań, pierwszy z nich obejmował czynności wstępne, gromadzące dane i wiedzę na temat badanego zjawiska, drugi zaś koncentrował się na sformułowaniu modelu analizy potencjału rynku, oraz przeprowadzeniu procesu jego testowania w wybranych gminach.

Po realizacji pierwszego etapu nastąpiła weryfikacja pierwotnych założeń dotyczących skali terytorialnej metodologii analizy potencjału rynku lokalnego z regionalnej na lokalną. Ze zmianą skali związana jest także zmiana metod badawczych z opartych tylko na automatyzacji integracji istniejących baz danych, na uzyskiwanie danych z badań podstawowych, wykonywanych bezpośrednio w gminach. Ta druga zmiana warunkuje dużo większy zakres prac w tym projekcie niż to pierwotnie sądzono. Niestety, okazało się to konieczne wobec małej przydatności istniejących baz danych do rzetelnego przedstawienia badanego problemu. Z analizy baz danych wynika, że szacunki na szczeblu województwa są mało wiarygodne, a także niecelowe. Inicjatywy w skali województwa (np. e-bazarki utworzone przez ODRy), choć cechują się dużą wartością propagandową, mają jednak ograniczoną wartość rynekotwórczą – bazują na rozproszonych terytorialnie podmiotach. Tworzone w ten sposób łańcuchy dostaw mają cechy rynku regionalnego a nie lokalnego. Z tego wynika rekomendacja, że prawdziwe rynki lokalne (od pola do stołu) tworzą się w lokalnych układach. Niezbędnym elementem ich modelu instytucjonalnego jest wsparcie samorządu gminnego.



„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”. Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy
Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

Na podstawie badań z pierwszego etapu, w etapie drugim stworzono od podstaw metodologię badań lokalnych rynków sprzedaży bezpośredniej, wraz z opracowaniem instrukcji jej wdrażania dla poszczególnych gmin.

Większa czasochłonność i bezpośredniość badań związana z powyższymi zmianami, oraz trudności spotęgowane Covid-19, spowodowały zmniejszenie zakresu wykonanych badań do jednej testowej gminy (Kamienna Góra). Przeprowadzenie pełnego wdrożenia potwierdziło przydatność tego modelu do określenia realnego (a nie tylko hipotetycznego) potencjału gospodarstw na danym terenie. Zakres testowania tego modelu w gminie Kamienna Góra był tak szeroki, a okoliczności związane z pandemią na tyle uciążliwe, że w pozostałych gminach ograniczono się do realizacji części tej aktywności (etap wstępny badań).

Docelowo sytuacja ta może ulec zmianie w momencie zweryfikowania formularzy Powszechnego Spisu Rolnego, poprzez wprowadzenie do nich pytań o działalność (potencjalną i rzeczywistą) w zakresie sprzedaży bezpośredniej. Stanowi to jedną z rekomendacji naszego projektu.

W efekcie powstała metodologia i narzędzia do określania wielkości rynku sprzedaży bezpośredniej (w podziale na część realną i potencjalną). Zakres i czasochłonność tej metodologii okazała się dużo większa niż planowana przy formułowaniu projektu procedura. Zamiast integrować bowiem dane (które okazały się mało przydatne), musieliśmy stworzyć model oparty na tworzeniu danych z badań bezpośrednich. Zwiększony zakres prac spowodował, że proces testowania tego modelu został przeprowadzony w pełni w gminie Kamienna Góra (dolnośląskie).

7. Wnioski i rekomendacje

Głównym wnioskiem z tych analiz jest konkluzja, że nie dysponujemy w Polsce wiarygodnymi źródłami danych, które mogłyby określać potencjał lokalnego rynku żywności. Niezbędne jest zatem podjęcie badań podstawowych – opartych na bezpośrednim badaniu poszczególnych gospodarstw. Systemowo powinno się to odbyć w ramach Powszechnych Spisów Rolnych, na podstawie odpowiednio zmodyfikowanych formularzy.

Przeprowadzone analizy i badania polegały w pierwszej kolejności na oszacowaniu liczby gospodarstw rolnych, które aktualnie prowadzą sprzedaż bezpośrednią oraz liczbę gospodarstw zainteresowanych podjęciem tego typu działalności w celu określenia potencjału rynku lokalnego. W dalszej kolejności badania polegały na oszacowaniu wolumenu żywności (przetworzonej i nieprzetworzonej), który może być potencjalnie zbyta przez rolników w ramach sprzedaży bezpośredniej. Zamiast deklarowanych pierwotnie województw zmieniono zasady na dużo dokładniejsze badania bezpośrednie, ale w czterech wybranych gminach (po jednej z województw: małopolskiego, dolnośląskiego, kujawsko-pomorskiego i podlaskiego).

Zgodnie z założeniem opracowaliśmy odpowiednią metodologię takiego badania, wraz z instrukcjami dla liderów lokalnych biorących udział przy tych pracach. Jak już wcześniej wspomniano, opracowana metodologia różni się od założeń zarówno skalą opracowania (gmina zamiast województwa), jak i metodami badawczymi (badania bezpośrednie zamiast automatyzacji przetwarzania istniejących baz danych).

Metoda została przetestowana w wybranej gminie (Kamienna Góra), w pozostałych trzech, ze względu na szerszy niż pierwotnie planowano zakres badań zrealizowano początkowy etap. Wyniki badań zweryfikowały tezę, że liczba gospodarstw, które prowadzą zarejestrowaną sprzedaż bezpośrednią jest marginalna. Nieco większa jest liczba gospodarstw, które de facto taką sprzedaż prowadzą, choć nie jest ona zarejestrowana w dedykowanych ku temu rejestrach (prowadzonych przez PIW i PIS). W wywiadach z rolnikami zidentyfikowaliśmy przyczyny takiego stanu rzeczy (obawy przed legalizacją działania).

Dodatkowym wnioskiem z badania jest fakt, że na podstawie istniejących baz danych niezwykle trudno jest określić liczbę faktycznie działających gospodarstw (prowadzących działalność rolniczą). Weryfikacja tych danych przez badania bezpośrednie wykazała, że różnice są tu zasadnicze. Prowadzi to do wniosku, że np. dane statystyczne znacząco zawyżają tę liczbę, rejestrując raczej właścicieli gruntów powyżej 1 ha (nowa definicja gospodarstwa rolnego), niż faktycznie działające gospodarstwa rolne.



„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”. Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy
Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

Podsumowując, poniżej zestawiono zakładane i faktycznie zrealizowane efekty badań wraz z wynikającymi z nich rekomendacjami:

1. Ze względu na poszerzenie zakresu metodologii i wprowadzenie badań bezpośrednich, nie byliśmy w stanie przeprowadzić badań wolumenu sprzedaży bezpośredniej. Wypracowaliśmy natomiast metodykę jego określania w oparciu o badania bezpośrednie we wcześniej wyodrębnionych gospodarstwach, które faktycznie prowadzą działalność rolniczą (ankiety, wywiady w gospodarstwach). Opracowaliśmy także instrukcje stosowania tej metody na bazie której każda gmina będzie mogła samodzielnie przeprowadzić takie badania. Metoda ta pozwala także na ocenę opłacalności sprzedaży dla rolnika oraz atrakcyjności dla konsumenta.
2. Na podstawie wielokrotnych konsultacji z rolnikami mamy długą listę postulatów i zastrzeżeń, które zostały przez nich zgłoszone. Na ich podstawie opracowaliśmy kluczowe ograniczenia we wdrożeniu sprzedaży bezpośredniej w Polsce. Wśród nich na czoło wysuwa się problem płatności on-line oraz ich rozliczeń transakcji oraz problemy z logistyką, która pochłania czas i środki, które powinny być przeznaczone na produkcję.
3. Wypracowaną metodologię można zastosować w każdej gminie w Polsce. Natomiast zastosowanie jej na szczeblu województwa jest bezcelowa i nie uzasadniona ponieważ działania rynekotwórcze, jak wykazała nasza analiza, są najskuteczniejsze na szczeblu gminy.
4. Wypracowana metodologia jest przydatnym narzędziem dla gmin w inspirowaniu działań związanych z rozwojem rynków sprzedaży bezpośredniej na ich rynkach lokalnych. Oprócz tego badania mogą być podstawą w przygotowaniu wniosków do programu wsparcia KŁŻ przygotowanego przez Ministerstwo – będzie do tego celu wykorzystywana.
5. Wnioski i rekomendacje w odniesieniu do programów i polityki wsparcia dla rozwoju rynków lokalnych i rozwoju obszarów wiejskich przez gminy, powiaty, samorządy wojewódzkie oraz instytucje centralne (przede wszystkim Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi).
 - a. Wprowadzenie i upowszechnienie wypracowanej przez nas metodologii będzie przydatne do oceny lokalnych potencjałów jak i wiedzy zgeneralizowanej o zakresie możliwości poszerzenia sprzedaży bezpośredniej w województwie i całej Polsce.
 - b. Należy się skoncentrować na lokalnym wymiarze terytorialnym i gminach jako głównych aktywizatorach rynków lokalnych. Dopiero tak uzyskane informacje można generalizować na wyższe szczeble terytorialne (województwo, kraj).
 - c. Opłacalność lokalnych rynków sprzedaży bezpośredniej wymaga konsolidacji zarówno producentów jak i konsumentów w samoorganizujące się platformy, które zamiast pośredników będą rozwijać krótkie łańcuchy dostaw żywności w postaci bezpośrednich zamówień, transakcji i rozliczeń. Wymaga to wdrożenia zarówno odpowiednich rozwiązań instytucjonalnych, jak i informatycznych. W obu przypadkach opracowaliśmy modelowe przykłady takich rozwiązań, które zostały zweryfikowane w praktyce.
 - d. Konieczne jest zweryfikowanie formularzy kolejnych Powszechnych Spisów Rolnych, tak by zbierać przy jego okazji informacje o gospodarstwach uczestniczących w systemach sprzedaży bezpośredniej (zarejestrowanych i nie ujętych w tych bazach).
 - e. Wypracowana w tym projekcie metodologia powinna być dalej weryfikowana i rozwijana do postaci ogólnokrajowego standardu zapewniającego porównywalność danych we wszystkich stosujących ją jednostkach. Może ona służyć do monitorowania dynamiki rynków lokalnych. W ten sposób ma



„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”. Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy
Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

szansę stać się w pełni użytecznym narzędziem polityki państwa w zakresie rozwijania tej sfery działalności rolnictwa.

Badania zidentyfikowały obszary szczególnej koncentracji rolników uczestniczących, bądź posiadających możliwości włączenia się w rynek lokalny sprzedaży bezpośredniej. W ramach projektu zinventaryzowano wiele inicjatyw i gmin, które wyraziły chęć rozwijania takiej działalności. Wnioskiem z tej części badań jest konstatacja, że różne formy współpracy rolników i konsumentów w niewystarczający sposób wykorzystują możliwości kreowania lokalnych rynków sprzedaży żywności, koncentrując się raczej na rynkach regionalnych. Poza tym współpraca ta rzadko polega na zastosowaniu wspólnej logistyki (kooperatywnej) czy rozwiązań informatycznych obniżających koszty wymiany informacji i transakcji.

Bardziej precyzyjne określenie potencjału dla rozwoju rynków lokalnych dla żywności wyprodukowanej lokalnie w oparciu o rozwiązania KŁŻ, w tym zwiększenie wolumenu sprzedaży, wymaga działania na rzecz rozwiązania szeregu problemów związanych z organizacją rynku lokalnego. Badania wykazały, że skala gminy lub kilku gmin jest właściwa dla rozwoju rynku lokalnego. Zatem gmina ma do odegrania kluczową rolę nie tylko w szacowaniu potencjału rozwoju rynku lokalnego w oparciu o sprzedaż bezpośrednią, ale również w tworzeniu czy organizowaniu tego rynku, poprzez podjęcie współpracy z miejscowymi rolnikami i wytwórcami żywności oraz konsumentami by wypracować wspólnie rozwiązania, które przeciwdziałają najczęściej wymienionych barier dla rozwoju rynku lokalnego dla żywności wyprodukowanej lokalnie, takich jak:

- słabe informowanie rynku (potencjalnych konsumentów) o oferowanych produktach rolnych,
- niskie i niestabilne obroty w powiązaniu z nieprzewidywalnością zapotrzebowania na oferowane produkty,
- trudności w rozliczaniu i dokumentowaniu transakcji,
- brak certyfikatów pochodzenia i systemów kontroli jakości,
- ograniczona dostępność i/lub wysokie koszty transportu,
- ograniczona dostępność i/lub wysokie koszty przechowywania,
- rozproszony i niskotowarowy charakter małych gospodarstw rolnych,
- brak dostępu do inwestycji/kapitału na infrastrukturę, środki transportu i inne potrzeby,
- wygórowane oczekiwania części konsumentów,
- niechęć rolników do podejmowania „zbiorowych” inicjatyw,
- skomplikowane i niejednoznaczne przepisy sanitarne i podatkowe,
- brak wsparcia i zachęt dla organizatorów rynków lokalnych.