



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

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Pomocy technicznej Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020  
Instytucja Zarządzająca PROW 2014-2020 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi

**Ekspertyza zrealizowana w ramach operacji pt. *Ogólnopolska kampania na rzecz Krótkich Łańcuchów dostaw Żywności*. Realizacja: Fundacja Rozwoju Podhala w ramach umowy nr KROW/2/2018/038.**

## **Cykl filmów pt. „Wiedz i mądrze jedz“**

### **Emisja w ogólnopolskiej TVP3**

#### **RECENZJA**

#### **Odcinek 4**

#### **Małe przetwórstwo - wszystko o serach, sokach i wędlinach**

<https://youtu.be/2CnoYxw4xwM>

Odcinek poświęcony przedstawieniu przykładów sprzedaży prowadzonej w ramach rolniczego handlu detalicznego oraz sprzedaży Marginalnej Lokalnej i Ograniczonej (MLO). Film prezentuje przykłady na różnych etapach rozwoju – od początkującego producenta nabiału i serów twardych, poprzez rozwiniętą produkcję i sprzedaż serów dojrzewających aż do producenta wędlin, który poza sklepem stacjonarnym prowadzi też handel obwoźny z samochodu.

Przykłady są bardzo interesujące, pozytywne, pokazują pasję a także finansowy sukces producentów. Wskazują na fakt, iż dzięki rolniczemu handlowi detalicznemu i MLO konsumenci mogą kupić legalną żywność wiadomego pochodzenia od małych wytwórców, którzy stawiają na wysoką jakość produktów. I to wydaje się być głównym przekazem tego odcinka – można i warto kupować produkty od małych producentów, gdyż są one świeże, autentyczne, naturalne, wyrabiane tradycyjnymi metodami. Głównym adresatem odcinka okazuje się być konsument, któremu pokazując przykłady zachęcamy do poszukiwania produktów od lokalnych, małych producentów podkreślając fakt, iż są one produkowane i sprzedawane legalnie.

Przedstawiony na początku cel odcinka polegający na wyjaśnieniu w/w pojęć pozostawia jednak pewien niedosyt. Konsument właściwie nie musi wiedzieć na czym polega rolniczy handel detaliczny ani sprzedaż marginalna, lokalna i ograniczona. Wystarczy mu wiedza, że są w chwili obecnej rozwiązania prawne, które umożliwiają legalny zakup żywności wyprodukowanej w małych zakładach.

Natomiast wyjaśnienia na czym polegają te dwie formy sprzedaży przydałyby się rolnikom i potencjalnym producentom po to, by wiedzieli na czym one polegają. Film nie wchodzi głębiej w zagadnienie, poprzestając wyłącznie na prezentacji pozytywnych przykładów zadowolonych

producentów. Oczywiście nie można oczekiwać od kilkunastominutowego filmu wyjaśnienia zasad tego rodzaju produkcji i handlu. Natomiast dobrze byłoby wskazać źródła informacji, bądź instytucje, które mogą pomóc w zgłębieniu tematu. Po raz kolejny także brakiem zdaniem eksperta jest pominięcie aspektów finansowych – źródeł finansowania wdrożenia procedur i uruchomienia produkcji.

Właściwie należałoby się zastanowić nad adresatem tego odcinka – w opinii recenzenta przekaz (przez treść, która jest bardzo ogólna) skierowany jest do klientów a ma wyjaśniać pojęcia, które są ważne dla producentów. I w tym aspekcie nie do końca spełnia cel, jaki sobie autor postawił na początku odcinka.

W ocenie recenzenta czwarty odcinek realizuje założenia zawarte w tytule serii, choć cel postawiony w odcinku nie został w pełni zrealizowany. Należy zastanowić się nad sposobem przedstawienia tego ważnego i potrzebnego tematu w bardziej pogłębiony sposób w kolejnych seriach.