

WEBINAR 1

z serii:

INNOWACJE DLA ROZWOJU SYSTEMÓW KRÓTKICH ŁAŃCUCHÓW DOSTAW (KŁŻ)
w ramach operacji pt. Kampania multimedialna Wiedź i Mądrze Jedź: Krótkie Łańcuchy
dostaw Żywności źródłem innowacji dla wsi i rolnictwa

Środa, 31 lipca 2019, godz. 15.00- 16.30

**Plusy i minusy zmian prawnych w zakresie „sprzedaży bezpośredniej” dla
rozwoju systemów KŁŻ – Wnioski z webinaru**



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

Instytucja odpowiedzialna za treść - Polska Fundacja Innowacji

Wnioski z Webinaru

1. Zmiany prawne w ostatnich latach regulujące sprzedaż bezpośrednią, w szczególności Rolniczy Handel Detaliczny (RHD) są coraz bardziej znane i doceniane przez rolników. Rośnie liczba rolników produkujących i sprzedających na podstawie RHD, ale wciąż jest to margines na rynku.
2. Zrozumienie istoty przepisów regulujących sprzedaż bezpośrednią, która dotyczy rolników, jest ograniczone wśród konsumentów. Dla konsumenta liczy się dostęp i zaufanie do produktu, i co za tym idzie, do producenta.

Wnioski z Webinaru c.d

3. W Polsce, podstawy prawne sprzedaży bezpośredniej dają nowe możliwości dla rozwoju systemów KŁŻ, natomiast wyzwanie dla KŁŻ wiąże się z konkurencyjnością na szybko zmieniającym się rynku żywności.
4. Działanie w pojedynkę rolników i producentów nie sprzyja. Współpraca się opłaca. Organizacyjne rozwiązania i innowacje, które są w stanie angażować wielu producentów i wielu konsumentów stanowią priorytet.

Wnioski z Webinaru c.d

5. Potrzebne są rozwiązania prawne, które umożliwią wspólne działanie rolników, takie jak Zbiorowe Punkty Sprzedaży, które funkcjonują we Francji.
6. Regulacje dotyczące sprzedaży za pośrednictwem internetu, wymagają doprecyzowania – ponieważ ta forma sprzedaży jest coraz popularniejsza na rynku żywności. W dzisiejszych przepisach RHD, sprzedaż via internet jest niedopuszczona.

Wnioski z Webinaru c.d

7. Rozwój systemów KLZ w Polsce (jak też i w innych krajach UE) jest uzależniony nie tyle od regulacji prawnych, ale od rozwiązania problemów organizacyjnych, które ograniczają ich skalę działania. Podstawowym wyzwaniem w tym zakresie jest wyzwanie logistyczne – jak połączyć rozproszonych geograficznie małych producentów (w dużej mierze na wsi) z rozproszonymi konsumentami (w dużej mierze w mieście)?
8. Narastająca liczba rolników produkujących i sprzedających na podstawie przepisów RHD i MLO stwarza nowe problemy dla służb kontrolnych odpowiedzialnych za bezpieczeństwo żywności – jak zapewnić kontrolę i nadzór w sytuacji, w której są liczni rozproszeni producenci. Tu należy poszukiwać nowatorskich rozwiązań informatycznych.

Wnioski z Webinaru c.d

9. Przepisy sprzedaży bezpośredniej są ważne, dając rolnikom spore nowe możliwości do produkowania i sprzedawania. Natomiast liczą się relacje międzyludzkie – pomiędzy producentami oraz pomiędzy producentami a konsumentami. Budowanie wzajemnego zaufania stanowi klucz do skutecznych inicjatyw KŁŻ (same przepisy nie wystarczą).
10. Przepisy sprzedaży bezpośredniej – w szczególności RHD i MLO – to WIELKI PLUS! Ale warto mieć na uwadze, że praktyka wykazuje, że najbardziej sprzyjająca forma sprzedaży przy większej sprzedaży to działalność gospodarcza.

Wnioski z Webinaru c.d

Dyskusja wymaga kontynuacji!

Odniesiemy się do 3 pytań
zadanych na wstępie po drugiej
części Webinaru



Odwiedź portal KSOW – www.ksow.pl
Zostań Partnerem Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich