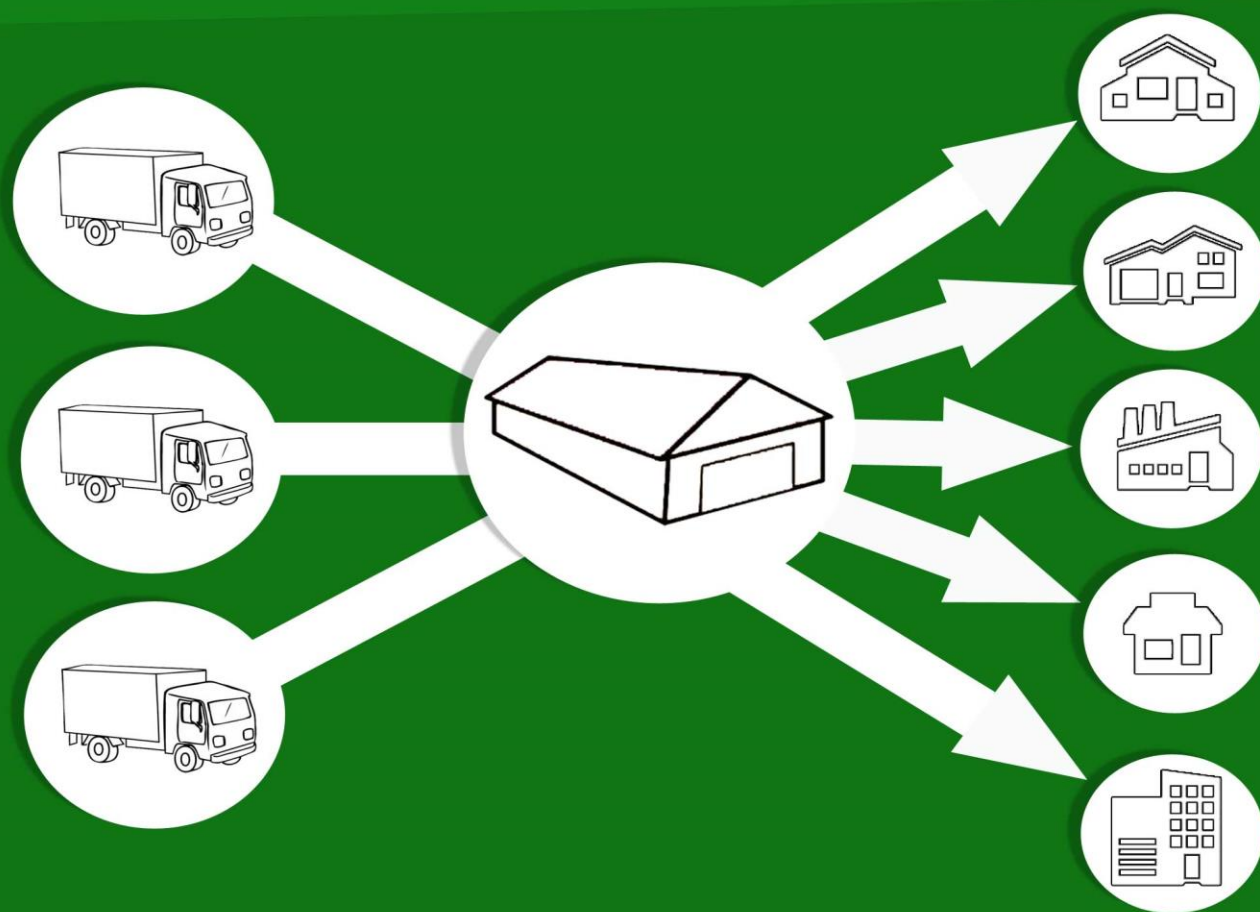


Rolul food hub-urilor regionale în sprijinirea micilor fermieri în SUA



- rezultatele vizitei consorțiului
Romanian-American Foundation-

CUPRINS

<i>Introducere.....</i>	<i>2</i>
<i>Despre food-hub-uri. Statistici și modele.....</i>	<i>4</i>
<i>Surse de finanțare.....</i>	<i>6</i>
<i>Modele de food hub-uri din statele New York și Pennsylvania, vizitate în cadrul RAF study tour</i>	<i>6</i>
<i>Translatarea experienței în România. Recomandări.....</i>	<i>8</i>

Introducere

În toată lumea, dar mai ales în țările vestice, precum Statele Unite ale Americii, îmbunătățirea accesului micilor agricultori la piață și consolidarea poziției lor în cadrul lanțului alimentar a devenit una dintre prioritățile de politici publice în domeniul agriculturii. În Statele Unite ale Americii, mișcarea "farm-to-table" a luat avânt în anii '90 ca răspuns la nevoia de a stopa acceleratul proces de dispariție a fermelor mici în favoarea coloșilor agro-industriali și de a re-introduce în stilul de viață american hrana de calitate - proaspătă, de sezon și locală - pe care acestea prin excelență o furnizează pe piață.

Astfel, după cum sugerează și numele, au fost dezvoltate diverse modele care să eficientizeze procesul prin care mâncarea ajunge din mâinile fermierului, în formă primară, la consumator, în diverse grade de prelucrare. Printre acestea se numără formate deja populare tip "coșul cu legume" (agricultura sprijinită de comunitate), piețe mobile ale fermierilor etc, însă baza sistemelor agro-alimentare regionale americane sunt **food hub-urile**.

Acestea sunt definite ca entități care gestionează agregarea, stocarea, prelucrarea, distribuția și comercializarea de alimente produse la nivel local și regional, dar care oferă și asistență tehnică micilor fermieri cu care lucrează în alte aspecte vitale ale afacerii lor – marketing, managementul exploatației, consultanță pentru start-up-uri . Numărul de funcțiuni pe care food hub-urile le îndeplinesc variază în funcție de dimensiuni, acoperire geografică, tipologie, însă două dintre ipostaze sunt nelipsite: cea de **punct de colectare** a producției agricole din zonă și de **vânzare** mai departe a acesteia.

Raportul de față prezintă principalele caracteristici ale acestor agregatoare în Statele Unite ale Americii, aplicate apoi pe exemplele food hub-urilor vizitate în statele New York și Pennsylvania în cadrul "*Romanian-American Foundation Food Study Tour*".

Experiența de învățare a acestei vizite de studiu este, în opinia noastră, relevantă și pentru România, care ar putea prelua și adapta aceste instrumente de creare a lanțurilor agro-alimentare și organizare a pieței în sensul îmbunătățirii accesului la piață a micilor agricultori, care în continuare nu beneficiază de astfel de sprijin integrat pentru desfacerea producției.

Suștinerea statului pentru dezvoltarea acestui sector este vitală, din cauza amploarei și costurilor unor astfel de investiții (plus durata mare de amortizare) – ceea ce limitează implicarea sectorului privat, datorită dificultății atragerii surselor de cofinanțare în vederea accesării fondurilor europene (prin PNDR), dar și din prisma necesității unei viziuni asupra diverselor sectoare agro-alimentare.

În România au apărut deja – firav – elementele componente ale food-hub-urilor, dar care deocamdata există separat: există câteva clustere¹ care reunesc actorii lanțului valoric (agricultori, asociații, mediu academic și de cercetare, instituții publice) în vederea dezvoltării de parteneriate, proiecte de

¹ Ex: Agrofoodind la Cluj, Agrofood Sfântul Gheorghe

promovare, diseminare a inovației, etc și în același timp există și (prea puține) facilități fizice² (hale, depozite, centre de colectare), construite în perioada de pre-aderare sau în primii șapte ani din fonduri europene.

Pasul logic următor ar fi ca *cele două dimensiuni – colaborativă umană și activele materiale să se unească într-o viziune integrată*, un sistem care să asigure preluarea producției de pe câmp, din grădina sau gospodăria agricultorului, sortarea și etichetarea ei pentru a îndeplini cerințele diverșilor actori din avalul lanțului, o minimă procesare și apoi distribuirea ei către următoarea verigă a lanțului către consumator, la prețuri care să-i permită fermierului nu doar supraviețuirea, ci și dezvoltarea.

Propunem pregătirea unor proiecte-pilot de astfel de food-hub-uri (clustere agricole) în bazine agricole relevante.

Despre food-hub-uri. Statistici și modele

Food-hub-urile sunt listate în literatura de specialitate americană alături de incubatoare, piețe mobile, agricultura urbană, băncile de hrană etc ca instrumente inovative de dezvoltare a sistemelor agro-alimentare regionale. Ele oferă o soluție problemei lipsei infrastructurii fizice (mașini de transport, utilaje de procesare) și informaționale (contacte de piață) care îngrădește activitatea fermele mici și medii, ne-industriale.

Din punct de vedere al personalității juridice

- 40% dintre hub-uri sunt companii private,
- 32% ONG-uri și
- 21% cooperative.

Sunt definite nu atât prin structura lor de business sau personalitatea legală, cât prin funcțiile pe care le îndeplinesc.

În linii mari, food hub-urile sunt depozite care adăpostesc produse agricole ale fermierilor din regiune, prevăzute cu facilități de conservare (răcire, înghețare), ambalare, prelucrare de bază, în care lucrează angajați care coordonează în mod activ logistica lanțului de aprovizionare, atât în aval, cât și în amonte.

Food hub-urile au în medie 19 angajați și lucrează cu 80 de producători.

Aceștia derulează activități:

- a) **În zona ofertei:** ajută fermierii în planificarea producției, le oferă consultanță tehnică agricolă, consultanță de marketing (etichetare, ambalare), certificare bio, protecția consumatorului,

² Ex. Centrul Agro-Transilvania

astfel încât aceștia să se poată adapta cerințelor pieței și să obțină un preț corect pentru munca lor;

Food-hub-urile au această componentă socială esențială, în general oferind agricultorilor cu care lucrează prețuri mai mari decât pe piața liberă – în jur de **70%-80% din veniturile obținute din vânzări revin fermierilor, iar restul de 20%-30% susține activitatea food-hub-ului.**

Fair food=fair price

În special în cadrul hub-urilor pe model cooperatist, fermierii sunt consultați, iar prețurile se stabilesc luând în considerare costurile lor de producție.

Din punctul de vedere al fermierilor americani, viabilitatea folosirii acestui vehicul de desfacere pe piață este dovedit prin cifre: în urma unui sondaj din 2011 al USDA printre agricultorii care lucrează cu food hub-urile, de când au început colaborarea, 51% dintre aceștia și-au diversificat gama de produse, 45% și-au extins sezonul de producție, 31% au făcut anajări în fermă.

- b) **În zona cererii:** întreprind activități de contractare cu distribuitori, procesatori, en-gross-iști, dar și direct cu consumatorii.

Food hub-urile pot fi clasificate în funcție de piața pe care o deservește. Acestea pot fi grupate în următoarele trei mari categorii:

- **"Farm-to-business/institution"** - de la fermă la afacere/instituție (42% din total)

Acest model de food hub-uri colectează producția de la fermieri și vinde la cumpărători de pe piață en-gros (marile lanțuri de magazine, companii agro-alimentare, instituții publice, restaurante etc). Astfel, oferă acces micilor producători locali la noi piețe de desfacere, pe care aceștia nu le-ar putea accesa în mod individual. În această categorie se înscriu majoritatea food hub-urilor din SUA.

- **"Farm-to-consumer"** – de la fermă la consumator -lanțul scurt (36% din total)

În acest caz, food hub-ul se ocupă de agregarea, ambalarea și distribuția producției direct către consumatori. Acest model include entități gen ASAT (sau "community supported agriculture" în lumea anglo-saxonă), platforme online, companii care livrează la domiciliu sau piețele mobile.

- modelul hibrid (22% din total)

Acest model vinde atât către intermediari, cât și către consumatorii direcți.

Surse de finanțare

Food hub-urile beneficiază de sprijin extensiv din partea guvernului federal, atât din partea USDA (20 de scheme de finanțare, grupate sub umbrela programului de susținere a sistemelor agro-alimentare regionale "Know your farmer, know your food"³), cât și din partea altor Agenții Federale. 50% dintre food hub-urile din SUA au primit finanțare de la guvernul federal în faza de start-up și 30% încă sunt astfel finanțate.

Mixul de instrumente de sprijin include grant-uri⁴ la nivel federal sau statal, scutiri de taxe, împrumuturi pentru achiziționarea de echipamente, împrumuturi cu dobândă subvenționată etc. A se vedea o listă a celor mai importante astfel de scheme de finanțare în Anexă.

De asemenea, food-hub-urile primesc finanțări și din partea fundațiilor filantropice și ai diverșilor donatori privați (ex. Kellogg Foundation, Ford Foundation), precum și împrumuturi cu dobândă redusă de la instituții financiare non-bancare cu scop social (Community Development Financial Institutions), care le oferă în același timp și asistență tehnică.

Modele de food hub-uri din statele New York și Pennsylvania, vizitate în cadrul RAF study tour

În continuare vom prezenta câteva dintre food hub-urile vizitate, care se înscriu în categoria modelului "farm to business/institutin".

a) Farm-to-table Co-Packers⁵

Amplasat într-o fostă cantină a companiei IBM, F2TCP Este un food-hub tip companie privată, care cumpără diverse produse (în special fructe și legume) de la fermieri mici și mijlocii din statul New York și le conferă valoare adăugată prin congelare, conservare, prelucrare, conform rețetelor fermierilor.

F2TCP este în același timp și un incubator agri-food, întrucât oferă fermierilor cu care lucrează și servicii de consultanță pe rețete și regulamente fito-sanitare, pe crearea rețelei de clienți (contacte), și oferă spații de depozitare și echipamente de închiriat. Food-hub-ul este

deținut în totalitate de un parteneriat de firme și a obținut un împrumut în valoare de 230 000 USD din partea statului NY.



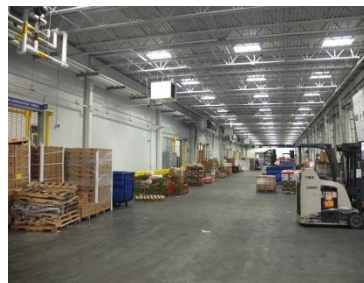
³ www.usda.gov/knowyourfarmer

⁴ Community Development Block Grant al U.S. Department of Housing and Urban Development

⁵ <http://farm2tablecopackers.com/>

b) Philadelphia Wholesale Produce Market

Este a doua piață en-gross ca dimensiuni din Statele Unite ale Americii (65 000 m²). Construcția clădirii, aflată în proprietate privată, a fost finanțată printr-un mix de fonduri publice, atât federale, cât și locale. Boxele în care este împărțită hala sunt închiriate la 26 en-grossiști, iar 13 dintre aceștia fac parte din consiliul director. Conține containere de refrigerare, camere de coacere și oferă servicii de re-ambalare, brokeraj vânzări.



c) Common Market (afacerea socială)

Common Market⁶ este o afacere socială non-profit care agregă producția (vegetale, carne, ouă) a peste 100 de mici fermieri, situați pe o rază de 120 km distanță de Philadelphia. Scopul food-hub-ului este de a sprijini agricultura locală și de a furniza populației cu venituri scăzute din suburbiile Philadelphiai produse alimentare de calitate la prețuri accesibile (en-gross), prin intermediul instituțiilor publice și a comercianților care deservesc populația dezavantajată din zonă.



Acest food-hub se înscrie în tipologia "farm-to-institution", întrucât distribuie hrana proaspătă unei rețele de 240 de clienți: instituții publice - școli, colegii, universități, spitale – care reprezintă în jur de 35% din numărul acestora, restaurantelor (25%), cooperativelor alimentare, dar și afacerilor tip ASAT – "coșul de legume" (15%).

Practic, camioanele Common Market se duc regulat în teritoriu și ridică producția direct de la fermă, la un preț pe care reprezentantul food hub-ului îl stabilește și negociază pe loc cu fermierul. Relația nu este validată prin contracte scrise, ci prin înțelegeri verbale, funcționând pe baza încrederii pe care hub-ul și-a dezvoltat-o în timp cu agricultorii prin stabilirea unei relații directe, și de asemenea datorită flexibilității în negocierea prețului. **Common Market le plătește fermierilor în medie 76% din pretul de vânzare – în contrast, doar 20% ajunge la fermier prin intermediul rețelelor de distribuție convenționale.** (conceptul de "ethical food hub").

Hub-ul a fost finanțat de către Fundația Kellogg cu 1,1 milioane USD pentru investiții în infrastructura fizică (depozit și container de răcire⁷ - , și de asemenea a obținut o linie de creditare de la un IFN cu misiune socială pentru a-și susține cash-flow-ul.

Common Market are 12 angajați și a realizat venituri în valoare de 1,6 milioane dolari în 2012.

⁶ <http://commonmarketphila.org/>

⁷ Sea Box, <http://www.seabox.com/> - preț 10 000 USD

d) Reading Terminal Market

Reading Terminal Market este o piață localizată într-un fost depou de trenuri în centrul Philadelphiei, care închiriaza standuri producătorilor locali (un segment important al acestora îl constituie comunitatea Amish, bine reprezentată în Reading Terminal Market), dar și comercianților (intermediari).



Translatarea experienței în România. Recomandări

Recomandăm crearea unui program pilot la nivel national, de constituire a food-hub-urilor (o formă posibilă ar putea fi Parteneriatele Public-Private).

Dintre toate tipologiile de food hub-uri, modelul cel mai relevant pentru România ar fi "farm to business/institution".

În România este nevoie de construirea de agregatoare de producție a micilor fermieri, care să ofere o serie de servicii de bază, necesare pentru organizarea lanțurilor agro-alimentare: **depozitare, sortare, ambalare** (etichetare), **vânzare** cu transport până la noua verigă. Ideal, ar trebui să includă și asistență tehnică de vânzări – crearea lanțurilor de furnizori și de marketing - crearea brand-uri regionale.

Măsurile din actualul PNDR pe care s-ar putea construi food hub-uri

a) Submăsura 4.2. *Srijin pentru investiții în procesarea, comercializarea produselor agricole*

"Ponderea srijinului nerambursabil va fi de 50% din totalul cheltuielilor eligibile, fără a depăși:

- Euro în cazul activității de producție;
- 1.500.000 Euro pentru investițiile care conduc la un lanț scurt de aprovizionare locale (producție, procesare, comercializare);"

b) *Axa LEADER*

● ● ●

Rețeaua Națională de Dezvoltare Rurală ar putea constitui un vehicul informațional bun, de diseminare la nivel local al conceptului de food-hub și de coagulare a unor nuclee investiționale (private și publice)

● ● ●

De asemenea, se pot atrage fonduri și din Programele Operationale Regionale.

În SUA, autoritățile locale au dezvoltat planuri municipale de susținere a dezvoltării sistemelor agro-alimentare regionale. Ele pot furniza două elemente esențiale ale food hub-urilor: teren de construcții și/sau clădiri. În acest scop, ar fi utilă ”maparea” facilităților la nivelul fiecărei regiuni, care ar putea constitui baza materială a unor viitoare food-hub-uri.

Acest raport apare în cadrul programului “**Dezvoltare Rurală prin antreprenoriat și asociere**”- inițiat și finanțat de RAF și derulat în parteneriat cu CIVITAS, FDSC, CMSC, CRPE și CEED.

Conținutul acestui raport nu reprezintă în mod necesar poziția oficială a RAF și a membrilor consorțiului. Opiniile exprimate nu implică automat poziția tuturor experților afiliați CRPE sau a altor instituții și organizații partenere CRPE.

© CRPE martie 2014

Centrul Român de Politici Europene

Știrbei Vodă nr. 29, Etaj 2

București

office@crpe.ro

Tel. +4 0371.083.577

Fax. +4 0372.875.089

Pentru mai multe detalii despre CRPE vizitați pagina www.crpe.ro

Anexa – Exemple de programe USDA care susțin dezvoltarea food-hub-urilor regionale

The **Rural Business Enterprise Grant (RBEG)** supports the development of physical infrastructure and facilities, including food processing, marketing, and distribution business ventures for locally-grown agricultural products. It is administered by the Rural Business Cooperative Service, and can support everything from planning, plant upgrades, equipment purchases, and technical assistance. Grants range from \$10,000 up to \$500,000, although smaller projects are given higher priority. Rural public entities, Indian tribes, and rural non-profit organizations are eligible to apply. “Rural” in this case is defined as any area other than a city or town that has a population of greater than 50,000 and the urbanized area contiguous and adjacent to such a city or town according to the latest decennial census. Information and grants are disbursed on the state level. For more information go to:

<http://www.rurdev.usda.gov/rbs/busp/rbeg.htm>

RBEG Example: Coast Grown in San Luis Obispo received an \$88,000 RBEG grant in 2007 to form the Coast

Grown Cooperative of 18 independent farms and ranches along California’s Central Coast and to build the first Mobile Harvest Unit in California. The grant helped pay for a producer survey, cooperative feasibility report, mobile unit feasibility report, business plan, seat a board of directors, articles of incorporation, by-laws, develop quality standards, ranch facility requirements, hazard analysis plan, standard sanitation operation plan, all mobile unit permits and guidelines in place, MHU modifications, website, logo and brochures, new member application packet, and to hire a CEO.

2. The Rural Business Opportunity Grant (RBOG) supports training and technical assistance for business development (to include support for food processing, marketing and distribution business development of locally-grown agricultural products). It emphasizes strategic technical assistance, training, and planning activities that promote “best practices” in sustainable economic development for rural communities with exceptional needs. For more information go to:

<http://www.rurdev.usda.gov/rbs/coops/rbog.htm>

RBOG Example: The Ecotrust FoodHub in Portland, Oregon received \$250,000 to build up food-hub.org, an online directory and marketplace to help wholesale food buyers and sellers find each other, connect and do business. RBOG funding is being used to increase recruitment of producers and buyers in rural communities throughout the Pacific Northwest, and provide the training and assistance necessary to

ensure FoodHub supports their business, procurement, and marketing goals.

3. The Value-Added Producer Grant (VAPG) supports the production of value-added agricultural products from commodities. Up to \$100,000 can be awarded for planning, and up to \$300,000 for working capital. Eligible entities are independent producers, farmer and rancher cooperatives, agricultural producer groups, and majority-controlled producer-based ventures. For more information go to: <http://www.rurdev.usda.gov/rbs/coops/vadg.htm>

4. Community Food Projects Competitive Grant Program (CFP) is designed to increase food security in low-income communities by developing linkages between two or more sectors of the food system, supporting the development of entrepreneurial projects, and encouraging long-term planning for communities. Grants of \$10,000 to \$300,000 (lasting 1-3 years) are competitively awarded to eligible nonprofit entities that need a one-time infusion of federal assistance to establish and carry out multipurpose community food projects. Approximately 18 percent of submitted proposals have received awards. For more information go to: <http://www.csrees.usda.gov/hungerfoodsecurity.cfm>

5. The Business and Industry Guaranteed Loan Program (B&I) helps provide loans for businesses and cooperative ventures where a loan will keep a business from closing, prevent the loss of employment, or provided expanded job opportunities. Private lenders are provided loan guarantees by USDA to ensure better terms. Any legal entity (including individuals) is eligible to apply, but restricted to rural cities with populations less than 50,000, with priority given to populations of less than 25,000. Loans may be used to prevent businesses from closing, or to provide expanded job opportunities; convert, enlarge, repair, modernize or otherwise develop a rural business; purchase and develop land, easements, buildings, or facilities. Purchase equipment, machinery, supplies, or inventory. Applications must be filed with Rural Development State Offices. For more information go to:

http://www.rurdev.usda.gov/rbs/busp/b&i_gar.htm