

Pilotni  
projekt:



**ESPeViJiM –  
Ekološko sadno peneče  
vino iz jabolk  
in malin**



# Analiza izvedljivosti prenosa novega oziroma izboljšanega proizvoda, prakse, procesa ali tehnologije v prakso

1.	O projektu .....	3
2.	Povzetek analize izvedljivosti .....	4
3.	Ocena izvedljivosti prenosa predlaganih rešitev v prakso .....	5
	Dejavnik 1: Interes sadjarjev za produkt.....	5
	Dejavnik 2: Pripravljenost sadjarjev za vlaganje v predelavo (svoj čas, denarna sredstva ipd.).....	6
	Dejavnik 3: Samoiniciativa sadjarjev za učenje novega znanja.....	6
	Dejavnik 4: Primeren postopek, prilagojen za potrebe začetnih pridelovalcev.....	7
	Dejavnik 5: Prenos znanja .....	7
	Dejavnik 6: Zainteresiranost okolice (potencialnih kupcev) za nov produkt .....	8
	Ocena prvega nivoja: Izkušnja iz prakse – praktični preizkus .....	9
	Ocena drugega nivoja: Prenos rešitve v prakso izven projekta .....	10
4.	Problemi, posebnosti pri prenosu predlaganih rešitev v prakso .....	11
	V okvirih projekta.....	11
	Izven okvirov projekta.....	11
	Odklon od narave/letine .....	11
	Ciljna skupina sadjarjev.....	11
	Stereotipi .....	12
	Deviacije glede na našo rešitev.....	12
5.	Koristi predlaganih rešitev za kmetijsko gospodarstvo .....	13
	Koristi naše rešitve za spodbujanje obstoja in nadaljevanja sadjarstva (mladi) ali preprečevanja opuščanja sadjarstva.....	13
	Ekonomske koristi predlaganih rešitev za kmetijsko gospodarstvo .....	14
	Koristi in učinki izvajanja aktivnosti in širjenja rezultatov projekta .....	15
6.	Vplivi predlaganih rešitev na okolje.....	16
	Spodbujanje ekološke pridelave in predelave produktov.....	16
	Spodbujanje sadjarstva in ohranjanje krajine.....	16
	Prilagajanje na podnebne spremembe .....	16
7.	Sklepi ter priporočila.....	17

## 1. O PROJEKTU

Pilotni projekte ESPEViJiM – Ekološko sadno peneče vino iz jabolk in malin je triletni pilotni partnerski projekt dveh svetovalnih inštitucij in dveh kmetijskih gospodarstev, ki jih vodita mlada inovativna kmeta. Projekt vodi mladi prevzemnik Boštjan Pečar oziroma Sadjarska kmetija Pečar iz Prešnice, v partnerstvu pa sodeluje še Ekološka kmetija Slavec iz Knežaka (inovativni kmet leta 2021 in prejemnik evropske nagrade za mlade kmete 2021), Kmetijsko gospodarski zavod Nova Gorica ter TRS-GRO d.o.o.

Trenutno stanje na področju kmetijstva in natančneje sadjarstva potrebuje spodbudo na področju večje usposobljenosti za predelavo in pridelavo novih proizvodov, povečanje dodane vrednosti sadja ter s tem povečanje tržne usmerjenosti. Znanja o predelavi jabolk in ostalega sadja v peneče vino je med kmeti (predvsem iz ne-vinorodnih okolišev) zelo majhno ali ga sploh ni, saj se ta zelo razlikuje od penečega (grozdnega) vina. Povečini pa kmetje, ki pridelujejo na primer jabolka, nimajo niti osnovnih enoloških znanj, saj ni nujno, da pridelujejo vino.

Cilj projekta je razvoj ekološkega sadnega penečega vina iz jabolk in malin ter s tem spodbujanje vlaganj v ekološko kmetijstvo, predelavo in razvoj. S projektom bi radi povečali izkoristek sadja (druge kvalitete) in tržnega potenciala kmetijskih gospodarstev. Predelava sadja v produkte višje dodane vrednosti, ki imajo daljši rok uporabe, poskrbi tudi za lajšanje morebitnega izpada letnega pridelka zaradi podnebnih sprememb. Poudarek projekta je tudi na prenosu znanja v prakso in razširjanju rezultatov projekta.

Kot rezultat je tako nastal nov produkt pri dveh kmetijskih gospodarstvih preko praktičnega preizkusa pilotnega projekta, v sklopu projekta so bili izvedeni razni preizkusi za nov produkt, opravljeno je bilo posvetovanje s sadjarji iz manj vinorodnih okolišev, narejena je bila analiza prenosa pridobljenega znanja v prakso in nastala je publikacija (Priročnik z rezultati projekta ESPEViJiM) z osnovnimi navodili, smernicami in dodatnim znanjem za pridelavo novega produkta, ki je javno dostopna in si jo lahko prenesete iz spletni strani vodilnega partnerja (<https://sadjarstvo-pecar.si/espevijim/>). Izkazalo se je, da je to znanje med sadjarji zelo zaželeno.

Projekt je sofinanciran iz Evropskega kmetijskega sklada za razvoj podeželja in iz proračuna Republike Slovenije. Projekt je del podukrepa Razvoja novih proizvodnih praks, procesov in tehnologij Programa razvoja podeželja Republike Slovenije za obdobje 2014–2020 (PRP 2014-2020), ki ga izvaja Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano.

## 2. POVZETEK ANALIZE IZVEDLJIVOSTI

Izvedljivost prenosa predlagane rešitve v prakso lahko gledamo iz dveh nivojev. Prvi je na nivoju prenosa izvedbe rešitve v prakso v sklopu praktičnega preizkusa projekta dveh kmetijskih gospodarstev. Drugi nivo pa se nanaša na izvedljivost prenosa rešitve v prakso širše, izven projekta.

Prenos rešitve v prakso v sklopu projekta ocenjujemo kot uspešen. Izvedljivost prenosa naše rešitve v prakso izven projekta pa ocenjujemo kot zelo možno, seveda pod pogoji, ki smo jih v sklopu projekta in tega dokumenta tudi analizirali. Za ugoden prenos rešitve v prakso je potrebno upoštevati sledeče:

- Za uspešen prenos rešitve v prakso je potrebno znanje skrbno izbrati, strniti in ga predstaviti čim bolj praktično. Mi smo naredili priročnik, ki vsebuje smernice in osnovno znanje za proizvodnjo novega produkta, ter rezultate in pridobljena znanja projekta.
- Postopek proizvodnje novega produkta mora biti preiščen in ne sme zahtevati drage opreme.
- Pridelovalci novega produkta morajo imeti lasten interes za sadne penine ter samoiniciativo za vlagati v nov proizvod svoj čas ter nekaj malega tudi financ. Več kot pol vprašanih sadjarjev zanima pridelava novega produkta oziroma sadnih penin (62% anketiranih). Naša rešitev ima velike ekonomske koristi za kmetijska gospodarstva ter pozitivno vpliva na bolj stabilne prihodke, ki so manj odvisni od letin ali negativnih vplivov podnebnih sprememb, kar povečuje interes in samoiniciativo potencialnih novih pridelovalcev.
- Pridelovalci novega produkta se morajo biti pripravljene učiti. Večina vprašanih sadjarjev se ne počuti dovolj kompetentnih za proizvodnjo sadnih penin (67%), več kot pol vprašanih sadjarjev si želi enoloških znanj (o pridelavi sadnih vin) ter znaten delež (67%) bi proizvodnjo novega produkta testiralo, če bi imelo primerno znanje.
- Tržišče mora biti takšno, da je nov produkt zaželen in iskan. Po analizi ugotavljamo, da to je.

Ocenjujemo, da naša rešitev v splošnem pokriva zgoraj naštetih pogoje in je zato uspešen prenos v prakso možen. Tudi dogodki so imeli merljive pozitivne učinke na določene aspekte, ki jih je projekt naslavljal. Potrebno pa se je smiselno usmeriti na ciljno skupino sadjarjev, ki bi jih naša rešitev utegnila zanimati:

- Sadjarji morajo biti pripravljene vložiti nekaj svojega časa, finančnih sredstev in samoiniciative v proizvodnjo novega produkta. To so večinoma sadjarji, ki so bolj finančno odvisni od kmetijstva od tistih, ki so v rednih zaposlitvah drugje.
- Rešitev je namreč zanimiva in prenos bolj učinkovit za sadjarje iz ne-vinorodnega okoliša, ki pa so bolj tržno usmerjeni.
- Mladi bolj razumejo trenutno tržišče in so bolj dovzetni za novosti.

Smiselno je, da se spodbuja prenos dane rešitve v prakso v taki obliki, kot jo mi predlagamo (ekološko sadno peneče vino iz jabolka in malin), ali pa nekoliko spremenjeni obliki. Torej, da se spodbuja rešitev tudi pri kmetijstvih, ki niso v ekološki pridelavi in ki pridelujejo tudi drugo sadje (ali le maline ali le jabolka).

### 3. OCENA IZVEDLJIVOSTI PRENOSA PREDLAGANIH REŠITEV V PRAKSO

Izvedljivost prenosa predlaganih rešitev v prakso poteka na dveh nivojih. Prvi nivo izvedljivosti prenosa smo testirali s praktičnim preizkusom, ko smo našo rešitev prenesli v prakso pri dveh kmetijskih gospodarstvih v sklopu projekta. Drugi nivo izvedljivosti prenosa pa se nanaša na prenos rešitve v prakso na splošna kmetijska gospodarstva, za katera je bil pripravljen priročnik z rezultati, znanji in smernicami za proizvodnjo novega produkta ter za katera so bile izvedeni tudi različni dogodki v sklopu projekta (za širjenje rezultatov in prenos pridobljenih znanj). V nadaljnje se glede izvedljivosti prenosa predlaganih rešitev v prakso nanašamo predvsem na zgoraj omenjeni drugi nivo.

Naša rešitev oziroma produkt je ekološko sadno peneče vino iz jabolč in malin, ki nastane predvsem pri kmetijskih gospodarstvih kot produkt dodane vrednosti iz sadja, ki bi v nasprotnem primeru propadlo ali pa imelo zelo nizko vrednost. Ta problematika in tovrstne bolj splošne rešitve so bile naslovljene že v raziskavi sadjarske panoge Brkinov leta 2002, kjer se je v grobem ugotovilo, da najbolj učinkovita in verjetna rešitev za brkinsko sadjarstvo je vlaganje v predelavo in dodajanje vrednosti produktom (produkti višje dodane vrednosti, sledenje tržišču, delo na skupni blagovni znamki ipd.) [4].

Naša rešitev je zelo konkretna, praktično usmerjena in naslovljena na sadjarja in njegove potrebe. Za uspešen prenos predlagane rešitve v prakso je potrebno več dejavnikov:

#### DEJAVNIK 1: INTERES SADJARJEV ZA PRODUKT

Glede na rezultate nekaterih vprašalnikov (starejša raziskava na področju Brkinov), je večina kmetov mnenja, da bi začelo pridelovati nekaj novega, če bi videli potencial v prodaji tega izdelka [4].

Po pogovorih s starejšimi sadjarji iz Brkinov, jih je nekaj takih, ki že od nekdaj pridelujejo jabolčno vino za svoje lastne potrebe. Kar povečuje motivacijo in postavlja temelje za razvoj novega produkta, ki bi bil nadgradnja in bi zaradi znanja bil kvalitetnejši ter bi imel še tržno plat.

Glede na ankete, ki smo jih izvedli v sklopu tega projekta na dogodkih med obiskovalci, pa ugotavljamo, da je interes med vprašanimi že prisoten, saj 62% vprašanih jih nasploh zanima pridelava novih produktov in sadnih penin.

Vprašanje: Ali se strinjaš s spodnjimi izjavami? Strinjanje ali nestrinjanje izrazi s številko (obkroži) od 1 do 5, pri čemer je 1 – »popolnoma se NE strinjam« ter 5 – »popolnoma SE strinjam«		
Trditve	Povprečje odgovorov	Delež odgovorov strinjanja s trditvijo, torej 4 ali 5
Pridelava novega produkta in sadnih penin nasploh me zanima.	3,79	62 %

Opravili smo tudi intervjuje s sadjarji iz Brkinov. Ugotovili smo, da 67% jih je že delalo sadno vino, večinoma za potrebe pridelovanja kisa. Samostojno željo po izdelavi sadne penine ima le 33% vprašanih, vendar veliko vprašanih je na vprašanje odgovorilo v smislu »nisem pomislil«, »mogoče«, »preveč birokracije«, »nimam časa« ipd. 89% vprašanih bi se lotilo proizvodnje produkta, vendar

večinoma pod določenimi pogoji (če bi bil čas, znanje, oprema, prodaja). Jih je pa 78% vprašanih mnenja, da če bi vedeli za produkt, ki je trenutno v trendu prodaje, bi se ga lotili proizvajati, 22% pa morda. Skupno 89% predeluje svoje sadje v predelane izdelke (večinoma sok in kis), od tega četrtna izključno za lastno uporabo.

## DEJAVNIK 2: PRIPRAVLJENOST SADJARJEV ZA VLAGANJE V PREDELAVO (SVOJ ČAS, DENARNA SREDSTVA IPD.)

Za pridelavo novih produktov je potreben začetni vložek, ki veliko potencialnih proizvajalcev odbije. Z anketami na dogodkih smo ugotovili, da je vložek v obliki denarja najbolj problematičen, saj le 12% vprašanih je pripravljena vložiti denar v pridelavo novega produkta (oprema ipd.). Medtem ko je čas, ki ga proizvajalec mora vložiti za proizvodnjo novega produkta, med našimi vprašanimi bolj dosegljiv pogoj, saj jih je 57% vprašanih pripravljeno vložiti svoj čas v nov produkt.

Vprašanje: Ali se strinjaš s spodnjimi izjavami? Strinjanje ali nestrinjanje izrazi s številko (obkroži) od 1 do 5, pri čemer je 1 – »popolnoma se NE strinjam« ter 5 – »popolnoma SE strinjam«		
Trditve	Povprečje odgovorov	Delež odgovorov strinjanja s trditvijo, torej 4 ali 5
Pripravljen/a bi bila/a vložiti precej denarja za investicije za nov proizvod.	2,21	12 %
Pripravljen/a bi bila/a vložiti precej svojega časa za pridelavo novega proizvoda.	3,67	57 %

Odgovori na vprašanje glede pripravljenosti vložka svojega časa v nov produkt se nekoliko razlikujejo pri intervjuvanih brkinskih sadjarjih (ki so bili opravljeni pred zaključnim dogodkom ali jih tam ni bilo). Ti so namreč večinskega mnenja (89%), da bi se izziva pridelave novega produkta lotili, vendar večina pod določenimi pogoji, kot so dovolj časa (38%), dovolj znanja (50%), opreme (25%) in če bi se prodajalo (38%). Vprašani večinoma niso pripravljeni vlagati denarnih sredstev v nov produkt (56%), nekaj jih je pripravljenih na manjše denarne vloške (33%). Nihče ni pripravljen iti v proizvodnjo novega produkta, če bi bila nabava nove opreme zanj draga, 2% bi jih šlo v denarni vložek, če bi bila oprema ugodna, 44% pa mogoče.

Naša rešitev upošteva oba problematična dejavnika, tako čas kot finančna sredstva.

## DEJAVNIK 3: SAMOINICIATIVA SADJARJEV ZA UČENJE NOVEGA ZNANJA

Ne moremo mimo dejstva, da je za razvoj kmetijskih gospodarstev v domeni njihove lastne samoiniciative. Kljub temu je samoiniciativa vezana na različna področja, včasih je področje učenja in pridobivanja znanja nekoliko bolj problematično pri kmetijskih gospodarstvih. To se je tudi pokazalo pri anketiranih udeležencih dogodkov. Kljub temu, da je večina mnenja, da bi nov produkt proizvajala, če bi imela dovolj znanja, in da je bila zainteresiranost za nov produkt visoka, si le 55 % anketiranih želi pridobivanja novega znanja.

Vprašanje: Ali se strinjaš s spodnjimi izjavami? Strinjanje ali nestrinjanje izrazi s številko (obkroži) od 1 do 5,



Evropski kmetijski sklad za razvoj podeželja: Evropa investira v podeželje



Projekt: ESPEViJiM  
Ekološko sadno peneče vino iz jabolok in malin  
Ukrep M16 – Sodelovanja;  
PRP 2014 – 2020: 2. Javni razpis za podukrep M16.2 –  
Razvoj novih proizvodov, praks, procesov in tehnologij

pri čemer je 1 – »popolnoma se NE strinjam« ter 5 – »popolnoma SE strinjam«		
Trditve	Povprečje odgovorov	Delež odgovorov strinjanja s trditvijo, torej 4 ali 5
Rad bi pridobil/a enološko znanje (o pridelavi sadnih vin).	3,62	55 %

Med intervjuvanimi sadjarji iz Brkinov smo ugotovili, da se večina 67% ne počuti kompetentne za proizvodnjo sadnih penin, vendar le 11% bi si želelo in 56% bi si morda želelo pridobiti znanje za pridelavo sadnih penin. V odgovorih je bilo čutiti nekakšen odpor do učenja in je bil odgovor skoraj vedno pospremljen z različnimi pogoji (»če bi šel res v to«, »če bi se izplačalo«).

Samoiniciativo, ki je nekoliko nizka, je potrebno tako opremiti z lahko dostopnim znanjem. Sadjarjem je tako potrebno pripraviti strnjeno in celostno gradivo, ki temelji na praksi.

#### DEJAVNIK 4: PRIMEREN POSTOPEK, PRILAGOJEN ZA POTREBE ZAČETNIH PRIDELOVALCEV

Ko smo oblikovali našo rešitev, se nismo ukvarjali le z najbolj primerno tehnološko rešitvijo za nov proizvod, ampak smo se vzporedno posvetovali tudi s sadjarji. Kasneje smo ta posvetovanja oblikovali v intervjuje, ki so potrdili naše preliminarne ugotovitve.

Kot smo že do sedaj ugotovili, je potrebno za uspešen prenos rešitve v prakso pri oblikovanju postopka za nov proizvod (naša rešitev) pametno upoštevati sadjarjev čas, potreben finančni vložek in način pridobivanja potrebnega znanja. Celo na dogodkih smo ugotovili, da bi 62% anketiranih nov proizvod testirali, le bi bila oprema finančno dostopna.

Vprašanje: Ali se strinjaš s spodnjimi izjavami? Strinjanje ali nestrinjanje izrazi s številko (obkroži) od 1 do 5, pri čemer je 1 – »popolnoma se NE strinjam« ter 5 – »popolnoma SE strinjam«		
Trditve	Povprečje odgovorov	Delež odgovorov strinjanja s trditvijo, torej 4 ali 5
Nov proizvod bi testiral/a, če bi bila oprema zanj dostopna ali zelo ugodna.	3,83	62 %

Naš postopek proizvodnje novega produkta je prilagojen za sadjarje, saj smo izbrali postopek (klasična metoda), ki zahteva malo opreme in še to cenovno bolj dostopno opremo. Da bi sadjarjem približali pridobivanje novega znanja in jim skrajšali čas, potreben za nov proizvod, smo oblikovali publikacijo, ki zajema tako osnovno znanja, smernice in pridobljeno znanje v sklopu projekta. Vse smo predstavili v strnjeni obliki z navezavo na praktično uporabo.

Poleg tega mora rešitev biti taka, da upošteva deviacije (glede surovine, količin ipd.), ki bi jih vsak posameznik ubral zaradi praktičnosti svojega primera, svojih pogojev in razlogov.

#### DEJAVNIK 5: PRENOS ZNANJA

Kmetijska gospodarstva (predvsem pridelovalci jabolč) bi lahko svoje sadjarske pridelke predelovali v sadna peniča vina, ampak nimajo dovolj znanja ali pa sploh ne poznajo tega produkta.



Tudi če obstaja samoiniciativa kmetov za pridobivanje znanja, je dostop teh znanj zelo razpršen, včasih nedostopen, težava je tudi jezik, saj se o sadnih peninah več piše v tujini. Predvsem pa manjka dostop do znanja iz prakse.

Že rezultati ankete na zaključnem dogodku jasno nakazujejo, da se kmetje večinoma ne počutijo dovolj kompetentni za pridelavo sadnih vin in penin (le 33 % vprašanih se počuti kompetentne), ter da bi se večina (67 % vprašanih) bila pripravljena preizkusiti v proizvodnji novega produkta, če bi imela dovolj znanja.

Vprašanje: Ali se strinjaš s spodnjimi izjavami? Strinjanje ali nestrinjanje izrazi s številko (obkroži) od 1 do 5, pri čemer je 1 – »popolnoma se NE strinjam« ter 5 – »popolnoma SE strinjam«		
Trditve	Povprečje odgovorov	Delež odgovorov strinjanja s trditvijo, torej 4 ali 5
Počitim se kompetentna/en za pridelavo sadnega vina.	2,68	33 %
Nov proizvod bi bil pripravljen testirat, če bi imel dovolj znanja.	4,02	67 %

Pri izdelavi projektnih vsebin, namenjenih za delitev znanj med potencialnimi pridelovalci novega produkta, smo tako bili zelo pozorni na obliko in privlačnost publikacije, strnjenost informacij ter praktično usmerjenost informacij. Dva sadjarja sta se celo naknadno javila na kmetiji Pečar z željo po publikaciji.

## DEJAVNIK 6: ZAINTERESIRANOST OKOLICE (POTENCIALNIH KUPCEV) ZA NOV PRODUKT

Druga ciljna skupina projekta so porabniki oziroma ostali državljani, ki bi jih nov produkt utegnil zanimati (bodoče stranke). Ker je peneče sadno vino razmeroma nepoznano na slovenskem, moramo za povečanje tržne moči kmetijskih gospodarstev, ki bi proizvod proizvajalo, predvsem seznaniti možne porabnike o omenjenem produktu in s tem povečati povpraševanje produkta na trgu. S spodbujanjem ekoloških proizvodov pa pripomoremo k dobrobiti prav vseh. V ta namen smo rezultate širili preko družabnih omrežij in drugih medijih ter izvajali dogodke odprtega značaja, ki niso bili namenjeni le kmetijskih gospodarstvom, temveč tudi ostalim obiskovalcem, ki so lahko novi produkt preizkusili in se o njemu veliko naučili.

Predvsem je pa pomembno, da se je v zadnjem obdobju zasledilo povečanje zanimanje proizvajalcev in tržišča za tovrstne produkte. Tako smo namreč zasledili, da so določene uspešne kmetije, ki pridelujejo vina, da so začela pridelovati sadne penine (Hiša Frangež, Keltis Bizeljsko, ipd.). To nakazuje, da je tudi med potrošniki velik interes za tovrstne pijače.

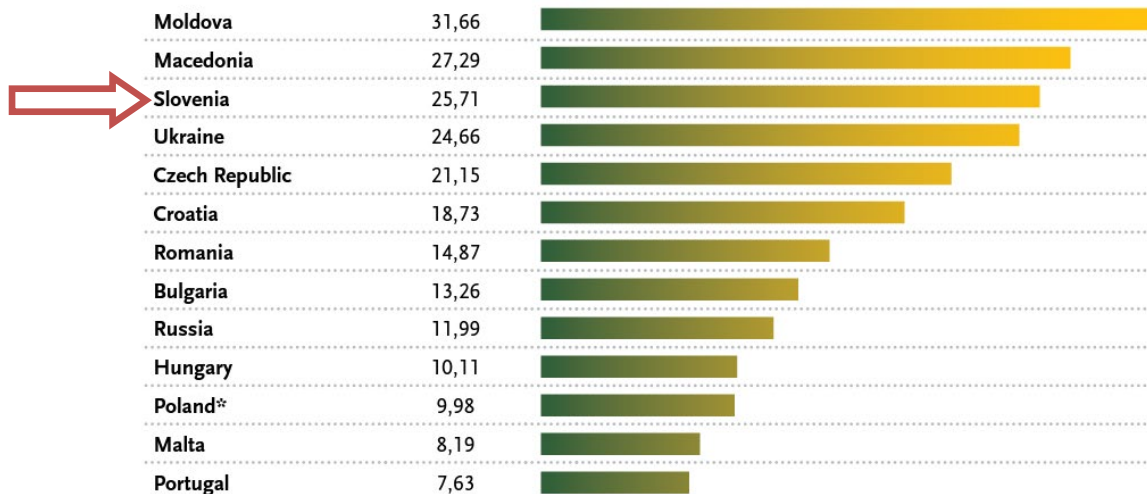
Informacije o zainteresiranosti slovenske javnosti za različne alkoholne fermentirane pijače iz različnega sadja je mogoče zaslediti tudi drugje. Evropsko združenje predstavnikov proizvajalcev sadnih vin in ciderjev (AICV) na podlagi letnih podatkov iz GlobalData podjetja objavlja trende v Evropi in po svetu. Za leto 2021 se je na primer Slovenija znašla na tretjem mestu hitro rastočih trgov ciderja v Evropi. [5]

Ocenjujemo torej, da je dejavnik interesa okolice zadostno zagotovljen, da bi kmetje, ki bi se želeli spoprijeti z pridelavo novega produkta, uspešno našli svoje tržišče in zainteresirane kupce.



# Europe: Fastest Growing Cider Markets

5YR CAGR



Izsek iz publikacije [5]

## OCENA PRVEGA NIVOJA: IZKUŠNJA IZ PRAKSE – PRAKTIČNI PREIZKUS

Poleg vseh zgoraj omenjenih dejavnikov, ki vplivajo na izvedljivost prenosa rešitve v prakso izven projekta, pa imamo izkušnje tudi s praktičnim preizkusom projekta (prvi nivo izvedljivosti). Mlada kmeta, ki sta se preizkusila v izvedbi praktičnega preizkusa produkta sta povedala:

- *»Naša kmetija je na ne-vinorodnem okolišu. Enologija me je od nekdaj zanimala, vendar se je nikoli nisem lotil, ker nikoli nisem imel dodatnega časa. V sklopu projekta sem dobil veliko znanja, vpogled v kletarsko delo in predvsem izkušnje. Tekom projekta pa sem videl, da vsa znanja, ki jih uporabljajo vinarji, niso direktno prenosljiva na pridelavo penin iz drugega sadja. Moram pa reči, da na koncu projekta kar razmišljam o Zanimivo pa je, da sem tekom projekta začel razmišljati o vinih iz različnega sadja, še posebej ekološke pridelave in predelave.«* Boštjan Pečar
- *»V samem projektu sem spoznal veliko novih pristopov pri sami izdelavi sadnega penečega vina in to je eno področje, ki je bilo nam precej neznano in smo ga s projektom čisto na novo odkrivali ter pridobivali znanje. Predvsem pa nam je dal usmeritve kam bi se lahko kmetija kot takšna razvijala v prihodnje. Kmetiji bo to prineslo dodano vrednost in verjamem tudi ostalim kmetijam, ki jim bomo delili projektna znanja, da bodo spoznale, se naučile in ne nazadnje tudi naredile tovrstno sadno*

*peneče vino oziroma podobne produkte. Obenem pa me je sodelovanje v projektu tudi spodbudilo, da sem vzpostavil visokodebelni pašni sadovnjak, da bomo samooskrbni s sadjem, ki bo osnova za prehrano in predelavo.» Gregor Slavec*

Ocenjujemo, da je prenos naše rešitve v prakso na kmetijskih gospodarstvih, ki sta bila vključena v projekt, dobro uspel. Uspeli so proizvesti zastavljene količine novega proizvoda, na Kmetiji Pečar so na novemu proizvodu delali vsako leto, tako da so nastale tri serije produktov in polproduktov. Prenos je bil izveden ob vzporednem spremljanju preizkusov obeh svetovalnih partnerjev, vendar deloma vzporedno tudi z razvojem rešitve. Ključno pa je, da obe kmetijstvi nameravata s prakso nadaljevati in sta nad pridobljenim znanjem in izkušnjami zadovoljni.

## **OCENA DRUGEGA NIVOJA: PRENOS REŠITVE V PRAKSO IZVEN PROJEKTA**

Prenos rešitev v prakso je izvedljiv ob upoštevanju:

- začetno znanje za izvedbo rešitve mora biti skrbno izbrano, strnjeno in zelo praktično naravnano,
- postopek proizvodnje novega produkta mora biti preiščen in ne sme zahtevati drage opreme,
- pridelovalci novega produkta morajo imeti lasten interes za sadne penine ter samoiniciativo za vlagat v nov proizvod svoj čas ter nekaj malega tudi financ,
- pridelovalci novega produkta se morajo biti pripravljene učiti ter
- tržišče mora biti takšno, da je nov produkt zaželen in iskan.

Glede na vse opisano v tem poglavju ocenjujemo, da je izvedljivost prenosa predlaganih rešitev v prakso več kot realna, kajti problem je v praksi močno prisoten, mi pa ponujamo realno in izvedljivo rešitev.

Naša rešitev je realna in izvedljiva ravno zato, ker je konkretna, praktično usmerjena, naslovljena na sadjarja in njegove potrebe ter je oblikovana okrog vseh dejavnikov za izvedljivost prenosa v prakso. Interes sadjarjev za nov produkt je prisoten, vendar obdan z dvomi in konkretnimi pogoji. Predvsem primanjkanje časa, sredstev in znanja. Rešitev je izbrana tako, da zahteva minimalno količino opreme in finančnih sredstev. Za znanje in pomanjkanje časa pa smo v sklopu projekta pripravili strnjeno publikacijo s praktičnimi podatki za izvedbo, znanjem in smernicami, ki bo potencialnemu novemu proizvajalcu produkta podala dovolj znanja za začetek in skrajšala obilico porabljenega časa, v kolikor bi se novega produkta lotil sam. Naša dva preizkuševalca praktičnega preizkusa, sta sicer naši rešitvi namenila nekoliko več časa kot bi ga lahko, vendar pa sta iz izkušenj povedala, da v temu vidita tudi eno od usmeritev kmetije v prihodnje. Tudi trg je začel sam nakazovati, da so tovrstni produkti vedno bolj zaželeni med kupci, kar še bolj spodbudi izvedljivost prenosa v prakso.

Viri:

- [1] Rajher, Z.: Sadna vina in kisi, Slovenj Gradec: Kmetijska založba, 2015
- [2] Dnevnik: Po pivu in džinu prihaja še jabolčnik, 11.4.2019 (<https://www.dnevnik.si/1042882848>)
- [3] Posavski obzornik: Salon sadnih vin in sokov, 9.4.2019
- [4] Barborič B. et al: Problematika slovenskega podeželja na primeru Brkinov. Dela – Oddelek za geografijo Filozofske fakultete v Ljubljani, Številka 17 (2002), str 265-284 (<http://www.dlib.si/details/URN:NBN:SI:DOC-2LX6CU1X>).
- [5] European Cider Trends 2021, The European Cider & Fruit Wine Association (AICV) ([https://aicv.org/files/attachments/.453/AICV\\_Cider\\_Trends\\_2021.pdf](https://aicv.org/files/attachments/.453/AICV_Cider_Trends_2021.pdf))

## 4. PROBLEMI, POSEBNOSTI PRI PRENOSU PREDLAGANIH REŠITEV V PRAKSO

### V OKVIRIH PROJEKTA

Pri prenosu rešitve v prakso na nivoju praktičnega preizkusa, torej znotraj projekta, so stvari tekle večinoma po planu. Prilagajanja programa dela so bila potrebna zaradi termina začetka projekta, ki je bil ravno po sezoni in smo izgubili prvega pol leta projekta za testiranje rešitve, kot je bilo predvideno. Problem so rešili tako, da smo za testiranje praktičnega preizkusa prvo leto testirali le del rešitve, ki je bil vezan na maline in uporabili jabolčno penino, ki so jo na kmetiji Pečar imeli narejeno pred projektom kot njihov osebni test (penina je bila manj primerna zaradi neprimerne hrambe). Tko smo prvo leto vzporedno izvajali razvoj rešitve in praktični preizkus. Pravi praktični preizkus se je začel izvajati šele v drugem delu projekta, ko je bila rešitev oziroma postopek proizvodnje produkta znana. Eno leto smo imeli tudi težave z dobavljujostjo ekološko pridelanih jabolk, saj je bila zmrzal izjemno močna v vseh regija Slovenije. V splošnem pa smo uspeli izvesti vse produkte (in polprodukte), ki smo si jih zastavili na obeh kmetijskih gospodarstvih. Obe kmetijski gospodarstvi pa sta pri proizvodnji produktov tesno sodelovali, kajti surovina (ekološka jabolka in maline) ni bila vedno dobavljiva, sploh pa ne pri obeh kmetijskih gospodarstvih.

### IZVEN OKVIROV PROJEKTA

Spodaj opisane posebnosti prenosa rešitve v prakso se navezuje na nadaljnjo izvedljivost prenosa, izven okvirjev projekta. V sklopu projekta je bil pripravljen priročnik, ki vsebuje smernice in osnovna znanja za izvedbo predlagane rešitve oziroma produkta. Organizirali smo tudi dogodke, kjer smo znanje pridobljeno tekom projekta tudi delili. Vsa znanja in rezultati projekta so brezplačno in trajno (vsaj še nadaljnjih 5 let) dostopni na [spletni strani vodilnega partnerja projekta](#). V nadaljevanju pa predstavljamo nekaj posebnosti pri prenosu predlaganih rešitev v prakso izven projekta, ki smo jih zaznali tekom projekta.

#### ODVISNOST OD NARAVE/LETINE

Pri prijavi projekta smo kot morebitno predvideno težavo izvedljivosti projekta navedli sezonskost in odvisnost od narave/letine oziroma tveganje, da zaradi morebitnih slabih letin ne bomo uspeli izvesti projekt. Izkaže se, da morebiti za izpeljavo projekta je to bilo res tveganje, vendar za prenos pridobljenih znanj v prakso je to eden od vzrokov za povečan interes prenosa naše rešitve v prakso med sadjarji. Kajti odvisnost od narave in sezonskost je velik problem za sadjarje iz vidika stalnega in stabilnega prihodka. Naša rešitev delno rešuje tudi ta problem, ker s predelavo sadja v produkte višje dodane vrednosti, (kar naša rešitev tudi je) ublažimo nihanje med letom, ko je pridelek slabši, in letom, ko je pridelek boljši. Taki produkti namreč potrebujejo dlje časa za izdelavo ter so tudi več let lahko potencialni za prodajo. Tako je posebnost pri prenosu rešitve v prakso ravno to, da je lahko navidezno problem za naš primer prilika za večji potencial oziroma iniciative prenosa v prakso.

#### CILJNA SKUPINA SADJARJEV

V sklopu projekta je bilo ugotovljeno, da za izvedbo prenosa v prakso so nekoliko bolj težavna področja ravno samoiniciativa sadjarjev ter njihov čas, kar je med seboj zelo povezano. Ne moremo mimo dejstva, da bodo rešitev prenesli v prakso le sadjarji, ki imajo zadostno stopnjo samoiniciative (in si bodo za to vzeli čas). Samoiniciativo pa lahko podpremo z več dejavniki. En izmer takih je definitivno tržno zanimiv produkt. Vendar tudi to je vezano na tržno usmerjenost posameznika, ki jo je potrebno spodbujati. Velik problem je

tudi pomanjkanje znanja, ki pa je vezano na pokrajine, ki zgodovinsko in sedanje nimajo množične pridelave vina in se znanja tako niso ne razvijala ne delila. Mi bomo temu v grobem rekli ne-vinorodni okoliš.

Posledično je posebnost prenosa predlaganih rešitev v prakso ravno v targetiranju ciljne skupine za tak prenos. Rešitev je namreč zanimiva in prenos bolj učinkovit za sadjarje iz ne-vinorodnega okoliša, ki pa so bolj tržno usmerjeni. To so predvsem sadjarji, ki velik del svojega prihodka prejmejo iz kmetijstva ali sadjarstva in ne iz redne zaposlitve. Na intervjujih se je izkazalo, da tisti, ki imajo sadjarstvo kot zelo postransko dejavnost v svojem življenju (princip »kar bo dalo, bomo poželi«), si bodo težko vzeli čas za razvoj novih produktov. Po daljši neformalni debati je na primer en od intervjuvancev priznal da, »če bi bil finančno odvisen od kmetijstva, bi sigurno vlagal v dodano vrednost, tako pa ni potrebe po dodatnem razvoju«.

### STEREOTIPI

Pri neformalnem poizvedovanju glede izkušenj z jabolčnim vinom in jabolčno penino smo ugotovili, da obstaja velik stereotip o jabolčnem vinu, ki ima negativen pridih. Jabolčno vino je bil zgodovinsko namreč produkt, ki si ga je večina kmetijskih gospodarstev lahko privoščilo širom po Sloveniji, kajti jabolka so bila povsod in rodila so dobro. Ta produkt so delali tako kmetje, ki so imeli dovolj znanja, kot tisti, ki niso. Večinoma pa so alkoholno vrenje izvajali spontano in brez vrelna vehe (mlado vino se je »zračilo«). Posledično je poleg alkoholnega vrenja prišlo tudi do drugih manj zaželenih procesov, eden izmed teh je bila oksidacija alkohola v očetno kislino. Tako jabolčno vino je kmalu začelo, kot so opisali posamezniki, »dišati po kislu«. Poleg tega so kmetje svoja vina prodali, za domačo uporabo pa so imeli jabolčno vino, ki je bilo slabše prodajano. Tako se je s časom prijel stereotip, da je jabolčno vino slabe kakovosti, manj vredno ter slabega in očetnega okusa (skorajda kis). Te stereotipe smo preko neformalnih pogovorov s posamezniki tudi prepoznali, niso pa množično ali povsod prisotni.

Posebnost prenosa predlaganih rešitev v prakso je torej potreba po večji angažiranosti pri prikazu naše rešitve kot kvalitetnem produktu, ki zahteva znanje in je lahko zelo dobro sprejeto med potencialnimi potrošniki. To pa lahko izvedemo le na podlagi fizične izkušnje. Ko so ljudje preizkusili našo ekološko sadno penino, so se prepričali, da je produkt dober in vreden visoke dodane vrednosti. Ravno tako so potencialni proizvajalci bili presenečeni, da se tak produkt da pridelati s sadjem, ki ga poberejo doma na kmetiji brez finančno zahtevne opreme, ampak s primernim znanjem (in to ni grozdje). Reševanje stereotipov je žal dolgoročno. Dobro pa je to, da lahko že en požirek kvalitetnega produkta razreši tak stereotip.

### DEVIACIJE GLEDE NA NAŠO REŠITEV

Naša rešitev je vpeljava novega produkta – ekološke sadne penine iz jabolka in maline. Po izkušnjah sodeč, pa pridelajo kmetje različno sadje (po različnih shemah kakovosti). Malo je takih kmetijskih sadjarstev, ki bi bili ekološki in bi pridelovali tako jabolka kot maline. Smiselno je, da se spodbuja prenos dane rešitve v prakso v taki ali pa nekoliko spremenjeni obliki. Torej, da se spodbuja rešitev tudi pri kmetijstvih, ki niso v ekološki pridelavi in ki pridelujejo tudi drugo sadje (ali le maline ali le jabolka). Tako se je na primer k nam obrnil kakšen teden po predstavitvi rezultatov kmet z idejo, da bi prideloval penino iz kakijev in si je želel našega priročnika, da se seznanijo z osnovami postopka. V vsakem primeru naša rešitev spodbuja pridelavo podobnih produktov iz sadja, predelavo nasploh, delo na dodani vrednosti ter pridelavo in predelavo ekoloških pridelkov.

## 5. KORISTI PREDLAGANIH REŠITEV ZA KMETIJSKO GOSPODARSTVO

### KORISTI NAŠE REŠITVE ZA SPODBUJANJE OBSTOJA IN NADALJEVANJA SADJARSTVA (MLADI) ALI PREPREČEVANJA OPUŠČANJA SADJARSTVA

V praksi projekt pomeni izboljšanje proizvodnega potenciala sadja (predvsem ekološkega) ter spodbudo vlaganj v predelavo, razvoj in trženje sadjarskih proizvodov.

Trenutno stanje na področju kmetijstva in natančneje sadjarstva potrebuje spodbudo na področju večje usposobljenosti za predelavo in pridelavo novih proizvodov, povečanje dodane vrednosti sadja ter s tem povečanje tržne usmerjenosti. V Sloveniji že proizvajamo sadna vina, vendar se ta niso komercialno razširila na trg [1]. Trenutno je na slovenskem trgu v porastu zanimanje za jabolčno peneče vino ali s tujko *cider*-jem [2]. Obstaja zelo velik tržni potencial, ki je trenutno na slovenskih tleh neizkoriščen, slovenski sadjarji pa imajo odlične pogoje za proizvodnjo takega produkta, ki ga glede na odprte meje lahko prodajajo tako doma, kot pa tudi v tujini. Primanjkuje pa jim znanja in izkušenj.

Če se osredotočimo na problematiko Brkinov, kjer je iz virov razvidno, da je sadjarstvo ključna panoga, a ta zamira (zmanjševanje površin sadovnjakov, ni mladih prevzemnikov sadjarjev ipd.). Na podlagi že narejenih raziskav [3,4], bi bila rešitev za Brkine ravno bolj tržno usmerjena naravnost, povezovanje in delo na dodani vrednosti (novi produkti, delo na blagovni znamki ipd.). Jasno je, da so rezultati projekta, ki spodbuja razvoj in prenos znanja za proizvodnjo novega produkta (ekološko sadno peneče vino), ki je trenutno izredno zanimivo za trg, v tem pogledu izredno uporabni in koristni. Zanimivi so predvsem za mlade, ki so potencialni prevzemniki sadjarstev, ki razumejo trenutni trg in trenutnega potrošnika. S spodbujanjem naše rešitve tako spodbujamo obstoj in nadaljevanje sadjarske panoge (v Brkinih) ali vsaj preprečujemo opuščanje sadjarstva, ki je tako izrazito v Brkinih.

Primer je mladi kmet, ki je po predstavitvi rezultatov osebno prišel na Sadjarsko kmetijo Pečar z zanimanjem za pridelavo sadnega penečega vina. Navdušen je bil nad projektom in povedal, da mu bo priročnik z rezultati in pridobljenim znanjem projekta še prav prišel. Primer je tudi Fakulteta za vinogradništvo in vinarstvo, ki je v sklopu predmeta Kmetijstvo in okolje prišla na obisk k Sadjarski kmetiji Pečar kot primeru dobre prakse. Izrecno so se zanimali za proizvodnjo jabolčnega vina, penin in drugih produktov predelave. Primeri so tudi posamezne pojavitve sadnih penečih vin iz vrst znanih vinarjev, kar nakazuje na trenutni trend in posledično pravo smer za našo rešitev.

Naša rešitev je koristna za sadjarsko panogo nasploh in posledično tudi za posamezna kmetijska gospodarstva. Mladim je potrebno predstaviti, da se od kmetijstva (sadjarstva) da preživeti, da se bodo odločali za ta poklic.

Viri:

- [1] Rajher, Z.: Sadna vina in kisi, Slovenj Gradec: Kmetijska založba, 2015
- [2] European Cider Trends 2021, The European Cider & Fruit Wine Association (AICV) ([https://aicv.org/files/attachments/.453/AICV\\_Cider\\_Trends\\_2021.pdf](https://aicv.org/files/attachments/.453/AICV_Cider_Trends_2021.pdf))
- [3] Partnersko kmetijstvo v Brkinih, vsebinsko poročilo projekta, Ljubljana 2017 ([http://geo.ff.uni-lj.si/sites/geo.ff.uni-lj.si/files/Dokumenti/Publikacije/poroc\\_2017\\_park\\_b.pdf](http://geo.ff.uni-lj.si/sites/geo.ff.uni-lj.si/files/Dokumenti/Publikacije/poroc_2017_park_b.pdf)).
- [4] Barborič B. et al: Problematika slovenskega podeželja na primeru Brkinov. Dela – Oddelek za geografijo Filozofske fakultete v Ljubljani, Številka 17 (2002), str 265-284 (<http://www.dlib.si/details/URN:NBN:SI:DOC-2LX6CU1X>).

## EKONOMSKE KORISTI PREDLAGANIH REŠITEV ZA KMETIJSKO GOSPODARSTVO

Predlagana rešitev ima za kmetijsko gospodarstvo ekonomsko oziroma finančno korist iz več razlogov.

Prvi razlog je vezan na reševanje problema konsistentnosti prihodkov. Zaradi različnih letin, sezonskih pridelkov oziroma odvisnosti od narave, so v kmetijstvu obdobja stalnih prihodkov in obdobja brez ali z manj prihodki. Delo na predelavi surovine v produkte dodane vrednosti, kot je na primer naša rešitev oziroma naš nov produkt, rešujejo ta problem, saj je lahko prodaja teh produktov stalna tekom celega leta in tudi več let. Hkrati pa je pridelava tega produkta lahko vezana na letine, ki so obilnejše, prodaja pa pokriva letine, ki so manj obilne. Na ta način z našo rešitvijo prispevamo k bolj konsistentni finančni sliki kmetijskih gospodarstev in s tem tudi večji finančni neodvisnosti kmetijstev.

Drugi razlog je vezan na izkoristek sadja nižje kvalitete in dodajanju vrednosti temu sadju. Kmet lahko proda sadje za konzumiranje le, če je to prve kvalitete. Sadje za industrijsko predelavo pa ima izredno nizko vrednost. Smiselno je, da se to sadje predela in mu tako doda vrednost. Produkti iz predelave so lahko različnih vrednosti. Spodaj smo okvirno nakazali cene predelanih proizvodov na primeru jabolka. Sicer je težko oceniti vse stroške predelave, zato smo ocenili delež stroška, ki je vezan na samo surovino. Za produkte, ki je delež stroška surovine nizek, je dodana vrednost večja. Če bi posplošili oceno ostalih stroškov predelave takega produkta na 60% prodajne cene (steklo, zamaški, enološka sredstva, storitev degoržacije, etiketa, design, zunanja embalaža ipd.), bi še vedno kmetu ostalo okrog 36 % kar je 12-kratnik cene surovine. Ekonomska korist naše predlagane rešitve za kmetijsko gospodarstvo je tako znatna in ključnega pomena.

	Jabolka (industrijska)	Jabolčni sok	Jabolčna penina
Okvirna cena (brez DDV)	0,20 €/kg (0,35 €/L)	1,5 – 2,3 €/1L	13 €/0,7L Primer Keltis <a href="https://drinkslowine.com/collections/keltis/products/tuchek">https://drinkslowine.com/collections/keltis/products/tuchek</a>
Strošek jabolka na proizvod (z upoštevanjem izgub pri predelavi)		0,40€ 17% - 27%	0,40€ 3 %

Na podlagi intervjujev v sklopu našega projekta pa smo tudi ugotovili, da je znaten delež (78% - da ter 22% - morda) vprašanih mnenja, da v kolikor bi vedeli, da je en produkt tržno zanimiv ali pa da se dobro prodaja, bi bili pripravljeni se preizkusiti v njegovi izdelavi. Z našo rešitvijo povečujemo zanimanja kmetov za peneča sadna vina ter hkrati povečujemo zanimanje porabnikov penečih sadnih vin in s tem prispevamo k dvigu tržne vrednosti novega produkta.



## KORISTI IN UČINKI IZVAJANJA AKTIVNOSTI IN ŠIRJENJA REZULTATOV PROJEKTA

Predlagana rešitev ima tudi širše zastavljene koristi, ki so težje merljive. Na nekaterih dogodkih projekta smo grobo merili učinek projekta, tako da so nekateri udeleženci izpolnili anketo po dogodku. Rezultati anket nakazujejo, da je večina anketirancev po našem dogodku bolj zainteresirana za sadna peneča vina (88%), da se je večini udeležencev, ki so bili hkrati tudi člani ali nosilci kmetij, povečalo zanimanje za predelavo na splošno (87%), da večina udeležencev po predstavitvi razmišlja o kmetijskih produktih bolj tržno (83%) ter da skoraj vsi udeleženci so po dogodku mnenja, da imajo več znanja o sadnih peninah (90%). To je lep primer, kako naš projekt in naša rešitev izboljšuje stanje na tem področju in je za kmetijska gospodarstva koristno.

Vprašanje: Ali se strinjaš s spodnjimi izjavami? Strinjanje ali nestrinjanje izrazi s številko (obkroži) od 1 do 5, pri čemer je 1 – »popolnoma se NE strinjam« ter 5 – »popolnoma SE strinjam«		
Trditve	Povprečje odgovorov	Delež odgovorov strinjanja s trditvijo, torej 4 ali 5
Po predstavitvi sem nekoliko bolj zainteresiran/a za sadna peneča vina.	4,27	88 %
Predelava sadja me sedaj bolj zanima.	4,24	87 % *
Po predstavitvi razmišljam o kmetijskih produktih nekoliko bolj tržno.	4,24	83 %
Po predstavitvi menim, da imam več znanja o sadnih peninah.	4,54	90 %

\*Delež je bil računat le glede na udeležene člane ali nosilce kmetij.



## 6. VPLIVI PREDLAGANIH REŠITEV NA OKOLJE

### SPodbujanJE Ekološke Pridelave in PreDelave Produktov

Okolje je znatno odvisno od načina kmetovanja in snovi, ki jih kmet spusti v okolje. Ekološka pridelava in predelava je bistvena za zagotavljanje varstva okolja in naravnih bogastev ter hkrati omogočanje oskrbe prebivalstva z zdravimi pridelki in izdelki.

S projektom oziroma predlaganim novim produktom, ki je ekološki, spodbujamo ekološko pridelavo in predelavo tudi na splošno. Na podlagi opravljenih anket na nekaterih dogodkih projekta, kjer smo predstavili rezultate in pridobljena znanja projekta, smo ugotovili, da večina vprašanih (69%) je po dogodku bolj zainteresirana za ekološke proizvode. Ker so bili na dogodkih tako kmetje kot tudi splošni udeleženci sklepamo, da je povečan interes tako iz strani porabnikov ekoloških proizvodov kot tudi proizvajalcev ekoloških proizvodov.

Vprašanje: Ali se strinjaš s spodnjimi izjavami? Strinjanje ali nestrinjanje izrazi s številko (obkroži) od 1 do 5, pri čemer je 1 – »popolnoma se NE strinjam« ter 5 – »popolnoma SE strinjam«

Trditve	Povprečje odgovorov	Delež odgovorov strinjanja s trditvijo, torej 4 ali 5
Bolj sem zainteresiran/a za ekološke proizvode.	3,93	69 %

### SPodbujanJE SAdjarstva in OhRanjanJE kraJine

Izgled krajine je za kmetije izrednega pomena, sploh za tiste kmetije, ki se ukvarjajo tudi s turizmom. Pri problematiki Brkinov, kjer turizem sloni na butičnosti, manjši fluktuaciji turistov, miru, povezanosti z naravo in lepoti krajine, pa je ključnega pomena, da ohranjamo krajino. Ohranjanje krajine skrbi tudi za ohranjanje habitatnih tipov in biodiverzitete kulturnih rastlin in živali..

Trenutno se v Brkinih nasade drastično opušča, krajina pa se zarašča z gozdom. S spodbujanjem v vlaganje v predelavo ter produkte dodane vrednosti pomagamo k obstoju ali celo k obnavljanju nasadov. S tem pa skrbimo za ohranjanje krajine ter biopdiverzitete tako živali kot rastlin. Ohranjamo pa tudi sadjarska znanja, ki se z opuščanjem nasadov izgubljajo.

### PRILAGAJANJE NA PODNEBNE SPREMEMBE

S spodbujanjem proizvodnje ekološkega produkta, torej ekološkega kmetovanja, pomembno vplivamo na uvajanje sadnih vrst, ki so že po naravi bolj učinkovite pri »borbi« s podnebnimi spremembami in so bolj odporne na škodljivce, bolezni, sušo ipd.

Projekt pa je poleg zgoraj omenjenega še usmerjen v proizvod, ki povečuje izkoristek pridelanega sadja ter dodaja vrednost sadju druge kakovosti (klase), ki je predelan v sok in nadaljnje v vino in penino. Postopek proizvodnje sadnega penečega vina, za katerega smo kot rezultat projekta napisali navodila in smernice za pridelovalca, je pomemben korak k zmanjševanju škode na kmetijah zaradi vremenskih nezd, kot je na primer toča, saj lahko na primer sadju druge klase dodamo izjemno vrednost, če jih predelamo v sadno peneče vino.

## 7. SKLEPI TER PRIPOROČILA

- Problem, ki ga naša predlagana rešitev rešuje je obstoječ in pomemben:
  - o Potrebno je spodbujati pridelavo,
  - o tržno usmerjenost in
  - o dodajanje višje dodane vrednosti kmetijskih proizvodov.
- Spodbujanje ekološke pridelave in pridelave je pomembno in se ga da doseči s tovrstnimi rešitvami kot je naša (nov produkt – ekološko sadno peneče vino iz jabolk in malin). Tako naš projekt posredno pozitivno vpliva na okolje.
- Potrebno je naslavljanje problema opuščanja nasadov v določenih okoliših, spodbujati ohranjanje krajine in mladih v sadjarstvu.
- Obstaja rastoče tržišče in povpraševanje po sadnih peninah.
- Pidelava sadja v tovrstne produkte, kot je naš nov proizvod, ima velike ekonomske koristi za kmetijska gospodarstva.
- Pidelava sadja v tovrstne produkte, kot je naš nov proizvod, pozitivno vpliva na bolj stabilne prihodke, ki so manj odvisni od letin ali negativnih vplivov podnebnih sprememb.
- Obstaja stereotip o manj vredni ali manj kvalitetnih jabolčnih vinih, ki ga je potrebno naslavljanje s širjenjem dobre izkušnje oziroma s proizvodnjem sadnih vin in penin višje kakovosti.
- Več kot pol vprašanih sadjarjev zanima pridelava novega produkta oziroma sadnih penin (62% anketiranih).
- Sadjarji iz manj vinorodnih okolišev potrebujejo več znanja za pridelavo sadnega vina.
- Večina sadjarjev se ne počuti dovolj kompetentnih za proizvodnjo sadnih penin (67%).
- Za uspešen prenos izvedljivosti rešitve v prakso proizvodnja novega produkta ne sme zahtevati drage opreme. Velik del vprašanih (62%) bi se preizkusilo v pridelavi novega produkta, če bi bila oprema dostopna oziroma zelo ugodna. Le 12 % bi bilo pripravljenih investirati precej finančnih sredstev v opremo za nov proizvod.
- Več kot pol vprašanih sadjarjev si želi enoloških znanj (o pridelavi sadnih vin). Tudi znaten delež (67%) bi proizvodnjo novega produkta testiralo, če bi imelo primerno znanje.
- Za uspešen prenos rešitve v prakso je potrebno znanje strniti in ga predstaviti čim bolj praktično. Mi smo naredili priročnik, ki vsebuje smernice in osnovno znanje za proizvodnjo novega produkta, ter rezultate in pridobljena znanja projekta.
- Smiselno je, da se spodbuja prenos dane rešitve v prakso v taki ali pa nekoliko spremenjeni obliki. Torej, da se spodbuja rešitev tudi pri kmetijstvih, ki niso v ekološki pridelavi in ki pridelujejo tudi drugo sadje (ali le maline ali le jabolka).
- Za nov produkt oziroma rešitev (ekološko sadno peneče vino iz jabolk in malin) je potrebno primerno izbrati ciljno skupino novih pridelovalcev:

- Sadjarji morajo biti pripravljeni vložiti nekaj svojega časa, finančnih sredstev in samoiniciative v proizvodnjo novega produkta. To so večinoma sadjarji, ki so bolj finančno odvisni od kmetijstva od tistih, ki so v rednih zaposlitvah drugje.
- Rešitev je namreč zanimiva in prenos bolj učinkovit za sadjarje iz ne-vinorodnega okoliša, ki pa so bolj tržno usmerjeni.
- Mladi bolj razumejo trenutno tržišče in so bolj dovzetni za novosti.
- Projekt je imel dobre učinke, in sicer:
  - Kmeta, partnerja projekta, sta uspešno izvedla praktični preizkus nove rešitve in bosta nadaljevala s to prakso. Zadovoljna sta s produktom, izkušnjo in pridobljenim znanjem.
  - Dogodki projekta so prispevali k zvišanju interesa za sadne penine (88% vprašanih).
  - Dogodki projekta so prispevali k zvišanju interesa znanja o sadnih peninah (90% vprašanih).
  - Dogodki projekta so prispevali k zvišanju interesa za predelavo med kmeti (87% vprašanih).
  - Dogodki projekta so prispevali k zvišanju interesa ekološke proizvode (69% vprašanih).
  - Dogodki projekta so prispevali k bolj tržnemu razmišljanju o kmetijskih produktih (83% vprašanih).
  - Posamezniki so nas kontaktirali z interesom glede sadnih penin, želeli so si priročnik projekta.