

Szansa na promocję łowiectwa i alternatywna droga dochodu koła łowieckiego!

Polskie łowiectwo posiada bogatą tradycję i wspaniałe korzenie. Kultuwujemy tę tradycję z dumą i szacunkiem, jednocześnie przekazując swoją pasję i zamiłowanie do dzikiej przyrody na syna i wnuka (córkę i wnuczkę też). Ochrona przyrody, naszych wspaniałych rodzimych gatunków i etyka łowiecka była zawsze dla nas najważniejsza. Dlatego wydarzenia i zjawiska, których właśnie doświadczamy są dla nas bardzo ciężkie i dla wielu myśliwych decyzje podejmowane przez administrację mogą wydawać się kontrowersyjne i godzą wprost w nasze przekonania.

Zastanówmy się jednak czy w dobie Afrykańskiego Pomoru, wartości które wyznajemy mogą nam nie tylko pomóc przetrwać, ale i promować dziczyznę i polskie łowiectwo?

Odpowiedzią na problemy, które napotykamy może stać się rozporządzenie, które daje nam możliwość zarówno uzyskać dochód dla budżetu koła jak i szansę na promocję łowiectwa w najlepszym wydaniu - dary polskiej przyrody dostępne dla wszystkich. Mam tu na myśli Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30.09.2015 w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej.

Rozporządzenie to w rozdziale 2 dopuszcza tusze pozyskane przez koło łowieckie Polskiego Związku Łowieckiego albo OHZ do sprzedaży bezpośredniej na określonych zasadach do konsumenta końcowego (bezpośrednio z miejsca przygotowanego przez koło łowieckie lub OHZ-ów tym przypadku chodzi o chłodnie spełniające wymagania weterynaryjne, ale i targowiska, lub specjalnie do tego przystosowane samochody), ale i do zakładów prowadzących handel detaliczny (wszelkiej maści pośrednicy: masarnie, sklepy, restauracje, itp.)

Dziczyzna jako dar naszej przyrody w myśl przepisów może być sprzedawany tylko w województwie, w którym został "wyprodukowany", bądź w województwach ościennych. Do możliwości sprzedaży dodano różnego rodzaju miejsca, w których organizowane są festyny, targi, kiermasze...

Daje to nam myśliwym dość duże pole do działania w zakresie promowania dziczyzny i uświadamiania ludzi w zakresie walorów smakowych i zdrowotnych dziczyzny w porównaniu z mięsem hodowli wielkotowarowej, przy tej okazji mamy możliwości do niwelowania szkodliwego wpływu jaki wywarło rozprzestrzenienie się Afrykańskiego Pomoru na budżety kół łowieckich oraz powstających przy tym zamieszaniu niechęci do kupowania i spożywania dziczyzny.

Umieszczone w rozporządzeniu "przywileje" niosą ze sobą również obowiązki, które musimy wypełnić.

Rzeczne obowiązki dotyczą zarówno organizacji miejsca w którym na stałe prowadzona jest sprzedaż (warunki upzz, ścieki, dostęp do wody bieżącej, wentylacja, dezynfekcja pomieszczeń i sprzętu, umywalki, sanitariaty) jak i sposobu jej prowadzenia na targowiskach i kiermaszach.

Osoby zajmujące się sprzedażą bezpośrednią muszą zastosować się do reguł zawartych w rozporządzeniu: posiadać stosowne orzeczenie lekarskie, używać stosownej odzieży roboczej, stosować do zasad higieny przy produkcji żywności.

Jako myśliwi, jesteśmy już doświadczeni w dziedzinie bioasekuracji. Miejsca, w których zdajemy tuszę i patrochy zwierząt łownych są do zasad bioasekuracji dostosowane, zatem część z wymagań zawartych w rozporządzeniu o sprzedaży bezpośredniej jest przez nas spełniana. Procedury, których przestrzegamy w związku z ASF po części ułatwiają spełnienie wymagań weterynaryjnych dotyczących sprzedaży bezpośredniej. Tusze zwierząt łownych muszą być gromadzone i badane w tym samym czasie i miejscu. Każda z tusz musi być identyfikowalna - czyli posiadać swój własny i jedyny w swoim rodzaju numer.

Tusze muszą przejść badanie (ogłędziny) wykonane przez wyznaczonego lekarza weterynarii. W naszych realiach oprócz obowiązkowych badań na włośnicę dochodzą jeszcze obowiązkowe badania w kierunku ASF.

Mimo iż procedury, obostrzenia i normy które musimy spełnić są ostre to trzeba mieć na uwadze, że chodzi o bezpieczeństwo i zdrowie konsumenta czyli każdego z nas.

Zagadnienie, które opisujemy w tym artykule myślę że jest ciekawą alternatywą dla zmniejszających się dochodów kół łowieckich i jednocześnie niesamowitą okazją do promocji dziczyzny.

Każdy z nas przecież wie jak trudno teraz o dobrą zdrową żywność bez ulepszaczy, zagęstników, polepszaczy i wzbogacaczy smaku. Być może to początek drogi w której wspaniałe dary naszej rodzimej przyrody w końcu wylądują u przysłówiowego Kowalskiego na stole.

Informujemy jednocześnie, że na terenie okręgu zielonogórskiego PZŁ działa już koło łowieckie, które prowadzi sprzedaż bezpośrednią, a dwa kolejne rozpoczną sprzedaż w najbliższym czasie.

Darz Bór!

Arkadiusz Klamecki

(członek komisji hodowli zwierzyny)

we współpracy z ZO PZŁ w Zielonej Górze