

Czarny czosnek z Żuław

Na Żuławach, gdzie żyzne gleby od pokoleń sprzyjają rolnictwu, coraz częściej pojawiają się gospodarstwa, które łączą tradycję z nowoczesnym podejściem do sprzedaży i przetwórstwa. Jednym z takich przykładów jest gospodarstwo pana Tomasza Kapuścińskiego, który postawił na czosnek, a z czasem poszedł o krok dalej, tworząc z niego produkt wyjątkowy i wciąż dla wielu mało znany. Jak wygląda droga od uprawy do gotowego wyrobu? Skąd wziął się pomysł na czarny czosnek i jak reagują na niego klienci? O tym opowiada sam rolnik.

Czym się pan zajmuje na co dzień?

Nazywam się Tomek Kapuściński i prowadzę gospodarstwo rolne, w którym zajmuję się uprawą czosnku oraz produkcją czarnego czosnku. Chciałbym dziś krótko opowiedzieć o tym, jak z uprawy czosnku powstał pomysł na jego przetwórstwo oraz jak wygląda sprzedaż bezpośrednia i kontakt z klientem.

Dlaczego właśnie czosnek? Co sprawiło, że zdecydował się pan na tę uprawę?

Prowadzę gospodarstwo na Żuławach, gdzie zajmuję się przede wszystkim uprawą czosnku. Kilka lat temu szukałem w gospodarstwie uprawy, która pozwoliłaby się trochę wyróżnić na rynku. Czosnek okazał się bardzo ciekawą rośliną. Jest wymagający w uprawie, wymaga dużo pracy ręcznej, ale jednocześnie jest produktem bardzo cenionym przez konsumentów. W moim gospodarstwie uprawiam głównie odmianę Harnaś, która dobrze sprawdza się w naszych warunkach i daje dobry surowiec do dalszego przetwórstwa.

W którym momencie pojawił się pomysł na przetwórstwo? Skąd zainteresowanie czarnym czosnkiem?

W pewnym momencie zacząłem się zastanawiać, czy z czosnku można zrobić coś więcej niż tylko sprzedaż świeżego produktu. Zainteresowałem się wtedy czarnym czosnkiem, który w wielu krajach jest już znanym produktem kulinarnym. Powstaje on z normalnego czosnku, który przez kilka tygodni dojrzewa w odpowiedniej temperaturze i wilgotności. W tym czasie zmienia się jego kolor, smak i właściwości. Z ostrego czosnku



• Tomasz Kapuściński dzielący się swoimi doświadczeniami podczas II Forum Edukacji Rolniczej w Barlewiczkach

powstaje produkt delikatny, lekko słodkawy i o charakterystycznym smaku umami. Co ważne – nie dodaje się do niego żadnych dodatków. To nadal w 100% czosnek.

Jak wygląda dziś oferta pana gospodarstwa? Czy to tylko czarny czosnek?

Z czasem zacząłem rozwijać ofertę produktów powstających w gospodarstwie. Dziś produkujemy między innymi całe główki czarnego czosnku, obrane ząbki oraz pastę z czarnego czosnku w słoiczkach. Produkcja odbywa się w ramach rolniczego handlu detalicznego, dzięki czemu możemy sprzedawać nasze produkty bezpośrednio klientom. Bardzo ważna jest dla mnie jakość surowca, bo cały proces zaczyna się od dobrego czosnku wyprodukowanego w gospodarstwie.



• Wyjątkowy produkt z gospodarstwa pana Tomasza - czarny czosnek

Gdzie można spotkać pana produkty i jak wygląda kontakt z klientami?

Bardzo ważną częścią mojej działalności jest sprzedaż bezpośrednia. Nasze produkty sprzedajemy na targach żywności regionalnej, jarmarkach oraz różnych festiwalach kulinarnych. Dzięki temu mam bezpośredni kontakt z klientami. Mogę opowiadać o produkcji, tłumaczyć, jak powstaje czarny czosnek i jak można go wykorzystać w kuchni. Bardzo często klienci kupują pierwszy raz z ciekawości, a później wracają po kolejne produkty.

Pana działalność została już doceniona wielokrotnie. Które wyróżnienia są dla pana najważniejsze?

Moja działalność została również zauważona i doceniona w konkursach rolniczych. W 2024 roku zdobyłem pierwsze miejsce w ogólnopolskim konkursie „Sposób na Sukces”, który promuje przedsiębiorczość na wsi. Natomiast w 2025 roku otrzymałem nagrodę „Złote Jabłko” w konkursie Rolnik-Farmer Roku. Te wyróżnienia są dla mnie potwierdzeniem, że rozwój gospodarstwa w kierunku przetwórstwa i sprzedaży bezpośredniej ma sens.

Jaką rolę, według pana, powinien dziś pełnić rolnik?

Często mówi się, że rolnik produkuje żywność. Ja uważam, że rolnik powinien również opowiadać historię swojego produktu. Bo kiedy klient wie, skąd on pochodzi i kto go wyprodukował, wtedy ten produkt ma zupełnie inną wartość. I właśnie tak staram się prowadzić swoje gospodarstwo – od pola aż do stołu konsumenta. Dziękuję państwu za uwagę.

Historia pana Tomasza pokazuje, że nawet dobrze znana uprawa może stać się początkiem czegoś nowego. Kluczem okazuje się nie tylko pomysł, ale też odwaga, by spróbować innej drogi i wyjść bezpośrednio do odbiorcy. Czarny czosnek z Żuław to przykład, jak lokalne rolnictwo może odpowiadać na współczesne potrzeby rynku, nie tracąc przy tym swojej autentyczności. A przy okazji przypomina, że za każdym produktem stoi człowiek i jego historia, często równie ciekawa jak sam smak.

Sylvia Gierszewska
specjalistka PODR w Lubaniu
s.gierszewska@podr.pl



Dofinansowane przez
Unię Europejską



Artykuł opracowany w ramach operacji: „II Forum Edukacji Rolniczej - nauka, praktyka, przyszłość”. Operacja dofinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Planu Strategicznego dla Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2023-2027.

Operacja realizowana przez Pomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Lubaniu. Instytucja Zarządzająca Planem Strategicznym dla Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2023-2027 - Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Przetwórstwo i nowoczesne kanały dystrybucji



Współczesne rolnictwo stoi dziś przed wyraźnym punktem zwrotnym: rosnące koszty produkcji, presja sieci handlowych i spadające ceny skupu sprawiają, że samo wytwarzanie surowca przestaje gwarantować opłacalność. Coraz większe znaczenie zyskują więc przetwórstwo w gospodarstwie, sprzedaż bezpośrednia i kanały internetowe, które pozwalają rolnikom przechwycić większą część wartości dodanej i budować stabilniejszy model biznesowy.

Współczesne rolnictwo w Polsce mierzy się z bezprecedensową presją ekonomiczną. Tradycyjny model produkcji oparty na dostarczaniu masowego surowca do punktów skupu staje się coraz mniej rentowny, szczególnie dla małych i średnich gospodarstw. Paradoksalnie mimo rosnącego zapotrzebowania na żywność wysokiej jakości, sytuacja dochodowa producentów surowców ulega systematycznemu

pogorszeniu. Zjawisko to obrazuje mechanizm tzw. negatywnych nożyc cenowych. Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego, w grudniu 2025 roku odnotowano drastyczny spadek cen skupu produktów rolnych (średnio o 10,9% w ujęciu rocznym) przy jednoczesnym wzroście cen żywności dla konsumenta finalnego o 4,7%. Przyczyny tego zjawiska rozciągają się od globalnych zaburzeń w łańcuchach dostaw, przez