

Prodej ze dvora - vše z první ruky!

Prodej ze dvora (*angl. first-hand sale = prodej z první ruky*) je název, se kterým se většina z nás setkala až v posledním čase. Začalo se totiž hodně mluvit o biopotravinách, zdravém životním stylu, přírodních a českých produktech a právě s těmito věcmi je prodej ze dvora neodmyslitelně spojený. V rámci vzdělávacích seminářů ve spolupráci s Ministerstvem zemědělství pořádala MAS Království - Jestřebí hory setkání zemědělců, farmářů, řemeslníků, výrobců a dalších zájemců o dění v regionu, které bylo zaměřené především na prodej ze dvora.

Prodejem ze dvora se rozumí prodej mléčných výrobků, ovoce, zeleniny, vajec a masa nezprostředkovaně konečnému spotřebiteli, a to někdy doslova a do písmene ze dvora, tedy přímo od samotných pěstitelů a chovatelů - například na farmářské tržnici.

Prodej ze dvora se tak stává dalším prostředkem, který může pomoci malým podnikatelům. Pokud budou dodávat kvalitní výrobky, tak si k nim lidé cestu najdou a budou se k nim i vracet. U nás je takovýto způsob prodeje zatím skoro v začátcích; je to způsobeno jednak přísnými hygienickými a živnostenskými předpisy, ale také tím, že čeští spotřebitelé na takový způsob prodeje zatím příliš navyklí nejsou.

Jako první na semináři vystoupila Ing. Markéta Ertnerová, vedoucí oddělení Agentury pro zemědělství a venkov Trutnov (AZV Trutnov). Představila systém práce Agentury (ta je začleněná do Celostátní sítě pro venkov) a její důležitost v souvislosti se sdílením zkušeností a poznatků a jejich předávání směrem k těm, kteří se podílejí na rozvoji venkova a zemědělství. Velmi důležitý je i zde přístup zdola nahoru, který umožní získávání zpětné vazby pro orgány státní správy.

Dalšími přednášejícími byli zástupci Krajské veterinární správy - MVDr. Blanka Karešová, MVDr. Jiří Vrubel a MVDr. Jiří Tomeš. Jiří Vrubel seznámil přítomné s prezentací Krajské veterinární správy. Definoval také termín „prodej ze dvora“, jeho podmínky a nejčastější problémy, se kterými se může setkat jak samotný prodejce tak i nakupující. U prodeje ze dvora je totiž určitě nutné se řídit pokyny farmáře nebo pěstitele, aby nedošlo k případným nákazám, např. z mléka, které neprošlo převařením.

Farmářskou tržnicí, která nabízí prodej ze dvora, je tržnice v Trutnově - Poříčí. Zástupce organizace Diana Seven - Ing. Jaroslav Munzar - vysvětlil systém tržnice; ta v roce 2010 poskytuje zdarma prostor i technické zázemí všem, kteří mají o prodejní místo zájem. V prodejních stáncích je k dostání ovoce, zelenina, ovocné mošty, domácí chléb, mléko, domácí tvaroh, jogurty, sýry, čerstvá vejce, maso i masné výrobky, med, kávu a sezónní výrobky. Zmínil se i o tom, že když se celý projekt začal realizovat, tak ze strany českých prodejců velký zájem nebyl a tržnici z největší části naplnili prodejci z Polska.

První, kdo promluvil přímo o svých zkušenostech, byl Alois Mejsnar z Kunčic. Malá farma, kterou vlastní, produkuje kravské mléko a mléčné výrobky. Shrnul, jak se jejich farma vyvíjela a postupně rozrůstala a rozhodně myšlenku prodeje ze dvora podpořil, zdůraznil však, že jednou z nejzásadnějších věcí při budování takové farmy je najít si cestu ke svým odběratelům a hlavně dodávat kvalitní produkty.

Na produkci mléka přímo navázala druhá vystupující - Ing. Ivana Čílová z Agrofarmy Bolkovský dvůr. Hlavní finanční prostředky sice farmě plynou ze spásání pozemků ovci, ale okrajově se věnují i prodeji ze dvora. Část z vyřazených ovcí putuje na jatka a zpracované maso pak zpět na farmu, protože farmáři samotní nemohou provádět porážku bez povolení a tím se celý proces stává složitým a někdy i finančně nevýhodným. Druhou variantu, o které byla řeč, bylo zpracování masa z jatek na masné produkty, v tomto případě jehněčí klobásy, a jejich následný prodej například na farmářských trzích.

Následovala prezentace producentů medu - Jana Leblocha z Bernartic a Zdeňka Háka ze Dvora Králové nad Labem. Oba potvrdili, že pro včelaře nejsou podmínky tak svazující; norma jim povoluje dodat za rok spotřebitelům dvě tuny medu, což bez problému pokryje domácí odběr. O med je mezi lidmi ale stále větší zájem - lidé se za svými včelaři vracejí - a i přes každoroční navýšení počtu úlů množství vyprodukovaného medu poptávku ještě nikdy neuspokojilo. Jan Lebloch zmínil i možnost čerpání dotací jak z Královéhradeckého kraje tak i z Evropské unie, kde je určitě šance na některé finanční prostředky dosáhnout.

V průběhu celého semináře došlo i na diskuzi, kterou řídil Dr. Jan Balcar, ředitel Království - Jestřebí hory, o.p.s. Dotazy padaly hlavně se zástupce Krajské veterinární správy; obecně farmáře trápí hlavně přísné normy pro prodej i chov mnohdy nevycházející z praktických zkušeností.

Prodej ze dvora je přitažlivý tím, že pokud koupíte takový produkt přímo a sami si ho od farmáře vyberete, stává se taková potravina opravdu produktem ze dvora; nabízí vám přidanou hodnotu ruční práce a protože drobní producenti si svého zboží váží a podle toho se k němu chovají, tak i přidanou hodnotu lidí, kteří ho prodali. V případě tohoto nákupu je jen na nás, vybereme-li si možnost produktů opravdu „ze dvora“ nebo produktů, které ze dvora pocházejí, ale prodané v něm nejsou.

Kateřina Valdová
Království - Jestřebí hory, o.p.s.
valdova@kjh.cz
www.kjh.cz