

**Zápis z diskusního setkání  
„Jak dostat potraviny vyrobené na Hranicku k zákazníkům?“  
v rámci Farmářských trhů Regionu Hranicko  
21. 4. 2017 Cafe Bar Na Zámku, 10.30 hod.**

**Úvod, Přivítání účastníků a představení programu** – Michaela Škrobánková, Hranická rozvojová agentura

**Prezentace o bedýnkování (příloha zápisu)** – manželé Partschovi, Farma Macek, Svěsedlice

**Prezentace k opatření výzvy MAS-PRV 15 Krátké dodavatelské řetězce (příloha zápisu)** – Karolína Berousková, MAS Hranicko

**Hlavní body prezentace:**

- v rámci opatření je podporována spolupráce min 2 subjektů, které spolu uzavřou smlouvu o spolupráci, alespoň 1 z nich musí prokázat podnikatelskou činnost v odvětví zemědělství/potravinářství
- zaměření projektu: a) krátké dodavatelské řetězce (max 1 mezičlánek mezi výrobcem a spotřebitelem)  
b) rozvoj místního trhu (tj. do 75 km od podniku, kde se produkt vyrábí)
- nelze podporovat aktivity, které již probíhají, podporovány budou pouze nové aktivity
- alokace dotačního programu MAS hranicko činí 1 914 200 Kč; míra dotace činí 45-50 % (podle typu výdaje) způsobilých výdajů projektu, což znamená, že celkový rozpočet projektu může činit až 4 miliony Kč



## **Diskuse**

Na úvod debaty představila M. Škrobánková jednotlivé aktivity, které by bylo možné v rámci projektu realizovat:

**1.) Vybavení společné prodejny** – Je na Hranicku prostor pro novou společnou prodejnu? Pokud ne, lze uvažovat o vylepšení prodejny na zámku, její rozšíření o výdejní místo bedýnek či eshopových zásilek (zde asi budeme narážet na malou plochu prostor). Další možností je vylepšení vlastních prodejen na farmách, vytvoření vzájemné rozvážky výrobků a jejich následný křížový prodej na farmách. Alternativou je také vylepšení vlastních prodejen v Hranicích, ty ale mají jen 2 výrobci.

**2.) Investice vedoucí ke zvyšování a monitorování kvality produktů** – Mohlo by se jednat např. o nákup automobilu za účelem spolupráce při závozu produktů do již existujících prodejen.

**3.) Vybavení tržniště** – souvisí s možností nové výstavby či modernizací nemovitého majetku – Zde je zásadní rozhodnutí, zda město Hranice najde vhodné prostory a zajistí spolufinancování vybudování stálé městské tržnice. Rozhodnutí jít cestou tržnice bude klíčové, protože odčerpá velkou část finanční alokace (ve vybavení tržnice počítáme např. s pevnými stánky s chladírenskou technologií). Budou mít výrobci o tržnici zájem, budou zde jezdit pravidelně prodávat své výrobky? V rámci budovy tržnice lze také uvažovat o zřízení výdejního místa/meziskladu pro eshop/bedýnky/společný závoz do stávajících prodejen.

**4.) investiční náklady na pořízení eshopu v rámci projektu** (pořízení počítačového hardware a software) – Investice do eshopu je bohužel omezena max. výší 100 000 Kč. S eshopem by souviselo nutné zázemí pro mezisklad. Eshop by musel být schopný rozvážet zásilky do druhého dne. Mohl by jej provozovat i 3. subjekt, např. soukromá firma.

**5.) Investice do technologie na úpravu produktů k prodeji** - Např. provozovatel eshopu by si mohl pořídit baličky, foliovačky na balení objednávek do balíčků apod.

**6.) Společná pojízdná prodejna** – Nutno vyzjistit mezi občany zájem o tuto službu (zjišťováno v rámci dotazníkového šetření). Tuto službu by bylo možné spojit se závazkou produktů na Hranicku. Otázkou je, kdo by byl provozovatelem?

**7.) Pořízení prodejního stánku** – Výrobci si mohou zakoupit každý svůj stánek, aby s ním mohli objíždět trhy. Stánek 3x2metry může stát max. 30 000 Kč, větší max. 50 000 Kč. Jedná se však o pouze o doplňkovou aktivitu projektu. Podmínkou zůstává spolupráce prodejců, tedy do nabídky na stánku je nutné zahrnout i zboží spolupracujícího kolegy (tzn. vzájemný prodej).

**pokračuje diskuse o možnostech jednotlivých aktivit:**

Tržnice – nalezení vhodného prostoru?

E. Kavala – navrhuje permanentní dřevěný či kovový stánek u supermarketu, kde se budou střídat regionální výrobci, u obchodního centra je velká hustota návštěvníků. Určitě nebudovat tržnici na místě, kde se nedá zaparkovat, dopravní obslužnost musí být v rámci projektových úvah prioritou.

Pojízdná prodejna – nabízí široký sortiment potravin, je však závislá na pracovní síle, pohybuje se po obcích na základě pevně stanoveného časového harmonogramu, většinou v dopoledních a odpoledních hodinách. Nabízí se zde otázka, zda cíloví zákazníci, na které míří prodej regionální produktů, budou v této době doma, aby si je v prodejně nakoupili? M. Škrobánková v této souvislosti uvedla, že jedním z návrhů je pořídit v rámci projektu automobil, toto auto využívat na svážení surovin/výrobků od regionálních producentů potravin, vše zkompletovat a autem rozvést zákazníkovi či na jednotné místo vyzvednutí. Popřípadě založit sociální podnik, kde by se vše kompletovalo.

E-shop – dle výsledků dotazníkového šetření o tuto službu není zatím velký zájem, vše je opět závislé na pracovní síle, která objedná výrobce, sestaví „nákup“ a ten rozveze zákazníkovi popř. jej bude vydávat na výdejním místě.

E. Kavala – Navrhuje využít pro distribuci síť vesnických prodejen COOP, které plánují zavedení rozvážky potravin zákazníkům, přidružit se k nim a rozvážet s nimi regionální potraviny, případně bedýnky, eshopové „nákupy“. K této problematice proběhne regionální setkání „Dialog k problematice služeb na venkově se zaměřením na obchodní obslužnost“ v Bělotině dne 3. 5. 2017.

**Závěr:** V polovině května dojde k finálnímu vyhodnocení dotazníku. Následně by se uskutečnilo setkání již pouze s výrobcí/producenty regionálních potravin. Cílem setkání bude prodiskutovat jednotlivé možnosti a vyselektovat aktivitu, o kterou bude z řad producentů největší zájem. Poté by započaly práce na projektovém námětu.

Zástupkyně MAS a HRA se zúčastní setkání v Bělotině dne 3. 5. 2017, kde zjistí zájem COOPu o případnou spolupráci na připravovaném projektu.

