

PRODÁVÁME FAREMNÍ PRODUKTY

Zemědělská usedlost nedaleko Litoměřic produkuje vynikající zeleninu. Je dokonce zařazena do Integrovaného systému pěstování zeleniny. Její zelenina je vyhlášena po celém městě. Stojí se na ní fronty, ale pomalu začíná ubývat prodejní prostor – vytlačují ho překupníci (na zavedených trzích), rostou supermarkety... Vyhledky nejsou dvakrát příjemné. Majitel farmy pan Kostka hledal, kde zeleninu prodat a jak zabezpečit rodinnou farmu. V roce 2010 začal prodávat na právě vznikajících farmářských trzích v Plzni a Praze. Zeleninu kupovali spotřebitelé, kteří oceňují její chuť, původ, šetrný přístup k jejímu pěstování. Zkrátka vyžadují kvalitní jídlo. Rodina pana Kostky je ozdobou mnoha farmářských trhů. Jemu se povedlo prorazit. Ti, kdo jsou poctiví k sobě, svým zákazníkům a starají se dobře o pole či zvířata, mají velkou šanci dělat, co je baví, a navíc za to dostat odpovídající peníze.

Záměrem vzdělávacího programu Zpracování a prodej faremních produktů je rozšířit obzory farmářům z Plzeňského kraje. Publikace, kterou si právě čtete, je jedním z výstupů programu. Společně se skupinou asi 15 farmářů (sedláků – jak chcete) jsme navštívili několik farem, které dokázaly nejen produkovat prvovýrobky, ale i vyrábět prvotřídní potraviny. Navíc jejich příjmy nestojí na jedné komoditě. Trojnožka je stabilnější než chůď. Farmáři zapojení do programu také slyšeli a viděli, jak smysluplně prodávat na farmářských trzích, tzv. ze dvora, v kamenných obchodech, jak zahájit a udržet bedýnkové systémy, jak funguje Komunitou podporované zemědělství nebo jak správně rozjet spolupráci s restauracemi, hotely apod.

Publikace poznatky a zkušenosti nabyté během vzdělávacího programu shrnuje. Dozvíte se, jak se vyvíjely farmářské trhy, proč je dobré kombinovat různé formy prodeje, jaké portfolio výrobků by mohlo na trhu uspět. Vzhledem k tomu, že sdružení ENVIC, tvůrce programu i projektu, je jedním z prvních organizátorů farmářských trhů v ČR, mělo možnost nasbírat hodně zkušeností. A to nejen s provozem trhu, ale i v jednání s farmáři, kontrolními orgány a samozřejmě se zákazníky. Opření o zkušenosti jsme pro vás sestavili tuto publikaci. Snad vám bude k užítku.

PRODÁVÁME ZE DVORA

Prodej ze dvora je právními předpisy vymezený prodej faremních produktů v malém objemu. Malé farmy tak požívají některých „zjemnění“ právních předpisů. Samozřejmě to s sebou nese i určitá omezení. Stanoveny jsou i produkty, které lze tímto způsobem prodávat. Jedná se o naprosto nejjednodušší prodej vaší produkce. Bohužel se tímto druhem prodeje těžko uживíte. Pokud prostudujete příslušné právní předpisy, vyjde vám, že neposkytují dostatečný prostor pro efektivní příjmy. Ovšem pro pěstitele zeleniny či ovoce je to dobrý nástroj prodeje. Na ty se totiž předpisy, které omezují prodej z farmy (dvora), nevztahují.



MOHLO BY VÁS ZAJÍMAT

Veterinární zákon upravuje požadavky na **prodej živočišných produktů ze dvora**. Přesněji tato pravidla stanovuje vyhláška 289/2007. Z těchto předpisů je zřejmá snaha zmírňovat veterinární požadavky pro prodej ze dvora, na trzích a v maloobchodu.

Prodávat ze dvora lze:

- živou drůbež / živé králíky
- drůbeží / králíčí maso
- nebalená čerstvá vejce
- syrové mléko / smetanu
- med
- živé ryby
- ulovenou volně žijící zvěř

Prodávány mohou být **jen produkty z vlastního hospodářství**. Prodej musí být realizován jen konečnému spotřebiteli nebo do nejbližšího maloobchodu. **Není možné ze dvora dodávat například do restaurací či jídelen.**



MOHLO BY VÁS ZAJÍMAT

Výběr některých ustanovení příslušné vyhlášky:

- prodej maximálně **10 ks drůbeže (králíků) v průběhu 1 týdne**
- prodej **60 ks vajec** v průběhu **jednoho týdne** (maloobchod), nebo **60 ks jednomu spotřebiteli (přímý prodej)**
- zpracování max. 2 t medu ročně
- prodej syrového mléka do dvou hodin po nadojení, nebo zchlazení na 8 °C a prodej do 24 hodin
- prodej ryb vykuchaných, vcelku, chlazených
- prodej zvěře v kůži nebo peří, vyšetřené proškolenou osobou, maximálně 30 % ulovené zvěře ročně (lovcem)

Prodej ze dvora lze aplikovat i na prodej na farmářském trhu. V podstatě můžete na farmářském trhu prodat 10 ks drůbeže. A to navíc za předpokladu, že už nerealizujete prodej jinde. Stejný princip platí i u králíků. Prodej vajec je poměrně výhodný, ale za podmínky, že můžete prodat 60 ks vajec jednomu spotřebiteli. Což by podle vyhlášky mělo být umožněno jen při prodeji přímo **ze dvora, na trznicích či na farmářském trhu**. Do **maloobchodu můžete dodat jen 60 ks vajec týdně**. Prodávat samozřejmě můžete jen potraviny bezpečné.



MOHLO BY VÁS ZAJÍMAT

Pokud prodáváte maso ze dvora prostřednictvím maloobchodu, musíte ho označit: „**Maso není veterinárně vyšetřeno – určeno po tepelné úpravě ke spotřebě v domácnosti spotřebitele.**“

Podívejme se podrobněji na jednotlivé skupiny produktů.

Při prodeji drůbežního a králíčího masa platí:

- prodávat může jen **chovatel**, jehož roční produkce je **nižší než 2 000 krůt**, hus či kachen nebo **10 000 ks ostatní drůbeže**
- králíky lze prodávat jen s hlavou
- lze prodat nejvíce 10 ks drůbeže nebo králíků týdně

Vejce byste měli prodávat nebalená, ale i balení vajec je kontrolními orgány tolerováno. Prodat je můžete buď ze dvora, na trhu nebo do maloobchodu. Prodána musí být **nejpozději 21 dnů po snášce**. Minimální trvanlivost vajec je 28 dnů po snášce.

Vejce

- musí být prosvícená a musí k nim být připojena dobře viditelná informace pro spotřebitele o minimální trvanlivosti vajec a o jménu, popř. jménech chovatele a adrese chovu, kde byla vejce vyprodukována
- můžete prodat na tržnici, z farmy, v počtu 60 ks jednomu spotřebiteli
- do maloobchodu můžete dodávat maximálně v počtu 60 ks za týden



Prodej vajec na farmářském trhu. Z hlediska zákona je vše v pořádku. Vejce jsou prodávána jednomu spotřebiteli v počtu 30 ks. Nejsou balená v klasickém uzavíratelném obalu, ale jen na platu, přetažená potravinářskou fólií.

Med je zdánlivě neproblematickou komoditou, ale v praxi se často setkáváme s chybami v jeho označování.

Každá sklenice medu musí nést označení:

- jméno, příjmení, adresa a bydliště chovatele
- druh medu dle původu
- množství
- datum minimální trvanlivosti

Za malé množství medu jsou považovány 2 tuny medu vyrobené za rok. Med je samozřejmě možné prodávat jen od zdravých včel.

Syrové mléko a smetanu je možné prodávat také. Je nutné zajistit právními předpisy požadované množství mikroorganismů v mléce kravském (100 tis. na 1 ml), kozím nebo ovčím (500 tis. na 1 ml). Opět zdůrazňujeme, že je možné prodávat produkty jen od zdravých zvířat. Prodávát lze prostřednictvím **mléčného automatu**, přímo **ze dvora** (oddělený prostor od stájí) nebo prostřednictvím **maloobchodu** (musí jít o omezenou činnost – viz níže).



MOHLO BY VÁS ZAJÍMAT

Pokud prodáváte syrové mléko, musíte ho označit: **„Syrové mléko, před použitím převařit.“** Toto heslo stačí při prodeji ze dvora viditelně umístit v prodejně (místnosti, ze které mléko vydáváte).

Za prodej v režimu omezené, okrajové činnosti se podle § 10 vyhlášky č. 128/209 Sb. rozumí:

- potravinářský podnik zpracovává nejvýše 500l kravského mléka denně (100l kozího, 50l ovčího)
- množství dodávaného mléka a mléčných výrobků (v podniku vyrobených) do maloobchodu nepřekračuje 35 % týdně

NĚKDE ZAČÍT MUSÍTE

Prodej ze dvora je dobrým způsobem, jak si otestovat poptávku po vašich produktech. Popřípadě si alespoň vyzkoušíte práce spojené nejen s prvovýrobou, ale i s prodejem. Omezení, která jsou spojená s prodejem ze dvora, vás časem stejně donutí posunout se dál. Objem prodaných produktů vás totiž těžko ušívá. Dá se však využít při zaměření například na výrobu mléčných produktů. Doplnkově ve vlastní prodejně na farmě můžete prodávat vejce ze svého chovu právě v režimu ze dvora. Tyto produkty můžete nabídnout i na farmářském trhu. Ve vlastní faremní prodejně klidně můžete prodávat vlastní kuřata, králíky, kachny nebo husy. K tomu bude potřebné nalézt způsob, jak zákazníkům sdělit, že aktuálně máte drůbež nebo králíky.



Farma nedaleko Pasova (Bavorsko) provozuje minimlékárnu s prodejem vajec ze dvora. Ve faremní prodejně prodávají například džemy, paštiky a další výrobky od sedláků z okolí.

FARMÁŘSKÉ TRHY

Zhruba před pěti lety nastal příklon části (cca 30 %) spotřebitelské veřejnosti ke kvalitním tuzemským potravinám, ideálně produkovaným přímo farmáři. Jak se to stalo?

Pravděpodobně to bylo dáno vlivem více okolností. Jednou z nich je dozajista fakt, že kvalitní potraviny bylo v běžné obchodní síti potřeba hledat lupou. Nezaměňujte prosím nezávadnost za kvalitu. Situace není ideální ani dnes. Ale přeci jenom už je z čeho vybírat. Spotřebitelé přecpaní unifikovanými potravinami ze supermarketů **začali vyhledávat autentické (nebo známé) chutě**, jaké znali z mládí. Česnek chutnal jinak, mléko bylo tučnější,