



*Közösségi
mezőgazdálkodás*
LÉGY A RÉSZESE!

A projekt a Svájci-Magyar
Együttműködési Program
társfinanszírozásával valósult meg.



TUDATOS
VÁSÁRLÓK
EGYESÜLETE



Svájci Hozzájárulás
Együttműködési Program
Társfinanszírozásával

Svájci
Hozzájárulás

ELŐSZÓ

A Tudatos Vásárlók Egyesülete és a svájci AGRIDEA 2012-ben közös programot indított, hogy megismertesse az érdeklődőket a közösségi mezőgazdálkodással, és segítse annak elterjedését. A program a két szervezet közös fejlesztése, amely a svájci gazdaságok tapasztalatai mellett más külföldi és hazai példák tanulságaira is támaszkodik.

A közösségi mezőgazdálkodás nem jelent egyedüli megoldást az értékesítési, megélhetési és beszerzési problémákra. De sokak számára jelenthet lehetőséget – legyenek akár megbízható élelmiszer beszerzési lehetőséget kereső vásárlók vagy alternatív értékesítési lehetőséget kereső termelők. Kiadványunkkal az ő közös erőfeszítéseiket kívánjuk támogatni. Minden helyzetben használható siker receptet persze nem tudunk adni. Inkább igyekeztünk azt összefoglalni, hogy miként működik a közösségi mezőgazdálkodás. Ennek gyakorlatba ültetését azonban a helyi közösségekre bízuk.

A témában további információk az alábbi oldalon találhatóak:

WWW.TUDATOSVASARLO.HU/CSA

TARTALOM

05 { 01
MI AZ
a közösségi
MEZŐGAZDÁLKODÁS?

15 { 02
ÉRTÉKEK
Szolidaritás
PARTNERSÉG

23 { 03
BIZALOM
Szerződés
ELKÖTELEZETTSÉG

29 { 04
A kínálat

05 { 05
Ár és
FIZETÉS } 37

06 { 06
Elosztás
ÁTADÁS ÉS ÁTVÉTEL } 43

07 { 07
Kommunikáció
ÉS VISSZAJELZÉS } 51

08 { 08
Első lépések
ALAPVETŐ TENNIVALÓK } 59

TOVÁBBI TÁJÉKOZÓDÁSI
LEHETŐSÉGEK } 64



MI AZ *a közösségi* MEZŐGAZDÁLKODÁS?



A közösségi mezőgazdálkodás a gazdák és fogyasztóik közvetlen kapcsolatán, hosszú távú elköteleződésén és partnerségén alapuló gazdálkodási forma. Lényege, hogy a gazdálkodó mellett a fogyasztóknak is fontos szerepe van a gazdaság fenntartásában.

A gyakorlatban a közösségi mezőgazdaság egy gazdából vagy gazdacsoportból és egy vásárlói körből áll, akik kölcsönösen elkötelezik magukat az együttműködés mellett. Ezt gyakran írásos megállapodásban is rögzítik.

A vásárlók vállalják, hogy a gazdaság termékeit sokszor előre meghatározott áron és az egész szezonban vagy az egész évben megveszik.

A gazda pedig vállalja, hogy ebben az időszakban a közösség számára a legjobb tudása szerint termel. Magyarországon eddig leginkább olyan kezdeményezések fordulnak elő, amelyet egy gazda fog össze, ám alkalmanként más gazda termékeivel is színesítik a kínálatot (pl. kenyér, méz).

A közösségi gazdaságoknak több formája létezik.



A RÉSZES RENDSZERBEN a vásárlók osztóznak a gazdaság valamennyi termékén és költségén; és ezért cserébe rendszeresen megkapják az őket illető „RÉSZT” a gazdaság adott időszak alatt termelt összes terményéből, azaz a frissen előállított élelmiszert.

A DOBOZRENDSZER vásárlói mindössze azt vállalják, hogy tetszőleges időszakon át meghatározott értékben vásárolnak a gazdaság termékeiből. Például előfordulhat az, hogy a vásárlók rendelnek a gazdálkodótól, de emellett a gazda szállít máshova is. Nem szabad összekeverni azokkal a „dobozrendszerekkel”, amelyeknél egy közvetítőnél rendelhe-

tünk, és nincs információ arról, aki megtermelte a doboz tartalmát.

A közösségi mezőgazdálkodásban a gazdák közvetlenül értékesítenek a vásárlóknak, de valójában ennél többről van szó. Más értékesítési formáknál (pl. piac) az árak a többi termelő árához igazodnak, a közösségi mezőgazdálkodás esetében a gazda a termelés költségeit osztja szét a fogyasztók között. Azaz a fogyasztók **AZÉRT FIZETNEK, HOGY VALAKI MEGTERMELI** nekik az élelmiszert.

A közösségi mezőgazdálkodás célja a **GAZDASÁGOK FENNTARTÁSA**, ezért a méltányos árképzés nagyon fontos. A vásárlók számára megszabott áraknak egyaránt fedeznie kell a termelés költségeit és a termelők számára elfogadható megélhetést biztosító béreket. Ha a gazdálkodók ezt nem kapják meg, nem tud működni a gazdaság. A gazdaság fenntartását segíti még a közös kockázatvállalás is, amely szerint a vásárlók ugyanúgy felelősséget vállalnak azért, ha valami történik a gazdaságban (pl. rossz időjárás vagy kártevők miatt), mint a gazda. Az elköteleződés viszont mindig kétoldalú: a gazda is vállalja, hogy a jobb időszakokban több terményt vihetnek haza a fogyasztói.

AZ EGYSZERŰSÍTÉS KEDVÉÉRT A TOVÁBBIAKBAN FŐKÉNT A RÉSZES RENDSZERT ÉRTJÜK KÖZÖSSÉGI MEZŐGAZDÁLKODÁS ALATT.



A közösségi mezőgazdálkodás kölcsönös előnyökkel jár.

A GAZDA SZÁMÁRA

Megosztott kockázatvállalás.

Jobb és ismert ár a termékekért.

Magasabb pénzügyi biztonság, biztosított termelési költségek.

Nagyobb szabadság a termelési technikákat és vetőmagfajtákat illetően.

Valós szükségletek szerinti termésmennyiség, kevesebb felesleg.

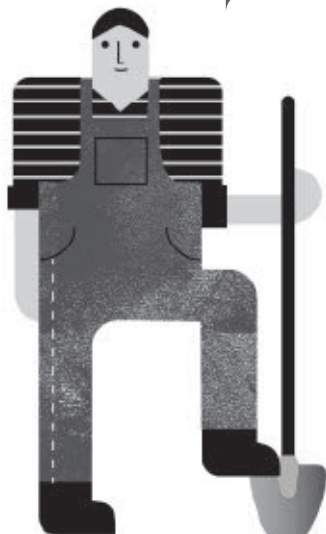
Ésszerűsített értékesítés kevesebb költséggel és minimalizált kockázattal.

A gazdálkodás sokszínűbb tétele (többféle termék és terméktípus).

Több idő a termelésre, családra és néha még szabadságra is.

„A legnagyobb előnye, hogy összehozza a gazdákat és a vásárlókat. Segít benne, hogy megértsék egymást, s hogy megosztásuk mind a felelősséget, mind a kockázatokat.”

*Matthey Hayes,
biogazdálkodó, Zsámbok*



A TAG SZÁMÁRA

Jó minőségű, finom és egészséges termékek méltányos áron.

Az élelmiszer forrásának ismerete (ki, hogy és mit termel).

Kapcsolódás a termőföldhöz, a gazdához és a többi fogyasztóhoz, részvétel az élelmiszertermelésben.

Közelben előállított termék, amelynek bevétele a helyi gazdaságot erősíti.

Magasabb szintű élelmiszer-önrendelkezés: különlegesebb fogyasztói igények is teljesülhetnek.

Értékes élelmiszerek beszerzése, függetlenedés a kereskedelmi láncoktól.

Helyi fajták és új ételkészítési módok felfedezése.

„Számunkra fontos, hogy közeli gazdaságból, idényzöldséget vásároljunk. Áronék által elkezdtünk használni olyan zöldségeket is, amik eddig nem kerültek az asztalunkra (mángold, paszternák). Az átvétel utáni napon a feldolgozás nem kis munkával jár, de így még télen is minőségi zöldségeket tudunk fogyasztani!”

Panyi Zsuzsi, Szentendre



A közösségi mezőgazdálkodás rövid története

A közösségi mezőgazdálkodás legalább három különböző forrásból alakult ki.

1 A már szervezetekbe tömörülő, egészséges és megbízható élelmiszer források után kutató japán háziasszonyok 1960-as években elindították „**TEIKEI**” beszerzési/elosztási rendszerét.



2 Az osztrák filozófus, **RUDOLF STEINER** társulásokkal (az élelmiszerlánc minden tagja – termelő, fogyasztó, kereskedő, terményfelvásárló és hitelező egyenlő fél) és a biodinamikus mezőgazdasággal (legrégebbi vegyszermentes mezőgazdasági mozgalom) kapcsolatos megfontolásai.



3 Az 1970-es évek dél-amerikai szervezeti példái.

Leginkább e két utóbbi hatott az első európai közösségi gazdaságok létrehozására, amelyek Svájcban (Les Jardin de Cocagne) és Németországban (Buschberghof) jöttek létre az 1970-80-as években. Az 1980-as években kezdtek elterjedni az észak-amerikai kezdeményezések is.

Azóta a modell nagy sokféleségben talált követőkre az egész kontinensen (ilyenek például a francia **AMAP**, román **ASAT**, belga **GASAP** vagy a portugál **RECIPROCO** rendszerek). Az **URGENCI** (nemzetközi közösségi mezőgazdálkodási hálózat) felmérése szerint napjainkban mintegy négyezer gazdaság működik ilyen elvek szerint, közel félmillió taggal.

Magyarországon az első jegyzett közösségi gazdaság a gödöllői **NYITOTT KERT** 1998 és 2006 közt működő dobozrendszere volt, de az úttörők közé tartozott a BAZ megyei **BIOÉLÉSKAMRA** és az újlyengyeli **BIONIUM** is. 2011-ben a **MAGYAR ÖKOTÁRSULÁS** vásárolt földet és adott munkát termelőknek közösség alapú gazdaságához, megalakult a miskolci **ELEVEN FÖLD SZÖVETKEZET** és ugyanebben az évben több biogazdaság kezdett a francia **AMAP**-ok ihletésére ilyen módon működni (például a Kistelek melletti **ÉVKERÉK ÖKOTANYA**, a tahiótfalui **HÁROMKAPTÁR BOKERT**, a szigetmonostori **BOKERT** és **NEMES MÁTYÁS** fülöpjakabi biogazdaságai).

A kezdeményezések száma biztatóan nő: a **PRO CSERHÁT EGYESÜLET** 2012-ben indította a „**PRIVÁT LECSÓ**”-t, dobozrendszerrel szervezett az **ÁTALAKULÓ WEKERLE** és az **ÁTALAKULÓ DUNA-PART**, 2013-ban pedig újabb közösségi gazdaságok indulnak.

A közösségi mezőgazdálkodás működése hat lépésben

1 GAZDA ÉS TAG KÖZÖSEN TERVEZNEK



2 SZERZŐDÉSKÖTÉS ÉS MEGÁLLAPODÁS A FIZETÉSRŐL

3 GAZDA ÉVES TERVET KÉSZÍT



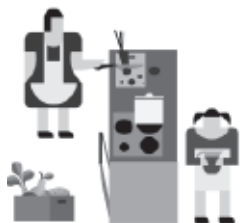
4 MUNKÁLATOK A GAZDASÁGBAN



5 HETI TERMÉNY ÁTADÁS



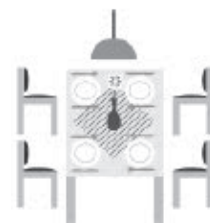
6 TAG FŐZ A HETI TERMÉNYBŐL



A TUDATOS VÁSÁRLÓK

EGYESÜLETE 2008 óta tapasztalt termelőket és vásárlókat hív meg a világ minden tájáról, hogy így segítsék a közösségi mezőgazdálkodás elterjedését. Eddig vendégeink voltak már francia, angol, német, osztrák és svájci kezdeményezések képviselői, akik sok hasznos elméleti tudnivalót és gyakorlati tapasztalatot osztottak meg a közösségi mezőgazdaság iránt érdeklődő gazdákkal és fogyasztókkal.

Kövess a TVE eseményeit:
TUDATOSVASARLO.HU-n
és a Facebookon.





ÉRTÉKEK *Szolidaritás* PARTNERSÉG



A közösségi mezőgazdálkodás alapja a közösség: az egyes emberek önkéntesen alárendelik magukat a közös érdekeknek, céloknak, szabályoknak, ami egymás kölcsönös segítségében (szolidaritás) és aktív együttműködésben (partnerség) nyilvánul meg.

A közösségi mezőgazdálkodás esetében a közösség a fogyasztói csoport és a gazda összefogását jelenti a termelés támogatása, illetve további társadalmi, környezetvédelmi és kulturális célok elérése érdekében (lásd 1. fejezet).

A közösségi mezőgazdálkodás egy értékalapú közösségi vállalkozás, amelynek célja többek között az alábbiak.

Környezetvédelmi szempontból elfogadható, fenntartható mezőgazdasági alternatívát kínálni.

Több munkahelyet és megélhetési lehetőséget biztosítani a vidéki népesség számára.

Megőrizni a kézműves termelési eljárásokat.

Magasabb szintű bio-, faj- és fajta változatosságot fenntartani.

Megőrizni a hagyományos tájképeket.

Átlátható árképzési és termelési eljárásokat nyújtani.

„Fontos, hogy magyar, helyi, közeli. Ismerjük a gazdát, lehet vele találkozni – biztosan tudhatom és el is hiszem, hogy szívvel-lélekkel csinálják, és az is fontos, hogy bele lehet szólni, miből volt sok, mire lenne inkább szükség.”

Szelényi Dániel, Budapest

A szolidaritás a közösségi mezőgazdálkodás szempontjából kölcsönös tiszteletet és elismerést jelent.

A TAGOK SZÁMÁRA

Méltányos árat fizetnek, amely fedezi a gazdálkodás és a közösségi gazdaság költségeit.

Osztoznak a kockázatokban: például elfogadják a rossz időjárás, kártevők stb. miatti termés kiesést is.

Elfogadják, hogy szezonális termékeket kapnak.

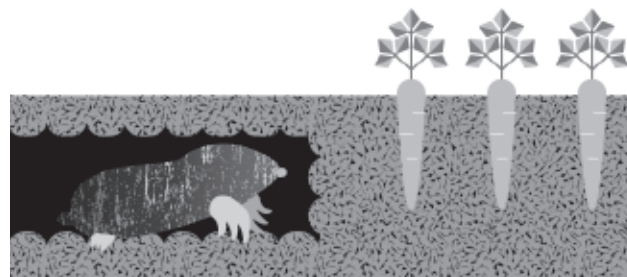
Nyitottak arra, hogy a gazdálkodásban felmerülő problémákat a közösséggel megbeszéljék és részt vállaljanak a megoldásban.

A GAZDÁLKODÓK SZÁMÁRA

Tényleges árat kérnek a termékeikért.

Megosztják a nyereséget is: gazdag termés esetén többet adnak, több időt fordítanak a minőségi termelésre.

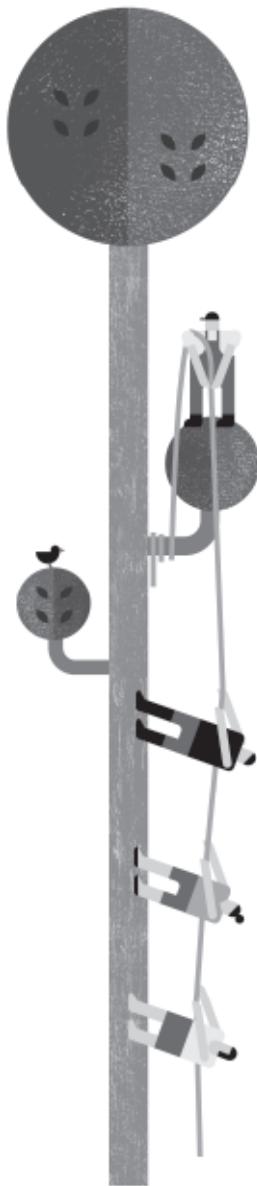
Tervezéskor, termeléskor és elosztáskor figyelembe veszik a közösség igényeit.



A **PARTNERSÉG** kulcsfontosságú a közösségi mezőgazdálkodás hatékonyságának, életképességének és gazdaságosságának szempontjából. Alapja a gazdák termelésre és a fogyasztóknak a termékek átvételére vonatkozó, **HOSSZÚ TÁVÚ ÉS KÖLCSONÖS** elköteleződése. A gazdák és fogyasztók partnersége az alapja az elégedettségnek és az a megfelelő üzleti teljesítménynek. De még fontosabb, hogy a partnerség a közösségi részvétel előnyeire épül-, a tervezés, a gazdálkodás, az elosztás és a finanszírozás vonatkozásában egyaránt. A közösségi mezőgazdaság akkor működik a legjobban, ha mindenki legalább egy kicsi részt vállal a tervezésben, a gazdálkodásban, az elosztásban és teljesíti pénzügyi vállalásait.

Ugyanakkor a közösségi mezőgazdálkodás megköveteli a hagyományos gazda és fogyasztó **SZEREPEK ÚJRAÉRTÉKELÉSÉT**. A fogyasztó inkább „**TAG**” vagy „**RÉSZES**”, és emiatt aktív szerepet vállal, nem csak vásárol. A gazdálkodást pedig nem egyedül a gazda végzi, hanem egy teljes közösség segíti a munkáját.

A partnerség végül, persze nem utolsó sorban a **MEGEGYEZÉSEK** kereséséről és elfogadásáról is szól. A fogyasztók elfogadják a termelés korlátait és készek vállalni kockázatait is. Nem akarnak télen paradicsomot,



és elfogadják, ha a jégkár miatt kevesebb barack van nyáron. De ha a vártnál bővegebb a termés, abból ők is bővebben kapnak. A gazdák ugyanakkor **KÖZVETLEN VISSZAJELZÉSEKET** kapnak a fogyasztóktól, és igyekeznek ennek megfelelően alakítani a választékot vagy például az átvételt. A közösségi mezőgazdálkodás keretébe létrejövő szövetség végső soron a gazdaság ésszerű működtetése és az érdek-kölcsönösség miatt jön létre, ami egyes esetekben mindkét féltől lemondást és alkalmazkodást követel.

„Teljesen más a viszony a tagokkal, mint a vásárlókkal a piacon. A piacon a vevő és eladó között mindig ott az ár kérdése: az egyik mindig rosszabbul jár, vagy legalábbis úgy érzi. Ilyen a közösségi mezőgazdálkodásban nem jöhet szóba, itt mindent elosztunk, nincsenek ellenérdekeink. A tagok már nem is árucikként tekintek a terményeimre, és nem érzem értékesítésnek a zöldségmegosztást sem. Folyamatként tekintek rá: egy csoport ember minket bízott meg azzal, hogy gondoskodjunk az élelmiszerellátásukról.”

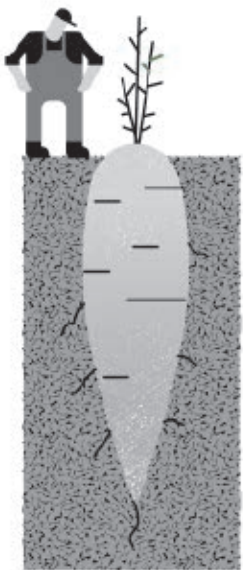
Pető Áron, Biokert, Szigetmonostor

Közösség: Egy csapat vagyunk, jóban-rosszban!

A gazdának nem csak össze kell toboroznia a vásárlóit, de az is fontos neki, hogy belőlük igazi közösség formálódjon.

Ez csak folyamatos közösségfejlesztés révén érhető el, ami azonban nem csak a gazda feladata, mindenkinek részt kell vállalnia benne.

Ehhez fontos, hogy mindenki megértse és figyelembe vegye, hogy a közösségi mezőgazdálkodás nem csak vásárlás. Hanem...



Részvétel a gazdasághoz és közösség-szervezéshez kötődő tevékenységekben.

Valódi közösséghez való tartozás.

Kapcsolódás termőföldhöz és gazdálkodáshoz, lehetőség a tanulásra és személyes fejlődésre.

Egészséges és tápláló ételkészítés, biztonságos és megbízható forrásból.

Elengedhetetlen részt vállalni a közösség fejlesztésében. Amihez szükséges/ek.....

Annak hangsúlyozása, hogy „egy csapat vagyunk”, közös jövőkép létrehozása.

A kommunikáció mind a gazda és a vásárló között, mind vásárló és vásárló között.

A rendszeres személyes találkozók, összejövetelek, ünnepek szervezése.

Következetesen kell bízni és kitartani a partnerség mellett, valamint megosztani a „küldetést”. Ehhez fontos....

A kölcsönös ismeretség: a gazdának ismernie kell vásárlóit és fordítva.

A tagok különböző feladatokba való tényleges bevonása, felelőségek megosztása.

Szabályok és felelősségi körök világos meghatározása kölcsönös megegyezéssel.

Visszajelzések adása és gyűjtése, közös tervezés a közösséggel.

Átláthatóság és elszámoltathatóság fenntartása a bizalom erősítése érdekében.

A változtatásokra és alkalmazkodásra való nyitottság megőrzése.



03

BIZALOM *Szerződés* ELKÖTELEZETTSÉG



Bizalom és elkötelezettség – a közösségi mezőgazdálkodás legfontosabb működtető elvei közé tartoznak. Mivel szerepük a gazdák és vásárlók összekötése, hiányuk olyan, mintha malter nélkül akarnánk egymáshoz illeszteni az épülő ház tégláit.

Az elkötelezettség elsősorban a vásárlók és a gazdák együttműködési szándékát jelenti. Ezt gyakran egy meghatározott időre (általában egy szezonra vagy egy egész évre) szóló, kétoldali megállapodás aláírásával is megerősítik.

Az ilyen megállapodás célja az, hogy egyértelműen meghatározza mindkét fél számára felelősségi- és feladatköreiket.

A TAG

Elvárt gyakorisággal és módon megfizeti a részét.

Elfogadja a termést és azt, hogy az egyéni igények figyelembevételére általában nincs lehetőség.

Elfogadja a termés szezonálisát.

Elfogadja és tiszteletben tartja a gazda szaktudását és gyakorlatát.

A termékeket a meghatározott módon és gyakorisággal átveszi.

Az elosztáshoz használt dobozokat és egyéb eszközöket megtisztított állapotban szolgáltatja vissza.

Meghatározott gyakorisággal részt vesz egyes feladatokban (pl. átvételi alkalom segítése, betakarítás).

A SVÁJCI SOLITERRE dobozrendszerében mintegy 200 család kap hetente friss élelmiszert. A többségükben berti elosztópontokért egy-egy önkéntes vállal felelősséget, aki jelen van az áru megérkezésekor és gondoskodik arról a dobozról is, amelyért nem jön a tulajdonosa.

A GAZDA

A lehető legjobb tudása szerint gazdálkodik, hogy kielégítse a vásárlók szükségleteit és megfeleljen elvárásaiknak.

Meghatározott művelési módszert alkalmaz (pl. bio, biodinamikus, kóser, permakultúra).

Meghatározott mennyiségű terméket/terményt biztosít a vásárló számára.

Termékeket meghatározott módon és gyakorisággal biztosítja.

Eseményeket, programokat szervez a gazdaságban.

Lehetőséget biztosít az önkéntes munkára a gazdaságban.

Átláthatóságot biztosít a termelés kapcsán.

„Néha gond, hogy a vásárlók nem értik a rendszert. Volt például, aki többször nem jött az adagjáért, és sem telefonon, sem e-mailen nem lehetett elérni. Utólag persze reklamált, hogy akkor miért is kellene fizetnie. Ilyenkor be kell látnia: ha a hónap elején nem fizet valaki, nem is viszünk neki dobozt, de a szerződésben benne van az is, hogy az átvétel a vásárlók felelőssége. Ha nem jön érte, az azt jelenti, hogy bár kifizette, lemondott a részéről.”

*Kiss-Kovács Orsolya,
Évkerék Ökotanya*

Bár a megállapodások fontosak, még fontosabb a **BIZALOM**. A vásárlóknak bíznia kell abban, hogy a gazda tényleg minden tőle telhetőt megtesz, és abban is, hogy igazságosan részesednek a terményből. A gazdáknak a vásárlói közösségre kell hagyatkozniuk a kockázat vállalásban, a rendszer működtetésében és az esetleges problémák megoldásában is.

Bár mindkét fél részéről szükséges a bizalom megelőlegezése, a bizalmat **FEL LEHET ÉS FEL IS KELL ÉPÍTENI**, amiben a közvetlen személyes kapcsolatok játsszák a legnagyobb szerepet. A gazdáknak átláthatóvá kell tenniük a gazdaság működését, szükségleteit és korlátait. Ugyanakkor a (jövőbeli) tagok igényeit és elvárásait is meg kell ismerniük. A közösségi mezőgazdálkodás kereteit meghatározó megállapodásnak egy ilyen, közös megegyezést kereső folyamatból kell megszületnie.

A már működő közösségi gazdaságok esetében a termelőknek és a vásárlóknak egyaránt **ŐSZINTÉNEK, HITELESNEK ÉS ELSZÁMOLTATHATÓNAK** kell maradniuk. A közösségi **ÉRTÉKELÉS** legalább olyan fontos, mint a közösségi **TERVEZÉS**: a sikereket, kudarcokat, problémákat, félelmeket, elvárásokat és új ötleteket is meg kell osztani és meg kell vitatni a közösség egészével.

A gazdáknak soha nem szabad tartania attól, hogy **SEGÍTSÉGET** kérjenek a közösségtől, még az esetleges kiegészítő finanszírozás vagy plusz munkaszükséglet esetén sem. A bizalom a rendszer alapvető tőkéje, amit nagy körültekintéssel kell gondozni!

Részvételi minőségbiztosítás

A közösségi gazdaságok tagjainak egyedülálló lehetősége van arra, hogy ismerjék élelmiszerük forrását.

Rendszeresen meglátogathatják a gazdaságot és meggyőződhetnek róla, mi történik ott. Az ilyen részvételi minőségbiztosítás alapvetően különbözik minden más rendszertől. A közösségi mezőgazdálkodásban az elvárásokat a termelők és a vásárlók határozzák meg, nem pedig minősítő szervezetek.





04

A kínálat

Közösségi mezőgazdálkodás esetén a vásárlók nem maguk válogatják össze az árukat, mint a piacon, hanem azt kapják, ami megterem – persze ezt megelőzi a közös tervezés. A sikeres és biztos működéshez a gazdának a közösség megelégedettségére kell törekednie, amihez folyamatos, jó minőségű és gazdag kínálatra van szükség a szerződéses időszak egészében.

A folyamatos kínálat biztosításához alábbiak szükségesek.

A szezonális adottságokat és a termény sokféleséget figyelembe vevő alapos **TERVEZÉS**.

Ültetés/vetés és betakarítás gondos **IDŐZÍTÉSE**, úgy hogy mindig jusson valami a dobozba.

A VÁRATLAN PROBLÉMÁK rugalmas és ötletes kezelése .
(pl. nagy esőzések, jég, fagy esetén).

Nyitottság a **TERMÉNYKÍNÁLAT BŐVÍTÉSÉRE**.

A fogyasztói **IGÉNYEK** rendszeres összegyűjtése, kiértékelése és figyelembe vétele.

Egész évben/szezonban **KIEGYENSÚLYOZOTT** és **KIELÉGÍTŐ** kínálat.

Mindig **FRISS** árú.

MEGMENTETT TERMÉNYEK
A zöldborsót például fagyasztva, a paradicsomot szószosítva is hasznosítani lehet.

A TÖBBLET KEZELÉSE
Különösen jó termés esetén érdemes a termények egy részét feldolgozni és eltenni a szűkösebb hónapokra.

GAZDAGABB ÉS EGYENLETESEBB KÍNÁLAT
Gyümölcs, fűszernövény, virág, méz, konzerv, savanyúság, csatni, gyümölcslé, szörp.

FOGYASZTÓBARÁT TERMELÉS

A kínálatbővítéssel kapcsolatos erőfeszítéseknek ugyanakkor a realitásokon belül kell maradnia. Minden szempontból megvalósítható **EGYENSÚLYT** kell teremteni az ideális és reális lehetőségek között: legyen a rendszer minél gazdaságosabb és egyszerűbb!

Például a feldolgozással járó többletterhet és költségeket is figyelembe kell venni, így lehet, hogy inkább érdemes azt a tagokra bízni, dolgozzák fel maguk a nagy mennyiségű terményt.

A kínálat ne legyen eltúlzott: ilyen esetben egész adag helyett többen fél adagot fognak csak kérni, ami hátrányosan érintheti a bevételi oldalt és szaporítja a teendőket. Több tagot kell toborozni és kiszolgálni, ami fokozott terhet jelent például az adagok kiporciózásában és a kapcsolattartásban.

Érdemes-e bővíteni a termékskálát mások termékeivel?

Más termelők termékeinek kínálatba vonása ugyan vonzó lehetőség, mert így szélesebb vásárlói kör igénye elégíthető ki. De azt is figyelembe kell venni, hogy a kapcsolódó többletfeladatok (beszerzés, csomagolás, számlázás stb.) ronthatják a költség-haszon egyensúlyt.

„Maga a csomag is úgy kerül összeállításra, hogy jól fel lehessen használni: vannak benne frissen fogyasztandó és jobban tárolható zöldségek egyaránt. Ezt kell tudni és elfogadni; például, hogy mivel kell kezdeni, melyik zöldség meddig áll el.”

Katona Zsuzsa, Göd

Emellett további nehézségek is felléphetnek például a haszon elosztásával vagy a panaszok kezelésével kapcsolatban. A termékkála bővítését célzó gazdák közötti együttműködések akkor működnek jól, ha a szabályok világosak, a kommunikáció pedig egyenes. Amennyiben egy termelő nem tudja valamennyi kívánt terméket biztosítani, jobb, ha más termelőkkel működik együtt, mintha kereskedelmi vállalkozásoktól szerezné be ezeket.

A fogyasztóknak türelmesnek és elfogadónak kell lenniük. Nem választhatnak a termékek közül, abból kell főzniük, ami van, s nem abból, amit épp szeretnének. Sőt, ahhoz, hogy a gazdaságtól kapott valamennyi terményt fel tudják dolgozni/el tudják fogyasztani és semmi ne menjen kárba, főzési és élel, illetve konyhavezetési szokásaikon is változtatniuk kell. A jó hír, hogy mindez csodálatos **GASZTROKALANDOZÁSOKRA** ad okot!

„Korábban a piacra nyolc-tízféle zöldségnél többet nem vihettek, most viszont vagy negyvenféle dolgot termelünk. Ez nagy kihívás kertészetileg, megnövekvő odafigyelést igényel. A tagjaink kértek például étkezési csupasz zabot és tarlórépát – egyiket sem termeltük korábban.”

Pető Áron, Biokert, Szigetmonostor

A fogyasztói alkalmazkodást számos jópofo ötlet segíti.

RECEPTEK a néha újdonságnak számító termények (pl. mángold, okra) felhasználásához, az élelmiszer hulladék megelőzéséhez.

ÚTMUTATÓK, tippek az azonnal fel nem használt termények tárolásához és feldolgozásához.

CSEREASZTAL/-DOBOZ az átvételi pontokon a tagok egymás közti termék-cseréjéhez (érdemes némi cserealapot biztosítani), illetve amelyeken akár csere nélkül is ott hagyhatóak azok a termékek, amelyek valaki nem akar elvenni.

CSERETÁBLÁZAT bevezetése az állandó cserekéhez.

Fontos, hogy a tagok ne csak a gazdától várják a megoldásokat, hanem vegyenek aktívan részt ezek kitalálásában, fenntartásában.



A Háromkaptár Zöldségközösségnél például ilyen volt egy téli és egy nyári heti doboz.

2013. januárjában



2012. júliusában





05



Ár és FIZETÉS



Méltányos árakról, nem pedig az olcsó élelmiszerről szól a közösségi mezőgazdálkodás. Még akkor sem, ha az ár-érték arány jellemzően kedvező a közösségi kezdeményezések esetében. A méltányosság létrejöttéhez elengedhetetlen, hogy a gazdálkodók az összes felmerülő költségüket figyelembe vegyék a „részek” árának meghatározásánál, és ne a piaci árakhoz hasonlítsák magukat.

Az árképzés...

méltányos;

Alapvető cél, hogy a termelők elfogadható életszínvonalat biztosító, méltányos fizetséget kapjanak.

ésszerű;

Az árakat a teljes termelési, üzemeltetési és elosztási költségvetésből vezetik le.

A közvetlen „értékesítés” miatt a marketingköltségek (munkaerő és -idő, pénz, veszteségek) alacsonyabbak.

A termelés és elosztás csökkentett és megosztott kockázatai szintén árcsökkentő tényezők.

és független az aktuális piaci ártól.

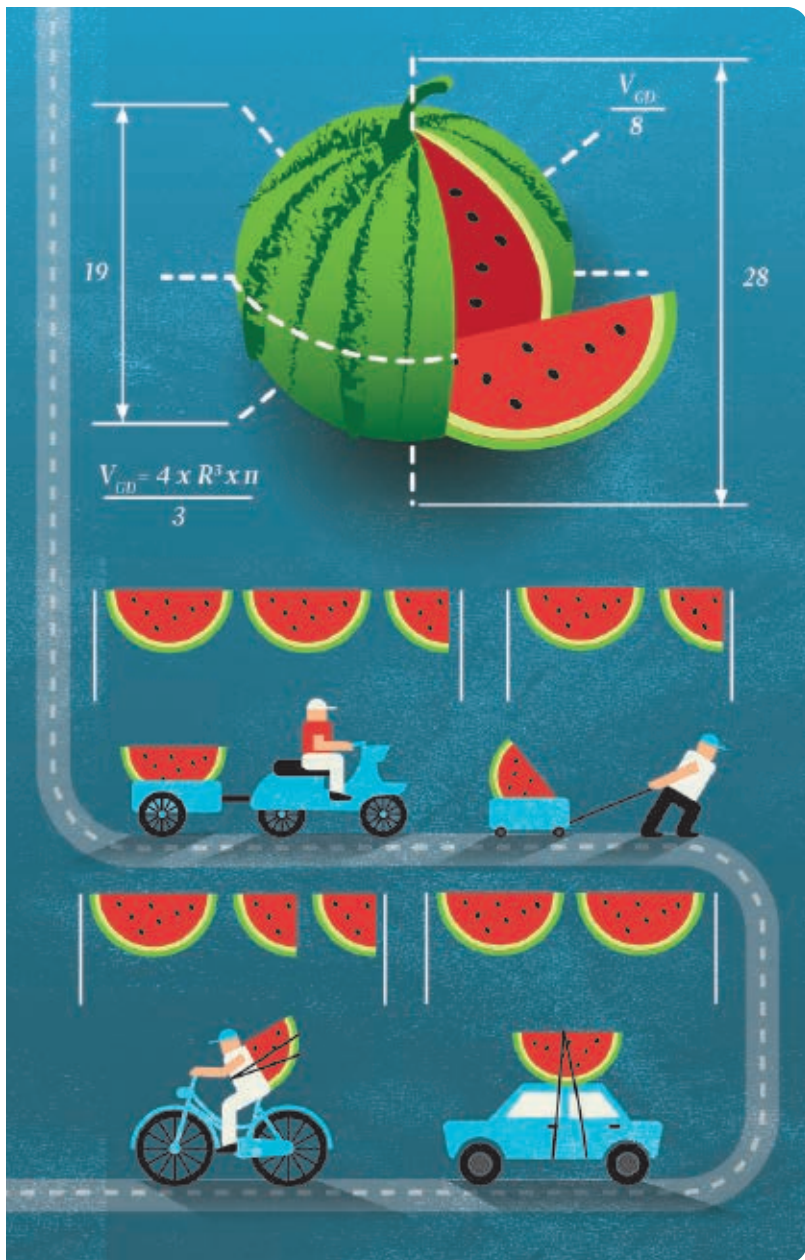
A gazda függetlenedni tud a napi szintű versenytől, így nem az agrárpiacon szokásos, a béka feneké alá nyomott árakon kell értékesítenie.

A közösségi mezőgazdálkodás klasszikus (részese) modelljében az árak „részként” és a tagok számától függően vannak meghatározva:

$$\text{ÁR} = \frac{\text{TERMELÉSI KÖLTSÉGEK} + \text{FIZETÉSEK} + \text{MŰKÖD(TET)ÉSI KÖLTSÉGEK}}{\text{TAGOK SZÁMA}}$$



A RÉSZEK ÁRÁT A SZEZON ELEJÉN kell meghatározni és bele kell foglalni a megállapodásba. Előnyös, ha az árak a közös tervezés alapján alakulnak ki, de a vásárlóknak mindenféleképpen lehetővé kell tenni, hogy megértsék, hogy a **TAGSÁGÉRT FIZETNEK**. Az alacsonyabb árak ugyan vonzóak lehetnek a vásárlók számára, s így több tag toborozható, de nem szabad ezen a téren a pénzügyi fennmaradást veszélyeztető engedményeket tenni: a bevételnek fedeznie kell a termelési és működési költségeket. Arról sem érdemes elfelejtkezni, hogy a tartalékképzés elengedhetetlen a hosszú távú sikeres működéshez.



06

Elosztás ÁTADÁS ÉS ÁTVÉTEL

A részes gazdaságok mindennapi működését a rendszeres átvétel határozza meg. A terményeket a tagok egy vagy több helyszínen vehetik át, általában hetente egy alkalommal. Mivel az átvételek ideje és helye meghatározott, a gazdálkodók részéről elengedhetetlen a pontos tervezés és logisztika, hogy minden termény időben és frissen érkezzon a tagokhoz – még akár a nyári meleg idő esetén is.

A termények (heti) elosztása különleges körülményekért és jelentős erőbedobást igényel.

AZ ELOSZTÁS MÓDJÁT a tagok száma és lakóhelye, illetve a számukra megfelelő időpont szerint kell kialakítani (az idő és a kényelem a legfontosabb vonzerők közé tartoznak).

A TERMÉNYEK BETAKARÍTÁSÁT az elosztáshoz kell igazítani – fontos, hogy az áru mindig friss legyen.

A tagoknak érdemes részt venni az elosztás egyes feladataiban: például forgó rendszerben vállalhatják az átvételi alkalmak elő- és utómunkálatait.

A szétosztáshoz újrahasználható eszközöket használjunk (például dobozok, befőttesüvegek stb.).

AZ ELOSZTÁS ALKALMAT teremt a vásárlók és gazdák közötti találkozásokra, ezért érdemes olyan formát választani, amikor a közösség tagjai egyszerre jelen vannak, valamint összekötni más tevékenységekkel (szerződésalkötés, fizetés, visszajelzések gyűjtése stb.).

Leggyakoribb elosztási módok

Átvétel a gazdaságban

A tagok megadott időpontban a gazdaságban veszik át részüket.

Akkor működik, ha a tagok közel élnek a gazdasághoz, vagy ha ritkán van átvétel. Kedvez a közösségépítésnek.

Átvételi pont

Az áru biztonságos, a tagok számára hozzáférhető helyeken vehető át.

Akkor szerencsés, ha a tagok messzebb élnek a gazdaságtól és nehéz mindenkinek megfelelő átvételi időpontot találni. Nincs alkalom a találkozóra, mindenki máskor érkezik.

Átvételi alkalom

Az árut a gazdák meghatározott időben és helyszínen adják át.

Hatékony, de időben kevésbé rugalmas. Alkalmat teremt a személyes találkozóra, közösségépítésre.

Házhozszállítás

A portékát házhoz szállítja a gazda.

Különösen egyes friss termékeknek kedvez (pl. pékáru, tejtermékek), Akkor előnyös, ha a tagok közel laknak egymáshoz egyébként a gazdának sok időbe és pénzbe kerül.

Postai kiszállítás

A termékeket a tagok postai kiszállítás (vagy futárszolgálat) útján kapják meg.

Csak bizonyos termékek esetében működik költséges és nélkülözi a személyes kapcsolatot, de kedvez a távol élő tagok bevonásának.

A termékeket alapvetően kétféle módon lehet előkészíteni (és szállítani) az átvételre.

| | Előkészítés | Átvétel |
|------------------|---|---|
| Ömlesztve | A gazdák a megfelelő mennyiségű terményt fajtánként nagyobb ládákbá rendezik. | A tagok a megadott (pl. kiírt) részüket maguk válogatják össze a ládákból. Az önkéntes tagok segítenek a (gyorsabb) adagolásban. |
| Porciózva | A gazdák a részeket dobozokba válogatják. | A tagok egyszerűen átveszik dobozukat. |

Egyes esetekben (pl. házhozszállítás) az áru porciózása elkerülhetetlen, de a vásárlókat is megnyugtathatja, hogy nincs lehetőség a válogatásra, azaz mindenki ugyanazt kapja. Ugyanakkor az előválogatás fokozott munkaterhet jelent a gazda számára és a higiéniai követelményeknek megfelelő zacskók, dobozok plusz költséget is jelentenek. Ezért érdekesebb lehet az árut ömlesztve az átvételi alkalmakra szállítani, ahol a vásárlók maguk válogatják össze aktuális részüket.

Ha így döntünk, érdemes egy kicsit többet vinni mindenből – ne járjon senki úgy, hogy valamiből neki nem vagy csak a legcsúnyább marad.

Annak érdekében, hogy az elosztás hatékony és felhasználóbarát legyen, ugyancsak érdemes megfontolni a következő lehetőségeket.

TELEKOCSI RENDSZER, hogy a gazdaság az autó nélküliek számára is elérhető legyen.

Az átvétel helyszínén **CSEREASZTAL** vagy cseredoboz azoknak, akik nem szeretnek egy bizonyos terméket: a dobozba bele rakhatják, ami nem tetszik és kivehetnek helyette valami mást.

Külön dobozokban **MEGLEPETÉS** termény.

Az átvételi alkalmak vagy pontok **MÁS TERMELEKKEL** való megosztása a tagok életének megkönnyítése és a termelők értékesítési lehetőségeinek bővítése érdekében (pl. előfordul kenyér, natúrkozmetikum vagy gyógynövény árusítás).



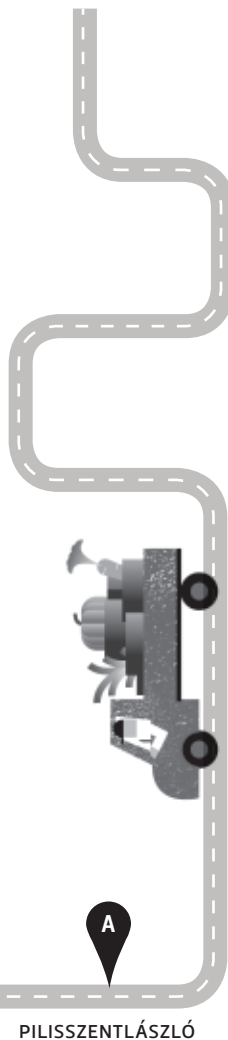
Elosztás menete a négy átvevőhelyes Háromkaptár Zöldségközösségnél (Tahitófalu)

HÉTFŐ: Rekeszek és hordozó eszközök ellenőrzése, az előkészítő helyiség rendbetétele.

KEDD: Kevésbé érzékeny zöldségek előkészítése (leszedés, mosás, mérés).

SZERDA: Napkeltétől betakarítás a legérzékenyebb zöldségekkel zárva a sort. A heti adagok mérés utáni porciózása névvel ellátott szállítódobozokba.

17 ÓRAKOR INDULÁS PILISSZENTLÁSZLÓRA (a dobozok egy közösségi átvevőpontra időponttól függetlenül átvehetőek) **ÉS BUDAPESTRE** (átvétel egy magánháznál 18 és 20 óra között). Útközben szállítás a **SZENTENDREI** átvevőpontra (átvétel csütörtök reggel). **18 ÓRA: INDULÁS VÁCRA** (átvétel este 18.30 és 19.30 között, illetve másnap reggel egy magánháznál).



VÁC

SZENTENDRE

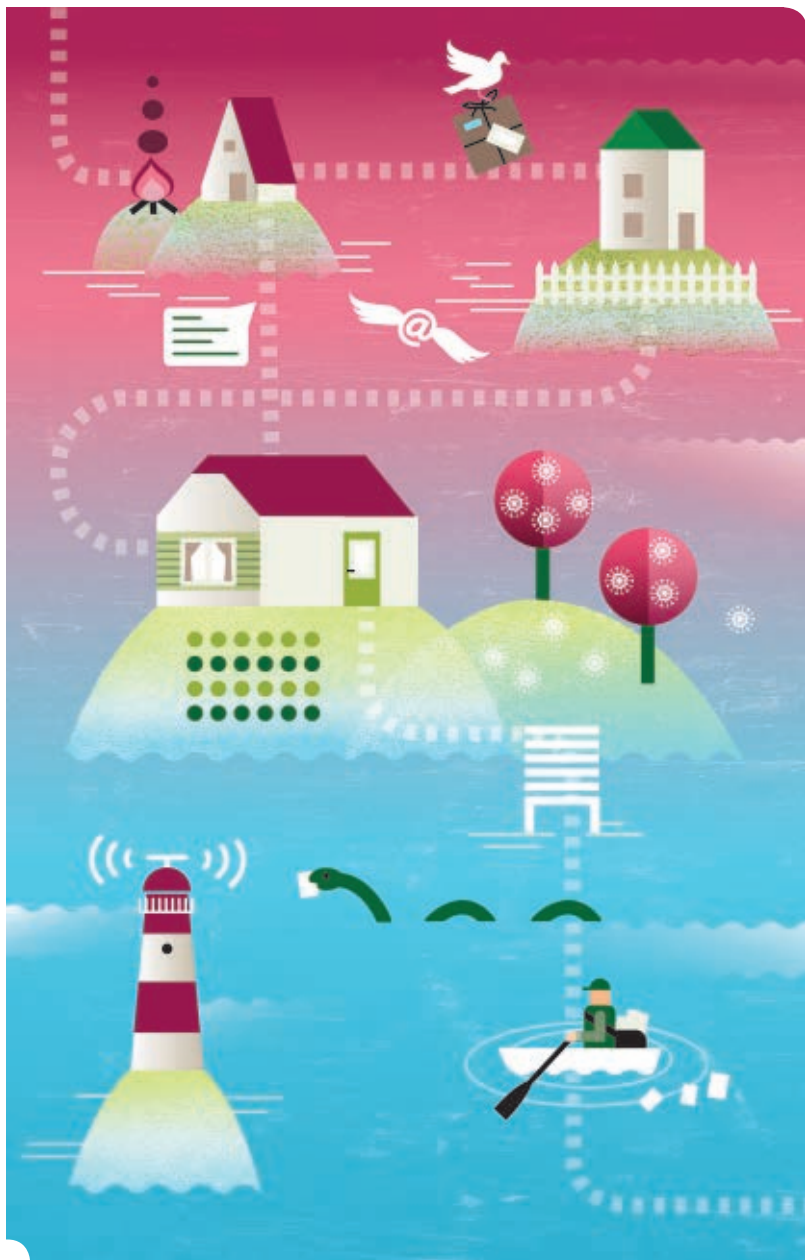
BUDAPEST

PILISSZENTLÁSZLÓ

A NEUCHATEL-I RAGE DE VERT

110 családot lát el hetente friss zöldséggel. A vásárlók a városban lévő elosztópontokon vehetik át termékeiket. Az ömlesztett termékekből maguk állítják össze kosaraikat. Emellett van házhozszállítás is, ami ráadásul környezetbarát módon történik: két biciklisfutár 1-1 dobozért cserébe bringával szállítja ki az érintett családoknak heti zöldségapagjukat.





Elengedhetetlen a kétoldalú kommunikáció. Ez a bizalom és a partnerség alapja, a közös tudás és az összetartozás kialakítója. A külső és belső ügyekkel kapcsolatos kommunikációnak folyamatosnak és rendszeresnek kell lennie. Még akkor is, ha egy olyan problémáról van szó, amit nehezen hozunk fel. Ha ezeket nem beszéljük meg, hosszú távon nem működhet a közösség.

A kommunikációnak három területen van jelentősége.

- 1 A működ(tet)és segítésében – különös tekintettel a rendszeres visszajelzésre, aminek óriási jelentősége van mind a gazdák, mind a vásárlók oldaláról.
- 2 A közösségépítésben, a gazda-vásárló és a vásárló-vásárló kapcsolatok kiépítésében.
- 3 A saját gazdaságunk, illetve az közösségi mezőgazdálkodás ügyének képviselőként.

Mindhárom területet illetően számos kommunikációs eszközre támaszkodhatunk. Megválogatásukkor tartsuk szem előtt a tagok igényeit is. Bármilyen kézenfekvő megoldást kínál is az internet, nem biztos, hogy mindenki használja.

Bár a gazdáknak folyamatosan kommunikálniuk kell, a tagok is szerepet vállalhatnak. A legjobb, ha néhány **TAG ÖNKÉNT** jelentkezik és vállal magára egyes kommunikációs feladatokat, hogy tehermentesítsék a gazdát (például várólista kezelése, receptgyűjtés és továbbküldés).

54

Semmiképp se várjunk, hogy majd magától működik a dolog. Fel kell készülni rá, hogy sok szempontból egyoldalú lesz a kommunikációnk, nem biztos, hogy úgy érkeznek majd a válaszok és reakciók, mint szeretnénk. **CSÜGGEDÉS HELYETT** azonban inkább érdemes elfogadni a tényt: ha a lehetőségeknek, információknak örül is mindenki, a legtöbb embernek lehet, hogy nincs ideje vagy kedve az aktív kommunikációra. A tagok nagy része nehezen tud, de talán nem is akar kilépni passzív szerepből.

Internetes eszközök

A kor elektronikus kommunikációs megoldásai nagyszerű lehetőségeket kínálnak a közösségi gazdaságok számára is.

HÍRLEVÉL, amit ma már több e-mail kezelő felület biztosítani tud.

A YAHOO ÉS A GOOGLE CSOPORTOK olyan értékes és egymással összekapcsolt szolgáltatásokat nyújtanak, mint a levelező lista, file megosztás, naptár, kérdőív stb.

Az olyan közösségi oldalak, mint a **FACEBOOK** ugyancsak jók és ingyenesek; érdemes a zárt csoportokat keresni, hogy magánjellegű lehetőségeket biztosítsanak.

55



Elérhetőség!

Mindenképp fontos, hogy akár csak egy egyszerűbb weboldal segítségével is, de a közösségek közzé tegyék elérhetőségüket. Gyakori probléma ugyanis, hogy az érdeklődő vásárlók nem találnak megfelelő termelők és/vagy kapcsolódási lehetőségeket, illetve nem tudják őket elérni.

A Tudatos Vásárlók Egyesülete a **TUDATOSVASARLO.HU/CSA** oldalon igyekszik összegyűjteni minden olyan gazdálkodót vagy közösséget, akik szeretnék tevékenységüket nyilvánossá tenni a témában.

KAPCSOLAT: TVE@TVE.HU

A táblázat

A közösségi gazdaságok elindításában és működtetésében a következő oldalakon szereplő kommunikációs tennivalók és eszközök segíthetnek.

56

| SZEREPEK | TENNIVALÓK | ESZKÖZÖK (SZEMÉLYES, PAPIR ALAPÚ, ELEKTRONIKUS) |
|------------------------------|--|---|
| Megjelenés: | Elérhetőség biztosítása | Blog, weboldal, közösségi média, (helyi) sajtó, nyilvános találkozó, gazdaság látogatások, videó, fotók |
| 1 tagtoborzás | Személyes kapcsolatok használata | Színhagyomány, személyes ismeretek alapján, egymás ajánlása |
| | Reklámozás | Szórólap, plakát, információs esemény, e-mail és internetes felhívás, újsághirdetés |
| | Kapcsolattartás az érdeklődőkkel | Kapcsolat és várólista, telefon, e-mail, személyes találkozási lehetőség |
| | Kommunikálható név választása | Ötletelés |
| 2 tudásforrás | Kommunikáció más gazdákkal és/vagy közösségekkel | Kölcsönös gazdasági látogatások, egymás kölcsönös kérdezése/tájékoztatása |
| 3 az ügy képvisellete | Felkészülés a nyilatkozat adásra, képviseletre | Kész válaszok, információk az interjúk számára (rádió, újság, tv), beszámloló a gazdaságról |

SZEREPEK

Közösségépítés:

1 bizalom építés

A gazdával/tagokkal való párbeszéd a lehető legnagyobb gyakorisággal

2 tudás- fejlesztés

Információ gyűjtés, rendezés, megosztás

3 átláthatóság

A tagok beavatása a részletekbe

4 közösségi identitás létrehozása

Fényképek készítése, emlékek gyűjtése és megosztása

Személyes találkozók szervezése

Ünneplés

ESZKÖZÖK (SZEMÉLYES, PAPIR ALAPÚ, ELEKTRONIKUS)

Az átvételi alkalmakon való jelenlét, gazdasági látogatási lehetőségek, a termékekkel kapcsolatos információk, illetve a kihívások, aggodalmak stb. megosztása hírlevélben, blogon, e-mailen, internetes csoporton stb. keresztül

Típek, érdekes adatok, receptek stb. megosztása személyesen vagy más csatornákon

Beszámoló a közösség számára rendszeresen és eseti jelleggel a költségekről, kihívásokról, eredményekről

Weboldal/blog, képgaléria, közösségi média, internetes csoport, hírlevél, e-mail

Rendszeres események a gazdaságban, az átvételi alkalmakon való jelenlét, egyéb találkozók

Betakarítási ünnep

TENNIVALÓK

A gazdával/tagokkal való párbeszéd a lehető legnagyobb gyakorisággal

Információ gyűjtés, rendezés, megosztás

A tagok beavatása a részletekbe

Fényképek készítése, emlékek gyűjtése és megosztása

Személyes találkozók szervezése

Ünneplés

SZEREPEK

Működ(tet)és:

1 tervezés

Ötletek és tanácsok gyűjtése

A közösség bevonása

2 menedzsment

Feladatok megosztása, az előfizetések követése

3 visszajelzés

Az elégedettség/csalódottság megosztása

Rendszeres visszajelzés gyűjtés

4 értékelés

Tervezés a közösséggel együtt a visszajelzések és kérdőíves tapasztalatok alapján

5 konfliktus kezelés és probléma megoldás

Megegyezések megteremtése

Az esetleges problémák megosztása

ESZKÖZÖK (SZEMÉLYES, PAPIR ALAPÚ, ELEKTRONIKUS)

Email, papír- és internetes kérdőív

Tervezőalkalmak

Kontakt lista, e-mail, telefonhívás, naptár, elszámolási táblázatok

Személyes beszélgetés, e-mail/levelezőlista, közösségi média csoport, panaszdoboz az átvételi pontokon

Papíralapú vagy internetes kérdőív

Értékelő találkozó, beszámoló, emlékeztető

Személyes találkozók és beszélgetések

E-mail, személyes találkozó



08

Első lépések ALAPVETŐ TENNIVALÓK

Röviden összegyűjtöttük azokat a szempontokat, amelyek segíthetik a részes rendszerek elindulását. A lista vonalvezető szeretne lenni, ezért alakuláskor érdemes saját pontokkal is kiegészíteni. Tervezéskor fontos szem előtt tartani, hogy egy közösség csak akkor működhet sikeresen, ha a tagokat is bevonjuk a folyamatba. Lehet, hogy ez elsőre több időt és türelmet igényel, de utána megtérül a fáradozásunk, hiszen mindenki egy közösen megértett rendszer mellett kötelezi el magát.

A közösségi mezőgazdálkodás megismerése

Kapcsolatfelvétel már működő kezdeményezésekkel.

Információgyűjtés a témával foglalkozó civil szervezetektől.

Segítséget nyújt:

WWW.TUDATOSVASARLO.HU/CSA

Adottságok és igények számbavétele

Termőterület felmérése és termesztési mód megválasztása.

Vásárlók/gazdálkodók felkutatása.

A közösségi működés végiggondolása.

Gazdálkodási terv kidolgozása

A gazdaság termesztésének összehangolása a tagi szükségletekkel, igényekkel.

1

Van olyan sikeres példa, amelyet követni lehet?

Mik lehetséges buktatók?

Hogy birkóznak meg ezekkel mások?

2

Hány fő ellátására alkalmas a földterületem?

Milyen terményeket tudok előállítani? Hogyan? (bio/vegyszermentes/konvencionális)

Hol és hányan vannak a közösségi mezőgazdálkodásra nyitott vásárlók/gazdák?

Kik számára lehet ez vonzó?

Nyitott a tagok igényeinek meghallgatására?

Van-e kulcsembert, aki a szervezést felvállalja?

3

Az alapélelmiszereket mindenki számára fedezni tudom?

Csak egy szezonra vagy egész évre is el tudom látni a tagokat?

Elég sokféle a tagok számára átadott heti termény?

A nem megszokott terményeket csak egy kis részét képezik a doboznak?

A gazda és/vagy az első vásárlók megkeresése, a magcsapat létrehozása

Közös elvi alapok lefektetése és közös tervezés, felelősségkörök megosztása.

Az induláshoz és a működtetéshez szükséges feladatok megosztása.

Az üzleti terv kidolgozása

Különböző működési formák (pl. egyéni gazdálkodó, szövetkezet stb.) előnyeinek és korlátainak számbavétele.

Az éves kínálat meghatározása, a működés költségeinek kiszámolása, ezek alapján az éves díj meghatározása.

Hosszú távú költségek figyelembe vétele (nagyobb beruházások, tartalékképzés), és ezek beépítése az árba.

Névválasztás

Egy könnyen kommunikálható név kiválasztása

4

Kinek milyen feladata lesz a működés során?

5

Mit a termelés költségvonzata?

A gazdaság költségeinek hány százalékát fedezi a rendszer?

Szükség van kiegészítő bevételre?

Hány tag kell ahhoz, hogy a működési költségek teljesen fedezve legyenek?

Hogyan fizessenek a tagok?

Mennyibe fog kerülni a heti termény?

Mennyi a munkaigénye a rendszer működtetésének (termelés és szervezés)?

Hogyan marad egyszerű és gazdaságos a rendszer?

6

Jellemző?

Könnyen megjegyezhető?

Tagtoborzás

Személyes kapcsolatrendszer kihasználása (egymás ajánlása, szájhagyomány, vírusmarketing).

Személyes és motiváló „meghívók” küldése (e-mail, Facebook).

Rendezvények a gazdaságban.

Reklámeszközök kihasználása (pl.: weboldal, szórólap, hirdetés).

Lista az érdeklődők rögzítésére

Aktuális pénzügyi terv és a működési keret véglegesítése

Közös tervezés a tagokkal; felmerülő igények és a gazdaság lehetőségek pontosítása.

Az átadási rendszer véglegesítése.

Szükség esetén a heti termény árának módosítása.

Megállapodás

Kétoldalú szerződés megkötése a tagokkal. (Minta a TVE-től)

7

Miért éppen hozzánk csatlakozzanak?

Hol, milyen fórumokon fordulnak meg a tagok leginkább?

Milyen információkat kell elmondani nekik?

Melyek a tagok részéről gyakran felmerülő kérdések?

Hogy lehet meggyőzni őket arról, hogy megbízhatóak vagyunk?

8

Mikor tudjuk kezdeni?

Milyen igényekkel nem számoltunk eddig? Melyik, amelyet rövidtávon is ki lehet közülük elégíteni?

Hogy fog az elosztás működni?

Milyen feladatokba vonhatóak be a tagok?

9

Megjelenik a szerződésben:

- a működési időszak (év/szezon),

- vállalt kötelezettségek,

- a pénzbeli hozzájárulás összege és esedékessége,

- a közös kockázatvállalás módja,

- önkéntes munka szabályozása,

- kilépés, belépés feltételei.

- és a működési elvek?

Közösségépítés és kommunikáció

10

Gazdaságbeli események szervezése (pl. betakarító ünnepek).

Folyamatos nyitás és kommunikáció a tagok felé (pl. hírlevél, blog, internetes csoport, levelezőlista)

Tagság műkötetése (minden tag nyomom követése, befizetések kezelése, problémák megoldása).

Dokumentáció (fotók, blog stb.).

A visszajelzések rendszeres gyűjtése és kiértékelése

Nyitottság, rendszeres érdeklődés a tagok irányába.

Folyamatos visszajelzés kérése a tagoktól; év végén és működés közben is.

A felmérés eredményeinek ismertetése (pl. gyűlésén).

A problémák, nehézségek azonnali megbeszélése.

Mindenkit ismerek név szerint? Mitől érzik jól magukat a tagok a közösségben?

Hogyan tudok velük hatékonyan kommunikálni? Mitől érzik a gazdaságot nyitottnak?

Vannak olyan problémák, amelyeket meg kell oldanunk? Akár a közösség bevonásával?

11

Elégedettség...

Elvárások...

Új ötletek...

Problémák...

a termékekkel, gazdaságbeli eseményekkel, közösségi működéssel, elosztással stb. kapcsolatban.

Hasznos kiadványok, segédanyagok közösségi mezőgazdálkodás és termékértékesítés témakörben:

WWW.TUDATOSVASARLO.HU/CSA

WWW.ELOTISZAERT.HU

WWW.BIOKUTATAS.HU

URGENCI – HTTP://URGENCI.NET

WWW.BACSAGRARHAZ.HU

Közösségi gazdaságok, kezdeményezések, akiktől már lehet tanulni, kérdezni:

Biodoboz/Átalakuló Duna-part
(Pesterzsébet):

[HTTP://ATALAKULODUNAPART.BLOG.HU](http://ATALAKULODUNAPART.BLOG.HU)

Bioéléskamra/Eleven Föld
Szociális Szövetkezet
(Miskolc környéke):

[HTTP://BIOELESKAMRA.HU](http://BIOELESKAMRA.HU),
[HTTP://ELEVENFOLDBLOG.BLOGSPOT.HU](http://ELEVENFOLDBLOG.BLOGSPOT.HU)

Biokert Szigetmonostor:

[HTTP://WWW.BIOKERT.INFO](http://WWW.BIOKERT.INFO)

Nyitott Kert (Gödöllő):

WWW.NYITOTTKERT.HU

Birs Közösség

(Budapest, IX. kerület):

WWW.FACEBOOK.COM/GROUPS/141650276009754/?FREF=TS

Évkerék Ökotanya
(Szeged és környéke):

HTTP://EVKEREK.BLOGSPOT.HU

Háromkaptár Zöldségközösség
(Tahitótfalu):

WWW.HAROMKAPTAR.HU

Magyar Ökotársulás
(Herencsény/Budapest):

WWW.OKOTARSULAS.HU

Mikosarunk/Átalakuló Wekerle:

[HTTP://ATALAKULOWEKERLE.BLOGSPOT.HU/2012/05/](http://ATALAKULOWEKERLE.BLOGSPOT.HU/2012/05/)

MAJDNEM-MINDEN-NYITOTT-KERT-BIOZOLDSEG.HTML

Privát Lecsó

(Budapest, Miskolc):

WWW.BFFD.HU/PROJEKTEK/PRIVATLECSO.HTML

Nem kimondottan közösségi mezőgazdálkodás, de arra mutató közösségi beszerző rendszerek:

Nekem Hiteles Élelmiszer Klub
(Szeged környéke):

WWW.BIONIUM.HU

Szatyorbolt (Budapest):

HTTP://SZATYORBOLT.HU

Szatyor csoportok,
bevásárló körök:

HTTP://SZATYOREGYESULET.HU

Magtár ÖkoKözért:

HTTP://OKOKOZERT.SZOFTVERSZABOSAG.HU

[SZOFTVERSZABOSAG.HU](http://HTTP://OKOKOZERT.SZOFTVERSZABOSAG.HU)

A programban résztvevő szervezetek:

AGRIDEA

CH-8315 Lindau

Eschikon 28.

Telefon: (00 41) 0-52 354 97 00

E-mail: kontakt@agridea.ch

www.agridea.ch

TUDATOS VÁSÁRLÓK EGYESÜLETE

H-1114 Budapest

Móricz Zsigmond körtér 3/A, fsz. 3.

Telefon: (06 1) 225 8136

E-mail: tve@tve.hu

www.tudatosvasarlo.hu

Az Egyesületről

A Tudatos Vásárlók Egyesülete 2002 óta dolgozik azért, hogy a fogyasztókat tájékoztassa arról, vásárlói döntéseiknek milyen környezeti és társadalmi hatásai vannak. Segítünk megismerni azokat az alternatívákat, amelyek valódi értékeket rejtene, nem pusztán marketingfogásokat. Célunk, hogy minél szélesebb társadalmi csoport ismerje és használja a környezetbarát, környezeti és társadalmi szempontból fenntartható megoldásokat.

Csatlakozz hozzánk!

Indíts útjára egy ÖkoKört! Segítünk neked megszervezni saját környezettudatos kisközösségedet! Szervezz egy olyan 5-12 fős csoportot, amelynek tagjai két-három hónapig, hétről-hétre különböző környezettudatos fortélyokat osztanak meg egymással. A többi jön magától.

Olvasd a honlapunk!

A WWW.TUDATOSVASARLO.HU oldalon minden információt megtalálsz a környezettudatos életmódhoz. Naponta új cikkek, tesztek és ajánlók segítenek abban, hogy mindig tudd mi a tudatosabb választás.

Legyél az önkéntesünk!

Számos projektünk közül biztos, hogy megtalálsz magadnak azt, amiből a legtöbbet tudod tanulni, vagy ami éppen, hogy kikapcsolódást jelent neked. Legyen szó szakmai munkáról, újságírásról, fesztiválzásról, oktatásról, fordításról vagy művészkedésről: itt a helyed!

Legyél a támogató tagunk!

Ha nem érsz rá segíteni, de mégis szeretnél valahogy a részese lenni a sikereinknek. Az évi 2000 Ft tagsági díjért cserébe személyre szabott választ adunk a fogyasztóvédelemmel és környezetbarát, etikus fogyasztással kapcsolatos

kérdéseidre. Emellett kedvezményesen vásárolhatsz a kiadványainkból is.

Támogasd pénzügyi függetlenségünket!

Sokféle módon segíthetsz. Szponzorálhatod egy új termékcsoport tesztelését vagy egy cikk megírását, felajánlhatod adód 1%-át vagy megvásárolhatod kiadványainkat és termékeinket.

RÉSZLETEK:

WWW.TUDATOSVASARLO.HU/

TAMOGASS

Kövess minket!

Ha mindig tudni szeretnéd, hogy mi történik velünk, iratkozz fel hírlevelünkre:

WWW.TUDATOSVASARLO.HU

vagy Facebook oldalunkra:

WWW.FACEBOOK.COM/

TUDATOSVASARLOKEGYESULETE

Tudatos Vásárlók Egyesülete
1114 Budapest
Móricz Zs. körtér 3/A, fsz.3.,
(06 1) 225 8136, tve@tve.hu



Impresszum

*Közösségi mezőgazdálkodás –
Legyél a részese!*

ÍRTA:

Horváth Gergő

SZERKESZTETTE:

Perényi Zsófia

KÖZREMŰKÖDÖTT:

Andacs Noémi,
Gulyás Emese,
Kristopher Greek

GRAFIKA, TIPOGRÁFIA:

Hasenstaub Livia

SVÁJCI PARTNERSZERVEZET:

AGRIDEA

KÖZREMŰKÖDTEK:

Bänninger Alfred,
Gerz Astrid,
Tamarcaz Josy

Internetes elérhetőség,
további információk:
www.tudatosvasarlo.hu/csa

Kapcsolat:

Tudatos Vásárlók Egyesülete
H-1114, Budapest
Móricz Zsigmond körtér 3/A, Fsz.3.
Telefon: (06 1) 225 8136
E-mail: tve@tve.hu
www.tudatosvasarlo.hu
Lezárva: 2013.június

Köszönjük a szöveggel kapcsolatos
észrevételeket Balázs Bálintnak, illet-
ve a program 2013. februári képzésén
résztevőknek.

A projekt a Svájci Hozzájárulás Test-
vértelepülési és Partnerségi Pályázati
Alap támogatásával valósul meg.
www.svajcihozzajarulas.hu
www.nfu.hu/svajci_hozzajarulas





Európában egyre inkább erősödik a közösségi mezőgazdálkodás mozgalma: gazdálkodók és vásárlók közösségeket alkotnak, hogy így segítsék egymást. A hosszú távú elköteleződésért cserébe a termelők biztos megélhetést, a fogyasztók pedig megbízható helyről származó, jó minőségű élelmiszert kapnak.

A Tudatos Vásárlók Egyesületének ezen kézikönyve azokat a gyakorlati szempontokat foglalja össze, amelyek hozzásegíthetik az érdeklődő gazdálkodókat és fogyasztókat saját közösségi kezdeményezésük elindításához.

