

EMLÉKEZTETŐ

I. Helyi termék Szakmai Műhely, 2016. január 28., 17:00 órákor

A Helyi termék Szakmai Műhely első találkozására 2016.01.28-án 17:00 órákor került sor a PTE-MIK (Pécs, Boszorkány u. 2.) A 318. sz. termében.

Metzing József szeretettel köszöntött mindenkit a helyi termék szakmai műhely első találkozásán. Elmondta, hogy összesen 2 vagy 3 találkozáson mennének végig a kérdéskörön. A műhely vezetője ezen túlmenően is hívhatja a műhelyben résztvevőket, gondolatokat, álláspontokat kérni. Ezt követően kérte, hogy mindenki egyesével mutatkozzon be.

A bemutatkozások után a következőket mondta el:

A jelen helyzet feltárásával kezdenék a szakmai műhelymunkát. Másfél órás időkeretben tervezzük a mai munka lebonyolítását.

A Vidékfejlesztési Program része a HFS készítés. Ezt a stratégia készítést elkezdtek szeptemberben. Voltunk Zalaszentgróton. Megalakítottuk a TCS-t, jelentkezés alapján bárki jöhetett, aki eljött az tag lett. Aki valamilyen fórumon részt vesz, azt tagnak tekintjük. Van egy partnerlistánk, őket értesítjük a rendezvényekről.

Megvoltak novemberben az előkészítő TCS ülések, két ágon indult meg a programozás, egyik a területi lefedést jelentő fórumok, volt 8 fórum. Ezek lezajlottak decemberben. Januárban másik ágat követjük, szakmai műhelyek kerülnek megszervezésre. 7 téma volt kezdetekben meghatározva, ebből gazdasági kérdésekről szól három. Az első turisztikai műhely megvolt 01.26-án, kedden, a következő felvonás jövő héten kedden 16:00-kor lesz. Az első helyzetfeltárásos blokk megtörtént.

Február végére szeretnénk a HFS első változatát elkészíteni, van rá részletes útmutató. A www.mecsekvidek.hu oldalon minden megtalálható, emlékeztetők, segédletek, stb.

A szakmai műhely helyi termék vonatkozású első találkozásán vagyunk most. Szakmai műhelyek célja: 3 témakörben kell segítséget adni a HFS írásához. Helyi termék kérdéskör pozitív, negatív dolgait áttekinteni, célt meghatározni, majd ezt intézkedés szintig kell lebontani. Első találkozó a helyzetfeltárás, második intézkedések, harmadik, projektjavaslatok, intézkedések szembesítése.

Horváth Márton előadása következett. Helyi termék adatok a KSH adatok tükrében. Mivel ilyen adatok nincsenek, felsorolta, mit értünk helyi termék alatt.

Kiindulásképpen az alábbi termékcsoporthoz:

- élelmiszerek:
 - o méz,
 - o lekvár,
 - o száraz húсарu (kolbász, sonka),
 - o gyümölcs- és zöldséglevek, szörpök,
 - o aszalványok,
 - o sajt,
 - o savanyú,
 - o gyógytea,
 - o fűszernövények,
 - o sütődei cikkek,



- tejtermékek,
- friss zöldségek, gyümölcsök,
- termékek:
 - fém,
 - bőr,
 - fa, fonott,
 - kerámia,
- szolgáltatások:
 - vendéglátás,
 - rendezvény,
 - értékesítőhely,
 - gasztronómia,
 - programszolgáltatás,
 - egészségügyi szolgáltatás,
 - egészségügyi ellátást kiegészítő szolgáltatás,
 - humán szolgáltatások,
 - közoktatáson kívüli oktatás,
 - üzleti szolgáltatás.

Ezt követően átadta a szót **Vanyúr Arnold**nak, aki bemutatta milyen pályázatok érkeztek be az elmúlt ciklusban.

Pályázatok összesítése:

- 32 db beadott pályázat
- 8 db elutasított pályázat
- 24 db támogatott pályázat (8 db lemondott/jogosultság megszűnt; 16 db elszámolt)
- Jóváhagyott támogatás 95 613 262 Ft
- Elszámolt támogatás 43 716 815 Ft

Helyi termék pályázatok szektorok szerinti megoszlása

- **Civil szféra**
 - 1 db pályázat
 - Jóváhagyott támogatás 2 998 882Ft
 - Elszámolt támogatás 2 998 876Ft
- **Köz szféra**
 - 2 db pályázat
 - Jóváhagyott támogatás 25 087 374 Ft
 - Elszámolt támogatás 2 885 603 Ft
- **Üzleti szféra**
 - 21 db pályázat
 - Jóváhagyott támogatás 67 527 006 Ft
 - Elszámolt támogatás 37 832 426 Ft

Támogatott helyi termék pályázatok települések szerinti megoszlása

- Bakonya, 2 db pályázat, jóváhagyott támogatási összeg 4 950 621 Ft
- Bogád, 1 db pályázat, jóváhagyott támogatás 22 102 670 Ft
- Bosta 2 db pályázat, jóváhagyott támogatási összeg 9 999 888 Ft
- Cserkút, 2 db pályázat, jóváhagyott támogatási összeg 5 885 524 Ft

- Gyód, 3 db pályázat, jóváhagyott támogatási összeg 12 592 880 Ft
- Kovácsszénája, 5 db pályázat, jóváhagyott támogatási összeg 13 771 084 Ft
- Kozármisleny, 1 db pályázat, jóváhagyott támogatási összeg 871 380 Ft
- Nagykozár 1 db pályázat, jóváhagyott támogatási összeg 5 000 000 Ft
- Orfű, 3 db pályázat, jóváhagyott támogatási összeg 10 989 674 Ft
- Pécsudvard, 1 db támogatott pályázat, 2 528 280 Ft
- Pellérd, 3 db támogatott pályázat, jóváhagyott támogatási összeg 6 921 261 Ft

Metzing József: ezek a helyi termék gazdaságfejlesztési pályázatok jól sikerültek voltak, azonban mikor visszanezzük a számokat, mást is kell látnunk. A pályázatok összességét nézve a jóváhagyott összeg 2/3-át sikerült elszámolni, ezen a területen azonban kevesebb, mint a felét. Ebben biztosan szerepe van egy bebukott nagy összegű pályázatnak (védjegy). Erre a jövőben oda kell figyelnünk, hogy a megítélt források ne menjenek veszendőbe. Ezután átadta a szót a turisztika témafelelősnek Náfrádi Baláznak.

Náfrádi Balázs: Négy kérdéskör lenne, amit megbeszélénk. Rengeteg kérdés van, hatékonyan menjünk végig. Első fontosabb témakör:

Mik a legfontosabb belső tényezők, amikkel rendelkezik a térség a helyi termék ágazat fejlesztése szempontjából? Mik az erősségeink? Vannak-e megerősödött helyi termékcsoportok?

Minorics Tünde: Jó gondolatébresztő volt, hogy az élelmiszerektől kezdve a szolgáltatások, kézműves termékek be lettek sorolva a helyi termékek közé. Helyi termék minden, ami attól helyi termék, hogy a helyi szellemre, helyi termékre, szolgáltatásra összpontosít. Helyben kerül előállításra, sokszor ott is, vagy a térségben értékesül. Mint kézműves úgy látja, hogy a kézművességben gazdag a térség, textil, gyapjú, fa vessző, erős pozitívum. Szolgáltatás tekintetében van, aki úgy próbál szállást szolgáltatni, ahol megfogalmazódik a helyi szellem, erre lehetne alapozni a turizmust, szolgáltatásokat. Vannak erősségek ez biztos, ez nem kérdés. Nagyon sok jó példa van. Helyi víz, szóda, stb. sokrétű, ami egy hely világához kapcsolódhat, elképesztő kreativitás van. Pl. Kovácsszénája kenyér (Tulipános Tamás), sajt, víz.

Novák Péter: Ha arról beszélünk, hogy megerősödött, és elnézünk Villány felé, borászok összefogtak, jó eredményeket értek el, hozzájuk képest sokat kell fejlődnünk.

Hadobás Béla: belülről erős, kívülről ez még nulla. Mi az, hogy erős? Van-e olyan erős helyi termékünk, amiért ide jönnek, vagy hallottak róla? Mi a célunk vele?

Náfrádi Balázs: kistérségi szinten mi az, ami megerősödött?

Metzing József: az erős alatt azt értjük, ami helyi szinten piacképes, eladható, stabilan a piacon van 2-3 éve. Ezen túl még vannak régiós vagy országos szintű termékek, pl. medvehagyma.

Náfrádi Balázs: attól függ, mit szeretnénk megcélozni? Helyi piac, vagy országos szinten szeretnénk értékesíteni?

Sodics Judit: A fogadóközönség egyiké országos, másiké kis piaci.

Hadobás Béla: Helyi erősségnél kérdés, cél-e hogy eltartsa a családot? Első lépés, hogy fog-e annyit termelni, hogy eltartsa a családot, kitermel-e egy átlagfizetést? Második, hogy hasznot termeljünk, el tudja-e adni a feleslegét? Hírnevet is szeretne vele, ez a harmadik lépés. Kérdés, milyen vállalkozásokat építsünk. Fontos kérdés, mekkorát akarunk csinálni, mi a célunk vele? Hobbi szintű, vagy megélhetési. Piacra termelés már harmadik volumen.

Náfrádi Balázs: senkit nem akarunk kizárni.

May Gábor: szervezettség tekintetében a méhészet erős országosan és térségi szinten is. Külön szervezeteik vannak a megyében, szerinte nagyon erős ágazat. Összefogtak a méhészek, támogatási kérelmeket juttatunk el méhészeknek, viszont piacra a terméket már nem tudják eljuttatni, nincs marketing, neki ebben az irányba kell tolódni. Védjegy, helyi termék kialakítására lenne szükség, akár mecseki, baranyai méz.

Bóli Erzsébet: nem feltétlen kell ennek méznek lenni.

May Gábor: MMK-ban (Mecseki Mézes Körút) nem volt védjegy. Kiszерelés, értékesítés, marketingben gyengék vagyunk.

Zsifkó Csaba: Ha nem lenne tudás mögöttünk, nem lenne méhészet.

May Gábor: Szervezettek vagyunk, vannak előadások, találkozók, országos rendezvények. Piacra jutás, értékesítés is fontos lenne.

Bóli Erzsébet: A védjegy szükséges. Saját példa, zöldség termeléssel foglalkoznak, vásárcsarnokban van standjun évtizedek óta. Folyamatosan őrijong az apósa, hogy a kereskedők potom pénzért felvásárolják tőle és eladják hatalmas haszonnal. Őstermelőknek ezt látni hatalmas sértés. Ő, mint kereskedő leveszi a hasznát. Kellene védjegy vagy minőség-ellenőrzés, hogy az ilyeneket megsűrje. Kispiacra csak őstermelők tudnak bejutni, ez jó kezdeményezés. Vásárcsarnokban elnyomnak a kereskedők, ők nem termelők.

Náfrádi Balázs: A védjegyrendszerről egyéb gondolat?

Minorics Tünde: kézműves tárgy készítésben ugyanezt a problémát látja, vannak mesterek, műhelyük van, komoly beletett érték van. Ugyanazon a piacon jelenik meg, mint az, aki csak a hulladékból varr valamit, és kézművesnek nevezi magát. Ez rendben van, de a két dolog nem ugyanazt jelenti. Ezek az emberek lehúzzák a kézműves mesterek munkáját, mert olcsóbban adják, a vásárló pedig nem látja, mi van a dolgok mögött. Ha valaki minőséget keres, kell a minősítés. Sok kezdeményezés van az országban erre. Minősítés által legyen kiemelt termék. Érzékelhető különbség lenne.

Hadobás Béla: A védjegy kell. Ha lesz pénz kommunikálni, hogy fogjuk kommunikálni, 60 kézműves lesz, 60 címkével, összevisszasággal. Fontos a védjegy. Mit mondunk a vásárlóknak, melyiket vegye?

Minorics Tünde: hálózatba szervezés, eladhatóság, kommunikáció fontos.

Náfrádi Balázs: együttműködésre mi a jellemző a térségben?

Bóli Erzsébet: egyáltalán nincsen.

Minorics Tünde: osztrák példát hoz, az ember elmegy egy szálláshelyre, szállásadó csomó prospektust ad a kezébe. Helyi termékeket össze kellene csatolni a turisztikai szolgáltatókkal, több emberhez elérnek. Küldje a termelőhöz az embereket. Direktebb kommunikációs forma.

Náfrádi Balázs: Kinek akarjuk eladni a helyi termékünket, ez is fontos.

Gálné Dávid Margit: vendéglátással foglalkozik, igény a jó minőségű termékekre van. Zöldséget hiányolja, hogy nem jelenik meg a vendéglátásban, ahol nagy a felvevő piac. Két példa Pellérdén: őstermelő hentes a tejtermékes. Szerencsés helyzetben vannak, nem tudnak annyit termelni, hogy mindenkit ki tudjanak elégíteni, fel kell iratkozni, a sajtért stb. Van helyi piac, részt tud venni, Minden szerdán vagy szombaton, állandóan ott megtalálhatók.

Sodics Judit: A sok száz termék előállítónak mindenképp helyi piac kell és védjegyrendszer. Vagy szabvány, ami garantálja, hogy az a termék rendelkezik a minimum elvárt minőséggel.

Náfrádi Balázs: van e hátrány, gyenge pont?

May Gábor: Hiány, hogy nincs infó arról, hol, mikor van piac. Bemutató gazdaságaink vannak. Nincsenek összehangolva a piacok, nem tudjuk hova menjünk piacot szerezni magunknak.

Zsifkó Csaba: Együttműködést kell létrehozni. Nem biztos, hogy nekem megéri egész nap ott állni, itt jön a képbe, hogy 5-6 őstermelő együttműködve elosszák egymás közt, hogy ki mikor megy piacozni (ha ezt jogszabály engedi persze).

May Gábor: A méhészet nem csak méz, lennének viasz, propolisz, virágporos termékek, melyeket elő lehetne állítani. Méhészek ezzel nem foglalkoznak, ezek kellenének még. Nem volt eddig célirányosítva most fognak megjelenni. Emelni kell a feldolgozottság szintjét.

Hadobás Béla: Legyen olyan stand, ahol több kézműves termékét lehet árusítani, ez elviszi a hasznot. Lehet, valaki többet ad egy kézműves termékért, de sokkal nem. Inkább megveszi a Lidl-ben.

Zsifkó Csaba: Méznél a helyi piacon olcsóbb a méz, mint a bevásárló központban. Mégis ott veszik meg, mert lusták piacra menni, ott van minden egy helyen.

Hadobás Béla: Az is egy védjegy, a Lidl, vagy a Spar. Beszerző nem vesz meg rosszat, amit ott árulnak, átmege a sajátos minősítésükön. Egyfajta minősítés az is, ha ott kapható.

May Gábor: Ha tudod, hogy ekkor és ekkor van itt a termelő, akkor oda fogsz menni. Tudni kell, mikor van a következő piac.

Náfrádi Balázs: Milyen hiányosságok vannak? Marketing mennyire tudatos? Szolgáltatói kultúráról ki mit gondol? Kistermelők mentalitásán mennyit lehetne javítani?

Minorics Tünde: A kézművesek között az hangzik el régóta, szeretne azzal foglalkozni, nem marketinggel, adóügyekkel, stb., nem is értenek hozzá. Szeretnék, ha mások elvégeznék ezeket helyette. Hálózatba szervezést próbáltak, de nem jött össze, mindenki ráakott egy picit, nem volt annyira eladható. Van-e kereslet a dolog mögött, piacképesek a dolgok? Van vásárló? Nem jó a keresleti oldal. Inkább kevesebbet vesznek, mint minőségit. Franciaországban egy kistérségben voltak, volt egy közös kiadvány, amit több településen megtaláltak. Ott volt a levendula, bor, sajt, cseresznye, kézműves termékek, tájékozódott, mi jellemző a térségre, felsorolták, akik garantáltan látogathatóak és a végén fel volt sorolva, hogy melyik napon mikor van piac, mindenhol volt valamelyik napon piac. Mentek abban a faluba, hálózatba szervezve, nem egy napokon szervezték, turisták pedig mentek minden nap másik településre.

Hadobás Béla: Nagy bevásárlóközpontok is úgy kezdték valaha, hogy közösen vitték, közös marketing, védjegyezés, olcsó volt, akkor TV-be lehet bemutatni. Be kell kerülni a körbe. Értékesítés, központosítás fontos, ezt nem is lehet máshogy csinálni. A mi felelősségünk is.

Náfrádi Balázs: Tudatos helyi vásárló kialakítása is cél, nem csak a termelőt fejlesztjük, hanem a vásárló szemléletét is formáljuk.

May Gábor: Ehhez egységes arculat és megjelenés kell, ez szemléletformálás, szórólapozás, helyi tv, sajtómegjelenés.

Zsifkó Csaba: Ehhez megfelelő mennyiségű termelő kell, és fontos az értékesítés. Hol találja meg a termékemet: helyi bolt, ahol sok a turista, vagy együttműködni, vitrineket, polcokat szálláshelyekre kihelyezni, ahova a termékeket fel lehet pakolni, meg tudják ott vásárolni a termékemet. A védjegynek kellene minőség is. Ki fogja ezt felépíteni, fenntartani, ellenőrizni? Bonyolult ez.

Sodics Judit: Megkeresték, hogy segítsen, van-e helyi termék támogató rendszer, ahova tudnak csatlakozni. Akkor találta meg a Mecsek Portékát. Ezt szeretnék folytatni, jól kiépített, milyen munka folyt mögötte, utánajárt. Ez feléleszthető lehet.

Metzing József: A következő találkozón tervezünk negyed órás áttekintést a Mecsek Portékáról. Nem volt védjegy célkitűzése, nem volt benne minősítési rendszer. Vannak költségek a rendszerekkel kapcsolatban, vevő fizeti, előállító hasznát csökkenti ez. A rendszer felépítését pályázatból lehet finanszírozni, az üzemeltetésre nem lesz forrás.

Hadobás Béla: Pénzt kell kérni a rendszer működéséért. Tagdíjat kell kérni. Nálunk ebből csak azt látják, hogy lehúzás. Jó példa. A palackozóüzemnek annyira vásárolok meg a kis pet palackot, mint a metróban a literest vízzel együtt. Kistermelőknek össze kellene fogni. Összefogás nélkül ez a kiskereskedelem sem működik.

Náfrádi Balázs: Ki mit lát, mit lehetne a kistérségben elképzelni?

Minorics Tünde: sokszínű, változatos, kreativitás van a térségben.

Zsifkó Csaba: Kérdés, van-e 100 helyi termék, amely összefoghatna.

Hadobás Béla: helyi stífolder, szalámi készítés, pálinkakészítés ill. párlatkészítéssel kapcsolatos tevékenység, pl. parfüm, itókák előállítása, bemutató parfümériát lehetne csinálni. Gyógynövényes párlatok.

May Gábor: Rózsaszírom termesztés.

Bóli Erzsébet: Időszakos foglalkoztatás támogatása is fontos. Elavult technológia fejlesztése.

Náfrádi Balázs: A veszélyek kategória következik. Egy ideig vannak divatban, majd kifutnak a piacból, kiegészítő jövedelem forrás, nem lehet megélni belőle. Kiegyensúlyozottság?

Hadobás Béla: Egy módszer annak megállapítására, hogy mi lesz jövőre: mi van Németországban, ezt kell megnézni. Kiskereskedelem tönkre megy-e? Németeket kell megnézni, onnan tudjuk mi lesz jövőre. Ott áll be nálunk is pár évvel később, mint ami most van náluk.

May Gábor: Mindig volt kisipar, marad mindig is kézművesség. Egy különbség van a Tescótól, a minőség. Ha jobb minőséget tud előállítani, megmarad, ill., az örökletesség. Hogy tovább tudja-e adni. Pl. minőség tekintetében, 2 családon belül nincs egyforma méz, ezért a mézet össze kell önteni, úgy kell kiszerezni. Az összes mézet, amit kiszerezni akarok, beleteszem, összeérik, le tudom tölteni. Minden évben ugyanazt a minőséget tudom hozni.

Hadobás Béla: Lopni, csalni, hazudni. Tesco is tudna minőséget csinálni, mert van hozzá eszközük, nem azért csinálnak rossz terméket, mert hülyék, csak a profitra mennek. A vásárló erőszakolta ki, olcsón csak silányabbat lehet előállítani. Törvényileg teszik bele az E számokat. Ha ahhoz szokik a vevő, hogy ez a jó minőség, akkor azt veszik meg. Akarja-e az új generáció az igazi mannát?

Náfrádi Balázs: Minőségbiztosításban ki, milyen veszélyt lát?

Hadobás Béla: A végterméket élelmiszeriparilag bevizsgálni lehetetlen.

Novák Péter: Kisüzemként próbál üzemelni. Aki ecettel árulja a sajtját, az is megkapja az engedélyét. Betartom a minőséget, mert arra törekszem, de más meg nem.

May Gábor: Ellenőrzés eredményét nem szoktam visszakapni. Mézet kell ellenőrizni, pár mintát bevizsgál, aztán kész. Nincs rossz méz, mert nincs jó labor.

Hadobás Béla: A feldolgozás-technika fontos. Koszos, nem koszos, ellenőrzés egymás közt. Ez előny az iparhoz képest, akik ismerik egymást, ellenőrizhetik a másikat.

Minorics Tünde: Konceptiókról beszélve hány évre gondolkodunk? A térség életképessége a kérdés. Kihalóban vagyunk, nincs utánpótlás, 1-2 van, de ez kevés. Oda fogunk jutni, hogy ez a generáció, akik közt most 40 év alatti nincs, ki fognak halni, aki tényleg dolgoznak. Oda jutunk ahova európai országok zöme. Magyarországon gazdag, változatos, sokszínű kézműves kultúra van. Más országok arany áron árulják azt, ami Magyarországon olcsó. Minőségi kézműves kultúra más országban drága. Majd ha kihalunk és kevesen lesznek, akkor drága lesz itt is.

Metzing József: Lezárjuk a blokkot. Most a felmerült szempontokat blokkonként rangsoroljuk, mi a 3 legfontosabb erősség?

- 1- gazdag változatos sokszínű termékínálat
- 2- van minőség
- 3- van piac

Gyengeségek:

1. minősítés hiánya
2. védjegy és minősítési rendszer, helyi piac összehangolás, értékesítés
3. feldolgozottsági szint alacsony
4. nincs rendezett, rendszerszerű működés

Lehetőség:

1. közös marketing, arculat
2. eszköztechnikai megújítás
3. közös kiadvány, közösségi minőségbiztosítás

Veszély:

1. kihalás, nincs utánpótlás
2. nem rendszerszerű működés
3. határ elmosódása két más minőségű termék között (sajt-ecetes sajt)

Következő találkozó időpontjaként, amikor is a célok, intézkedések meghatározására kerül sor, **jelenlevők jövő szerda, február 3-a, 16:00 órában állapodtak meg.**

Metzing József megköszönte a résztvevőknek a munkát.

K. m .f