



**Hnutí DUHA**



**Čerstvé a místní potraviny pro vaše město:**

**Jak založit farmářský trh**

## Úvodní slovo

Farmářské trhy v Česku právě zažívají skutečnou renesanci. Po desetiletích se opět otevírají v mnoha městech a obcích, a návštěvníci neváhají vystát dlouhé fronty na čerstvě sklizené ovoce a zeleninu. Mnohde také dostanete mléko či mléčné výrobky, maso a uzeniny, čerstvé ryby, pečivo, víno, med, houby či dokonce řemeslné výrobky. Trhy jsou nejenom skvělé a příjemné nákupní prostředí, ale i výborné odbytiště pro místní zemědělce. Podporují místní ekonomiku a naprosto nenapodobitelným způsobem dotváří městská prostranství.

Hnutí DUHA touto publikací nabízí pomoc úřadům, organizacím či jednotlivcům, kteří chtějí založit trh ve svém městě. Sami jsme pomohli otevřít farmářský trh v Ostravě-Porubě, takže můžeme čerpat z vlastních zkušeností (ale nejen to). Na následujících stránkách najdete tipy, jak by trhy měly vypadat, informace o vhodném sortimentu i praktické rady, jak zajistit prodej zboží českého původu a jak s organizací trhu vůbec začít.

*Lenka Kaspříková*  
Lenka Kaspříková  
Hnutí DUHA



## 1. Farmářské trhy – k čemu jsou vlastně dobré?

Farmářské trhy se těší mimořádné oblibě českých domácností. Doslova se na ně hrnou davy zákazníků. Lidé přicházejí pro čerstvé ovoce, zeleninu i další zboží. Ale popularita není jediný důvod, proč by měl být trh přirozenou součástí měst.

### Tržnice přináší peníze

Trhy mají význam pro ekonomiku města i okolních obcí. Pokud spotřebitelé nakupují potraviny přímo od místních zemědělců a zpracovatelů, peníze zůstávají déle v regionu. Úspěšná tržnice také vytváří nová pracovní místa. Pro zajímavost: ze studie z amerického státu Maine vyplývá, že pokud spotřebitelé utratí za místní jídlo jedno procento toho, co se běžně utrací v supermarketech, příjmy zemědělců narostou o pět procent [1]. Zkušenosti z Anglie pro změnu ukazují, že v průběhu trhů rostou i příjmy kamenných obchodů v okolí tržnic [2]. Obrat – a potažmo peníze, které majitelé odvedou na daních – může stoupnout i o desítky procent. Lidé se totiž zastaví nejen na trhu, ale také v sousedství.

### Tržnice vracejí městům život

Tržnice vytváří z center měst příjemné a barevné místo. Lidé se zde rádi zastavují a setkávají své známé. Často také bývají dějištěm kulturních akcí nebo zajímavých atrakcí, které přilákají další zájemce.

### Tržnice pomáhají farmářům

Zemědělci si na trhu vydělají více peněz, protože jim v cestě k zákazníkům nestojí žádný prostředník. Zákazníci zase dostanou kvalitní zboží za lepší cenu. Supermarkety vykupují potraviny od producentů nebo z velkoskladů za velmi nízké ceny,

často na hranici či dokonce pod hranicí výrobních nákladů, samy si pak ale nasadí vysoké marže. Pro menší zemědělce – obzvláště pro ty ekologické, kteří dodávají biopotraviny – je tedy přímý prodej velmi výhodný. Prosperující tržnice jim pomůže zajistit pravidelný odbyt.

### Výhody místního zboží

Potraviny, které dostanete v supermarketech, často přicestovaly z daleka. Nemůžou být tudíž perfektně čerstvé. Například španělská rajčata se sklízí napůl zelená a dozrávají v umělých podmínkách: ve skladech a po cestě kamionem. Česnek z Číny může být až rok starý. Příjemný gastronomický zážitek? Leda ve snu. Tržnice jsou naopak synonymem pro kvalitu a čerstvost (najdou se samozřejmě i výjimky).

Vejdeme-li do supermarketu, snadno nabudeme dojmu, že se nacházíme v ráji nekonečně pestré nabídky. Většinou však jde o rozmanitost balení a značek, nikoli chutí. Spíš než z tisíců farem specifických

místními odrudami pochází zboží od několika málo producentů, jejichž nabídka je prakticky po celém světě stejná. Naopak na tržnici můžeme čekat pestrý sortiment místních plodin a odrud, často i téměř zapomenuté tradiční regionální produkty.

### Tržnice pomáhají čistit vzduch

Během roku 2010 Česká republika dovezla 91 tisíc tun rajčat a vyvezla 14 tisíc tun (v obdobném poměru obchodovala i s jablky a bramborami). Kamiony zbytečně převážející potraviny z jednoho konce kontinentu na druhý ohrožují provoz na silnicích, vypouštějí škodlivé výfukové plyny a obtěžují hlukem. Nákladní vozy mají na svědomí 59 % exhalací oxidů dusíku a 58 % škodlivých mikročástic prachu na českých silnicích.

Dovoz potravin přispívá k exhalacím skleníkových plynů. Pro ilustraci: kolem 60 % česneku na českém trhu pochází z 21 tisíc kilometrů vzdálené Číny. S každou tunou čínského česneku tak dovážíme 350 kilogramů oxidu uhličitého. Naproti tomu emisní účet česneku od zelináře z nedalekého okolí je skoro zanedbatelný [3].

### Život do krajiny

Tvář českého venkova v posledních desetiletích utvářelo průmyslové zemědělství. A právě kvůli němu z krajiny vymizela pestrá mozaika mezí, remízků, luk, meandrujících potoků a strání, kde nacházely útočiště nejrůznější druhy rostlin či zvířat a která navíc chránila půdu před erozí či zamezovala povodním. Současné nekonečné lány zejí prázdnotou. Obnova tržnic pomůže menším zemědělcům, kteří většinou hospodaří zdravěji, a pomáhají tak navracet zeď do krajiny.



## 2. Jak by měl farmářský trh vypadat



Minimální standard, který by měl každý farmářský trh a jeho provozovatel splňovat, je tzv. *Ko-dex farmářských trhů*, který vydalo ministerstvo zemědělství v květnu 2011. Cílem tohoto kodexu je „přispět k lepší orientaci spotřebitelů, kde základním kritériem musí být pro spotřebitele jistota o původu, kvalitě a hygienické nezávadnosti nabízených farmářských produktů“. Je na zvážení každého provozovatele trhu, zda bude vyžadovat pouze tato základní pravidla nebo bude ve svém počínání přísnější a důslednější (především ve výběru prodejců).

### Pestrá nabídka

Každého zákazníka na trh přitáhne hlavně lákavá nabídka a pravidelného návštěvníka z něj udělá zejména stálá a vysoká kvalita. Provozovatel by si měl být vědom, jaké zboží se na jeho trhu prodává, a okamžitě vykázat takové prodejce, kteří se vymykají předem stanoveným pravidlům.

Klíčem k úspěchu trhů je jejich odlišnost od supermarketů. A to nejen v osobním přístupu k zákazníkům, ale i v nabídce. Nejde o to nabídnout ještě více druhů dováženého ovoce a zeleniny, ale především výpěstky farmářů z blízkého okolí. Čím větší pestrost a rozmanitější regionální speciality, tím lépe. Tržnice může nabízet i jiné čerstvé a domácí zboží: mléko a mléčné výrobky, maso a masné výrobky, čerstvé pečivo, cukrovinky, koláče, lesní plody, houby a další. Odbyt mají na trzích i řemeslné výrobky, například košíky, dřevěné nádoby, svíčky, keramika a krajky. V případě zájmu spotřebitelů lze udělat výjimku a povolit prodej některých specialit zahraničních sousedů – třeba slovenské korbáčiky.



### Vybavení trhu

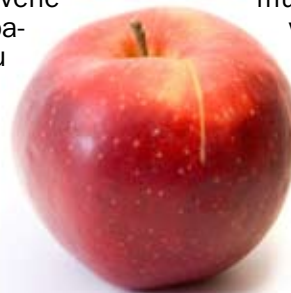
Trh může stát na otevřeném prostranství. Tradičně bývaly na náměstích nebo také v zastřešených prostorách, což je za horšího počasí rozhodně příjemnější pro prodávající i pro zákazníky. Pořadatelé musí pamatovat na dostatečný prostor, aby se na sebe lidé nemuseli mačkat a farmáři měli dost místa na vystavení svého zboží. Můžeme také doporučit jednotný vzhled stánků.

Z hlediska prodejců je výhodnější, když stánky připravuje provozovatel nebo například městské technické služby. Nemusejí je totiž ráno a večer skládat a rozkládat. Provozovatel by měl obstarat ještě další náležitosti. Prodej živočišných produktů se neobejde bez elektřiny (pro připojení chladicích zařízení). Dále je důležité zajistit pitnou vodu, nejlépe i teplou, a toalety. Provozovatel musí vyřešit rovněž nakládání s odpadem (zajistit kontejnery a jejich svoz).

Návštěvníci trhu ocení taky jednoduché posezení: stačí pár laviček. Budou-li prodejci nabízet i občerstvení, neměly by chybět ani stoly.

### Doprovodný program

Na farmářské trhy se dobře hodí i doprovodný program, přitáhne totiž další zákazníky a vytvoří příjemnou společenskou atmosféru. Lidé na trhy obvykle nepřicházejí pouze nakupovat, ale i za zážitkem. Pěkným příkladem doprovodného programu jsou tematické slavnosti (bramborové, dýňové, jablečné), ukázky lidových řemesel, divadla a koncerty či nejrůznější akce pro děti.



### 3. Jak vytvořit farmářský trh krok za krokem



#### Krok první: najděte provozovatele

Máte dvě možnosti. Buďto chcete trh provozovat vy sami, nebo hledáte někoho druhého.

Pokud chcete trh provozovat sami, důkladně zvažte své časové možnosti a organizační schopnosti. Provozování kvalitního trhu může vyžadovat velkou kapacitu – v závislosti na otevírací době od polovičního až po celý pracovní úvazek.

V případě, že se do toho nechcete pouštět vy osobně, oslovte místní radnici. Domluvte si schůzku, kde zjistíte, zda má o podporu trhu zájem. Možná si úřad vezme celou organizaci na starost a vám odpadne mnoho starostí. Pravděpodobnější však bude, že úřad o trh projeví zájem, ale nebude jej chtít sám organizovat. V takovém případě se musíte poohlédnout jinde: zapojit do hledání své přátele a známé, založit skupinu na sociální síti, podat inzerát do místních novin případně ve spolupráci s radnicí do městského zpravodaje apod. Konkurs na provozovatele může vyhlásit i samotný městský úřad (s úspěchem to tak provedli například v Opavě).

Pokud se vám podaří zájemce o provozování trhu konečně najít, doporučujeme ověřit si jeho pohnutky. Rozhodně byste měli cítit, že sdílí podobný zájem jako vy a zaručí, že se bude na trhu prodávat pouze kvalitní zboží s jasným původem. Určitou zárukou může být smlouva, kterou bude vyžadovat městský úřad.

#### Potkali se na Facebooku

Provozovatele trhu v ostravské čtvrti Poruba se podařilo najít přes Facebook. Lidé se stejným zájmem se registrovali do skupiny Farmářský trh v Ostravě a diskutovali o tom, kde by měl trh být, jak by měl vypadat a podobně. Hnutí DUHA svolalo pomocí skupiny schůzku, které se zúčastnilo několik pro věc nejvíce zapálených lidí. Schůzka proběhla několikrát a vzešel z nich zájemce o provozování trhu v Porubě. Poté jsme jednali převážně s ním a podnikali konkrétní kroky.

#### Krok druhý: najděte místo

O tom, zda bude trh úspěšný, rozhoduje také místo, kde se koná. Hledat ho můžete klidně ještě dřív, než seženete provozovatele. Hnutí DUHA projekt farmářských trhů v Ostravě začalo tím, že pečlivě vybralo, prozkoumalo a navrhlo sedm vhodných míst.

Inspiraci můžete hledat v minulosti a poohlédnout se po místech, kde se trhy tradičně konaly. Známa a oblíbená bývají vesměs dodnes, navíc mohou být stále dobře vybavená. Zvažte také náměstí či jiné větší otevřené plochy. Brněnský trh už léta probíhá na náměstí v centru, které se nikoli náhodou jmenuje Zelný trh.

Při hledání vhodného místa je potřeba brát v potaz nároky farmářů (dostupnost pro auta se zbožím, parkování, technické vybavení) i zákazníků (dopravní dostupnost, parkování, vzdálenost MHD, vzdálenost od místa bydliště, celkový příjemný vzhled). Některé technické parametry jsou ovšem pro fungování trhu přímo klíčové: přístup k elektřině, vodě a kanalizaci. U místních úřadů lze ověřit dostupnost přípojek, respektive potřebu provést nutné úpravy.

Navržená místa budete muset konzultovat s příslušným městským úřadem. Doporučujeme mít je skutečně dobře promyšlená, obzvláště pokud chcete trh provozovat osobně. Vhodné místo může totiž ovlivnit nejenom návštěvnost, ale také ochotu farmářů zde prodávat. A co by byl trh bez zboží...

### Jak jsme hledali prostor v Ostravě

Nejprve jsme vytvořili seznam parametrů, které trh musí nutně splnit. Město jsme si vzhledem k jeho velikosti pomyslně rozdělili na tři hlavní části a hledali v každé zvlášť. Čerpali jsme z historie a vlastních znalostí prostředí. Do hodnocení se promítaly kromě základních parametrů (jako je přístup k vodě, elektřině a kanalizaci) také například popularita místa, tradice, vzdálenost MHD, vzhled (paneláková zástavba nebo náměstí?), zastínění (stromy), zeleň, odpočinkové zóny v okolí apod. Více v naší studii *Proč a jak založit farmářské trhy také v Ostravě*, str. 18–23.



### Na parkovišti prosím ne

Popularita farmářských trhů se samozřejmě rychle chytly i supermarkety. A některé je dokonce začaly samy pořádat – na svém parkovišti. O důvodu k radosti však nemůže být řeč. Z trhů se tak stávají pouhé přívěsky a marketingové taháky obchodních středisek, navíc parkoviště skutečně nelze považovat za důstojný prostor. Výsledek škodí zemědělcům i samotnému projektu.

### Krok třetí: dohodněte se s městem

Mnoho nových trhů vzniká díky nadšencům, kteří chtějí nejen pro sebe zajistit kvalitní české potraviny (především ovoce a zeleninu), ale s obdobnou činností neměli žádnou zkušenost. Šli do rizika a povedlo se. Protože trhy zpravidla stojí na veřejných prostranstvích ve vlastnictví města, musí se obě strany dobře domluvit. Města mohou k obnově trhů výrazně přispět – například poskytnout prostor zadarmo nebo za symbolickou cenu, zajistit prodejní stánky, zpřístupnit připojení k elektřině a vodě, zajistit technické služby (stavění a sklizení stánků či odvoz odpadu), pomoci s propagací atd.

Ideální je, pokud máte provozovatele a víte, kde by se měl trh konat. Své požadavky si promyslete a sepište dříve, než si domluvíte schůzku. S takovým návrhem pak jděte za příslušným úředníkem. Těžko radit, koho konkrétně oslovit, protože na každé radnici to může být jinak. V Ostravě jsme postupovali od shora dolů: nejprve návrh probrali se starosty a místostarosty jednotlivých městských obvodů, kteří k dalšímu jednání pověřili své podřízené. Pokud naleznete společnou řeč, měli byste mít na paměti několik dalších věcí.

Připravte se na to, že jednání mohou trvat i několik měsíců. Konkrétně v Ostravě to zabralo půl roku. Nejprve budete domluvat místo pro trh a vyjasňovat si, jakou podporu poskytne radnice. Nakonec musí váš záměr projednat a schválit členové rady města nebo městské části.

Také se při jednáních ptejte, jaké oficiální kroky musíte podniknout – například zda a komu byste měli podat žádost o poskytnutí či pronájem prostoru. Nestačí totiž pouze domluva s konkrétními lidmi na úřadě. Každá radnice může vyžadovat jiný postup.

Mezi budoucím provozovatelem trhu a úřadem by mělo postupně dojít k podpisu smlouvy, v níž určitě nesmí chybět povinnosti obou stran: co musí zajistit provozovatel či nájemce a co vám poskytne město jako vlastník plochy. Smlouvu obvykle sepíše právník městského úřadu, ale vám nebrání nic v tom, abyste připravili předem svůj návrh nebo soupis vámi požadovaných podmínek (které nejspíš budete diskutovat).

### Krok čtvrtý: najděte prodejce

Kvalitní a bohatý sortiment je zárukou vysoké návštěvnosti trhu. K tomu potřebujete dobré prodejce – místní farmáře. Jejich hledání patří mezi nejtěžší a časově nejnáročnější součást založení trhu. Zabývejte se jím od úplného počátku a průběžně. Rozhodně to nenechávejte na poslední chvíli.

Dobře si rozmyslete, jaké zboží na trhu chcete. Hodláte zákazníkům nabídnout originalitu? Nebo zboží výhradně z vašeho regionu? Anebo zboží s přídavnou hodnotou: biopotraviny či značku Regionální produkt ([www.regionalni-znacky.cz](http://www.regionalni-znacky.cz))?



Při hledání můžete využít on-line seznamy a adresáře, například:

- Bioadresář Hnutí DUHA, obsahující přes pět set ověřených kontaktů: [www.hnutiduha.cz/bio/dev/](http://www.hnutiduha.cz/bio/dev/)
- Adresář ekofarmářů a výrobců PRO-BIO Ligy: [www.biospotrebitel.cz/biospotrebitel/sekce/152/biospotrebitelcz/chci-koupit-bio](http://www.biospotrebitel.cz/biospotrebitel/sekce/152/biospotrebitelcz/chci-koupit-bio)
- Adresář českých farmářů – sdružení NALOK: [www.nalok.cz/farmy](http://www.nalok.cz/farmy)

Nepodceňujte ani zkušenosti vašich přátel či diskuse na nejrůznějších fórech a na sociálních sítích. Když se zeptáte, určitě zjistíte, že prakticky každý někoho zná (pro ostravský trh jsme takto získali nejeden kontakt). Pokud je ve vašem okolí nějaký jiný trh, můžete se poohlédnout i tam.

Jestliže už máte kontakty, neváhejte a začněte s oslovováním. Můžete rozeslat email, ale nejlepší je telefonický nebo osobní kontakt. Berte v úvahu, jaké je roční období. Od zemědělců nemůžete očekávat rychlou odpověď na email v době sezony nebo dokonce sklizně. Připravte se na odmítnutí – nejčastěji z časových důvodů farmářů. Ale vzhledem k tomu, že trhy jsou stále populárnější u zákazníků, lze čekat, že zájem farmářů obecně vzroste.



Pokud už ve vašem okolí funguje jiný trh (ať už ve stejném městě nebo někde opodál), pokuste se hledat farmáře, kteří na něm ještě neprodávají. Mállokterý zemědělec si totiž může dovolit fungovat na více místech. Navíc si tím zajistíte originalitu.

Nevěšťte hlavu, pokud se vám zpočátku nebude dařit najít dostatek farmářů. Mnozí se vám začnou hlásit sami s blížícím se termínem prvního trhu a posléze v průběhu celé sezony. Občas se stává, že si nejprve přijdou váš trh „omrknout“ a až pak se rozhodnou, zda na něm chtějí prodávat.

## Krok pátý: smlouvy s prodejci

Doporučujeme uzavřít smlouvu s prodejci. Za prvé musíte zajistit, aby dodržovali tržní řád. Za druhé ve smlouvě stanovíte elementární podmínky: například pokud budete poskytovat stánky (ať už vaše či městské), zajistíte si tak určitou záruku, že je dostanete zpátky nepoškozené. Ve smlouvě se také hodí zmínit cenu zboží – nemělo by být totiž úmyslně předražené.

Někteří prodejci se nebudou chtít zavázat k pravidelné účasti. Abyste je nalákali, můžete pravidelným zájemcům ve smlouvě nabídnout záruku dostupného prodejního místa. V době plné sezony totiž můžete předpokládat i přetlak prodejců. Určitou lukrativnost si zajistíte nabídnutím smlouvy na dobu určitou a předplacením prodejního stánku. Takto si farmáři zajistí stabilní místo a vy budete mít předem jistotu, že budou všechna obsazena.

Prodejce si důsledně prověřujte. Skoro určitě se k vám budou chtít dostat nejrůznější překupníci a podvodníci. Záleží jen na vás, jak budete přísní. Každopádně kupující časem rozeznají poctivé trhy od těch polovičatých. Každá chyba se vám může vrátit, proto raději dbejte, aby zboží prodávali přímo farmáři nebo jimi pověřené osoby. Pokud bude někdo z prodejců nabízet zpracované potraviny, vyplatí se ověřovat původ jejich surovin. Jde o to, aby nebyl český pouze výrobce. Doporučujeme zaměřit se hlavně na masné a mléčné výrobky, koření a různé směsi. Nemusíte kvůli tomu objíždět provozovny a kontrolovat faktury: většinou stačí podrobnější pohled na zboží a na obaly.



## Krok šestý: tržní řád

Dobry trh potrebuje tržni či provozni řad. Pomuze totiž zajistit prodej vybraného zboží či dodržování zákonných podmínek. Řád může být vydán nařízením obce, ale můžete mít také svůj vlastní. Záleží na domluvě mezi vámi a městem. Ovšem pokud na trhu umožníte prodej živočišných produktů, musí řád projít schválením Státní veterinární správy.

V řádu by nemělo chybět:

- Pravidla, jaké zboží lze na trhu prodávat (kvůli omezení překupníků s dováženými potravinami) a vyhrazení práva na zamítnutí výrobku provozovatelem.
- Vymezení prodávajících, například: farmář, příslušník rodiny nebo osoba jím pověřená. Smyslem je omezit prodej od překupníků.
- Povinnost prodejce uvádět původ zboží (zemi a nejlépe konkrétní obec).
- Povinnost prodejců biopotravin mít na stánku k nahlédnutí certifikát.
- Povinnost prodejce dodržovat zákonné předpisy.
- Vymezení odpovědnosti za prodejní místo – pro zajištění návratu stánku v bezvadném stavu a předání uklizené plochy.
- Pravidla převzetí, provozu stánků a platby za ně.
- Vymezení parkovacích ploch.
- Otevírací doba.
- Pravidla kulturního programu.
- Informace o provozovateli, případně správci a jejich kontakt.

Příklady vhodných tržních řádů, kterými se můžete inspirovat, naleznete na:

[www.farmarske-trhy-ostava.cz/trzni-rad](http://www.farmarske-trhy-ostava.cz/trzni-rad)  
<http://trhy.tisnovsko.eu/download/provoznirad.pdf>  
[www.farmarsketrziste.cz/kuban/trzni-rad-kuban](http://www.farmarsketrziste.cz/kuban/trzni-rad-kuban)

## Krok sedmý: zapojte kontrolní úřady

Relevantní úřady, které mají farmářské trhy v kompetenci, jsou:

- Státní veterinární správa,
- Česká obchodní inspekce,
- Krajská hygienická správa,
- Státní zemědělská a potravinářská inspekce.

S těmito institucemi se hodí konzultovat důležité kroky. Za prvé se tím vyhnete případnému porušení zákona, za druhé předejdete nedorozuměním či neshodám. Naše komunikace s těmito úřady probíhala hladce, byly otevřené diskusi a snažily se pomoci tomu, aby trh splňoval zákonné podmínky. Nemáte se tedy čeho obávat.

Doporučujeme tržní řád konzultovat s každým z těchto úřadů, ačkoli podle zákona máte povinnost poslat jej pouze Státní veterinární správě, a to jen v případě prodeje živočišných produktů. Zajistíte si tak, že z řádu nevypadne nic důležitého, a seznámíte se s lidmi, kteří budou mít váš trh na starost. Můžete si s nimi předem vyjasnit, na co dávat pozor, a vyhnout se tak zbytečným problémům.

Také se může hodit, když zástupce těchto institucí pozvete na první trh. Můžete se s nimi domluvit,

aby přišli s předstihem a upozornili prodejce na případné nedostatky. Základní přehled pravidel, která je potřeba dodržet, můžete najít například na stranách 25 a 26 v naší studii *Proč a jak založit farmářské trhy také v Ostravě*. Čerpat můžete také z veterinárního *desatera pro prodej masa a mléčných výrobků*.

### Úspěšný tip z Ostravy

Vzhledem k tomu, že pro nás bylo jednání s těmito úřady velkou neznámou a kolem dokola se linuly nejrůznější fámy, rozhodli jsme se oslovit všechny. Podařilo se nám s nimi domluvit společnou schůzku, která měla přínos nejenom pro nás (dostali jsme dobré rady do začátku a vyjasnili si, co po nás budou úřady požadovat), ale také pro úředníky, protože si sjednotili celkový přístup k farmářským trhům. Dohodli jsme se, že z počátku budou fungovat spíše jako poradní než kontrolní orgány a upozorní nás na případné chyby. Velmi cenným výstupem pro nás byla také nabídka pomoci s ověřováním prodejců, kterou jsme následně využili.

## Krok osmý: technické vybavení

Každý trh potřebuje kvalitní a stabilní stánky. Materiál a design mohou být libovolné, k nejpobulárnějším však patří stánky dřevěné s plátenou střechou, která prodejce chrání před sluncem i deštěm. Pultová plocha by se měla dát vždy lehce čistit a udržovat. Prodejci také ocení stánky se skrytým prostorem pod pultem, kam nemají přístup zákazníci.

Množství stánků závisí na velikosti prostranství a také na vašich finančních možnostech. Estetikou stránku tržnice posílí stánky v jednotném stylu. Pokud však nemáte dostatek peněz, nejlepší bude umožnit prodejci, aby se zařídili po svém.

Dále se trh neobejde bez přípojky či prodloužení na elektřinu, případně vodu (prodejci si je mohou zajistit i sami), kontejnerů na odpad (hodí se domluva s městskými technickými službami). Jestliže budou na trhu k prodeji i živočišné produkty, jejich odpad musí být oddělen a zlikvidován samostatně (nikoli skončit v komunálu). Tuto povinnost můžete přenechat prodejci, kterých se to týká.

Ministerstvo životního prostředí v březnu 2011 oznámilo, že bude udělovat granty z Revolvingového fondu MŽP na financování projektů zaměřených na podporu farmářských trhů. Žádosti musí být doručeny na ministerstvo do 31. prosince 2012. Posuzování žádostí probíhá v intervalech. Doba realizace projektu nesmí trvat déle než šest měsíců. Žadat mohou obce nebo nestátní neziskové organizace, a to od dvaceti tisíc do 150 tisíc korun. Můžete tak získat peníze například na nákup prodejních stánků či chladicích zařízení, náklady na služby, pronájem plochy, náklady na zajištění propagace a reklamy, úklidu, částečně i mzdy (maximálně 20% z rozpočtu) atd. Podrobnější informace včetně manuálů a formuláře žádosti naleznete [zde](#).





### Stánky zadarmo, nebo za poplatek?

V některých případech mohou provozovatelé poskytnout prodejní místo či stánek bez poplatku. To může působit zpočátku motivačně, ale i naopak – jestliže prodejci nemusí zaplatit ani minimální poplatek, necítí dostatečnou zodpovědnost a potřebu na trh skutečně přijet. Lehce se tak dostanete do situace, že některé stánky zůstanou neobsazené, což nepůsobí dobře. Proto raději doporučujeme zavést alespoň symbolický poplatek za prodejní místo, například 150 nebo 200 korun za den. Ovšem pokud trh provozujete bez příspěvku od města (tj. musíte za pronájem prostranství platit), pravděpodobně budete muset stanovit poplatky vyšší, abyste nebyli proděleční.

### Krok devátý: naplánování termínů

Ideální otevírací doba neexistuje. Snad jen kdyby měl trh otevřeno každý den, na což ale pravděpodobně neseženete farmáře. Tradičními trhovními dny bývaly středa a sobota, a také v dnešní době se to jeví jako dobrý kompromis. Berte v potaz



kupní sílu spotřebitelů a pružnost prodejců. Pokud se jedná o kvalitní trh, lidé ocení i jeden otevírací den v týdnu (obvykle sobotu) a udělají si čas na jeho návštěvu. Začínající trhy mají často otevřeno pouze jednou za 14 dní, zpravidla v sobotu.

### Krok desátý: propagace

Někteří provozovatelé říkají, že dobrý farmářský trh propagaci nepotřebuje. Lidé si jej najdou sami a velmi rychle se roznese, zda stojí za návštěvu či ne. Mají pravdu. Ale dobře cílená propagace návštěvnost zvýší, obzvláště v počátcích.

Máte-li jen omezené finance, můžete využít propagaci pomocí:

- webových stránek,
- sociálních sítí,
- nabídnutím článku do místních novin či městských zpravodajů,
- domluvou s tiskovým oddělením města,
- letáků (které můžete rozdat lidem přímo na ulici, roznést do kaváren, restaurací, knihoven, mateřských center apod., nebo je nechat vložit do regionálních novin, pomocí České pošty vhodit do schránek v příslušném městském obvodu atd.).

Všechny tyto metody nestojí moc peněz ani času. Navíc mohou oslovit desetitisíce lidí.

Webové stránky využijte nejen k základním a aktuálním informacím (první otevření, otevírací doba, místo, sortiment), ale přinášejte také podrobnější průběžné zpravodajství. Například vyjmenujte konkrétní prodejce a vyvěste fotogalerie. Uživatelé ocení i seznam prodejců, kteří budou prodávat na příštím trhu. Takto to dělají například v Tišnově: [www.trhy.tisnovsko.eu](http://www.trhy.tisnovsko.eu).

Inspiraci hledejte i na těchto povedených webech:

[www.farmarsketrziste.cz](http://www.farmarsketrziste.cz)  
[www.ceskyfarmarskytrh.cz](http://www.ceskyfarmarskytrh.cz)  
[www.plzensketrhy.cz](http://www.plzensketrhy.cz)

**Hnutí DUHA** zvolilo před prvním otevřením trhu v Ostravě-Porubě nízkonákladové formy propagace, která se skládala z následujícího:

### Forma propagace / Cena

Webové stránky (provozovatel trhu si vytvořil sám) / **Ve volném čase**

Sociální sítě – informace všem členům facebookové skupiny Farmářské trhy v Ostravě (přes 600 lidí) / **Ve volném čase**

Vytvoření barevného letáku A5 (text a grafika) / **3000 Kč**

Tisk 20 000 kusů letáku / **10 000 Kč**

Vklad 16 000 kusů letáku (do Moravskoslezského Deníku a MF Dnes) / **20 000 Kč**

Roznos letáků a rozdávání na ulici (4000 kusů) / **Dobrovolníci Hnutí DUHA**

Vydání anonce a tiskové zprávy / **Čas mediálního oddělení Hnutí DUHA**

Celkem **33 500 Kč**

Do celkové částky není započítán čas člověka, který celkově propagaci vymýšlel a organizoval. Mohlo se jednat přibližně o dva až tři dny práce.

Do propagace farmářského trhu samozřejmě můžete investovat i desítky až stovky tisíc: do tištěné inzerce, citylightů a billboardů, spotu v rádiu apod. Podobnou propagaci obvykle dělají pro své farmářské trhy obchodní řetězce. Velmi účinné samozřejmě bude, pokud informaci o chystaném trhu předem osobně poskytnete místním novinářům, například místnímu zpravodaji MF DNES, redakci okresního Deníku, regionálním rádiím a podobně. Pár článků udělá velmi účinnou propagaci.

## 5. Kam pro další radu

Sdružení NALOK:  
[www.nalok.cz](http://www.nalok.cz)

Třicetistránková publikace Hnutí DUHA:  
*Čerstvé, domácí, na dosah: Proč a jak založit farmářské trhy také v Ostravě*

Seznam farmářských trhů:  
[www.ceskefarmarsketrhy.cz](http://www.ceskefarmarsketrhy.cz)

Jiný seznam farmářských trhů:  
[www.vitalia.cz/katalog/farmarske-trhy](http://www.vitalia.cz/katalog/farmarske-trhy)

### Velká výzva

Hnutí DUHA svou iniciativou Velká výzva prosazuje přijetí nového zákona, který závazně stanoví, že Česká republika bude snižovat exhalace skleníkových plynů o 2 % ročně – krok po kroku, rok po roku. Rozhýbe tak investice do moderních zelených řešení, jako je zateplování domů, čistá energie, pohodlná veřejná doprava, snadná recyklace nebo právě jídlo z blízka.

Pokud nám chcete s přijetím zákona pomoci, navštivte web [www.velkavyzva.cz](http://www.velkavyzva.cz) a podle instrukcí napište poslancům a poslankyním, že je žádáte, aby se zasadili o přijetí zákona, který podpoří ekonomiku, sníží znečištění i rodinné účty a zajistí zdravější život pro každého z nás.



## 6. Dobré příklady

### Farmářský trh v Ostravě

Hlavní třída (u kruhového objezdu), Ostrava-Poruba, [www.farmarske-trhy-ostrava.cz](http://www.farmarske-trhy-ostrava.cz)

Farmářský trh v Ostravě-Porubě odstartoval v červnu 2011 a koná se pravidelně každých 14 dní. Jeho vytvoření navrhlo a pomohlo vyjednat Hnutí DUHA. Připravili jsme podrobnou *studii*, proč a jak by trh v Ostravě měl vzniknout. Pomohli jsme při jednáních s městským obvodem, kontrolními úřady a s hledáním farmářů. Hnutí DUHA chtělo napomoci vzniku vzorového trhu, na kterém bude k dostání převážně regionální zboží s přidanou hodnotou. Farmáři ze vzdálenějších krajů mohou na trh zavítat pouze v případě, že se podobné zboží blíže v okolí neprodukuje. Provozovatel na webových stránkách pravidelně obměňuje ankety, kde zjišťuje názory návštěvníků a následně je zohledňuje (například při výběru zboží). Trh je jedinečný tím, že jsou všichni prodejci prověřováni: musí doložit původ zboží a v případě pochybnosti pořadatel navštíví přímo farmu nebo výrobnu, případně prodejce ověřuje u jednoho z kontrolních úřadů.

### Plzeňské farmářské trhy

Pallova 12, Plzeň (nádvoří hotelu Gondola),  
[www.plzensketrhy.cz](http://www.plzensketrhy.cz)

Plzeňské trhy organizuje už zhruba rok občanské sdružení Envic společně s hotelem Gondola. Otevřeno mají každou druhou sobotu od 8 do 13 hodin. Staly se vítězem testu farmářských trhů, který dělali redaktoři deníku MF DNES ve spolupráci s odborníky na kvalitu potravin (viz vydání z 21. června 2011). Hodnotili hygienu a čistotu prodeje, informace, širší nabídky, přehlednost a orientaci. Organizátoři plzeňského trhu také dobře hlídají kvalitu zboží: prověřují nové prodejce, ochutnávají zboží a případně prořešky řeší hned na místě.

### Tišnovské trhy

Tišnovské náměstí, [www.trhy.tisnovsko.eu](http://www.trhy.tisnovsko.eu)

Trhy v Tišnově nedaleko Brna jsou zaměřené výhradně na regionální produkci. Poprvé se konaly v červnu roku 2008. Kromě pravidelného sobotního provozu (od 8 do 11 hodin) pořádají dvakrát ročně bleší trh a příležitostně i trhové slavnosti s kulturním programem. Prodejci nabízejí místní (bio)zeleninu a ovoce, mléčné výrobky, moučníky, řemeslné výrobky, ale i třeba sazeničky. Přehled nabízeného sortimentu visí vždy s předstihem na webových stránkách trhu.

### Český farmářský trh

Dolní Břežany, Praha-Dolní Počernice, Praha-Klánovice, [www.ceskyfarmarskytrh.cz](http://www.ceskyfarmarskytrh.cz)

V Praze-Klánovicích vznikl jeden z vůbec prvních tuzemských farmářských trhů s výhradně českou produkcí. Po prvních pokusech bylo jasné, že lidé po takové nabídce touží a trh má budoucnost. V současné době organizátorky provozují již tři trhy („sousedské, s domácí atmosférou“). Trhovci a jejich sortiment prochází pečlivým výběrem.



## Literatura

1. Local Works (2010), WREN: Bethlehem, USA
2. Bullock, S. (2000), The economic benefits of farmer's markets
3. Uhlíková kalkulačka Hnutí DUHA: [www.hnutiduha.cz/nase-prace/biopotraviny/kalkulacka](http://www.hnutiduha.cz/nase-prace/biopotraviny/kalkulacka)



STÁTNÍ FOND  
ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ  
ČESKÉ REPUBLIKY

Ministerstvo životního prostředí  
České republiky

Publikace vznikla díky laskavé finanční podpoře Státního fondu životního prostředí ČR a Ministerstva životního prostředí ČR.

Vydalo Hnutí DUHA.  
Lenka Kaspříková, srpen 2011.  
Fotografie: Photospin, M. Jedličková, SAMphoto,  
L. Kaspříková



**Hnutí DUHA**  
Friends of the Earth Czech Republic

**A** › Údolní 33, 602 00 Brno

**T** › 545 214 431

**E** › [info@hnutiduha.cz](mailto:info@hnutiduha.cz)

[www.hnutiduha.cz](http://www.hnutiduha.cz)

**Hnutí DUHA s úspěchem prosazuje ekologická řešení, která zajistí zdravé a čisté prostředí pro život každého z nás.**

Navrhujeme konkrétní opatření, jež sníží znečištění vzduchu a vody, pomohou omezit množství odpadu, chránit krajinu nebo zbavit potraviny toxických látek. Naše práce zahrnuje jednání s úřady a politiky, návrhy zákonů, kontrolu průmyslových firem, pomoc lidem, rady domácnostem a vzdělávání, výzkum, informování novinářů i spolupráci s obcemi. Hnutí DUHA působí celostátně, v jednotlivých městech a krajích, i na mezinárodní úrovni. Je českým zástupcem Friends of the Earth International, největšího světového sdružení ekologických organizací.