

# A SZÖVET gazdaságfejlesztési stratégiája és munkaterve 2009

Tervezet!

## A GAZDASÁGFEJLESZTÉS CÉLJA

Jöjjön létre egy „második gazdaság”, mely a hivatalos kereskedelem csatornáiból kimaradó vagy peremére szoruló termelők számára értékesítési lehetőséget nyújt; míg a fogyasztókat környezetkímélő módon előállított, egészséges, hagyományörző, magyar, elfogadható árú termékekkel látja el.

A rendszer az önvédelem, önsegítés és tisztesség elveire épít. Azokkal működik együtt hosszú távon, akik megbízhatóak. Igyekszik megtalálni az uralkodó rendszer réseit és kreatív, olcsó, csináld magad megoldásokkal megtalálni a túlélés lehetőségeit. Segítjük az önellátó, illetve felesleget termelő gazdaságokat is, kinek, mire van szüksége.

## A SZÖVET SZEREPE

Sarkítva, de igaz, hogy partnereink akkor vesznek komolyan, ha:

- ⇒ eladjuk a terméküket,
- ⇒ lát a tévében, hall a rádióban,
- ⇒ megváltoztatjuk a jogszabályt,
- ⇒ nagy mennyiségű árut mozgatunk,
- ⇒ sok helyen jelen vagyunk,
- ⇒ érdeke az együttműködés (bevétele származik belőle).

A fogyasztók számára 3 tényező kiemelkedő jelentőségű a beszerzéseknél:

- ⇒ ár,
- ⇒ minőség,
- ⇒ hozzáférés (viszonylag könnyen beszerezhető legyen a termék, szolgáltatás).

Feladatunk tehát a *termelők – fogyasztók – logisztika – feldolgozók* hálózatát létrehozni.

## HOGYAN DOLGOZUNK?

A SZÖVET, mint központ / virtuális szervezet helyi csoportokra épít. Nem próbál meg helyettük dolgozni, de átveszi azokat a feladatokat, amiket egy helyi csoport önállóan nem tud elvégezni. Elad, tudásbázist hoz létre, hálózatot szervez, ismereteket terjeszt, lobbizik. A fenntarthatóság irányába törekvő közösségeket segíti és ezek hálózatát köti össze. (Ezt csinálja a Jövő Nemzedékek Országgyűlési Biztosának *Fenntarthatóság előörsei* projektje is, csak országos szinten.)

Működésünk lényege, hogy

- ⇒ a partnerektől (helyi csoport / termelő stb.) átvállaljuk, amit nem érnek rá csinálni és
- ⇒ nagy tételben egyszerűbb / olcsóbb / hatékonyabb csinálni;
- ⇒ olyat nem csinálunk, amit csak helyben lehet átlátni, ezt bizzuk a helyiekre;

- ⇒ csak olyan segítséget nyújtunk, amire valóban szükség és kerüljük a látszattevékenységeket, amelyek csak a szervezet fenntartását szolgálják;
- ⇒ de mivel a szervezet fontos célokat tűzött ki, fennmaradása hosszú távú érdek is, ezért igyekszünk bevételhez is jutni tevékenységeinkből;
- ⇒ oktatást, előadást, konferenciát, kiadványt: csak alprojekthez kapcsoltan, célzottan vállalunk, üres terméknek nem adunk elő és nem készítünk felesleges kiadványokat.

## FELKÉSZÜLÉS

A közeljövőben esetlegesen várható kaotikus viszonyokra (a gazdasági válság miatti tömeges munkanélküliséggel összefüggő zavargások, az energiaellátás és kommunikációs rendszerek zavarai, ökológiai eredetű katasztrófhelyzetek stb.) úgy igyekszünk felkészülni, hogy helyi erőforrásokra alapozott, táji szintű önellátó rendszerek kialakítását segítjük. Rövid távú célunk a második gazdaság hálózatának létrehozása, mely lehetőség szerint a legkevésbé függ az olajigényes mezőgazdaságtól, feldolgozástól, tárolástól, szállítástól és az infokommunikációs nagyrendszerektől. A személyességre, a bizalomra építő és a tájak adottságaihoz igazodó rendszereket segítünk kifejlődni. Fontosnak tartjuk ezért, hogy

- ⇒ tudjunk egymásról, tudjunk azokról a kezdeményezésekről, jó szándékú emberekről, akikre hosszú távon számíthatunk;
- ⇒ helyi közösségek kifejlődését, megerősödését, önfenntartását segítsük;
- ⇒ a helyi közösségek a helyi erőforrások fenntartható használatára támaszkodjanak;
- ⇒ legyen hozzáférésük a helyi erőforrásokhoz (föld, víz, levegő, természeti értékek);
- ⇒ legyenek meg az önellátás, a termelés és feldolgozás ésszerű jogi lehetőségei mindenkinek.

Együttműködünk mindenkivel, akivel az alapokban egyetértünk. Tartózkodunk a politikai szélsőségektől, de kiállunk az igazságért.

- ⇒ A SZÖVET projektjei négy fő csoportba oszthatók:
- ⇒ gazdaságfejlesztés (piacépítés);
- ⇒ (ártéri) tájgazdálkodás elősegítése;
- ⇒ lobbimunka;
- ⇒ szervezet fennmaradásáért folytatott tevékenységek.

## A GAZDASÁGFEJLESZTÉS FELADATAI, ELVÁRT EREDMÉNYEI, FELELŐSEI

Feladat / elvárt eredmény	Felelős	Segít
1. Az Élő Tisza védjegyrendszerbe <b>lépjenek be</b> azok a termelők, feldolgozók, szolgáltatók (étterem, szállás, kölcsönzés, túraszervezés stb.), önkormányzatok és egyéb partnerek (pl. Tourinform), akik jelezték érdeklődésüket. A tájtermék sarkokban jelenleg kapható termékek gyártói lépjenek be a védjegyrendszerbe. Jelenleg hivatalos szerződéstervezet a védjegy felhasználóknak van (termelők, feldolgozók, szolgáltatók) és a piaci árusításhoz. Előkészületben van az Élő Tisza partnereknek (pl. önkormányzatok) szánt szerződés is. <b>Feladat:</b> leveleket kiküldeni, addig noszogatni az érdeklődőket, amíg belépnek.	Kajner P.	Matúz K.
2. Az Élő Tisza védjegyrendszerbe <b>új felhasználók</b> lépjenek be, akikkel munkánk során kerülünk kapcsolatba vagy a kampány kelti fel	Udvardy Zs.	Szabadkai A. Matúz K.

Feladat / elvárt eredmény	Felelős	Segít
érdeklődésüket vagy más miatt keresnek meg minket.		+ ld. 15. pont
3. A belépett Élő Tisza védjegyfelhasználók és a védjegyrendszeren kívüli, de általunk ismert és megbízható <b>termelőket nyilvántartó adatbázis</b> , mely a közvetlen kereskedelmi rendszer kínálatát adja.	Udvardy Zs.	Szabadkai A. Matúz K. + ld. 15. pont
4. Kistermelői <b>jogszabálmódosítás</b> ; civil koalíció fenntartása és bővítése; a civil koalíció tagjaitól olyan kapcsolatokat gyűjteni, amelyek az értékesítésbe bevonhatók.	Szabadkai A.	
5. A már kidolgozott grafikai arculatba illeszkedően készüljenek el a védjegyrendszer működéséhez szükséges <b>promóanyagok</b> (matrica, roll-up banner, polccsík, molino, sapka, esőkabát, tábla, szórólap, Tiszavölgy 5 stb.)	Kajner P.	Matúz K. Barát J.
6. Minél több <b>piacon</b> jelen legyünk önálló standdal. (Ha a rendszer elég nagy lesz, azaz elegendő termelőnk van, önálló piacban is gondolkodhatunk.)	Udvardy Zs.	Szabadkai A. Barát J. Makk Ana-M.
7. A <b>meglévő tájboltokban, tájtermék sarkokban</b> legyenek rendszeresen jelen az Élő Tisza termékek, kerüljenek be újak. A partner üzleteket (Nyíregyháza, Debrecen, Mammut) fel kell keresni és meg kell tudni a tapasztalataikat. Meg kell kérdezni, hogy mire lenne szükség, hogyan fejlesszük a kapcsolatunkat. Mennyit ér nekik az, hogy a partnereink? (Azaz: növeli-e a forgalmat, kelendők-e az Élő Tisza termékek.)	Udvardy Zs.	Szabadkai A. Barát J. Matúz K.
8. A <b>www.elotisza.hu</b> honlapon naprakész legyen a védjegyes termékek listája.	Kajner P.	Matúz K.
9. Szervezzünk <b>túrákat, utazásokat</b> , melyek a termelők, védjegyes áruk értékesítését segítik.	Szabadkai A.	Matúz K. Tomasovszki K.
10. A védjegyrendszert és a közvetlen kereskedelmet népszerűsítő <b>sikeres akciók, kampány</b> . Ilyenek lehetnek pl. a gyümölcsárúsítási dömpingakciók, média-hack-ek, internetes kampány, cégkatalógus ünnepre stb.	Kajner P.	Matúz K. Szabadkai A. Udvardy Zs. Barát J.
11. Színes kínálattal legyünk jelen <b>fesztiválokon, alkalmi árusításokon</b> , ahol erre lehetőséget kapunk. Ezekben a helyszíneken minden esetben tegyünk ki egy olyan lapot, amire feliratkoznak a standot meglátogatók, vásárlók, hogy a későbbiekben is elláthassuk őket információval, reklámmal, bekapcsolhassuk beszerzőkörökbe.	Udvardy Zs.	Szabadkai A. Barát J. Makk Ana-M.?
12. A védjegyrendszer beindításával párhuzamosan álljon fel a <b>a. minőségbiztosítási és</b> <b>b. gazdatanácsadási rendszer.</b> Azaz ésszerű idő- és pénz ráfordítása mellett biztosítsuk, hogy a Veres Nándor és Kelemen Béla által felajánlott összegeket 2009-ben a védjegyes termékek szűrőpróba szerű ellenőrzésére fordítsuk, azaz, ellenőrizzük, hogy teljesítik-e az önként, szerződésben vállalt követelményeket; valamint azoknak az intenzív gazdálkodóknak, akik belépnek a védjegy-rendszerbe biztosítsunk tanácsadást, hogy a tanácsadóval közösen kialakított terv alapján környezetkímélőbbé tegyék gazdálkodásukat.	Gál T.	Udvardy Zs. Barát J.
13. Olyan <b>feldolgozók</b> megkeresése és hosszú távú kapcsolat kiépítése, beszállítások megszervezése, akik a. közvetlenül átvessznek termelőktől nagyobb mennyiségű árut (pl. friss gyümölcs) b. a piaci árusításból visszamaradó árut ipari áron átveszik, hogy ne vesszen kárba.	Udvardy Zs.	Szabadkai A. Barát J. Makk Ana-M.?
14. Olyan <b>logisztikai szolgáltatókkal</b> (raktár, szállítás, hűtőház) kapcsolat kiépítése, akik a rendszerbe kapcsolódva képesek a tárolási, szállítási feladatokat megbízhatóan, jó áron teljesíteni.	Udvardy Zs.	Szabadkai A. Barát J. Makk Ana-M.?

<p>15. Országszerte, de első sorban a Tiszai vízgyűjtőn (= kb. Kelet-Magyarország) <b>beszerzőkörök</b> jönnek létre, melyek közvetlenül a gazdától, minél közelebről (lehetőleg 50 km-en belülről) szerzik be az élelmiszereket, esetleg egyéb szükséges holmikat.</p> <p>A <i>beszerzőkörök</i> önszerveződő helyi csoportok, melyek egymással rendszeres (napi) kapcsolatban vannak és megszervezik, hogy a termék a gazdától, feldolgozóktól a fogyasztókhoz kerüljön.</p> <p>Az áruk átadásának, átvételének helyszínét nevezzük <i>elosztópontnak</i> (ez lehet raktár, hűtőház, iskola, munkahely, magánház, egyéb közösségi helyszín).</p> <p>A beszerzőkörök alakulását információval (általunk ismert termelők összekötése a fogyasztókkal), tapasztalat átadással (mi hogyan csináltuk, mit javasolunk, mire figyeljenek) és az Élő Tisza termékek ajánlásával segítjük.</p> <p>Beszerzőkörök alapjai lehetnek:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• már ismert, nálunk jelentkezett kapcsolatok;</li> <li>• iskolai, óvodai szülői közösségek (Waldorf!);</li> <li>• Rák ellen Alapítvány szervezetei;</li> <li>• ismerős zöld civil szervezetek;</li> <li>• baráti társaságok, családok;</li> <li>• elkötelezett, magyar érzelmű közösségek;</li> <li>• stb.</li> </ul> <p><u>Munkamódszer</u>: telefonon, ill. személyesen fel kell venni a kapcsolatot a lehetséges helyi szervezőkkel vagy tagokkal és átbeszélni, hogy mire lenne kapacitás, helyi akarat, milyen árukra lenne szükség stb. Szívesen tartunk ismeretterjesztő előadást a termékekről, a rendszerről vagy ami érdekli őket. De csak akkor, ha van valódi érdeklődés és előre leegyeztetik, hogy ki jön el. Üres termékek nem adunk elő, de szívesen előadunk kisebb létszámú, valóban érdeklődő, bevonható embereknek. Cél, hogy a beszerzőkörök tagjai személyesen, lakcímről is ismerjék egymást, valamint legyenek rendszeres találkozóik, hogy kommunikációjuk elektromos eszközök (telefon, e-mail) nélkül is működjön.</p>	Udvardy Zs.	<p>Szabadkai A. Matúz K. Tomasovszki K.</p> <p>Reinics R.? Szabó P.? Sárvári A.? Olter É.? Bodnár M.? Kelemen B.? Nagy R.? Kolos L.? Szántóné S. E.? Gutpintér J.?</p>
<p>16. A <b>beszerzőkörök</b> lehetőség szerint minél több <b>védjegyes terméket</b> fogyasszanak.</p>	Udvardy Zs.	<p>Szabadkai A. Barát J. Makk Ana-M.?</p>
<p>17. A beszerzőkörök, helyi kapcsolatok segítségével jönnek létre <b>tájtermék sarkok, tájboltok</b>, ahol Élő Tisza védjegyes termékeket lehet kapni. Ilyen boltokat magunk is keresünk.</p> <p>A sarkoknak, boltoknak önálló arculata legyen. Az arculati elemek kidolgozását és legyártatását a SZÖVET erejéhez mérten vállalja. (Molino, polccsík, roll-up banner, matricák stb. Óvatosan vállaljunk, kevés a pénzünk.)</p>	Udvardy Zs.	
<p>18. <b>Üzleti ajánlatok</b> kidolgozása és benyújtása a fenti tevékenységek elősegítésére lehetséges szponzoroknak, stratégiai befektetőknek, elkötelezett, vagyonos magánszemélyeknek.</p>	Kajner P.	<p>Matúz K. Szabadkai A. Udvardy Zs.</p>
<p>19. <b>Pályázatok</b> kidolgozása és benyújtása a fenti tevékenységek elősegítésére.</p>	Kajner P.	<p>Matúz K. Szabadkai A. Udvardy Zs. Sükösd P.? Aklan A.? Pásztor Zs.?</p>
<p>20. <b>Admin háttér</b>: A SZÖVET taglista rendbetétele, új közgyűlés, alapszabály módosítás, működés admin rendbetétele, felkészülés ügyészégi vizsgálatra, rendszeres kommunikáció felületeinek működtetése, elnökségi ülések és döntések, megbeszélések, összetartások szervezése.</p>	Kajner P.	<p>Matúz K. Gubek N.</p>

## A SZÖVET VÁRTHATÓ BEVÉTELEI

1. Védjegy felhasználói díj, szerződéses alapon. (2009-ben belépőknek egy évig ingyenes, tehát ezzel egyelőre nem számolunk.)
2. Ha egy termelőnek vagy feldolgozónak egyértelműen a SZÖVET segít eladni az áruját (pl. piacon standot biztosítunk, tájtermék polcra bejuttatjuk a termékét), akkor
  - a. Folyamatos, könnyen ellenőrizhető, bizalmi kapcsolat esetén az eladott áru fogyasztói (bruttó) árából származó bevétel 5%-ának megfelelő, önkéntes adományt fogadunk (Matúz Kriszta). Az adomány természetesen nem kötelező, a felajánlással a SZÖVET közhasznú céljait támogathatja a termelő. Ha akar, adhat kevesebbet is.
  - b. Ha arra lehet számítani, hogy a beszállítás értéke nehezen ellenőrizhető, vitatható, vagy a szállító és a bolt tulajdonosa között közvetlen kapcsolat alakul ki (azaz a SZÖVET kimarad ebből), akkor egyszeri, önkéntes adományt fogadunk a rendszerbe kerülésért. A nagysága egyedi tárgyalás kérdése, arányos a várható forgalommal.
  - c. Olyan esetekben, amikor nagy tételekről van szó, a SZÖVET szerepe egyértelmű, ott az eladásért a bruttó bevétel 5%-át kérjük, közvetítói díjként, szerződéses alapon (pl. marketing szolgáltatás vagy más, amire van jogosítványunk). Ilyen lehet pl., hogy egy termelőnek segítünk eladni egy kamion meggyet pl. a feldolgozóüzemnek.
3. Szolgáltatási díjak, szerződéses alapon. (Pl. tanácsadás vagy a védjegyhasználóknak kedvezményes áru nyomtatáson keletkező szerény hasznunk. Ha a későbbiekben a SZÖVET logisztikai szolgáltatást nyújt – raktározás, szállítás stb. – ezeket piaci alapon végezheti.)
4. Pályázatok.
5. Szponzorok.
6. SZÖVET-tagdíj.

Kezdetben, a rendszer kiépítése idején üzleti bevételekkel, eladásfüggő adományokkal csak mérsékelten számolhatunk. A működés költségeit eleinte a pályázatok fedezik, később juthatnak nagyobb szerephez az adományok, az üzleti bevételek és a szponzori szerződések.

Hosszú távon a pályázatok szerepét minimálisra kell csökkenteni.

## FIZETÉSEK

Jelenleg a munkáért a kifizetések határozott, illetve határozatlan idejű szerződések keretében történnek. Amíg a bevételek között nem kerülnek túlsúlyba az üzleti bevételek, addig az üzletszerzésért, termelők bekapcsolásáért külön jutalék nem jár. Amint ez a helyzet megváltozik, felülvizsgáljuk a fizetéseket, bevezethető a jutalék is.

Jelenlegi szerződéses munkatársak a piacépítésben, akikre hosszabb távon számítunk:

- Matúz Kriszta (Nagykörű)
- Reinics Rita (Sárospatak, lejárt szerződés)
- Szabadkai Andrea (Gödöllő)
- Tomasovszki Kamilla (Jánd, Bereg)
- Udvardy Zsolt (Budapest)
- Pócsayné Müller Elza (Nagykörű, könyvelés)

Tervezett szerződés:

- Gubek Nóra (Csömör, jogi tanácsadás, rendelkezésre állás)

# KAPCSOLATTARTÁS

Általában e-mailen, illetve céges telefonon.

A munkavégzéshez használható SZÖVET-es telefonkártyán beszél:

- Matúz Kriszta
- Szabadkai Andrea
- Tomasovszki Kamilla
- Udvardy Zsolt
- Kajner Péter
- Barát József

Továbbá Flachner Zsuzsa.

Kéthetente találkozik a stáb magja az aktuális és elvégzett feladatokat egyeztetni (Udvardy Zs., Szabadkai A., Matúz K., Kajner P.). A találkozások általában Budapesten történnek, 2-3 óra hosszúak. Lehetőség szerint igyekszünk Nagykörűben vagy más partner területen tartani.

Lehetőségeinkhez és időnkhez mérten a közreműködők és barátaink kissé szélesebb körével időnként összetartásokat szervezünk, melyeken szakmai kérdések mellett a barátságunkat is ápoljuk.

## VÍZIÓ

### **Működő piac vagy tájbolt, aktívabb helyi csoport**

1. Budapest
2. Nagykörű – Szolnok
3. Tarpa – Bereg

### **Van kapcsolatunk, lehet helyi termék**

4. Mikóháza – Sátoraljaújhely – Sárospatak – Bodrogek
5. Kesznyéteni TK
6. Mezőcsát – Borsodi Mezőség
7. Túrkeve

### **Laza kapcsolatunk van**

8. Nyíregyháza
9. Debrecen
10. Csongrád

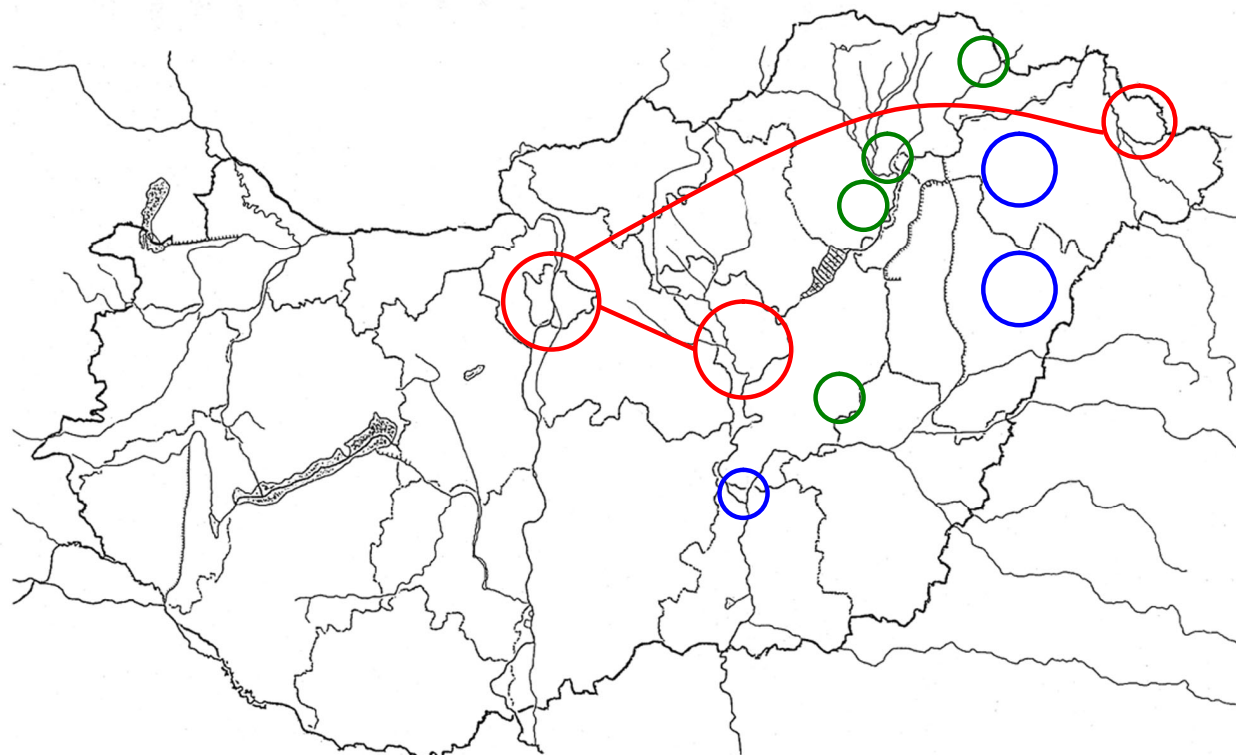
### **További lehetőségek (nincs jelölve a térképen):**

11. Miskolc
12. Veszprém
13. Siófok
14. Budapest XVII.
15. Hajdúszoboszló
16. Pétfürdő
17. Pilisszentlászló
18. Vác

- 19. Órbottyán
- 20. Veresegyháza
- 21. Nagymaros
- 22. Ecsér

Működő szállítási útvonal 

---



Készítette: Kajner Péter