

# HELYI TERMÉKES PROJEKT

## ISTER-GRANUM EGTC

### Projektjavaslat

#### A projekt céljai:

- a helyi termelők piacra jutásának biztosítása, ezáltal az alternatív jövedelemszerzési módok népszerűsítése, a foglalkoztatási helyzet javítása, a munkanélküliség csökkentése;
- a helyitermék-piacok hálózatának létrehozása és erősítése az EGTC területén, az ilyen piacok népszerűsítése, elfogadottságuk növelése, újabbak létrehozásának ösztönzése;
- a termelői önszerveződés támogatása, a határon átnyúló együttműködés erősítése;
- a helyi termékek iránti kereslet növelése a régióban, az ilyen termékek közétkeztetésben játszott szerepének növelése;
- az Ister-Granum EGTC népszerűsítése, belső társadalmi kohéziójának erősítése;

#### A projekt tervezett aktivitásai

A projekt kettős célja, hogy egyrészt a helyi termékek piacra jutását segítse, másrészt hogy az Ister-Granum együttműködés belső összetartó erejét növelje. Az aktivitások ezt a két célt egyszerre hivatottak támogatni.

##### **1. Hálózatépítés**

A projekt keretében a helyi termelők és a helyi termelői piacok hálózatának kialakítására kerül sor. A hálózatépítés az alábbi tevékenységeket foglalja magába:

###### *1.1 Adatbázis-fejlesztés*

Az intézkedés keretében a helyi termékeket előállítók és a helyi termelői piacok adatbázisának létrehozása és folyamatos frissítése történik meg. Az adatbázis lehetőséget biztosít egy on-line értékesítési felület kialakítására is. A további fejlesztések alapja egy megfelelő adatbiztonságú adatbázis létrehozása.

###### *1.2 A piacok közötti együttműködés fejlesztése*

Az egyes piacok ma is ki tudják szolgálni a közvetlen környéken megjelenő igényeket. Együttműködésükre nincs szükség a jelenlegi szint fenntartásához. A projekt célja azonban az, hogy minél több ilyen piac jöjjön létre, anélkül, hogy egymás

vonzerejét csökkentenék. Ezért a meglévő és a tervezett piacok között az együttműködés feltételeit ki kell alakítani. Ennek elemei: a piacok kölcsönös reklámja, kiemelt vásárnapok kijelölése minden egyes piac számára, a termelők közös megjelenése nemzetközi vagy országos vásárokon, egységes arculattal. Ennek érdekében a piacszervezők közös platformjának létrehozása szükséges, ahol a fenti kérdésekben a megegyezés megszülethet, és ahonnan a további munka koordinálható.

### *1.3 Tanulmányutak szervezése*

A projekt keretében két tanulmányútra kerül sor, amelyet a helyi termelők és a piacszervezők részére szervez meg a menedzser. Olyan célterületekre utazhat el 10-10 fő, ahol a helyi beszállítói rendszer, a helyitermék-értékesítés már magas szintre jutott el.

## **2. A közös megjelenés feltételeinek kialakítása**

Annak érdekében, hogy a helyi (már meglévő vagy tervezett) piacok közötti együttműködési hálózat láthatóvá és értelmezhetővé váljon, szükséges egy közös brand kialakítása, amelyhez az Ister-Granum EGTC biztosíthatja a hátteret.

### *2.1 Védjegyprogram*

A projekt keretében létrehozzuk a helyi termékek EGTC-s védjegyét. A megfelelő minőségű termékek minősítését és értékesítését a védjegy segíti, egyben a határ menti együttműködést is láthatóvá teszi.

A védjegy bevezetéséhez protokoll készül, valamint egy közös arculat terve is kidolgozásra kerül. A kiválasztott helyi termékeket azonos arculati elemek felhasználásával értékesítjük.

### *2.2 On-line értékesítési és marketingfelület*

A termékek piacra jutását, a bevásárlóközösségek, a közétkeztetés szereplői és a termelők egymásra találását hivatott segíteni az on-line értékesítési felület. Ezen kívül itt jelenhetnek meg a piacok hírei, a képzési anyagok, a közös akciók stb.

### *2.3 EGTC-s installáció*

Az EGTC szintű hálózat közös megjelenését segítik a tervezett installációk. Egyrészt egyforma kivitelezésű polcrendszerek készülnek (összesen 20 db), amelyek a régió turisztikailag frekvenciált helyein kerülnek kihelyezésre (ezeket a projekt fenntartásáért felelős szervezet munkatársai töltik fel mindig friss áruval); másrészt összesen 15 db azonos arculatú árusító standot is legyártatunk, amelyekkel nagyobb vásárokon közösen tudunk megjelenni.

### **3. Népszerűsítés, szemléletformálás**

A helyi termékek piacának bővítése érdekében szükség van a hálózat fejlesztésén túlmenően a keresleti oldal erősítésére is. Fontos, hogy a régióban minél több háztartás és közintézmény használja a helyi termékeket, a régióbeli nagyobb vállalkozások pedig PR-tevékenységük részeként váljanak fogyasztóivá a helyi termékeknek. Ennek érdekében a projekt keretében fontos szerepet szánunk a szemléletformálásnak. Ennek elemei a következők.

#### **3.1 Népszerűsítő kiadványok megjelentetése**

A régió turisztikailag forgalmas helyein helyezük el a nyitott gazdaságokat és a termelői piacokat népszerűsítő több nyelvű kiadványt. Ez lehetővé teszi, hogy az ide látogató turisták egy-egy gazdaságot vagy piacot meglátogassanak. A helyi termelővé válást segítő kétnyelvű kiadvánnyal pedig igyekszünk minél többeket megnyerni ennek a foglalkoztatási formának. A kiadványról népszerűsítő szórólapot is készítünk, amelyet a régió minden településén terjeszteni fogunk.

#### **3.2 Népszerűsítő rendezvények**

A helyi termelők bemutatkozására lehetőséget biztosító rendezvényekre kerül sor (összesen 2-3 nagyobb rendezvényre), ahol szintén a szemléletformálás a cél. A vásárhoz illő művészi produkciók is bemutatásra kerülnek.

#### **3.3 Mentorálás**

A hálózat működtetését végző menedzsment szakemberek bevonásával mentorálási programot indít, aminek két feladata lesz: egyrészt képzéseket szervez termelővé válni szándékozó személyeknek, a termelőknek, valamint a közétkeztetés szereplőinek; másrészt az elindított piacok, nyitott gazdaságok munkájához nyújt folyamatos szakmai támogatást.

### **4. Értékesítés megszervezése**

A projekt fennmaradása, a tervezett klaszter működése elképzelhetetlen a termékek értékesítésének megoldása nélkül. Ezért a projekt egyik legfontosabb feladata, hogy az értékesítési lehetőségeket felkutassa és működtesse.

#### **4.1 A helyi értékesítés megszervezése**

A régióban előállított termékek számára célszerű helyben megtalálni a keresletet, amelynek csak egyik formáját jelentik a helyi piacok. Emellett népszerűsíteni fogjuk a bevásárló közösségek formáját, és ösztönözzük ilyenek létrehozását. A közétkeztetés számára is szeretnénk helyi alapanyagokat biztosítani. Ennek érdekében rendezzük a szemléletformáló képzést az önkormányzatok munkatársai számára, és a klaszteren keresztül az értékesítési csatornát is biztosítjuk.

#### *4.2 On-line értékesítés (ld. 2.2 beavatkozás)*

A projekt egyik eredménye egy EGTC-s helyi termék-portál lesz, amelyen keresztül a termelők és a vásárlók is egymásra találhatnak. A portál nem működik majd webáruházként, viszont a keresleti és a kínálati oldal számára információkat biztosít. Emellett az egyes piacokat és a helyi termékklaszter népszerűsítését is el fogja látni.

#### *4.3 Helyi termék-polcok kihelyezése (ld. 2.3 beavatkozás)*

A régióban összesen 20 frekventált helyen tervezzük felállítani a védjegyes helyi termékek polcát, amelynek kínálatát a klaszter folyamatosan frissíti, utántölti. Ezáltal elsősorban a turisztikai célú termékek értékesítését szeretnénk segíteni. A polcok egységes arculattal készülnek, a könnyebb beazonosíthatóság érdekében.

### **5. Intézményi háttér biztosítása**

A hálózat működése, a projekt fenntarthatósága alapvetően függ attól, hogy miként sikerül a pénzügyi és az intézményi háttér megteremteni. A végleges intézményi forma a projekt során megtartott szakértői műhelyeken (összesen 3 db) kristályosodik ki. Előzetesen egy klaszter létrehozásával számolunk, ami egy laza hálózati együttműködésnek megfelelő megoldás. A projekt eredményeinek fennmaradásáért felelős klasztert a helyi termelők, a piacüzemeltetők, a projektgazda Esztergomi Környezetkultúra Egyesület, további érdekelt civil szervezetek, valamint az Ister-Granum EGTC fogja megalapítani. A rendszer működtetését egy nonprofit kft. formájában látjuk most megoldhatónak, amelyet a projektgazda és az EGTC alapítana közösen, így az önkormányzati támogatást és a civil-szakmai háttérrel is biztosítva a hálózathoz.

## **A projekt megvalósításával kapcsolatos teendők**

### **1. A vonatkozó magyar és szlovák jogszabályok vizsgálata**

Annak érdekében, hogy a rendszer határon átnyúló jelleggel bevezethető legyen, meg kell vizsgálni, mik ennek a jogi, adózási, szervezeti feltételei. A cél az, hogy a régió maga egységes egészként minél magasabb fokú önellátásig jusson el.

*Feladat:* tanulmány készítése és megjelentetése a magyar-szlovák határ menti helyi termék-kereskedelem jogszabályi háttéréről, valamint egyfajta megvalósíthatósági tanulmány kidolgozása a tervezett határon átnyúló klaszterhez.

*Felelős:* Ister-Granum EGTC, Nagy Péter igazgató

*Megvalósítás módja:* az [www.mnvh.eu](http://www.mnvh.eu) pályázatán elindulni

## **2. A térségbeli LEADER-szervezetek bevonása**

A magyar oldalon a Gerecse-Pilis HACS, a szlovák oldalon a formálódó udvardi HACS lehet a partner. Fontos, hogy a fejlesztésekhez bevonható forrásokat integrált módon használjuk fel, és hogy a partnerség lefedje az EGTC területét, de annál tovább ne terjeszkedjünk. A LEADER-programban a magyar oldalon megjelent nemzetközi kiírás lehetőséget biztosít arra, hogy a két határ menti HACS között elkezdődjön az együttműködés, és esetleg egy észak-európai (dán / svéd és norvég) helyi termékes tanulmányútra is közösen sor kerülhessen.

*Feladat:* a LEADER nemzetközi pályázatával kapcsolatos egyeztetések lefolytatása a gerecsei HACS vezetőivel, a projekt összeállításában segítség, sikeres pályázat esetén az utazás szervezése. Ehhez tárgyalásokat kell kezdeni a két HACS-csal, illetve fel kell térképezni a potenciális partnereket északon.

*Felelős:* EKOKU, Horváth Zoltán elnök (Gerecse-Pilis HACS, magyar LEADER-pályázati kiírás); RRA-Párkány, Tóth Attila igazgató (koordináció az udvardi HACS irányában); Ister-Granum EGTC, Bartal Mónika projektasszisztens (északi partnerek felkutatása, magyar LEADER-pályázat előkészítésében segítendő).

*Megvalósítás módja:* magyar LEADER-program, nemzetközi kiírás

## **3. Norvég Civil Támogatási Alapra felkészülés**

A projektelképzelést előzetesen le kellene egyeztetni az Ökotárs Alapítvánnyal, mint az NCTA zöld programjának kezelőjével. Egyrészt meg kell nyerni az elvi támogatásukat, másrészt célszerű bevonni olyan szereplőt, szakembert a megvalósításba, akin keresztül a pályázati támogatás könnyebben elnyerhető (lobbizás). Ezen kívül a LEADER-es pályázat keretében norvégiai szakértőt is célszerű megnyerni a projektnek.

További feladat a projekt végleges formába öntése és beárazása.

*Feladat:* lobbizás az Ökotársnál a projekt érdekében; bevonható norvégiai szakértő (esetleg cég) felkutatása; a projekt végső formára hozása.

*Felelős:* EKOKU, Horváth Zoltán elnök (egyeztetés az Ökotárssal, esetleg LMP-vel + a projekt véglegesítése); Ister-Granum EGTC, Nagy Péter igazgató, Bartal Mónika projektasszisztens (a norvégiai szakértő felkutatása, a projekt véglegesítése).