



**INŠTITUT ZA TRAJNOSTNI RAZVOJ**

Poštni naslov: Trubarjeva 50, 1000 Ljubljana

Tel. (01) 439 74 60

[info@itr.si](mailto:info@itr.si)

[www.itr.si](http://www.itr.si), [www.solskiekovrt.si](http://www.solskiekovrt.si)



Univerza v Mariboru

Fakulteta za kmetijstvo  
in biosistemske vede

# Trženje na ekoloških kmetijah

Pripravili: mag. Vesna Alič, dr. Anamarija Slabe, prof. dr. Martina Bavec, univ. dipl. inž. živil. teh. Kristina Ogorevc Račič



Evropski kmetijski sklad za razvoj podeželja: Evropa investira v podeželje

# Vsebina

- Možnosti trženja kmetijskih pridelkov in živil, najpogostejše tržne poti na kmetijah, osnove trženja in trženjskega spleta
- Osnovna pravila za trženje na kmetijah (*ZKme-1-NPB4; 61 člen, Uredba o dopolnilnih dejavnostih na kmetiji*)
- Zeleno javno naročanje in kratke verige
- Izzivi v promociji in trženju ekoloških živil
- Povezovanje in skupen nastop na trgu
- Možnosti podpor za trženje in promocijo v okviru Programa razvoja podeželja 2014 – 2020



# Trženje ekoloških živil je izziv

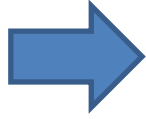
- V Sloveniji pribl. 80 % vse ekološke hrane **uvozimo**.
- Povpraševanje po ekoloških živilih **raste** za pribl. 10 % na leto.
- **Del ekoloških živil se proda kot konvencionalno: mleko, meso.**
- Javni zavodi so dožni nabaviti vsaj 10% ekoloških živil oz. živil iz preusmeritve.
- Večina slov. eko kmetij prodaja neposredno, **večina Slovencev pa se oskrbuje v supermarketih!**
- **...trženje JE IZZIV** – kako prodati kot EKO, komu...?

# Ekološko živilo na trgu

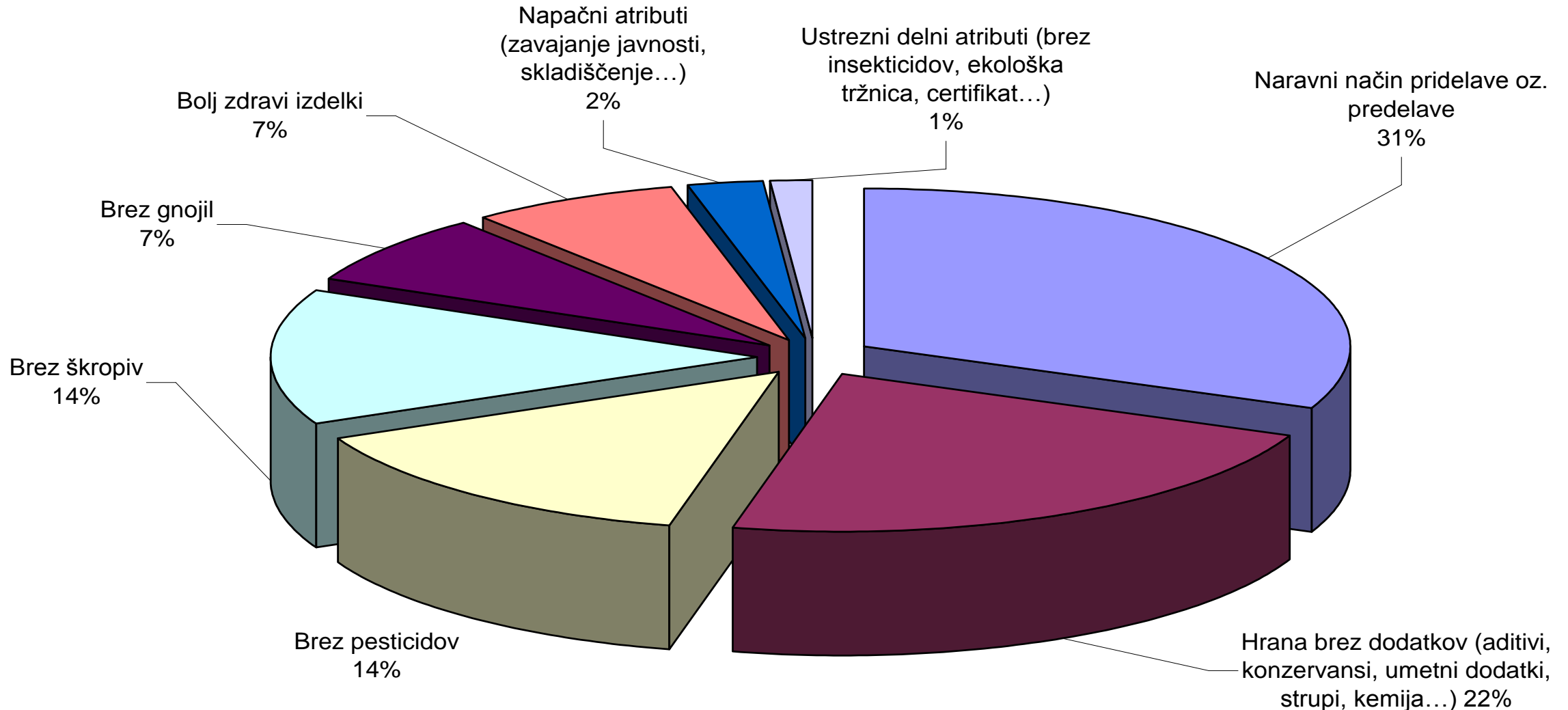
- **Kupci** (kdo so, kaj, zakaj, kdaj, koliko, kje kupujejo).
- **Konkurenca** (vrsta, količina, pristopi, lokacije prodaje).
- **Kmetijski pridelek oz. živilo** (lastnosti, embalaža,...).
- **Cena** (oblikovanje cene,...).
- **Promocija** (pojavljanje, popusti, nastop na trgu,...). Sejmi, dogodki, dnevi odprtih vrat na kmetijah,....
- **Lokacija** (kraji, logistika,...).

**Poznavanje in zaupanje potrošnikov v sistem ekološkega kmetovanja. Zelo velik pomen komunikacije in stika pridelovalca s potrošnikom.**

# Ali slovenski potrošnik dovolj dobro pozna ekološka živila?



## Pridelovalec naj izobrazí svojega potrošnika!



Asociacije anketirancev v zvezi z izrazom »EKOLOŠKO KMETIJSTVO« (CRP, Tržna možnosti in percipirana vrednost živil višje kakovosti....., 2008)  
(Vir: Anketa potrošnik; n=1010)

# Možnosti trženja ekoloških živil

Ekološki pridelovalec lahko trži:

- **Neposredno** (na domu, tržnici, na sejmi, prireditvah, partnersko v obliki zabožkov, prek spleta...)
- **Posredno** (trgovski verigi, specializirani trgovini, zadrugi, javnemu zavodu, restavraciji)



CENIK	
1 BIO PRON JOGURT 220 g	0,87 €
2 BIO KISLO MLEKO 220 g	0,87 €
3 BIO KEJRA 220 g	1,01 €
4 BIO MLEKO 750 g	0,89 €
5 BIO MLEKO VANILJA 150 g	14,70 €
6 BIO NOTRANJSKA KAJA 200 g	12,20 €
7 BIO KREPKA JENA 1 KG	1,24 €
8 BIO ČIRKOK JENA, TOKEL HUIŠAN	0,64 €
9 BIO PEPER BANANA 150 g	0,64 €
10 BIO PRON JOGURT BANANA 150 g	3,15 €
11 BIO SKUTA 0,5 KG	3,25 €
12 BIO SKUTIN NAMAZ 0,5 KG	3,25 €

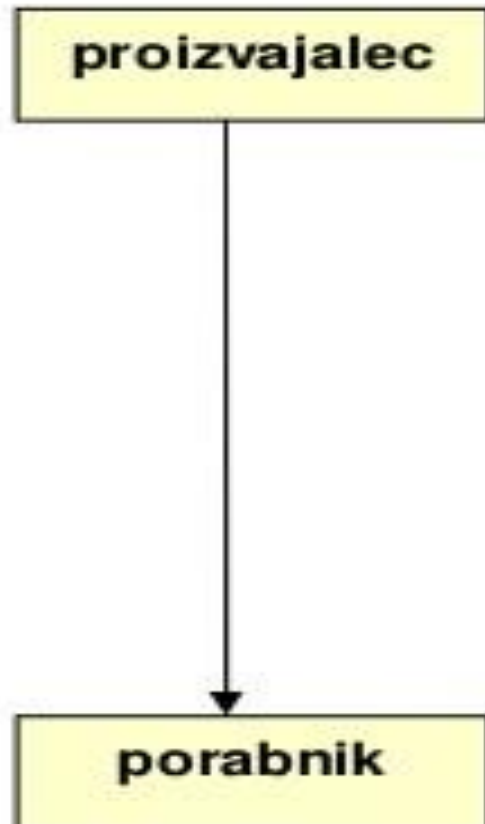
**-20% POPUST**

	Neposredna prodaja			Regionalna prodaja v trgovine, restavracije, hotele, javne zavode	Prodaja trgovskim verigam, grosistom, distributerjem
	na domu	na tržnici	Po pošti, prek spleta, zabojški		
Pogoji	bližina kupcev, veselje do stika s kupci, dogovor z drugimi kmetijami, prodajalna na kmetiji	potreben širok sortiment pridelkov, veselje do stika s kupci, redno pojavljanje na tržnici	poiskati stranke, postopna prodaja, komunikacija preko medijev	dovolj velik sortiment izdelkov, zanimive specialitete, vrhunska kakovost, dober servis za oskrbo	večje količine istovrstnih pridelkov oz. živil
Prednosti	stik s potrošnikom, višje cene, zaupanje potrošnikov, finančna likvidnost, večja neodvisnost	stik s kupci, višje cene, večja likvidnost	pokritje večjega območja, oddaljenost kmetije od kupcev ni pomembna	stik z odjemalci, dogovor o količinah v naprej	večje količine, redno povpraševanje, možen odvoz pridelkov dvorišča s strani kupcev
Pomanjkljivosti	velika poraba časa za prodajo, večji sortiment, potrebni so ustrezni skladiščni prostori, promet na dvorišču	potrebna oprema, potreben čas za prodajo, prodajni in transportni stroški, potrebno skladišče, konkurenca	zahteva več administrativnih del za dogovore, čas za pripravo paketov oz. zabojškov	nižje prodajne cene, potrebna je redna in zanesljiva dobava, v času dopustov je prodaja manjša	ni potreben stik s končnimi potrošniki, odvisnost od veletrgovine, nižje prodajne cene
Primerne kmetije	zelenjadarske, sadjarske, mešane, živinorejske s predelavo na domu	sadjarske, zelenjadarske	kmetije s posebnimi pridelki (npr. zelišča), zelenjadarske, živinorejske	mešane kmetije, kmetije s specialnimi kulturami, skupine pridelovalcev	primerno za vse tipe kmetij

# Možnosti trženja kmetijskih pridelkov oz. živil

## Tržne poti (Kotler)

Ničelna raven  
tržne poti



Tržna pot z  
eno ravnjo



Tržna pot z  
dvema ravnema



Tržna pot s  
tremi ravnmi





**Kaj ustreza meni in ostalim na kmetiji?**

**Ali imam primerne lastnosti za neposredno prodajo?**

**Kje naj bo neposredna prodaja? Na domu, tržnici, preko spleta?**

**prednosti**

**pomanjkljivosti**

- Veliko ljudi prihaja na kmetijo
- Velika poraba časa, če ni omejitve glede urnika prodaje

# Možnosti trženja ekoloških živil

- Od 85% ekološke hrane prodane v supermarketih največji delež predstavlja Mercator (40%). Spar in Tuš povečujeta svoj delež ekoloških izdelkov. Prav tako je čedalje več ekološke ponudbe v trgovskih verigah Hofer in Lidl, nekaj produktov najdemo prav tako v trgovinah DM in Müller. Čedalje več je tudi ekoloških trgovin, vendar sta njihovo število in ponudba omejena (Klopčič in Pahor, 2011).
- Po drugi strani ekološke tržnice ne zadostujejo povpraševanju potrošnikov. Razvija se tudi prodaja zaboječkov sveže zelenjave in sadja, ki so organizirani nekoliko drugače kot v zahodni Evropi (Klopčič in Pahor, 2011).
- V državah z bolj razvitim ekološkim trgom je veliko neposredne prodaje, večina na ekoloških tržnicah, prodaja na kmetiji in v zaboječkih, katerih prodaja je osnovana na celoletni oskrbi in tesnem sodelovanju kupcev in pridelovalcev. Na primer v Franciji, kar eden od petih pridelovalcev prodaja neposredno. Pri ekoloških pridelovalcih je ta delež več kot 50%. Največ pridelovalcev se ukvarja s čebelarstvom, pridelavo zelenjave in sadja ter vinogradništvom (Agreste Primeur, 2012).

## Glavne prodajne poti po skupinah pridelkov – izrazito prevladuje neposredna prodaja (Anketa 135 tržno usmerjenih ekoloških kmetij )

(št.) poti pridelek ↓	→ kmetija	tržnica	zadru-ga	lokali, trgo- vine	šole, vrtci	drugo	št. prodaj. poti	% kmetij s prodajo doma
žita	37	15	3	7	0	3	65	<b>88,10</b>
zelenjava	48	34	1	11	8	11	113	78,69
krompir	54	32	1	5	2	10	104	81,82
sadje	42	26	2	2	5	7	84	<b>89,36</b>
mleko	18	11	9	6	1	3	48	64,29
meso	58	4	21	6	0	2	91	73,42
jajca	32	15	1	2	1	2	53	82,05
žive živali	62	1	9	0	0	6	78	<b>86,11</b>

Vir: CRP **V7-1118** Ekonomika ekoloških kmetij , B. Lampič in A. Slabe, 2013

# Možnosti trženja ekoloških pridelkov

Pogodbeni odkup ekoloških žit  
Žito Ljubljana

(kontakt g. Leopold Miš)

<http://natura.zito.si/bio-pira/>



“Pri Naturi se zavedamo, da je najboljša naravna, lokalno pridelana hrana, zato surovine kupujemo od domačih pridelovalcev. Bio pira, ki jo ponujamo pod znamko Natura, je na okolju in zdravju prijazen način vzgojena na **ekološki kmetiji Podgrajšek** iz Črešnjevca pri Slovenski Bistrici.”  
Žita in kaše

## “Kmetovanje s podporo skupnosti” (*community supported agriculture – CSA*)

Kot odziv na globalizacijo v prehranskem sistemu so v razvitem svetu konec osemdesetih let začele nastajati različne iniciative v smeri skrajšanja preskrbnih verig in zmanjšanja števila posrednikov. Poleg že ustaljenih načinov neposredne prodaje na domu ali tržnicah se je uveljavilo tudi s strani skupnosti podprto kmetovanje ali CSA, kjer skupina posameznikov ali družin ponudi vire (finančne in lahko tudi delo) kmetu že pred začetkom sezone in na nek način postane deležnik na kmetiji. V zameno dobi del pridelkov tekom sezone pri čemer si tveganje delijo tako kmet kot potrošniki. Sama organiziranost je odvisna od potreb skupine in je lahko takšna, da:

- **kmet vodi CSA in potrošniki so dejansko le »naročniki«**,
- potrošniki vodijo CSA in poiščejo kmeta, ki zanje prideluje, včasih mu tudi pomagajo pri delu in določajo asortiman,
- kmet koordinira CSA – dva ali več kmetov združijo svojo ponudbo in jo skupaj ponudijo potrošnikom,
- sodelovanje kmetov in potrošnikov pri nakupu/najemu zemlje in opreme ter skupno odločanje (Lyson, 2004).

# Partnersko ali “naročniško kmetijstvo”?

**Partnersko:** tesnejša (pogodbena) in bolj dolgoročna (npr. eno leto) povezava med kmetom in kupci

**Naročniško:** koncept pogodbene celoletne dostave zabojčkov

(Slabe, 2013)



## Ponudniki danes:

- Več ekoloških kmetij po vsej Sloveniji
- Združenje EHO – Združenje za ekološko kmetovanje SVS
- Eko podeželje,
- Vila natura,
- Zeleni zabojček (<http://www.zeleni-zabojcek.si/>)
- Dobrina,
- Jarina,
- UKC Pohorski dvor
- ...

# Pravila za trženje ekoloških pridelkov in živil s kmetij

Osnovna pravila za trženje lastnih kmetijskih pridelkov (tudi ekoloških) so določena v Zakonu o kmetijstvu (**ZKme-1-NPB4, 61 člen**). **Pogoji za trženje!**

**Ekološka živila smemo prodajati samo z veljavnim certifikatom.**

1. Pogoj: status ekološkega kmeta (vpisan v RKG)
2. Pogoj: registrirana dopolnilna dejavnost na kmetiji, s. p. ali podjetje za predelavo ekoloških živil
3. Pogoj: Registracija in odobritev živilskega obrata pri Upravi za varno hrano (Pravilnik o registraciji in odobritvi obratov na področju živil, Ur. l. RS, št. 96/14 – veljavnost 13. 1. 2015), vsi obrati razen:
  - Vpisanih v evidence rejnih živali, akvakulture, čebelnjakov, so oddali zbirno vlogo in so izjavili, da kmetijske pridelke dajejo na trg.

**ZGORAJ NAŠTETE UPRAVA ZA VARNO HRANO VPIŠE PO URADNI DOLŽNOSTI!**

# Prodaja večjih količin primarnih kmetijskih pridelkov

- Primarne kmetijske pridelke rastlinskega izvora s kmetije lahko končnemu potrošniku **neposredno prodajajo NOSILEC, ČLANI ali ZAPOSLENI na KMG, ki so vpisani RKG**. Če je ta oseba nosilec s. p., podjetja ali je zakoniti zastopnik podjetja, ki prodaja isto skupino živil, izdelkov neposredno ne sme tržiti.
- **Prodaja lahko količine, ki jih kmetija sama pridelala**. Za dokup kmetijskih pridelkov je potrebna registracija dopolnilne dejavnosti na kmetiji.
- **Neposredno do končnega potrošnika na lokalnem trgu ali maloprodajnim podjetjem**, ki jih le-ta prodajo na lokalnem trgu, pa tudi v javne zavode v okviru priporočil za zeleno javno naročanje (v 2015: 10 % ekoloških živil).





# Prodaja majhnih količin ekoloških živil

- **Majhne količine in trženje majhnih količin ekoloških živil** določa *Pravilnik o določitvi majhnih količin živil, pogojih za njihovo pridelavo ter o določitvi nekaterih odstopanj za obrate na področju živil živalskega izvora* (Ur. l. RS št. 96/14).
- Registracija obrata NI potrebna za fizično osebo (kmeta), ki ni s. p. ali nima registrirane dopolnilne dejavnosti in daje na trg majhne količine primarnih ekoloških kmetijskih proizvodov.
- Tudi v tem primeru je potrebno upoštevati minimalno higiensko prakso in zagotavljati sledljivost in kakovost izdelkov!
- Tovrstni izdelki so namenjeni končnemu potrošniku (neposredna prodaja) in lokalnim maloprodajnim podjetjem (območje Slovenije).
- Za neposredno prodajo se šteje prodaja končnemu potrošniku: prodaja na mestu pridelave, prodaja na tržnici, prodaja na premični stojnici ali prodajalni, prodaja od vrat do vrat, na sejmi in prireditvah.

**Javnim zavodom ni možno prodajati v okviru majhnih količin! Potrebna registracija obrata!**

# Pogoji za trženje majhnih količin ekoloških izdelkov

- **Živila rastlinskega izvora** (samo v nepredpakirani obliki):
  - ✓ Pridelava na 1 ha njiv ali ekstenzivnih sadovnjakov.
  - ✓ 0,3 ha rastlinjakov ali intenzivnih sadovnjakov; razen jagod, borovnic in ostalega jagodičja največ do 0,15 ha.
  - ✓ V majhnih količinah lahko tržimo: žita, sadje, krompir, zelenjadnice, oljnice in predivnice, njivska zelišča, samonikle plodove in zelišča.

- **Živila živalskega izvora:**
  - ✓ **Surovo mleko** in največ 10.000 litrov na leto in največ 30 litrov dnevno (le na kmetiji).
  - ✓ **Jajca** (dnevna prireja jate 350 kokoši nesnic). **Do 50 kokoši** nesnic lahko na lokalnem trgu. Za večjo količino je potreben vpis hleva v register objektov za rejo kokoši in odobren pakirni center, presejalni test na *Salmonello* in obvezno označevanje in pakiranje
  - ✓ **Čebelji pridelki** (med, med v satju, matični mleček, cvetni prah, vosek in propolis).

# Kratke verige in zeleno javno naročanje

**ČIM VIŠJA PREHRANSKA VARNOST** je vodilo predvsem kmetijske in prehranske politike, **LOKALNA** (in) **TRAJNOSTNA OSKRBA** njun skupni imenovalec. **Ekološka pridelava je najvišja stopnja in možnost lokalne trajnostne samooskrbe.**

Samo nekaj značilnosti lokalnih ekoloških izdelkov:

- ✓ **Dozorelost** lokalno pridelanega optimalnejša, zaradi **bližine pridelave** ni potrebno predčasno pobiranje/obiranje in ni potrebe po kasnejši obdelavi med transportom in skladiščenjem.
- ✓ **Višja prehranska vrednost in svežina.** Večja verjetnost, da bosta lokalno pridelana vsebovala **večje količine antioksidantov** v primerjavi z živili, ki so bila transportirana in skladiščena daljši čas.
- ✓ Pri daljši verigi, ki vključuje daljši čas od pridelovalca do potrošnika, pade **vsebnost vitamina C**, prav tako se zmanjšajo vrednosti **vitaminov A, B in E**.
- ✓ Če povečujemo delež lokalno pridelanih živil, predvsem v prehrani, lahko ugodno vplivamo na **zagotavljanje virov živil** in **zmanjšanje možnosti pomanjkanja mikrohranil**.
- ✓ **Boljša senzorična vrednost** (vonj, okus, izgled, struktura). Potrošniku so slovenske sorte poznane, navajen je na določene okuse, izgled.

(Vir: Nacionalni inštitut za javno zdravje).



Hrana od daleč  
ni tako sveža.

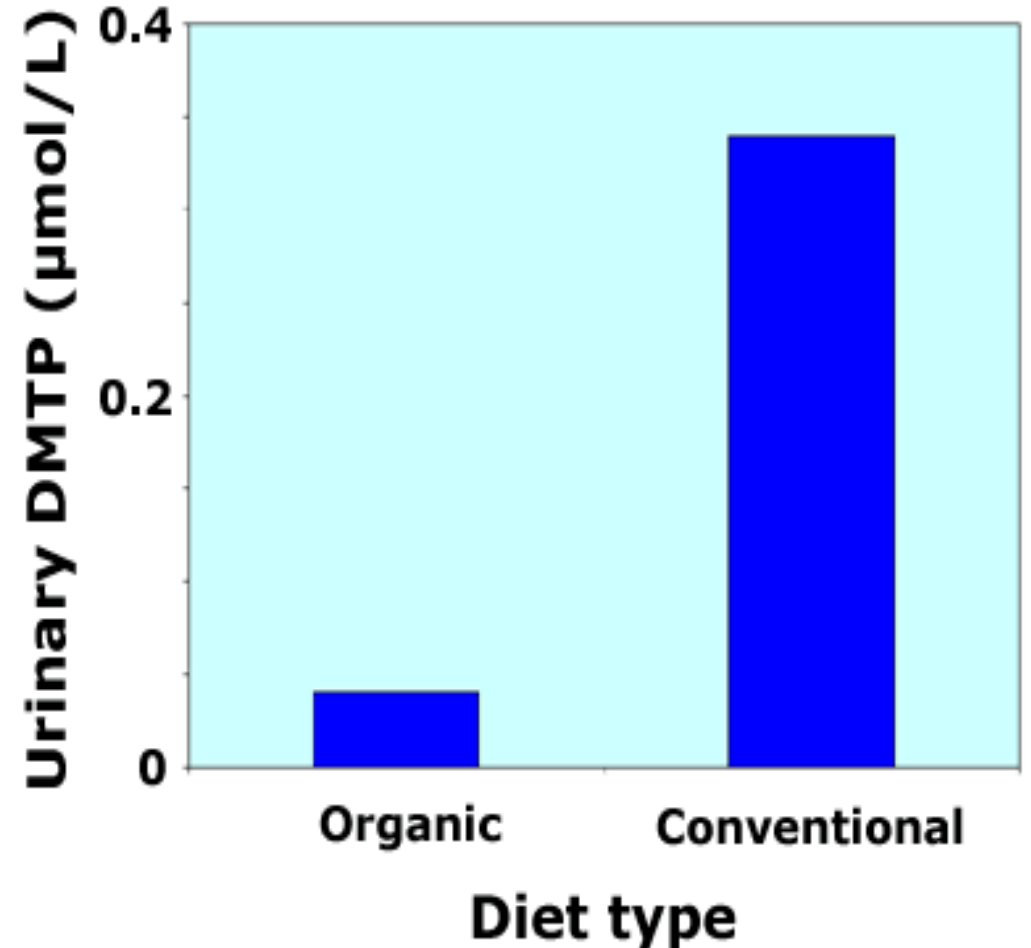
Predstavljamo **LOKALNO** kakovost

[www.lokalna-kakovost.si](http://www.lokalna-kakovost.si)

REPUBLIKA SLOVENIJA  
MINISTRSTVO ZA KMETIJSTVO IN KOLJE

# Zakaj ekološka živila v šolah in vrtcih?

- Rezultati analiz: vrednosti DMTP pri otrocih, ki so se prehranjevali z ekološkimi živili, so statistično značilno manjše v primerjavi z otroki, ki so jedli konvencionalno hrano.
- Primerjava ostankov metabolitov organofosfornih insekticidov v urinu otrok, ki so se prehranjevali z ekološkimi živili vs. s konvencionalnimi živili.
- **DMTP vrednosti so bile v povprečju 9-krat večje pri otrocih, ki so uživali konvencionalno prehrano.**



Curl, C. L. et al., 2003. Organophosphorus Pesticide Exposure of Urban and Suburban Preschool Children with Organic and Conventional Diets. Environmental Health Perspectives, Vol.111, No 3.

# Vključitev lokalnih ekoloških živil v javne ustanove – zelena javna naročila

## Pogoji za pridelovalca /predelovalca:

### Primarna živila (pridelki):

- Aktivna kmetija, osnovna kmetijska dejavnost,
- Registracija v evidenco živilskih obratov,
- Kontrola zemljišč za rastlinsko pridelavo.

### Predelana živila:

- Ureditev prostora za predelavo,
- Registracija dejavnosti
- HACCP ali smernice lastne kontrole,
- Registracija v evidenco živilskih obratov,

Od 1.1. 2015 je potrebno izstaviti e-račun (do 5 računov lahko preko UJP).

# Zelena javna naročila - oskrba javnih zavodov z lokalnimi ekološkimi izdelki

- Javno naročanje živil določa Uredba o ZeJN minimalen delež ekoloških živil (10%) in spodbuja naročanje čim več ekoloških živil ter živil, ki so v povratni oziroma enotni embalaži ali embalaži iz obnovljivih surovin ali recikliranih materialov.
- Možnost **izločanja sklopov živil do 20 % celotne vrednosti izven javnega naročila** in vključitev lokalnih pridelovalcev, če to skupaj ne presega **80.000 eur**. Priporočila za zeleno javno naročanje so na spletnih straneh MKGP.
- Primer dobre prakse Občina Sevnica, ki ima zaposleno osebo za svetovanje in pomoč pri javnem naročanju živil iz lokalnega okolja.
- Več o kratkih verigah:  
[http://www.mkgp.gov.si/fileadmin/mkgp.gov.si/pageuploads/podrocja/Kmetijstvo/Promocija\\_SI\\_kmetijstva/Anketa - Porocilo.rtf](http://www.mkgp.gov.si/fileadmin/mkgp.gov.si/pageuploads/podrocja/Kmetijstvo/Promocija_SI_kmetijstva/Anketa_-_Porocilo.rtf)
- Javni zavodi na leto porabijo okoli 140 mio eur za nakup živil.

# Največji izziv na področju ekoloških živil – POVEZOVANJE!

- **Skupen nastop na trgu;** potrošnik ima vedno manj časa, njegova vpletenost v nakup živil je pogosto odvisna od razpoložanja, dostopnosti do hrane in časa, ki ga lahko nameni nakupovanju (Salomon in sod., 2012) – **povezujmo se in združimo ponudbo!**
- Obseg in raznolikost ponudbe!
- Zmanjševanje stroškov za trženje!
- Informiranost in izmenjava izkušenj!
- **Formalizacija povezovanja v skupine in organizacije proizvajalcev!**



# Primeri dobrih praks na področju povezovanja

Poleg strokovnih združenj v SVS – npr. Združenje za ekološko kmetovanje SVS, Društvo za promocijo prleških ekoloških dobrot <http://www.ekoprlekija.si/>, Društvo za biodinamično kmetovanje v Podravju, Društvo Deteljica,...

- Zadruga **DOBRINA** z.o.o. <http://www.zadruga-dobrina.si/>
- **EKO podeželje** z.o.o. <http://www.eko-podezelje.si/>
- Kmetijska zadruga **Šaleška dolina** [www.ekodar.si](http://www.ekodar.si)
- Kmetijska zadruga **Rače** <http://www.kz-race.si/sl/aktualno>
- **Vila Natura** <http://www.vila-natura.si/>





# Primeri dobrih praks na področju povezovanja

- GIZ EkoKrepko Logatec <http://www.giz-ekokrepko.si/>
- Zadruga **JARINA** z.o.o. <http://www.jarina.si/>
- **SPES** Slovenski pridelovalci ekološkega sadja
- **DEŽ** Društvo ekoloških žitarjev
- Sodelovanje **dveh ekoloških kmetij**  
Kosec in Zadavec <http://ekomeso.si/>



# Primeri dobrih praks na področju ekološkega kmetovanja in izobraževanja

- Šolski ekovrt (Inštitut za trajnostni razvoj);
- Strokovne konference (Fakulteta za biosistemske vede v Mariboru);
- Eko prazniki (Ljubljana, Maribor, **Brežice, Krško,..**);
- Eko portal (spletne strani ITR)
- Posveti v organizaciji društev, zavodov in drugih
- Povezovanje v društva in zvezo (na lokalnem nivoju in na nacionalnem – možnost strokovnih ekskurzij, ogledov,..);
- Šolske sheme sadja, zelenjave, dan slovenske hrane, tradicionalni slovenski zajtrk.
- **Ali je preveč ambiciozno – naj bo tudi slovenski EKOLOŠKI zajtrk in slovenski dan EKOLOŠKE hrane!**



# Program “Šolski ekovrt”



- V projekt je vključenih 150 šol iz celotne Slovenije!
- Spodbuja **oblikovanje šolskih ekovrtov (ŠEV)** na šolah in vrtcih in jim pri tem nudi **strokovno podporo**. Spodbuja **izmenjavo izkušenj** med šolami in mentorji. Pomaga pri razvoju rabe ekovrta pri pouku.
- praktična vzgoja za trajnostni razvoj – šolski ekovrt je sodoben učni pripomoček!

## CILJI:

- Vsem otrokom omogočiti živ stik z vrtom in razumevanje (ekološke) pridelave hrane. Pa tudi: ...odlična podpora **uvajanju ekoživil** v šolske/ vrtčevske kuhinje in **shemi šolskega sadja**.
- Več informacij na spletni strani **ITR:**<http://www.itr.si/>



# Druge možnosti in nove ideje, koncepti.....

- Turistične kmetije, ki obenem ponujajo svoje izdelke gostom in so prepoznavne tudi na spletu.
- Trženje na način »naberi si sam«, kjer si stranka sama na njivi ali v sadovnjaku nabere zaželeno količino in plača po nekoliko nižji ceni.
- Prodaja iz potujoče prodajalne oz. s tovornjakom ali kombiniranim vozilom (potujočo stojnico) ob določenih urah in mestih na nekoliko oddaljenih lokacijah, če obstaja organizirano povpraševanje za nakup.
- Organizirana prodaja na domu, kjer je več pridelovalcev lahko zavezanih prodajati na domu.
- Prodaja na daljavo z dostavo paketov za nekatere izdelke.
- Prodaja preko interneta.
- Skupnostno naročanje in prodaja v manjši trgovini.
- Prodajni avtomati za različne izdelke.
- Prodaja restavracijam in kantinam v javnih ustanovah.
- Dostava pripravljene hrane ali organiziranje »cateringa«.
- Koncept hitre prehrane, ki ponuja samo ekološko in lokalno hrano.
- Organiziranje ekoloških - lokalnih kotičkov v supermarketih

# Možnost podpor za trženje in promocijo v okviru PRP 2014 - 2020

Sredstva za:

- Trženje;
- Povezovanje;
- Investicije.



Povezava na PRP 2014 – 2020 na spletni strani MKGP, tudi povezava na razpise in ostale informacije v zvezi z ekološkim kmetovanjem.

# Možnosti podpor za trženje oz. promocije v okviru PRP 2014 - 2020

- M03 – Sheme kakovosti za kmetijske proizvode in živila

**3.2 – Podpora za dejavnosti informiranja in promocije, ki jih izvajajo skupine proizvajalcev na notranjem trgu**

**3.1 – Podpora za novo sodelovanje v shemah kakovosti**

Prikaz dobrih praks iz ukrepov za promocijo: V obdobju PRP 2007- 2014



# Možnosti podpor za trženje oz. promocije v okviru PRP 2014 - 2020

- **M04 – Naložbe v osnovna sredstva**
  - 4.1 – Podpora za naložbe v kmetijska gospodarstva
  - 4.2 – Podpora za naložbe v predelavo/trženje in/ali razvoj kmetijskih proizvodov
- **M06 – Razvoj kmetij in podjetij**
  - 6.1 – Pomoč za zagon dejavnosti za mlade kmete



# Možnosti podpor za trženje oz. promocije v okviru PRP 2014 - 2020

- **M09 – Ustanovitev skupin in organizacij proizvajalcev**
  - 9.1 – Ustanavljanje skupin in organizacij proizvajalcev v kmetijskem in gozdarskem sektorju
- **M16 – Sodelovanje**
  - 16.1 – Podpora za ustanovitev in delovanje operativnih skupin evropskega partnerstva za inovacije na področju kmetijske produktivnosti in trajnosti
  - 16.4 – Podpora za horizontalno in vertikalno sodelovanje med udeleženci v dobavni verigi za vzpostavitev in razvoj kratkih dobavnih verig in lokalnih trgov ter za promocijske dejavnosti na lokalni ravni, ki so povezane z razvojem kratkih dobavnih verig in lokalnih trgov



# Možnosti podpor za trženje oz. promocije v okviru PRP 2014 - 2020

- Skupni projekti v okviru sredstev CLLD (**Uredba o izvajanju lokalnega razvoja, ki ga vodi skupnost v programskem obdobju 2014–2020**), vključitev v Lokalne akcijske skupine kot posamezniki ali društva ter oblikovanje Lokalnih razvojnih strategij, v katerih si prizadevamo, da bo eden od ciljev razvoj ekološkega kmetijstva.
- V Sloveniji je v programskem obdobju 2007 – 2014 delovalo 33 LAS, nastalo je veliko dobrih idej in projektov.....

**Kjer je volja, je tudi pot...**

**Skupaj smo močnejši, opaženi in uslišani!**

## **Fotografije:**

Inštitut za trajnostni razvoj, Ljubljana

Fakulteta za kmetijstvo in biosistemske vede, Univerza v Mariboru

## **Pogoji za uporabo gradiva oziroma v njem uporabljenega materiala**

Gradivo je namenjeno izobraževanju udeležencev – zavezancev za Usposabljanja za ekološko čebelarstvo v okviru PRP 2014-2020 v letu 2015, v izvedbi ITR in FKBV ter podizvajalca FV,  
ter za individualno študijsko uporabo drugih zainteresiranih.

Uporaba za druge namene ni dovoljena.