

System AMAP pro ekologické zemědělce nejen ve Francii

To je to, co mi dodává chuť pokračovat!

Patrick Monnot, zastánce ekologického chování a ochrany přírody, který žije v České republice již třináctým rokem, získal informace o způsobu přátelského obchodování s ekozemědělci AMAP na výstavě, kterou navštívil loni v listopadu v Paříži. Přestože sám je technikem a zabývá se projektem výroby automobilu na obnovitelné palivo, stal se příznivcem konzumace biopotravin. Tento systém jej proto velmi oslovil. Rád by se stal pomocníkem skupině zákazníků, kteří by se „svým“ ekozemědělce spolupracovali podle zásad AMAP. Redakci BIO předal informace o tomto způsobu „nakupování“ biopotravin.

Inspirace nového, přijatelnějšího, způsobu obchodování se zemědělskými produkty a zejména bioprodukty přišla až z Japonska. Tam funguje systém pod názvem **Teikei** již 40 let a stal se inspirací pro USA i Evropu (ve Velké Británii funguje stovka takových skupin a ve Francii třicet). Je to vlastně způsob, kdy určitá komunita podporuje zemědělce. Po světě mají tato hnutí různý název. Francouzský model se jmenuje **Association pour le Maintien de l' Agriculture Paysanne (AMAP)** – Sdružení pro podporu rolnického zemědělství. Funguje ve Francii již deset let a je spojen především s ekologickým hospodařením na půdě. (V minulém čísle BIO bylo avizováno setkání s Timem Crabree z Dorsetu, který organizuje zřejmě obdobný systém.)

Je to systém, který pomáhá překlenout cestu mezi výrobcem potravin a zákazníkem, a také reaguje na poměry, které s sebou přinesly obchodní řetězce. Ty stlačují výkupní ceny a dávají zemědělcům takové podmínky na termíny dodávek, na standardnost zboží, že jim drobní zemědělci nemohou vyhovět. Také termíny zaplacení jsou velmi dlouhé. Je to situace všeobecně známá.

Systém respektuje přátelské a seriózní vztahy mezi zemědělce a jeho zákazníky. Zemědělec dostane zaplacení předem, a tak má existenční jistotu, může zkusit pěstovat plodiny podle zájmu zákazníků. Funguje zde solidarita se zemědělce v případě neúrody nebo naopak nadúrody, že zákazníci produkci odeberou – jednou budou mít více rajčat jindy zase zelí nebo pórků. Zákazníci mohou uzavřít smlouvy i s dalšími zemědělci.

Jak tedy konkrétně vypadá fungování tohoto systému. Zemědělec uzavře se skupinou zákazníků z měst smlouvu o dodávkách potravin: zeleniny, ovoce, masa, vajec... Zákazníci se ve skupině dohodnou a pravidelně se střídají v dovozu potravin do města. Také se zavazují odpracovat alespoň dvě hodiny na farmě. Mají přehled o čerstvosti produktů a způsobu jejich vypěstování.

V každé takové uzavřené smlouvě platí povinné principy: 1) Zákazníci a zemědělec se vyhledávají nejvýše do vzdálenosti 100 km. 2) Smlouvu uzavírá jen se zemědělce, který má certifikát na produkci. 3) Produkce se nakoupí předem, zaplatí se většinou směnkou. 4) Cena je výhodná pro obě strany. 5) Zákazníci farmu navštíví před uzavřením smlouvy a vyfotografují se. 6) Je ustaven výbor skupiny. 7) Náležitosti smlouvy: jména stran, datum uzavření, ceny a míra tolerance spotřebitelů vůči klimatickým vlivům.

Toto je určitý modelový příklad smlouvy, která se může měnit podle místních podmínek a přání ekofarmáře i zákazníků.

Obě strany, zemědělec i zákazník, jsou obohaceni nejen o rozměr ekonomické jistoty, ale vznikají zde užší přátelské kontakty. Všichni trochu „investují“ do života skupiny: vzájemně se informují, vychovávají a děti mají kontakt se zvířaty při návštěvách farmáře. Vyměňují si také recepty a pořádají společné ochutnávky, nebo mohou vydávat zpravodaj o životě sku-

piny, dokonce slaví společně nějakou rodinnou událost – narozeniny, svatbu nebo dožínky.

Krátký příběh jedné chovatelky ovcí z oblasti Toulouse, který byl zveřejněn v informačním letáku o systému AMAP, vysvětluje význam tohoto obchodu jednoznačně.

Fabienne nemohla nabídnout jehňata pro výkup, protože velkoobchodní organizace po ní chtěla jednodušší věc jehňat a cena by neumožňovala přežít.

BIO MŮŽE BÝT I MASO aneb cesta k biouheráku 2

Problémy s realizací masných bioproduktů – čekání na kečupový efekt



V předchozích odstavcích jsem uváděl důvody proč si myslím, že by bylo vhodné prozatím chovat hospodářská zvířata. Rád bych také popsal problémy s realizací biomasa, pro případné nové chovatele. Na začátku roku 2000 jsme se na naší farmě rozhodli, že přejdeme s celým, doposud konvenčním chovem, do ekologie. V té době jsme měli na farmě 140 prasnic a ročně jsme vykrmili asi 2500 prasat. Rozhodli jsme se tak proto, že jsme chtěli rozšířit ekologické hospodaření a dokázat, že lze produkovat při dobré rentabilitě i ekologicky. V té době vrcholila krize BSE a zdálo se, že bude velká poptávka po biomasu.

Na exkurzích, které jsem do té doby absolvoval jsem se nesetkal s tak velkým ekochovem. Při takové koncentraci zvířat, je velký tlak patogenů v chovu a většina konvenčních zemědělců to řeší preventivní medicací. Jedná se hlavně o odstavená selata, která předčasně (asi v měsíci stáří) ztratí matku s jejím mateřským mlékem. Aby toto velice stresující období selata ve zdraví překlenula, tak jsou jim podávány náhražky mléka a preventivní antibiotika. Tento postup je v ekochovech samozřejmě zakázán. Protože jsem na farmě již od roku 1998 aplikoval systém rodinného chovu, tak jsem náhražky ani preventivní medicace nepoužíval. V tzv. rodinkách totiž žijí prasnice se svými selaty do stáří třech měsíců a selata jsou plně kojena. S nimi se chová také plemenný kanec, který prasnice připustí i když kojí. Dosahujeme tak podobného efektu jako v běžném chovu krav. Ta také produkuje mléko téměř do dalšího porodu. Mladé přitom využívá ochranných látek z mateřského mléka. Tento systém byl základním předpokla-

dem přechodu našeho chovu prasat do „bio“ – ekologické kvality.

Dalším neméně důležitým předpokladem bylo zabezpečení krmivové základny. Museli jsme koupit od ostatních ekozemědělců asi 500 tun krmného obilí za rok. Kdo zná strukturu zemědělské ekopůdy, tak ví, že převážná většina je travních porostů. V roce 2000 také většina podniků měla produkci zatím v přechodném období. Takových krmiv můžeme zkrmovat pouze omezené množství. Byl to docela velký problém a my dováželi krmiva z celé republiky. Do dnešního dne jsme popsali spolu s kolegou Keljarem 20000 řádků programu receptor krmiv. Abychom dodrželi správnou bilanci živin u nás i u dodavatelů, museli jsme většinu našeho hnoje kompostovat a v rámci kooperace jim výsledný kompost nabízet. Takže díky biochovu prasat jsme se naučili nové výrobě. I když jsme neobdrželi předpokládanou dotaci, rád na to vzpomínám.

(vha)

Na konci roku 2000 jsme začali vyjednávat se zástupci obchodních řetězců. Na to vzpomínám nerad. Znechucení jejich vyřídilským chováním jsme se v roce 2001 rozhodli navštívit Biofach, a tam také začala naše exportní činnost. Kvůli tomu, abychom mohli vyvážet do EU, musela u nás a také u našeho smluvního zpracovatele Kostecké uzeniny a.s., proběhnout kontrola německou kontrolní organizací. Ta u nás strávila dva dny. Certifikát jsme ovšem obdrželi až za čtyři měsíce. Mezitím jsme prodávali bioprasata za konvenční cenu. Když potom v září odjel první kamion, tak jsme si mysleli, že „máme vyhráno“.

Velkým zklamáním byla nespokojenost našeho německého partnera. Naši čuníci byli prý příliš tuční, a tak se snažili snížit jejich cenu. Na některých exkurzích jsme viděli, že to, co se toleruje německému biozemědělci, by u nás absolutně neprošlo. Nejhorší bylo ale asi zjištění, že sušené pivovarské kvasnice, které nám zakázali krmit, oni vesele v nemalém podílu zkrmovali. Právě pivovarské kvasnice díky vysokému obsahu proteinů pomáhají zlepšit zrnašlost zvířat. Pro toto nekorektní chování jsme změnili odběratele a začali jsme dodávat do Itálie.

Josef SKLENÁŘ
POKRAČOVÁNÍ PŘÍŠTĚ