

Prodejna zahrádkářských přebytků – inspirativní model lokální potravinové ekonomiky pro nejistou dobu

Nenápadná budova v centru dvanáctitisícových Boskovic (obr. 1) skrývá jeden z nejinspirativnějších modelů možné transformace potravinového systému k větší stabilitě, odolnosti a udržitelnosti, se kterým jsem se během patnáctiletého výzkumu setkal. „Prodejna zahrádkářských potřeb a přebytků“, která v budově sídlí, naplňuje principy potravinové relokalizace, propojení producenta a spotřebitele a ekonomické dostupnosti kvalitních potravin. Navíc umožňuje šíření zahrádkářských znalostí ve všech generacích zahrádkářů.

Smyslem prodejny není tvorba zisku, ale vytvoření prostředků pro další aktivity a provozní náklady místní ZO ČZS. Jak tento unikátní inkubátor alternativní potravinové ekonomiky funguje? Prodejna nabízí vedle běžného sortimentu dodávaného ze zahrádkářského velkoobchodu komisní prodej přebytků, které sem nosí místní zahrádkáři. Nezáleží na tom, zda jsou členy ČZS. Cenu nabízeného ovoce a zeleniny určí sami prodávající a je obvykle nižší než v běžných místních obchodech. Nabízené potraviny jsou čerstvé, místního původu a jsou označeny jménem prodejce, takže kupující ví, čí potraviny jsou v nabídce. Do prodejny dodává produkci ze své zahrádky 500 místních občanů. Sortiment jimi dodávaného zboží kopíruje průběh zahrádkářské sezony – brzy na jaře dominuje zeleninová a květinová přísada, později převažují jahody a na podzim ovoce jako švestky, jablka a hrušky. Oblíbené jsou ale také pokojové a řezané květiny, sirupy a zavařeniny. Prodejnu denně navštíví 150 až 180 zákazníků. Prodejna si nechává určité procento z ceny prodaného zboží. Na celkových tržbách se komisní prodej zahrádkářských přebytků podílí přibližně dvěma třetinami.



Z příjmů prodejny (jak z komisního, tak běžného prodeje) spolek financuje kroužek Mladých zahrádkářů a zahrádkářskou poradnu, na kterou se jednou měsíčně mohou zdarma obrátit všichni místní občané. Jako stálé poradenské centrum působí i samotná prodejna (obr. 2), neboť prodávачky (jež nejsou dobrovolnice, ale pobírají plat) jsou připraveny zákazníkům poradit s běžnými zahrádkářskými problémy. V areálu budovy, ve které je prodejna, se nachází také prodejní dvůr a výuková zahrada se záhony, ovocnými stromy a lavičkami. Areál slouží v létě i jako společenské centrum, kde se mohou návštěvníci posadit s kávou. Aniž to o sobě dává hlasitě vědět, představuje boskovická prodejna lokální laboratoř možné proměny potravinového systému, a to i ve větším měřítku. Prodejna funguje od poloviny 70. let a lze ji tedy označit za předchůdce dnešních snah o potravinovou relokalizaci, jako jsou farmářské trhy, komunitou podporované zemědělství nebo komunitní zahrady zaměřené na prodej své produkce. Na rozdíl od těchto iniciativ, jež v mnoha případech oslovují jen sociálně úzce vymezené a málo početné společenské vrstvy, a které často nemají dlouhého trvání, se boskovická prodejna může vykázat dlouhodobou stabilní existencí a popularitou u široké veřejnosti. Význam tohoto reálně existujícího modelu alternativní potravinové ekonomiky navíc v dnešní době dramaticky narůstá. Místní potravinový systém, jehož ústřední součástí je prodejna, totiž nabízí odpovědi na řadu klíčových výzev, s nimiž se při hledání odolnějšího potravinového systému v rychle se měnícím světě potýkáme. Pravidelní



čtenáři tohoto seriálu si vzpomenou na velké množství ovoce a zeleniny, které mnozí čeští zahrádkáři vypěstují (článek Lucie Sovové; 5/2019) a z něhož řada z nich velkou část rozdává (článek Petra Daňka; 4/2019). Kromě potěšení blízkých autentickým darem je častou motivací pro sdílení přebytků snaha zabránit vzniku potravinového odpadu. Daniel Sosna ve svém článku (5/2020) ukázal, jak málo čeští zahrádkáři plytvají potravinami (desetina evropského průměru). Boskovická prodejna nabízí návod, jak míru odpadu ještě více zredukovat, neboť v Česku zcela běžné rozdávání doma vypěstovaných potravin v okruhu rodiny a známých rozšiřuje o komisní prodej. A právě v této ekonomické rovině spatřuji největší příslib boskovického modelu. Petr Daněk (4/2019) charakterizoval zahrádky jako „netržní ostrov“ a ukázal, že pětina spotřeby ovoce a zeleniny se v českých domácnostech odehrává mimo ekonomiku orientovanou na zisk. Boskovická prodejna tento alternativní ekonomický prostor dále rozšiřuje, a to inovativním a atraktivním směrem. Svým úspěšným provozem dokládá, vedle svého oficiálního cíle – vytvoření zdrojů pro spolkovou činnost – existenci ekonomického modelu, jenž je namísto tvorby zisku pro vlastníky orientován na ideál zdravých místních potravin za dostupnou cenu pro všechny.

Petr Jehlička
Katedra geografie,
Open University,
petrjehlicka90@gmail.com
Foto autor
Text vznikl v rámci projektu
GA ČR (19-10694S)

