# *Az alternatív élelmiszer-ellátó rendszerek meghatározásának és csoportosításának tényezői*

**KUJÁNI KATALIN**

**Kulcsszavak: alternatív élelmiszer-ellátó rendszer, rövid ellátási lánc, termelői hálózat, helyi termék.**

## ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

**A Közös Agrárpolitika 2015–2020 közötti időszakában az unió kiemelten kezeli a termelő és fogyasztó kapcsolatának megerősítését, ennek céljából külön támogatási területként a rövid ellátási lánc tematikus alprogramot hozta létre. A program hangsúlyos szerepet kap a hazai vidékfejlesztési programok között is, aminek megvalósítására a Magyarországra jutó 3,4 milliárd euró támogatás nyújt lehetőséget. Ezért a rövid ellátási lánc mint új eszköz adja a tanulmány aktualitását, amelynek elsődleges célja a napjainkban használt szerteágazó fogalmak rendszerezése. Az alternatív élelmiszer-ellátó hálózat, a területhez kötődő élelmiszerrendszer és a rövid élelmiszer-ellátó lánc megnevezéseket gyakran alkalmazzák egymás szinonimájaként, mégis lényeges különbségek akadnak a fogalmak között.**

**A tanulmány második célkitűzése egy domináns európai modell megnevezése és adaptálása a nemzeti vidékfejlesztési programokhoz. A definíciók értelmezése és európai esettanulmányok elemzése mutatott rá a modelleket befolyásoló tényezőkre (helyi termék, minősített termék, biogazdálkodás, állami/regionális támogatás, szabályozás, direkt értékesítés, rövid élelmiszerlánc, csoportos kezdeményezések, innováció, szaktanácsadás és oktatás). Ezek összehasonlító vizsgálatai alapján megállapítható, hogy nincs egy általános modell, amely egységesen alkalmazható lehetne más országokba. Minden régió sajátos adottságaitól és lehetőségeitől függ, hogy mely csatornákat, védjegyeket, szabályozási formákat vezeti be.**

**Az európai vidéki élelmiszer-ellátó rendszerek diverzitását bizonyítja a tényezők szerinti csoportosítás eredménye is. Eszerint megkülönböztethetők erősen fejlett közvetlen értékesítéssel és rövid élelmiszerláncokkal rendelkező régiók (Közép-Pireneusok [Fr], Abruzzo [IT]), fejlett termelői szövetkezetek által a rövid élelmiszerláncokban részt vevő régiók (Bajorország [G], Alentejo [P], Andalúzia [E]) és végül hagyományosan fejlett közvetlen értékesítéssel rendelkező régiók (Tesszália [GR], Nicosia [CY], Dél-Alföld [HU]).**

**Az élelmiszer-ellátáson túl a területi igényekhez kötött élelmiszer-ellátó rendszerek jelentős vidékfejlesztési funkcióval is bírnak. A tényezők és esettanulmányok alapján elvégzett második csoportosítás támasztotta alá ezt a hipotézist. Ennek alapján háromféle, jól elkülöníthető helyi rendszer nevezhető meg: „társadalmi felelősségvállalásra épülő kapcsolatok", „helyi termékekre épülő kereskedelmi rendszerek" és végül „horizontális termelői kapcsolatrendszerek".**

## A KUTATÁSOK HÁTTERE

A 2010–2012 között lezajló Altafoodss – a Grundtvig[1] *Egész életen át tartó tanulás* európai uniós program finanszírozásában – az alternatív élelmiszer-ellátó rendszerek tanulmányozásával foglalkozott, és az új ismeretek adaptálási lehetőségeit nyolc európai partnerrégióban[2] vizsgálta meg. A program nevét az angol *Alternative Agro-Food Supply System* megfogalmazásból kapta, ami magyarul *Alternatív Élelmiszerellátó Rendszerek*et jelent. A projekt kiemelt törekvéseként nevezte meg a különböző alternatív módszerek rendszerezését és az eltérő gyakorlatok integrálási lehetőségeinek vizsgálatát a felnőttoktatásban. Ennek keretében közel ötven esettanulmányt ismertek meg és jegyeztek le a résztvevők, amelyek jelen tanulmány kutatási anyagát képezik.

Az Altafoodss projekt eredményeit egészíti ki továbbá a doktori kutatásaim részeként végzett franciaországi elemzés[3], amely a rövid élelmiszerlánc fejlődésével foglalkozik és a kisméretű gazdaságok ökonómiai és társadalmi fenntarthatóságára helyezi a hangsúlyt.

## A DEFINÍCIÓK RENDSZEREZÉSE

Az alternatív élelmiszer-ellátó hálózatokkal (néhány esetben rendszerekként említett) számos tanulmány foglalkozott, amelyek egyetértettek abban, hogy az „új" vagy „alternatív" élelmiszerláncok a megújuló vidékfejlesztés kulcstényezői (*Marsden, 1998; Renting et al., 2003; Hinrichs, 2000*). Következésképpen ezekre a fogalmakra (melyek a gyakorlatban leginkább alulról jövő kezdeményezésekként jelennek meg) érdemes úgy tekinteni, mint új vidékfejlesztési eszközökre, amelyek „kulcsszerepet" játszanak a vidéki és városi lakosság kapcsolatrendszerének revitalizálásában. A téma aktualitása és szerteágazó irodalma miatt fontosnak tartom rendszerezni a rövid élelmiszerláncok és hálózatok definícióit és szerepeit, hogy a tanulmányban tárgyalt feltételrendszerek értelmezhetők legyenek.

Az első kutatások között *Marsden (1998)* állapította meg, hogy az élelmiszerpiacok felértékelődése a társadalom változó igényeinek köszönhető, és ezen piacok a jó minőségű és helyi termékek irányába differenciálódnak. Ezt a megállapítást tovább finomítva *Renting és mtsai (2003)* tanulmányukban rámutattak arra, hogy az európai országokban kialakuló alternatív élelmiszer-ellátási hálózatokat a helyi szinten megjelenő fogyasztói igényeken túl meghatározzák a termelői és mezőgazdasági feltételek is (pl.: biológiai, integrált gazdálkodás, illetve a termelést végző gazdaság nagysága, formája, a termékek feldolgozottsága stb.). Ezek a különbségek a regionálisan kialakult mezőgazdasági technológiák, a területi adottságok, a kulturális és gasztronómiai sajátosságok sokszínűségére, valamint a nemzeti szabályozási és politikai eszközök alkalmazására épülnek.

A téma elméleti megközelítését a *területhez kötött élelmiszerrendszerek* (*SYAL – Systèmes agroalimentaires localisés, Localised Agri-food Systems*) fogalma jelenti, amely egyesíti az élelmiszer-csatornákat érintő és területfejlesztési elemzéseket. Ennek keretében vizsgálja gazdasági tevékenységek funkcióit (mint az élelmiszerelőállítás, -feldolgozás, -értékesítés), a téma

[1] A Grundtvig alprogram célja, hogy európai együttműködési tevékenységek révén elősegítse a felnőttoktatás európai dimenziójának kialakulását. További információ: *www.tpf.hu*.

[2] Ciprus – Nicosia, Franciaország – Közép-Pireneusok (Midi-Pyrénnées), Görögország – Tesszália, Magyarország – Dél-Alföld, Németország – Bajorország, Olaszország – Abruzzo, Portugália – Alentejo, Spanyolország – Andalúzia.

[3] A 2010. októbere és 2012. októbere között, a Francia Köztársaság ösztöndíjasaként (Midi-Pyrénnées régióban) végzett doktori kutatások részeredményei publikálásra kerültek *A Falu* c. folyóiratban (*Kujáni, 2012a*) és a PEME konferencia keretében (*Kujáni, 2012b*).

kulturális beágyazódását (oktatás, helyi kulturális hagyományőrzés stb.) és hatását a vidéki tevékenységek diverzifikálódására (vidéki turizmus, együttműködések, civil kezdeményezések, képzések stb.). Ennek az újszerű elemzési módnak a célja megérteni és vizsgálni a szinergiát (azaz a kapcsolatok mélységét, formáit és minőségét) a különböző vidékhez kötődő tevékenységek között azért, hogy képes legyen behatárolni a helyi termelést és az ahhoz kapcsolódó speciális értékeket (mint a hagyományos, illetve helyi termékek, a terület identitása, a védjegyek stb.) (*Canada – Muchnik, 2011*).

A területhez kötődő élelmiszerrendszereken belül megkülönböztethetők alternatív élelmiszer-ellátó hálózatok, rövid élelmiszerláncok és közvetlen értékesítés a szereplők szervezettségének szintje és száma szerint. Az *alternatív élelmiszer-ellátó hálózat* (*alternative food network, le réseau alternatif de l'agroalimentaire*) azt a sokszínű európai struktúrát jelenti, amely egy kiterjesztett horizontális kapcsolatrendszerként is értelmezhető a termelők, a fogyasztók és a további vidéki és városi szereplők között. Célja, hogy megossza a résztvevőik között az erőforráshoz jutás költségeit, az információkat, tapasztalatokat stb. (*Tóth – Strén, 2012*). E kapcsolatrendszerek testesítik meg az élelmiszer-ellátást a hagyományostól vagy alternatívtól a szabványosított ipari módszerekig (*Murdoch et al., 2000*).

A hálózatok széles kapcsolati viszonyait szűkítve a *rövid ellátási lánc (circuits courts, short supply chain*, továbbiakban REL) definíciója adódik, amely határozottabban kezeli a fogalomba sorolható tevékenységek és kontaktusok körét. A rövid ellátási lánc fejlesztése, működtetése olyan új módszert jelent az európai vidékfejlesztésben, amelyet a *Közös Agrárpolitika* (továbbiakban KAP) reformja során kiemelt szerepe is bizonyít. Az *Európai Bizottság* a 2013. december 17-én hatályba lépett – a KAP változtatásaival összhangban lévő – 2015 és 2020 közötti Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alap (EMVA) forrásainak felhasználására vonatkozó rendeletében[4] a rövid ellátási láncok támogatását a négy lehetséges tematikus alprogram közé helyezi (1. kisgazdaságok, 2. fiatal gazdák, 3. hegyvidéki területek, 4. rövid ellátási láncok) és kiemelt szerepet biztosít számára. Emellett a rendelettervezet tartalmazza az ellátási csatornák szervezését és a kockázatmenedzsment fontosságát is, amely a minőségi alapanyag-előállító kisgazdaságok hatékonyabb, nagyobb mértékű integrációját helyezi előtérbe.

Az Európai Bizottság az említett rendeletében a következőképpen definiálja a rövid ellátási láncot: olyan élelmiszerlánc, amely szabályozza a gazdasági résztvevők számát, elkötelezett az együttműködések, a helyi gazdaságfejlesztés iránt és meghatározza, lerövidíti a földrajzi és társadalmi értelemben vett termelő-fogyasztói kapcsolatokat.

Tehát a rövid ellátási lánc fogalma már sokkal szűkebb körűen értelmezi a gazdálkodók és vásárlók közötti kapcsolatrendszert, ugyanakkor a fejlesztési prioritások, a szerveződések és a helyi termékek értelmezése terén tagországonként lényeges eltérést mutat. Ennek okán a továbbiakban a tágabb értelmezésű alternatív élelmiszer-ellátó hálózatok kifejezést alkalmazom, mivel a kutatás eredményei maguk is túlmutatnak a rövid ellátási lánc kapcsolati típusain, illetve jelen tanulmány elsősorban az élelmiszerek értékesítésére koncentrál, ezért az ellátási lánc helyett az élelmiszerlánc vagy -hálózat fogalmait kívánom használni.

Vidékfejlesztési szempontból fontos részleteiben is megemlíteni, hogy az alternatív hálózatok jelentősége a hozzáadott érték

[4] Az Európai Parlament és a Tanács 1305/2013/EU rendelete (2013. december 17.) az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alapból (EMVA) nyújtandó vidékfejlesztési támogatásról és az 1698/2005/EK tanácsi rendelet hatályon kívül helyezéséről.

előállításában és a vidéki térségek fejlesztésében található. *Bálint (2011) kutatásai szerint akár 2,5-szeres multiplikátorhatással is bírhat a helyi értékesítés a helyi gazdaság, a turizmus és a foglalkoztatottság fejlesztésében.*

*Fehér (2012, 2007)* és *Csíkné (2010)* hangsúlyozzák, hogy a közvetlen értékesítés az egyik legjobban alkalmazható forma a kistermelői jövedelmek növelésére és a kiskereskedelmi szektor „árprés" hatásának kivédésére. Azaz a minőségi, valamint a helyi termékek előállítása és értékesítése egyértelműen katalizálja a kis és közepes gazdaságok fenntartható fejlődését. Mindazonáltal ezeknek a termelőknek sokkal nagyobb figyelmet kellene szentelniük a helyi szintű igények változásainak nyomon követésére és kielégítésére (*Ilbery – Maye, 2005*).

## AZ EURÓPAI MÓDSZEREK CSOPORTOSÍTÁSA

Az Altafoodss által összegyűjtött esettanulmányok és az élelmiszer-ellátó hálózatok szélesebb körű értelmezése alapján áttekinthetővé váltak a projekt partnerrégióiban meghatározó értékesítési csatornák és módszerek, amelyek az alternatív kereskedelmi gyakorlatok újabb fajta csoportosítását tették lehetővé

*a)* közvetlen termelő-fogyasztó kapcsolatok egy vagy kettő köztes szereplővel, szervezettel végzett értékesítés;

*b)* egyéni vagy csoportos módon végzett értékesítési csatornák (1. táblázat).

Az új kategóriák szempontjából lényeges, hogy a termelők önállóan vagy csoportosan végzik az értékesítést, mivel az eltérő tevékenységek különböző kompetenciákat, beruházást és motiváltságot befolyásoló tényezőket igényelnek.

Az egyéni módon, közvetlen értékesítést folytató kis és közepes méretű gazdaságok nagy különbséget mutatnak a hazai és a külföldi tapasztalatok alapján. Míg a hazai viszonyok között a kistermelők, félig önfenntartó gazdaságok inkább kiszorulnak a csoportos tevékenységekből és egyéni módon (elsősorban piacon és a gazdaságban) értékesítik kis mennyiségben termelt pro-

**1. táblázat**

**Az alternatív élelmiszer-ellátó csatornák csoportosítása**

| | | |
|---|---|---|
| Közvetlen értékesítés | Egyéni termelői értékesítési módszerek | Értékesítés a gazdaságban (gazdabolt)<br>Gazdaudvar: vendégfogadás, étkeztetés, főzésoktatás<br>Értékesítés helyi gazdák által üzemeltetett boltban<br>Út menti árusítás<br>Mozgó bolt<br>Házhoz szállítás<br>Fogyasztói csoporton keresztül értékesítés (pl. szatyorközösség)<br>Webáruház<br>Szedd magad<br>Telepített élelmiszer-automaták |
| | Csoportos értékesítés | Szövetkezet vagy nonprofit cég által üzemeltett bolt<br>Egyesületi közös termelés, feldolgozás és/vagy marketing és/vagy közös értékesítéssel (üzlethelyiségben vagy házhoz szállítás) |
| Rövid élelmiszer-láncok | Értékesítés kiskereskedőnek a régión belül | Élelmiszer-kiskereskedő<br>Regionális üzletlánc<br>Biobolt, bioáruház<br>Egészséges élelmiszert értékesítő kiskereskedők<br>Ételkülönlegességeket árusító boltok<br>Diszkontok |
| | Értékesítés konyháknak a régión belül | Éttermek<br>Oktatási intézmények étkezdéi<br>Munkahelyi étkezdék |

*Forrás:* saját szerkesztés az Altafoodss projekt Nürnbergi zárójelentése, 2012 alapján

duktumaikat, addig a külföldi esettanulmányok ennek ellenkezőjére mutattak rá.

Ez azt jelenti, hogy főleg (Franciaországban, Spanyolországban, Cipruson, Görögországban és Olaszországban tapasztalt példák esetében) önálló kereskedelemre és marketingtevékenységekre is képes gazdák választják az egyéni értékesítést. Ez az a termelői kör, amely elegendő termelési potenciállal és megfelelő kompetenciával rendelkezik ahhoz, hogy az előállított érték képes legyen eltartani egy családot, illetve néhány esetben a feldolgozáshoz, értékesítéshez szükséges alkalmazottakat is. A gazdaságok többsége már korábban beruházott termékfeldolgozáshoz szükséges technológiákba vagy szállító-, értékesítő eszközökbe (hűtőkocsi, tollazó, húsfeldolgozó, joghurtkiszerelő, címkéző gépek stb.).

Az egyéni értékesítési módok nagyon változatos képet mutatnak a különböző országokban, melyek leginkább a termelők várostól való távolságától, a turisták által látogatott látványosságok távolságától, a fogyasztói igényektől (szeretnek kimenni a termelőhöz vagy a piacra járnak, interneten rendelnek stb.) és a termelői piacok szervezettségétől függnek.

Az esettanulmányok egyik fontos tanulsága, hogy a kis és közepes méretű családi gazdaságok képesek egyénileg a termeléstől a feldolgozáson át a kereskedelemig átlátni és elvégezni tevékenységeiket (amelynek fontos tényezője a családi munkaerő), míg a mikrovállalkozások (ahol leginkább egy gazda dolgozik egyedül a gazdaságban) inkább a közösen végzett feldolgozásban és értékesítésben tudnak profitot termelni. Ilyen példát mutatott be a portugál partnerszervezet egy olyan régióban (Alentejo), amelynek a turistalátogatottsága alacsony. A paraszti gazdaságok elsősorban szövetkezeti és egyesületi formában dolgozzák fel az olívaolajat, bort és kecskesajtot, majd a közös bolthelyiségben, illetve külföldön értékesítik.

Azok a termelők, akik csoportosan végzik a feldolgozást, értékesítést, marketinget, részben az egyesület által nyújtott lehetőségekre támaszkodnak. Ennek egyik nagy előnye, hogy a feladatmegosztással kiküszöbölhető az egyes kompetenciák hiánya és az alacsony termékpotenciál. A termelői szerveződés, hálózatosodás keretei lehetővé teszik a termelőre eső részesedés számon tartását és egyéni könyvelését. (*Itt szükséges megjegyezni, hogy nem a magyar értelmezésben használt hagyományos termelői-értékesítő szervezetekről, tészekről van szó.*)

A közös értékesítés célja lehet a költségek csökkentése, a minőségbiztosítási rendszer bevezetése és költségeinek minimalizálása, a minőségi termék-előállítás szaktanácsadók segítségével (a szaktanácsadó közös alkalmazása), mennyiség, illetve választék biztosítása vagy a közös exportra történő értékesítés. Ezen túl a közös értékesítés lehetővé teszi a kézműves termékek bevonását és együtt értékesítésüket, valamint kapcsolásukat a helyi élelmiszerekhez.

Néhány országban (Franciaország, Spanyolország) találhatók olyan gazdaboltok, amelyek franchise-rendszerben a gazdáktól származó élelmiszereket, kézműves produktumokat és nem élelmiszer-jellegű termékeket értékesítik (pl.: kerti kisgépek, eszközök stb.). Ezeknek az üzleteknek a fő törekvései közé tartozik a helyi gazdaság élénkítése, a helyi termékek előnyben részesítése és a régió sajátosságainak bemutatása.

Az egyik legtipikusabb rövid értékesítési láncban alkalmazott módszer a *közétkeztetés és az éttermek ellátása helyi feldolgozatlan termékekkel.* Az állami szabályozástól és főleg regionális fejlesztési prioritásoktól függő formát elsősorban nonprofit szervezetek végzik. A termelő ebben az esetben a gyűjtőponttal van kapcsolatban, amely lehet az agrárkamara által létrehozott egyesület vagy termelői, közös beszerzésre létrehozott vállalkozás.

## AZ ALTERNATÍV ÉLELMISZERRENDSZEREK FEJLŐDÉSÉT MEGHATÁROZÓ TÉNYEZŐK

Az Altafoodss projekt műhelyvitáinak eredményei alapján a résztvevők meghatározták azokat a faktorokat (*modell; termékek; ismertetőjegyek; elterjedtség; előnyök; problémák és kockázatok; hiányosságok és igények, potenciál és adaptálhatóság*), amelyek befolyásolják az egyes országokban lokálisan kialakuló modelleket. Azonban ez a fajta csoportosítás nem tette lehetővé a különböző módszerek elhatárolhatóságát. Ezért a fenti tényezők és további szakirodalmi módszergyűjtések (*Marsden et al., 2007; Morris – Buller, 2003; Renting et al., 2003; Karner – Dower, 2010*) szerint végeztem el az esettanulmányok közötti komparatív analízist. Ehhez a következő csoportosítást alkalmaztam: helyi termék, minősített termék, biogazdálkodás, állami/regionális támogatás, állami szabályozás, direkt értékesítés, rövid élelmiszerlánc, csoportos kezdeményezések, innováció, szaktanácsadás és oktatás.

Az alternatív élelmiszer-ellátó rendszerek kialakulását és formálódását befolyásoló tényezők között elsőként említendők a *helyi termékek*: azaz létezik-e az a gazdálkodói kör, amely képes a helyi piacra termelni hagyományos, régióra jellemző élelmiszereket, illetve ezek a termékek köthetők-e történelmileg, gasztronómiailag a régióhoz, térséghez, településhez. Számos tanulmány, köztük *Feenstra (1997)* és *Hinrichs (2000)* is alátámasztja a helyi termékek jelentőségét, mivel a helyben történő előállítás és értékesítés célja, hogy gazdaságilag élhető környezetet biztosítson a gazdáknak és a fogyasztóknak, támogassa a környezetbarát termelést és ellátási rendszert, illetve erősítse a társadalmi egyenlőséget.

A *minősített termékek* kettős jelentéssel bírnak. Egyrészt az eredetvédettséggel rendelkező produktumok tartozhatnak ide, másrészt a minőségbiztosítási rendszer (HACCP, ISO, Label Rouge[5] stb.) alkalmazása. A különböző tartalommal bíró tanúsítványokat jelen elemzésben ajánlott együttesen kezelni, mivel a helyi termékek szerepére és értékesítésére hasonlóan hatnak.

A *biogazdálkodás* egyre fontosabb szeletét jelenti az európai vidékfejlesztésnek, annál is inkább, mivel a fogyasztók számára a minőség sokszor egyet jelent a biotermékekkel. *Sok országban az ökológiai gazdaságok (pl.: Ausztria, Németország, Portugália) jelentik a rövid élelmiszerlánc bázisát képező gazdálkodói réteget.* Jelentőségét alátámasztja az is, hogy Európában és Észak-Amerikában évente 10-15 százalékkal nő a biotermékek fogyasztása (*OECD, 2011*).

Az *állami vagy regionális szabályozások és támogatások* jelentős kulcstényezői az alternatív élelmiszerrendszerek fejlődésének. Számos régió felismerte a közösségi kezdeményezések támogatásának jelentőségét, főleg azokon a területeken, ahol a földterületek elaprózódtak és a termelő-fogyasztó kapcsolatoknak hagyománya van. A rövid élelmiszerlánc szabályozása, illetve a nemzeti vagy regionális fejlesztési tervekbe emelése viszonylag új jelenség Európában, ugyanakkor már számos kezdeményezés és azok eredményessége kezd láthatóvá, értékelhetővé válni.

A *közvetlen értékesítés* vagy *a rövid élelmiszerláncok* jelenléte főleg a magyar vonatkozások szempontjából vizsgálva különösen lényeges, hiszen egyes régiókban a fogyasztói szokások miatt a direkt értékesítés nem képes dinamikusan fejlődni. Legfőképpen azokban a megyékben,

[5] A 2006/11-es sz. francia Mezőgazdasági törvény alapján elfogadott minőségi tanúsítvány, amelyet csak a legfelső minőségi kategóriába tartozó francia eredetű termékek kaphatnak meg.

régiókban jelenthet ez problémát, ahol a kistermelők száma alacsony, a termesztett kultúrák diverzitása elenyésző (főleg szántóföldi gabonakultúrák), illetve ahol nem alakulhatott ki a közvetlen értékesítés hagyománya a piacokon vagy a termelők gazdaságában. Ezekben az esetekben a rövid élelmiszer-ellátási láncon keresztül történő értékesítés jelenthet megoldást.

A *csoportos értékesítési formák* jellemezte régiók a kisgazdaságok jelenlétére, az alulról jövő („*bottom-up*") típusú kezdeményezésekre és a közösségi szellem kialakulására, a szolidaritás működésére utalnak. Ezenfelül a közösségi kezdeményezések hozzájárulnak a közvetlen értékesítés és a kistermelői struktúrák hosszú távú fenntartásához. A csoportos értékesítés alatt (a fentebb már ismertetett 1. táblázat alapján) érthetők valódi termelői szövetkezetek, illetve lazább gazdasági kapcsolatok, hálózatok.

Az *innovatív technológiák, a szaktanácsadók és oktatás* használata a rövid élelmiszerláncban rejlő potenciál kihasználására, az értékesítési módszerek és a termelési módok fejlesztésére utal, ami szintén az egyes regionális modellek hosszú távú alkalmazását és adaptálhatóságát szolgálja. Az Altafoodss projekt eredményei is bizonyították, hogy ugyan számos kutatás készült az alternatív élelmiszerláncok megújuló rendszeréről, mégis nagyon kevés elemzés eredményét alkalmazták gyakorlatban a termelők vagy a rövid élelmiszerlánc szervezői.

A komparatív elemzés a partnerrégiókban összegyűjtött esettanulmányok alapján készült el, amely az adott indikátor gyakorisága szerint osztályozza a régiókat. Az értékelés szakirodalmi modellekre hivatkozva (*Tóth – Strén, 2012; Karner – Dower, 2010*) nullától ötig terjedő skálán történt, ahol nulla értéknél a tényező nem volt jellemző a vizsgált területre, az ötös szinten pedig 100 százalékosan jellemző és jól fejlett az adott faktor a régióban. Ezek eredményeit kereszttáblázatban egyesítettem és értékeltem (2. táblázat). (Az egyes tényezők vizsgálata a megismert esettanulmányok és a részt vevő régiók szerinti értékelés alapján készült el. Az adott tényező gyakorisága az esettanulmányok csoportosításának és osztályozásának eredménye.)

Az alkalmazott indikátorok és módszerek tanulmányozása és értékelése kétféle csoportosítási lehetőségre mutat rá. Az első a közvetlen értékesítés, illetve a rövid élelmi-

**2. táblázat**

**A vizsgált európai esettanulmányok eredményességét és struktúráját befolyásoló gazdasági és társadalmi faktorok**

| | Faktorok | Régiók** | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | FR | IT | E | G | CY | GR | P | HU |
| 1 | helyi termék | 5 | 5 | 4 | 4 | 2 | 5 | 3 | 4 |
| 2 | minősített termék | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 3 |
| 3 | biogazdálkodás | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 |
| 4 | állami/regionális támogatás | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 |
| 5 | állami szabályozás | 3 | 3 | 4 | 3 | 1 | 3 | 3 | 5 |
| 6 | direkt értékesítés | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 1 | 5 |
| 7 | rövid élelmiszerlánc | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 | 1 | 5 | 1 |
| 8 | csoportos kezdeményezések | 5 | 4 | 4 | 2 | 1 | 3 | 4 | 2 |
| 9 | innováció | 4 | 3 | 3 | 5 | 3 | 2 | 5 | 3 |
| 10 | szaktanácsadás és oktatás | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 |

*Jelmagyarázat:* 0 = értelmezhetetlen; 1 = nem jellemző; 2 = néha előfordul; 3 = előfordul; 4 = jellemző; 5 = 100%-ban jellemző

* Az országkód alatt a projektben részt vevő régió értendő

*Forrás:* saját kutatás az Altafoodss projekt, 2012 eredményei alapján

**3. táblázat**
**A projektben részt vevő régiók besorolása a közvetlen értékesítés, illetve a rövid élelmiszerlánc fejlettsége alapján**

| Alternatív rendszerek | Régiók* | Tényezők |
|---|---|---|
| Fejlett közvetlen értékesítés és RÉL | FR, I, | támogatások, minősített termékek, direkt értékesítés, rövid élelmiszerlánc |
| Fejlett rövid élelmiszerlánc | G, P, E | helyi termék, RÉL, csoportos kezdeményezés, innováció, szaktanácsadás és oktatás, minősített termék |
| Hagyományosan fejlett direkt értékesítés, de kevés hozzáadott érték | CY, HU, GR | biogazdálkodás, helyi termék (kivéve CY), direkt értékesítés |

* Az országkód alatt a projektben részt vevő régió értendő
*Forrás:* saját kutatás az Altafoodss projekt, 2012 eredményei alapján

szerlánc fejlettségi szintje szerint végezhető el. Így megkülönböztethetők

– erősen fejlett közvetlen értékesítéssel és rövid élelmiszerláncokkal rendelkező régiók (Közép-Pireneusok [Fr], Abruzzo [It]);

– fejlett termelői szövetkezetekkel rendelkező, rövid élelmiszerláncban részt vevő régiók (Bajorország [G], Alentejo [P], Andalúzia [E]);

– hagyományosan fejlett közvetlen értékesítéssel foglalkozó, de feldolgozással nem rendelkező régiók (Tesszália [GR], Nicosia [CY], Dél-Alföld [HU]) (3. táblázat).

A tényezők összehasonlítása alapján a Közép-Pireneusokat és Abruzzót fejlett alternatív élelmiszer-ellátó rendszerek, ezenfelül jól strukturált direkt értékesítési hálózat jellemzi. A szervezetten működő struktúra bázisát a versenyképes kis- és középtermelői réteg, valamint a nemzeti és regionális szintű vidékpolitika adja. Ezekben az országokban a döntéshozók felismerték az alulról jövő kezdeményezések jelentőségét, ezért infrastrukturális, kombinált állami és banki finanszírozású támogatásokkal motiválják a rövid élelmiszerlánc helyi szintű fejlesztését a kistermelők, a termelői szerveződések és az önkormányzatok támogatásán keresztül (például marketing, telepvásárlás, kistermelői piacok kiépítése). Mindemellett koncentrált politikai program folyik a helyi termékek felismerésére és védelmére, amelynek köszönhetően számos élelmiszer, kézműves termék élvezhet eredetvédettségi megjelölést (európai oltalom alatt álló eredetmegjelölést, oltalom alatt álló földrajzi jelzést vagy hagyományosan különleges termék jelölést). Franciaországban hat, Olaszországban húsz termék kapott európai szintű védettséget, de ezeken felül is számos termék földrajzi és kulturális azonosíthatóságán dolgoznak a vidékfejlesztési szakemberek. A hivatalos európai oltalmat kiegészíti minden esetben a regionális identitástudatot támogató vidékpolitika, amely többek között a hagyományos gasztronómiai különlegességekre támaszkodik.

Az első csoportot alkotó régiókban hagyománya van a kistermelői jellegű házi feldolgozásnak, ami egyrészt a gazdaságok több generáción keresztül történő öröklődésének, másrészt a beruházási hajlandóságnak köszönhető, amelyet a kedvező gazdasági környezet is elősegít. Például a jól kiépített, felújított vágópontok elérhető távolságban helyezkednek el, így a nagyobb értéket képviselő hústermékek is fontos részét képezik a helyi értékesítésnek. Ezeknek a húsz-harminc éves beruházásoknak köszönhetően a termelők saját feldolgozott termékeiket kínálják a piacon és kevésbé kiszolgáltatottak a külföldi élelmiszer-feldolgozó üzemek árpréselő politikájának. Az is elmondható, hogy az esettanulmányok során megkérdezett termelők ma is

nyitottak a beruházásokra, többnyire attól függően, hogy van-e, aki továbbvigye a vállalkozást.

Végül ezekben az országokban jelentős szereppel bír a szervezett és sokrétű szolgáltatást nyújtó szaktanácsadói rendszer megléte (agrárkamara, magán-szaktanácsadói rendszer, termelői szövetkezetek által alkalmazott szaktanácsadók stb.), amely a könyveléstől a marketingen át a feldolgozásig, a stratégiai tervezésig segíti a termelőket.

A fejlett rövid élelmiszerláncokkal rendelkező régiókban – mint Bajorország, Andalúzia és Alentejo – a termelői struktúra és a fogyasztói igények változása határozta meg a modellek kialakulását. Mind a három régió erősen fejlett ökológiai gazdálkodással, minőségbiztosítással és szervezett termelői összefogással rendelkezik, amely alapját képezi a minőségi termékek előállításának.

A németországi régióban mind az egyéni, mind a csoportos értékesítési módszerek alkalmazása elterjedt, mivel fejlett és gazdaságilag rentábilis családi munkaerővel és feldolgozásra alkalmas infrastruktúrával felszerelt gazdaságok vesznek részt a közvetlen értékesítésben. Ugyanakkor megtalálhatók a termelői összefogások is, amelyek megfelelő mennyiséget és minőséget képesek kínálni a hazai diszkontok és bioüzletek számára. Így a termelői érdekeket a hálózatépítés és a közös beruházás biztosítja, amellett, hogy maguk végzik az értékesítést is. Ez a fajta marketingcsatorna 1970 óta létezik a bajor régióban.

A portugál Alentejóra elsősorban a termelők összefogása és a mediterrán biotermékek előállítása jellemző. Mivel az ökológiai termékek árszínvonala magasabb, mint amit a portugál fogyasztók meg tudnának fizetni, ezért a biotermékek értékesítését célzó termelői összefogás alapja az exporttevékenység, amelynek feltétele a megfelelő minőség és árumennyiség. A közös feldolgozásnak és az exportpiacokra való értékesítésnek köszönhetően magas a termék-előállítás innovációs szintje. Spanyolországban, Portugáliában például a termelői szerveződés egyik célja, hogy a helyi termékből új típusú, a piacon versenyképes termék jelenjen meg.

A harmadik csoportba tartozó régiók (Dél-Alföld, Nicosia, Tesszália) hagyományosan fejlett helyi piacokkal, direkt értékesítéssel rendelkeznek (pl.: út menti értékesítés, piacok, vásárok stb.), de a kistermelők alacsony beruházási készsége, alacsony tőkeereje, illetve forráshiánya nem teszi lehetővé a kiemelkedő beruházásokat. Területileg a fejletlen infrastruktúra és a termelői összefogás gyengesége sem kedvez a hozzáadott érték előállításának. Emellett a kiskereskedők gyors ütemű terjeszkedése és piaci dominanciája megnehezíti az alapanyagokat előállító kistermelők piacra jutását. Meg kell jegyezni, hogy a gyerekcipőben járó helyi termékeket, értékeket, hagyományokat és vidéki örökségeket támogató vidékpolitika egyik feladata lenne a helyi termékekkel kapcsolatos fogyasztói szemléletformálás.

A vizsgált régiókban nagymértékű igény jelentkezik fejlesztésekre, kistermelői összefogásokra és a minőségbiztosítás közös kiépítésére, amelyhez felkészült szaktanácsadók, továbbá hatékonyabb infrastruktúrafejlesztési, hálózatépítési, termékmarketing- vagy termékfejlesztési támogatások szükségesek. Cipruson és Görögországban számos esettanulmány bizonyította a társadalmi összefogás jelentőségét. Jó példát mutatnak a hagyományos receptek, örökségek fenntartására, illetve a kézimunkaerőigényes területeken a szociális gondozásra szorult emberek (pl.: drogfüggő, munkanélküli stb.) rehabilitációjára.

Az alternatív élelmiszer-ellátó hálózatokat meghatározó faktorok és esettanulmányok elemzése továbbá rámutatott egy második típusú csoportosítás szükségességére a rendszerek újszerű funkciói alapján. E csoportosítást egyrészt az előző kereszttábla eredményei adták, illetve a vizsgált vállal-

**4. táblázat**

**Az alternatív rendszerek csoportosítása funkciójuk alapján**

| | |
|---|---|
| Társadalmi felelősségvállalásra épülő kapcsolatok | Fogyasztói felelősségvállalás a kistermelők fennmaradásáért<br>Termelői összefogás a helyi értékek (termékek, foglalkozások, épületek, vidéki örökség) megőrzéséért<br>A társadalomból kiszoruló csoportok felkarolása munkahelyteremtéssel<br>Nők szerepének megújítása a mezőgazdaságban és vidéken |
| Helyi termékekre épülő kereskedelmi rendszerek | A helyi, a hagyományos, illetve a kézműves termékek minőségbiztosítása, ellenőrizhető piacra jutása<br>Feldolgozott termékek előállítása mint új alternatívák a vidéki örökségek, hagyományok megőrzésére a területhez kötött élelmiszer-rendszereken keresztül |
| Termelői hálózatok | A kistermelők összefogása és versenyképessége<br>A helyi termékek megőrzése a konvencionális termékek piacán<br>Minőségbiztosítás<br>Hazai és külföldi piacok |

*Forrás:* saját kutatás az Altafoodss projekt, 2012 eredményei alapján

kozások, összefogások főbb céljai, módszerei magyarázzák a funkciók elnevezését.

Eszerint megkülönböztethetők társadalmi felelősségvállalásra épülő kapcsolatok, helyi alapanyagokra és helyben feldolgozott termékekre épülő kereskedelmi rendszerek és végül termelői hálózatok a minőségi és mennyiségi termék-előállítás érdekében (4. táblázat).

A kapcsolatrendszerek újszerű funkciói és a régiók közötti különbségek többek között alátámasztották, hogy az európai vidékek sokszínűsége eltérő társadalmi igényeket generál, így azokra adott egyedi válaszok szükségesek. Ez egyben bizonyítja azt a megállapítást is, mely szerint az alternatív élelmiszer-ellátó rendszerek jelentőségét nem elegendő csak agrárstratégiai oldalról vizsgálni. Az új vidéki szerepkörök alulról jövő („*bottom-up*") jellegük miatt alkalmasak a térségben megfogalmazódó társadalmi szükségletek kielégítésére (pl.: egészséges élelmiszer-előállítás, hátrányos helyzetűek foglalkoztatása, nők foglalkoztatása vidéken stb.). Ezek az eredmények egyben megerősítik, hogy minden esetben indokolt együtt vizsgálni a családi gazdaságok diverzifikációs képességét a vidék- és területfejlesztéssel, mivel azok fejlődése szinkronban mozog, valamint jelentősen függ a társadalmi környezettől.

## ÉSZREVÉTELEK ÉS KRITIKÁK MEGFOGALMAZÁSA

Az alternatív élelmiszerláncok, habár közvetlenül nem tartoznak a „*mainstream*" (hagyományos) marketingcsatornák közé, mégsem nevezhetők marginálisnak, mivel becslések szerint a fejlett országokban a városi lakosság élelmiszer-fogyasztásának kb. 10 százalékát is kitehetik (*Maye – Kirwan, 2009*). Ezzel az aránnyal a fejlődő piacok közé tartoznak.

Ennek ellenére érdemes körültekintéssel kezelni az alkalmazandó módszerek integrálhatóságát és feltételrendszerét, amely kritikus pontja lehet az alternatív rendszerek területi tervezésének. A portugál példa is bizonyítja, hogy nem minden környezetben tud érvényesülni a közvetlen termelő-fogyasztó kapcsolat, mivel ahhoz számos feltételnek szükséges teljesülnie (pl.: fogyasztó közelsége, széles áruválaszték, helyben elfogadott, a gasztronómiai sajátosságokhoz illeszkedő termékek, megfizethető árak stb.).

Kiemelendő, hogy számos hazai jó gyakorlat (csak néhány elem közülük: Kamratúra, kecskeméti fogyasztói piac, Élő-Tisza Egyesület és Homokhátság védjegy stb.) az Altafoodss workshopjai során bizonyította, hogy létezik a „magyar modell", amelynek továbbfejlesztése és tárgyalása időszerű kérdés.

Azokban az országokban, ahol az alulról jövő kezdeményezések gyengék, számuk alacsony, nélkülözhetetlen az európai uniós és a tagállami támogatás az alternatív élelmiszer-hálózatok fejlődéséhez. Továbbá egyre sürgetőbbé válik a rendszerek működését segítő szabályozási és támogatási keret kidolgozása is. Ebből kifolyólag nagyon kedvezőnek ítélhető az Európai Bizottság 2015–2020-as időszakra vonatkozó vidékfejlesztési törekvése, amely lehetővé teszi önálló tematikus alprogramként támogatni, fejleszteni a rövid élelmiszerláncot.

Az Altafoodss program a korábbi európai szintű programokhoz hasonlóan bizonyította, hogy nem létezik domináns modell az alternatív élelmiszerrendszerek között, így célszerű a régiók egyéni adottságaira és igényeire bízni a saját hálózat kibontakozását. Ezt tükrözi az alternatív élelmiszer-ellátó hálózat alkalmazott definíciója is, amely túl általános a lényegi tartalmak megragadásához.

## FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Canada, J.S. – Muchnik, J. (2011): Ancrage et identité territoriale des systemes agroalimentaires localisés. Économie Rurale 322. pp. 4-9. – (2) Csíkné Mácsai É. (2010): Közvetlen értékesítés a zöldség-gyümölcstermelők körében. Gazdálkodás 55. évf. 5. sz., pp. 494-501. – (3) Feenstra, G.W. (1997): Local food systems and sustainable communities. American Journal of Alternative Agriculture 12. (1): pp. 28-36. – (4) Fehér I. (2007): Direct marketing practice in Hungarian agriculture. Agric Econ, pp. 230–234. – (5) Fehér I. (2012): Direct food marketing at farm level and its impacts of rural development. (Chapter). In: Adisa, R.S. (ed.): Rural Development. STeP Ri Slavka Krautzeka 83/A 51000 Rijeka, Croatia. INTECH. Open Aaccess Publisher. University Campus – (6) Hinrichs, C. (2000): Embeddedness and local food systems: notes on two types of direct agricultural market. Journal of Rural Studies 16., pp. 295-303. – (7) Ilbery, B. – Maye, D. (2005): Alternative or conventional? An examination of specialist livestock production systems in the Scottish-English borders. In: Essex, S. – Gilg, A. – Yarwood, R. (eds.): Rural change and sustainability: agriculture, the environment and communities. Wallingford: CABI, pp. 85-106. – (8) Karner, S. – Dower, M. (2010): Local Food Systems in Europe. 'FAAN - Facilitating Alternative Agro-Food Networks European Union's Seventh Framework Programme, Graz: Publisher IFZ – (9) Kujáni K. (2012a): A közvetlen értékesítés módszerei a francia vidékfejlesztésben (Esettanulmány). A falu, XXVII. ÉVF. 4. SZ. (Tél), pp. 59-68. – (10) Kujáni K. (2012b): A francia típusú rövid élelmiszerlánc eredményességét meghatározó tényezők vizsgálata a fenntarthatóság tükrében. Nemzedékek együttműködése c. konferencia. Budapest: IV. PhD konferencia Professzorok az Európai Magyarországért Egyesület szervezésében – (11) Marsden, T. (1998): New rural territories: regulating the differentiated rural spaces. Journal of Rural Studies – (12) Marsden, T. – Murdoch, J. – Morgan, K. (2007): Sustainable agriculture, food supply chains and regional development. International Planning Studies, pp. 295-301. – (13) Maye, D. – Kirwan, J. (2009): Local food and the emerging food security agenda: where now? CCRI Policy Conference 2009 Rural Policy and Local Assets. 2009. október 21. – (14) Morris, C. – Buller, H. (2003): The local food sector: A preliminary assessment of its form and impact in Gloucestershire. British Food Journal 105., pp. 559-566. – (15) Murdoch, J. – Marsden, T. – Banks, J. (2000): Quality nature and embeddedness, some theoritical consideration in the context of food sector. Economic Geography 76., pp. 107-125. – (16) OECD (2011): Greening household behaviour the role of public policy. OECD-tanulmány, DOI: 10.1787/9789264096875-en – (17) Renting, H. – Marsden, T. – Banks, J. (2003): Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. Environment and Planning 35., pp. 393-411. – (18) Tóth J. – Strén B. (2012): A tudás és az innováció szerepe a magyarországi borklaszterek versenyképességének formálásában. In: Fertő I. – Tóth J. (szerk.): Piaci kapcsolatok és innováció az élelmiszergazdaságban. Aula Kiadó Kft., Budapest, pp. 53-101. – (19) www.tpf.hu utolsó elérés: 2013. május 3. – (20) www.altafoodss.org utolsó elérés: 2013. május 3.