



## Helyi élelmiszerrendszerek a gyakorlatban

A LEADER csoportok megújuló szerepe a helyi termékek piacra jutásában

Krebszné Gábor Tamara,  
Kujáni Katalin,  
Neubauerné Szatmári Zsuzsanna,  
Szabó Dorottya, Szabó Tibor,  
Tóth Katalin

### Francia-magyar együttműködés az ECOSYAL projekt keretében

Az élelmiszerrendszerek és rövid élelmiszerláncok fejlődése az elmúlt néhány évben egyre nagyobb teret kapott az európai országokban. A helyi termékek megjelenése, a tradíciók felidézése, a lokális értékek felismerése tendenciává vált az öntudatukra ébredő kistérségekben. Mindezek hatására azok a civil szervezetek, akik eddig is nagy szerepet játszottak a vidéki térségek fejlődésében az elmúlt időszakban még jelentősebben jelenhettek meg a helyi társadalomra épülő hagyományok megőrzésében és értékek teremtésében. Ezek az eredmények már kézzel foghatóak akár Magyarországon, akár az innovatív vidékfejlesztési módszerek alkalmazásában élenjáró Franciaországban. A két európai tagállam számára egyformán fontossá váltak a kistermelői termékek, a kézműves élelmiszerek, és a népművészeti értékek, amelyek turisztikai szerepvállalá-

sán dolgoznak évek óta. Ugyan a két ország nem egy szintről indul a vidékies területek fejlesztése tekintetében, mégis sok hasonlóság fedezhető fel a termelőket, vidékfejlesztőket érintő kihívások és jövőképet illetően. Ez azt jelenti, hogy érdemes az együttműködések magasabb szintre emelni, hogy egymás jó gyakorlataiból és tapasztalataiból meríthessenek a helyi szereplők. Erre adott lehetőséget a 2013 őszen indult ECOSYAL elnevezésű francia-magyar projekt, amely a helyi élelmiszerrendszerekben rejlő jó gyakorlatok nemzetközi tapasztalatcseréjére épült.

A CFFPA Auzeville Mezőgazdasági Szakközépiskola és Felnőttképző Intézet koordinálásában megvalósuló pályázat magyar partnere a Szent István Egyetem volt. A kutatók azt tűzték ki célul, hogy az ún. lokális élelmiszerrendszerek mérhetősége által egy döntés-előkészítő eszközt nyújtsanak a vidéki szereplők számára. A tudományos eredmények kipróbálását Franciaországban

öt<sup>1</sup>, itthon pedig két LEADER csoport vállalta. A magyar projekt partnerek a Börzsöny-Duna-Ipoly és a Zala Termárvölgye Helyi Akciócsoportok voltak, akik hosszú ideje dolgoznak a kisgazdaságok fennmaradásán, a vidéki turizmus beindításán és a helyi termékek attraktívabb megjelenésén. Eddigi eredményeiknek és motiváltságuknak köszönhetően vettek részt az ECOSYAL projektben, amely első kutatási kísérleteiről számol be jelen tanulmány.

### A helyi élelmiszerrendszer fogalmának tisztázása

Franciaországban több éves múltra tekint vissza a közvetlen értékesítés felélesztése és dinamizálása, amely mára országos programmá fejlődte ki magát. A direkt értékesítés (la vente directe) mellett megjelent a rövid értékesítési lánc fogalma (circuits courts), amely helyi szintű integrálását és fejlesztését a Mezőgazdasági és Halászati Minisztérium támogatja.

Franciaország felismerte, hogy a nagyszámú kis és közepes méretű családi gazdaság fenntarthatóvá válásához egy komplex vidékfejlesztési rendszer működtetésére van szükség, amely a gazdálkodási egységek helyét szerepét a vidéki térségben találja meg szoros együttműködéssel a nem mezőgazdaságból élő civil társadalommal. A Francia Mezőgazdasági és Halászati Minisztérium 2009-ben a következőképp definiálta a rövid ellátási láncot (továbbiakban REL): olyan kereskedelmi disztribúció, mely 0 vagy 1 köztes szereplőt von be a mezőgazdasági termelő és a fogyasztó közé. Ez alapján a minisztérium a következő értékesítési formákat fogadja el:

Közvetlen értékesítésnek számít az On-farm (azaz gazdaságon belüli) értékesítés, vásárok,

kiállítások, klasszikus piacok, termelői piacok, közös termelői bolt, kosárszolgáltatás, ezen belül az ún. AMAP, avagy a közösség által támogatott mezőgazdaság („Associations pour le maintien d'une Agriculture paysanne”).

Rövid ellátási láncnak, azaz legfeljebb egy köztes szereplővel működő értékesítésnek számítanak a következők: internetes értékesítés, étterem felé, felvásárlónak, közétkeztetésben, közös termelői boltban (ha a gazdálkodó nem tag, hanem beszállító, egy gazda irányítja a boltot, cél a profittermelés), szövetkezet felé (MEZŐGAZDASÁGI ÉS HALÁSZATI MINISZTERIUM FRANCIAORSZÁG, 2009).

A franciaországi REL fogalom a széles megközelítés és a számos disztribúciós csatorna ellenére korlátokba ütközik (GINESTE, 2013). Az egyik probléma, hogy a francia fogalom alapján a REL nem foglalozik a területi hatállyal. Például az internetes értékesítés esetén teljesen háttérbe kerül a távolság és a területi hagyományok, adottságok bemutatása. Másrészt a szigorúan vett lineáris ellátási lánc csak a termelőre és fogyasztóra koncentrál és megfelel azokról a helyi szereplőkről, akik fontos elemei a helyi élelmiszerrendszereknek pl.: szakmai kamarák, helyi közösségek, felnőttképző intézmények, civil szervezetek, stb.).

Az ellátási láncok területi szinten és a bevonható szereplők terén egy korlátozott fogalom. Ami azt jelenti, hogy az egyes élelmiszerrendszerekkel foglalkozó kutatók (MUCHNIK, J. és J. SANZ CAÑADA, 2011) szerint a vidékfejlesztés integrált megközelítése szempontjából nem kielégítő a REL fogalma. Úgy vélik, hogy bizonyos hatások nem mérhetőek, amelyeket a helyi termékek értékesítése, a helyben maradó bevétel, és a fogyasztók tudatos vásárlása képes előmozdí-

tani. Ezért került előtérbe a helyi élelmiszerrendszer fogalma (franciául SYAL, Système Agroalimentaire Localisé), amelyre az első fogalmat 1996-ban alkotta meg a CIRAD kutatócsoportja. Akkor a SYAL-t úgy fogalmazták meg, mint a termelés és szolgáltatás szervezése (mezőgazdasági termelés, élelmiszer előállítás, értékesítés és étkeztetés) összekötve az öt körülvevő térséggel, annak sajátosságával és funkcióival. A környezet, a termékek, a helyi közösség, az intézmények, a helyben lévő know-how, az élelmiszerekhez kötődő hagyományok, a helyi kapcsolatrendszerek egyesülnek egy adott területen, hogy egy területi szinten alkossanak egyfajta agrár-élelmiszer szervezést (CIRAD, 1996).

Ennek a fogalomnak két újszerű tényezője van: az egyik „a térség”, ami egy adott hely mezőgazdaságára és élelmiszer feldolgozására utal. A második a „szereplők által alkotott lánc”, amely számba veszi a termelés inputjaitól elkezdve a feldolgozás és logisztika szereplőit is, egy területi megközelítésben. A SYAL összetettsége tehát abban is tetten érhető, hogy a helyi szereplők segítik a közösségi projektek, tevékenységek megvalósulását (facilitátorok), amely kapcsolódik a térségi mezőgazdasági termék csatornához az ún. agro-chain-hez (beintegrált szereplők). Mindezek a tényezők együtt jelentik a helyi élelmiszerrendszert.

Összefoglalva a SYAL számba vesz minden helyi szerveződést (állami vagy magánszféra, közösségi vagy magán kezdeményezés, mezőgazdasági, ipari, kézműves, vagy kereskedelmi tevékenység) és szereplőt, akik a helyi élelmiszerláncok fejlődésében játszanak fontos szerepet, ezáltal hozzáadott értéket állítanak elő.

Ennek legfontosabb tényezői:

- a fogyasztók elvárásainak és igényeinek ismerete,
- a helyi hálózatok működésének elősegítése,
- a termékek helyi szintű értékelése,

- a helyi know-how felismerése és gyűjtése,
- területi szintű innováció.

### Az első nemzetközi tapasztalatcsere jó gyakorlatai

Az első szakmai találkozó 2014 májusában zajlott Franciaországban, ahol az elméleti alapok lefektetése, és a módszertanhoz szükséges indikátorrendszer kialakítása után az ottani jó gyakorlatok megtekintésével telt el. Ugyan Franciaország a vidékfejlesztési módszerekben előrébb jár Magyarországhoz képest, mindkét országban felértékelődtek a vidéki térségekben helyi termékfejlesztéssel foglalkozó civil szervezetek. Mindezek ellenére sok hasonlóság fedezhető fel a két európai tagállam vidékfejlesztési politikájában és problémáiban. Ezért kiemelten fontos mindkét fél részére, hogy megismerhessék egymás jó gyakorlatait és tapasztalatait is.

Az egyik legemlékezetesebb jó gyakorlat volt egy gazdák összefogásából 2002-ben megalakított Camerés vágópont. A kezdeményezést egy több szereplős projektként a helyi polgármester, az agrárkamara támogatásával valósult meg LEADER források felhasználásával. Az első lépés a 21 közvetlen értékesítéssel foglalkozó termelő együttműködésének kialakítása volt, amely keretében létrejött a közös Kft. A vágópont kialakítása után hentesbolt is megnyitásra került, de mivel a gazdák nem tudtak egyszerre vágni is és marketing tevékenységet is folytatni, egy hentes alkalmaztak. Mivel a termelők igényei nagyon eltérőek voltak, ezért előbb-utóbb kiütköztek a problémák, így egy magánvállalkozó vette át tőlük a vállalkozást és folytatta szolgáltatásként a vágópont üzemeltetését. Azonban a vágópont népszerűsége töretlen, a térségben a feldolgozott hús mennyiségét tekintve 3. helyen szerepel, míg a minőségben első. A kistérségből kb. 400 gazda veszi igénybe a szolgáltatásait, a vágópont pedig teljes

<sup>1</sup> Pays Midi-Quercy (Tarn-et-Garonne megye), Pays Albigeois (Tarn megye), Parc Naturel Régional des Grands Causses (Aveyron megye), Parc Naturel Régional des Causses Du Quercy (Lot megye), Pays d'Ariège et Civam Bio 09 (Ariège megye)



mértékben az ő igényeik szerint dolgozza fel a húsokat. A logisztika teljes szervezése is a vágópont feladata, valamint lehetőséget biztosít biovágásra és házi vágásra is. A minőség és a gazdák érdekeinek garantálása céljából egyszerre csak egy gazdával foglalkoznak, a feldolgozástól a csomagolásig. A továbbértékesítés kizárólag a termelő feladata. Nagy segítséget jelent, hogy az agrárkamara és a helyi akciócsoport továbbra is támogatja a kezdeményezést, elsősorban technikusok segítségével, akik a higiéniai megfelelésség megtartásában segídenek.

A délutáni program során az Aveyron-i Ízek Gazdabolt bemutatása következett Saint Affrique városban. A gazdaboltot 2010-ben nyitották meg 10 helyi cseresznyetermelő összefogásával. A termelők nagyon kis mennyiségben állítják elő a termékeiket és a gazdabolt 15 km-ről körzetéből szállítanak be. Mindenki kizárólag a saját termékét értesítheti és ebből következik, hogy azért felelős.

A boltban található termékek nem feltétlenül biotermékek, de törekednek az egészséges élelmiszerek előállítására. A boltot nagy érdeklődés övezi, amelynek köszönhetően 1 évvel ezelőtt megnyílt a gazdák második boltja is. A költségek és a döntések közösek, ülések keretében vitatják meg a kérdéseket. A számlázás és adózás is egyszerű a felelősség és a bevétel azonnali átszámlázása miatt. Ami azt jelenti, hogy a termék ára nem a bolt bevétele, hanem azonnal a termelő bevételeként jelentkezik. A tagok megmaradtak eredeti vállalkozási formájuknál, például östermelő vagy kisvállalkozó, az eladott termékek után adóznak.

A szintén Aveyron megyében fellelhető Cseresznye-ház szintén a környékbeli gazdák összefogásával jött létre. Az idők folyamán a térség egyetlen és legfontosabb terméke a cseresznye vált, azonban egyre kevésbé tudták értékesíteni a leszedett gyümölcsöket. Ezért kialakítottak egy cseresznye múzeumot és boltot, ezáltal téve a települést turisztikai

szempontból érdekessé. Nem csak a gyümölcs kerül itt értékesítésre, hanem a cseresznyéből készült megannyi termék is, amelyeket egy helyi innovációs pályázatnak köszönhetően tették még sokszínűbbé. A projekt lényege az volt, hogy a termelők és a helyi kisiparosok együtt gondolkodva állítsanak elő olyan innovatív termékeket cseresznyéből, amelyek odavonzzák a turistákat és újdonságként jelennek meg a piacon.

### A magyar helyi akciócsoportok eddigi eredményei a REL tekintetében

*Zala Termálvölgye Egyesület – a helyi termék szerepe az aprófalvas vidékek fejlesztésében*

A Zala Termálvölgye Egyesületet 2008-ban alapították meg Hévíz és Zalaszentgrót térsége 34 településének önkormányzatai, vállalkozásai és civil szervezetei. Az egyesület alapvetően a LEADER módszer szerinti vidékfejlesztést vállalta fel feladatul LEADER helyi akciócsoport címbirtokos szervezetként. A Zala megye észak-keleti részén elhelyezkedő térséget kettősség jellemzi. Egyszerre van jelen a fejlett termálturizmus (a Magyarországon eltöltött összes vendégéjszaka 10%-a Hévíz városának köszönhető), másrészt az aprófalvas, perifériára szorult térségeket jellemző elvándorlás, magas munkanélküliség. Az akciócsoport felismerte, hogy a térségben ezen különbségek csökkentésére a helyi termékek fejlesztése különösen jó eszköz lehet, hiszen az élelmiszerek, kézműves termékek előállítását elsősorban a fejletlenebb, de jó mezőgazdasági adottságokkal bíró településeken jelent jövedelmet, munkahelyet. Ugyanakkor a helyi termékek segítik az idegenforgalmi centrumokat is, programot, ajándéktárgyat biztosíthatnak a turistáknak.

A helyi termék fejlesztés ügyét a zászlójára tűzve a Zala Termálvölgye Egyesület „akaratlanul” (nem ismervé a REL fogalomkörét) is

egyfajta rövid élelmiszerlánc „szervezőként” kezdett el működni, s REL jellegű komplex programot hajtott végre az elmúlt ciklusban a rendelkezésére álló LEADER forrás kb. felének (270 millió Ft) felhasználásával. Összességében az egyesület számos REL jellegű tapasztalatot szerzett. Többek között:

- A közösségi tervezés módszerével a helyi termelőket bevonva (tervezői csoport, kérdőívadás stb.) készítette el nemcsak a Helyi Vidékfejlesztési Stratégiáját, hanem 2009-ben egy kifejezetten a helyi termék fejlesztésre koncentrázó tanulmányt is.

- Pályázatokat írt ki a termelői beruházások támogatására (11 projekt részesült összesen 190 millió Ft LEADER forrásban), melynek hatására új termelők (pl. új kistermelői húszüzem), új termékek (pl. „bag in box” gyümölcslé) jelentek meg a térségben. Az egyesület munkatársai a kezdetektől (közös projektfejlesztés) az elszámolásig, üzembe helyezéskig végigkísérték a projektet, folyamatosan segítették a termelőket.

- Ösztönözte a helyi termékek kiskereskedelembé kerülését. Például a LEADER-ből támogatott Alsópáhoki Helyi Termék Bolt 2014. novemberben kerül átadásra.

- Lépéseket tett a helyi termékek turizmusba, vendéglátásba való becsatornázásáért (pl. kóstolókat, térségi termelőket bemutató tanulmányutakat szervezett a helyi turisztikai szakembereknek, szállásadóknak).

- Tapasztalatot szerzett a helyi termelők képzésében, szemléletformálásában (helyi termék konferenciasorozat szervezése, fenntartható földhasználati kézikönyv kiadása, fenntartható mezőgazdasági mintakertek támogatása stb.).

- Helyi szakemberekkel közösen kidolgozott módszertan szerint támogatást adott gazdáknak régi gyümölcsfajták hagyományos művelési mód szerinti telepítésére, fenntartására (11 ültetvény létesül összesen 43 millió Ft támogatással).

- 2014. év eleji projektjében az Egyesület hálózatépítési, tájékoztatási céllal termelői



1. ábra A Zala Termálvölgye HACS csapata (Forrás: Szabó, 2014)

adatbázist, térségi helyi termék honlapot ([www.helyitermek.zalatermalvolgye.hu](http://www.helyitermek.zalatermalvolgye.hu)), kiválasztott 50 termelőnek pedig kiadványokat (katalógus, reklámkártyák stb.) készített, továbbá helyi termék sátrával kitelepült térségbeli nagyrendezvényekre.

A Zala Termálvölgye Egyesület előtt országos szakmai kapcsolatainak köszönhetően (az Egyesület alapító tagja a Kislépték Szövetségnek) nyílt meg a lehetőség az ECOSYAL projektben való részvételre. Az Egyesület várakozásai szerint az ECOSYAL-nak köszönhetően sikerülhet a térségi helyi termék fejlesztő munkát szakmailag magasabb színvonalra emelni. Például azáltal, hogy megismerkedtek a rövid élelmiszerlánc és helyi élelmiszer rendszer fogalomkörével, eszközrendszerével, franciaországi jó példáival, gyakorlatával. Egy példát kiragadva: a májusi tanulmányúton látott Aveyron-i Ízek Gazdabolt működése az, amiről a Zala Termálvölgyében termelők egyelőre csak álmodoznak. A környékbeli gazdák eredeti áfa-körüket megtartva, közvetlenül értékesítik termékeiket, azaz az alpból áfa-mentes kistermelői termék nem válik megfizethetetlenül drágává a bolt polcára kerülve.

A nyáron lezajlott térségbeli gazdák között végzett felmérés kiértékelt eredményei fontos útmutatásul fognak szolgálni a helyben szükséges irányokat, módszereket illetően. Az



Egyesület munkatársai személyesen is részt vettek a lekérdezésekben, olyan termelőkről is tapasztalatot szerezve ezáltal, akik korábban nem kerültek látókörükbe. Ennek oka az, hogy az akciócsoport eddig főként a feldolgozott termékeket (pl. bor, sajt) előállító termelőkkel kereste a kapcsolatot, az alaptermékeket (pl. zöldség, tej) előállítókkal kapcsolatos lehetőségeket csak az ECOSYAL projekt hatására kezdte meg felfedezni. Az ECOSYAL-nak köszönhetően a Zala Termálvölgye Egyesület jövőre vonatkozó elképzelésekkel telve várja a 2014-2020-as ciklusban e célra használható eszközök megnyílását (pl. REL tematikus alprogram, CLLD).

#### *Börzsöny-Duna-Ipoly Vidékfejlesztési Egyesület – turisztika a Börzsöny kapujában*

A Börzsöny-Duna-Ipoly Vidékfejlesztési Egyesület a Börzsöny nyugati és déli részén, illetve az Ipoly és a Duna által határolt területen fekszik. A Börzsöny lábainál fekvő terület, változatos és vonzó természeti adottságai, fekvése miatt rendkívül látogatott turisztikai központ. 17 település – Verőcétől Bernecebarátiig – alkotja a közösséget.

A térségben, a jelentős turisztikai látogatottság mellett nagy hagyományai vannak a zöldség- és gyümölcsstermesztésnek, elsősorban a bogyógyümölcs termesztésnek - valamint a kézműves termékek előállításának. Így az egyesület 2007-es megalakulása óta elsősorban arra törekszik, hogy az itt megtermelt termékek helyben kerüljenek feldolgozásra és értékesítésre is. A helyi termékfejlesztésre, valamint a turisztikai potenciál megnövelésére a helyi szereplőknél is nagy igény mutatkozott. Az elmúlt években meghirdetett LEADER pályázati körökben nagy számban érkeztek be helyi termékfejlesztéssel, helyi piac és termékházak kialakításával kapcsolatos támogatási kérelmek. Mindezek mellett az önkormányzatok is felismerték a helyben megtermelt zöldségek és gyümölcsökben rejlő

lehetőségeket, törekednek arra, hogy a közétkeztetésbe is bevonhatóak legyenek.

A vásárló jelenléte a térségben kulcskérdés, mivel hiába a helyi termelők színvonalas, minőségi termékei, ha az értékesítés korlátozott és a helyi piacok szűk fogyasztói réteggel bírnak. Ezért eddig is és a jövőben is arra törekszik az egyesület, hogy ezen a téren további fejlődéseket érjen el. Az árusítási lehetőségek bővítésére az egyesület maga is létrehozott egy helyi-nemzetközi piacot is Letkésen, szlovák partnerekkel együttműködve, ezáltal is segítve és hidat teremtve az Ipoly két oldalán élő helyi termelőknek. Ezen a téren megkezdett munkáikat folytatva kapcsolódott be az egyesület 2014 áprilisában az ECOSYAL projektbe. Legfontosabb céljai, hogy a projekt által még aktívabb animátori szerepet tölthessen be a termelők és fogyasztók között. A térségi szereplők felméréseivel és ötleteinek meghallgatásával, a közös együttgondolkodással, a LEADER –elvet követve törekszik arra, hogy a meglévő igények, és a felmerült hátrányok tükrében folytassák a jövőben is a munkát.

A kérdőívek kitöltése, a Franciaországban eltöltött néhány aktív szakmai nap, valamint a francia partnerek, az egyesület területén tett látogatásai után az egyesület tagjaiban megfogalmazódott az igény az együttműködésre a francia Helyi Akciócsoportokkal azért, hogy az ott látott és tapasztalt jó gyakorlatok egyfajta tudásátadás és tapasztalatcsere keretein belül az egyesület területén is meghonosodhassanak.

Távlati célként, olyan együttműködési megállapodások megkötését tervezik, amelyek valóban a meglévő igényekre, valós problémákra reflektálnak. A Börzsönyi-vidék elsősorban bogyógyümölcs-termesztéséről híres, azonban termékínálata szegényes, feldolgozási és értékesítési lehetőségei korlátozottak. A franciaországi példa alapján, az egyesület célja, egy olyan közösségi gyümölcsfeldolgozó, múzeum és bolt létrehozása, amely a gaz-

dák és a térségi szereplők összefogásán, közös munkáján és közös értékesítésén alapszik, s amely nem csak gazdasági, hanem turisztikai szempontból is jelentős lenne. Más szempontból az egyesület célja, hogy a helyben megtermelt zöldségek és gyümölcsök, valamint egyéb élelmiszerek bekerüljenek a közétkeztetésbe. Térségükben jellemzően kisméretű, kevés embert ellátó közkonyhák találhatóak, amelyek jelentős része bezárt, vagy összefogva más település közkonyhával közösen végzi el a feladatait. A franciaországi példa alapján az egyesület szeretne megismerkedni azzal, hogyan lehet jól és hatékonyan koordinálni, hogyan lehet bevonni a helyi termelőket és a közétkeztetést végző szereplőket egy közös munkára. Távlati céljai között szerepel ezzel kapcsolatban, egy az élelmezésvezetőknek szánt program, amely a már létező élelmezésvezető program mintájára működne, azonban helyi termelők adatbázisával lenne feltöltve, ezáltal is segítve az élelmezésvezetőket.

A Börzsöny- Duna-Ipoly Vidékfejlesztési Egyesület az ECOSYAL program és a Francia partnerekkel megkötött együttműködések segítségével szeretne a térségében olyan változásokat elérni, amelynek köszönhetően új munkalehetőségek teremődnek, a fiatalok helyben maradnak, és ismét fontossá válik a generációk között hagyományok és tudás átadása.

#### **Az ECOSYAL projekthez kapcsolódó kutatások**

Az ECOSYAL kutatás elsődleges célkitűzése, hogy egy DIAGSYAL elnevezésű módszertant állítson össze, amely a projekt második lépéseként egy döntés-előkészítő szoftver formájában valósulna meg. A DIAGSYAL módszertana pont abban tér el a korábban megszokott felmérésektől, hogy nem csupán a közvetlen értékesítés és a rövid ellátási csatornához kötődő feltételeket vizsgálja, hanem átfogó elemzést kíván adni

a helyi élelmiszerrendszer minden szegmensére. A rendszerközpontú megközelítés egy összetettebb, több szektorral és több adattal dolgozó analízist igényel meg, amely nem csupán a szekunder adatbázisokra támaszkodik, hanem sok esetben primer adatgyűjtésre is szükség van. Ennek megfelelően a projekt első lépése az volt, hogy a francia és magyar adottságoknak megfelelően meghatározásra kerüljenek a használható indikátorok.

A mutatók három fő témába összegyűjtve csoportosítottuk, majd kezdtük meg a hozzájuk kapcsolódó adatbázisok felkutatását, illetve a szükséges adat-felvételezések meghatározását. A három fő csoport a kistérségi gazdasági és demográfiai adatok, mezőgazdasági tevékenység és élelmiszeripar, valamint elosztás és fogyasztás témakörök voltak. A témák és mutatóik aszerint lettek meghatározva, hogy azok segítségével teljes képet kaphassunk egy kistérség helyi élelmiszerrendszeréről a helyi fogyasztói szokásoktól elkezdve, a gazdálkodói tevékenységek meghatározásán át a területi logisztikai adottságokig. Ebből is látszik, hogy a SYAL fogalma sokkal tágabb értelmezés, mint a rövid ellátási lánc, viszont ennek köszönhetően egy teljes körűen és sokrétűen használható felmérést tud kínálni a vidéki szereplőknek.

A kutatás indikátorainak megállapítása után elkezdtük az adatbázisok létrehozását, amelyek a DIAGSYAL anyagát fogják képezni. A francia és magyar összehasonlítás első konklúziója volt, hogy hazánkban még nem állnak rendelkezésünkre szekunder adatbázisok a REL kapcsán, így az adatbázisok nagy részét kérdőíves felmérésekből raktuk össze, amelyeket a projekt résztvevői kérdeztek le a két magyarországi LEADER-csoport akcióterületén: a Börzsöny-Duna-Ipoly Vidékfejlesztési Egyesület által behatárolt Szobi és Váci kistérségben, valamint a Zala Termálvölgye Egyesület akcióterületét képező Hévízi és Zalaszentgróti kistérségben. A kérdőívek elsősorban a termelői potenciál felmé-



rését szolgálta, azaz hogy megállapíthassuk, hogy jelenleg kik azok a gazdálkodók, akik igénybe veszik a lerövidült disztribúciós csatornákat, illetve ők milyen feltételek mellett gazdálkodnak.

Júliustól október elejéig összesen 73 kérdőív készült, melynek kérdései első blokkjában többek között a gazdaságok működési formájára, a termelés típusára, igénybe vett támogatásokra, piaci helyzetük megítélésére, az értékesítés irányára, a közösségi tevékenységükre, géphasználatukra, a termelők növény- és állat állományára irányult. Megkérdeztük azt is, hogy foglalkoznak-e agrárturizmussal, illetve, hogy tervezik-e a termelői/feldolgozó/értékesítési tevékenységüket fejleszteni, és miképpen.

Ezután a Rövid Ellátási Láncra vonatkozó kérdésekre fókuszáltunk, mint például folytatják-e ezt a tevékenységet, mióta értékesítenek benne és milyen módon (pl. helyi termelői piacon, közvetítésben, vagy háztól történő értékesítéssel), mezőgazdasági

területük becsült mérete, miért választották ezt az értékesítési formát, az alaptermékek értékesítésének aránya a REL-ben. Kitértünk a szállításra, a védjegy-használatra, és végül arra is, hogy kitől, milyen segítséget kaptak az elmúlt időszakban a közvetlen értékesítés folytatásához. A lekérdések után elkezdtek az adatok feldolgozását és elemzését az SPSS számítógépes statisztikai szoftverrel, melynek segítségével megkaphattuk számszerűsítve is az eredményeket az indikátorainknak megfelelően. Az ECOSYAL projekt eredményeiről cikkünk folytatásában kívánunk majd beszámolni.

### Röviden a felmérés eredményeiről

A felmérések nagyon részletes elemzést adtak a helyi élelmiszerrendszer kapcsán, amelyből most kizárólag a LEADER csoportok szempontjából fontos REL csatornák alkalmazását emelnénk ki.

Szinte minden gazda értékesíti háztól is

Zala Termálvölgye Egyesület területén felmért eredmények  
Értékesítés módja a Zala Termálvölgye HACs területén felmért 27 db termelőnél

REL csatornák	Átlagos aránya az értékesítésből (%)	Hányan használták a csatornát	Csatornát használók aránya (%)
Háztól történő értékesítés	39,7	25	92,6%
Rendezvény, fesztivál	20,7	17	63,0%
Kiskereskedelmi szaküzlet	33,1	13	48,1%
Vendéglátás	19,7	9	33,3%
Városi piac	38,8	4	14,8%
Saját szakbolt	39,3	4	14,8%
Falusi vendégasztal	43,3	4	14,8%
Online értékesítés	31,7	3	11,1%
Helyi termelői piac	7,5	2	7,4%
Közétkeztetés	56,5	2	7,4%
„Szedd magad”			0,0%
Közösségi kezdeményezés			0,0%
Út melletti árusítás			0,0%
Szövetkezet			0,0%

Forrás: saját kutatás, 2014

a termékét (92,6%). Aki ezt teszi, az jelentős mennyiségét a termékének így adja el (átlag 39,7%-ot). Ez azt jelentheti, hogy indokolt a háztól való értékesítés feltételeinek javítását ösztönözni, támogatni a gazdánál (például bemutató helyiség, vásárlói parkoló, irányító táblák). Továbbá indokolt lehet a gazdák felkérését ösztönözni a vásárlóknál (pl. tematikus utak, termelők elhelyezkedését bemutató térkép vagy mobil applikáció készítése). A felmérésben szereplő akciócsoportbeli gazdák több mint fele (63%) szokott kitelepülni rendezvényekre. Viszont itt csak termékük kisebb részét (átlag 20,7%-ot) tudják értékesíteni. Mivel sokan élnek ezzel a csatornával, indokolt lehet ehhez kapcsolódóan fejlesztéseket megvalósítani. Pl. a térség termelőinek színvonalas kitelepülését segítő fejlesztésekkel (egységes vásári standok, egységes arculati elemek). Indokolt lehet különböző eszközökkel ösztönözni a térségi rendezvény-szervezőket abban, hogy a környékbeli helyi termelőknek rendszeresen helyet biztosítsanak. A felmért gazdák közel fele (48,1%) értékesíti termékét kiskereskedelemben. Akik ezt teszik, azok termékeik átlag harmadát (33,1%) értékesítik ezen a csatornán. A térségben fontos ösztönözni azt, hogy a helyi termékek bekerülhessenek a boltok polcaira (pl. helyi termék polc rendszer, fő profilként helyi terméket értékesítő bolt [mint amilyen a most elkészült Alsópáhoki Helyi Termék Bolt lesz], francia GIE mintájára termelői bolt). A felmért gazdák harmada (33,3%) szállítja termékét vendéglátóhelyekre. Itt viszonylag kis mennyiséget (átlag 19,7%) tudnak értékesíteni. Ismerve a Zala Termálvölgye térség turisztikai erejét és adottságait, fontos lehetőségek rejlenének a vendéglátóhelyre szállító gazdák körének és a beszállított termékek mennyiségének bővítésében (pl. vendéglátóhelyek tulajdonosainak, alkalmazottjainak tanulmányutak, kóstolók szervezése a helyi termelőknél; ösztönző eszközök a helyi termékek kihelyezésére, promotálására, pl. polcok, hűtő, poharak, kötény; helyi alapanyagokból készült receptek, ételek felvétele az étlapra). Viszonylag

keves termelő viszi a termékét a városi piacokra (14,8%) [mégkevesebb helyi termelői piacra (7,4%)], ugyanakkor aki ezt választja, ott jelentős mennyiséget tud értékesíteni (átlag 38,8%). Fontos feladat lehet a városi piacok szerepének erősítése a gazdák életében (pl. francia mintákra a termelőket előtérbe helyezni a kereskedőkkel szemben). Aki saját szakboltban értékesít (14,8%), az a termékének közel felét (39,3%) el tudja ott adni. A falusi vendégasztalt szintén kevesen választják egyenlőre (14,8%), de jelentős termékmennyiséget (átlag 43,3%) tudnak értékesíteni általa. Komoly potenciál lehet ennek fejlesztésében a térség turisztikai adottságai miatt. Az online értékesítés is csak néhány termelő (11,1%) számára jelent reális jövedelemszerzési lehetőséget (átlag 31,7%-ot értékesítenek így). Az a pár termelő, akinek sikerült bekerülnie a közvetítés rendszerébe (7,4%), az a terméke több mint felét (56,5%) értékesíteni tudja ily módon. Kedvezőbbé váló körülmények mellett ez a csatorna komoly lehetőséget jelenthetne a helyi gazdáknak.

### Börzsöny-Duna-Ipoly Vidékfejlesztési Egyesület elsődleges eredményei

A mezőgazdasági területeken belül valamennyi településen a szántó a legjelentősebb földhasználat, amelyek az Ipoly menti alacsony térszíneken terülnek el barna, illetve öntés talajokon. A szántó területeken a nagyüzemi gazdálkodás a jellemző, tehát a nagyparcellás művelési mód, ahol főként búzát, árpát és zabot termesztnek. A második legnagyobb területi aránnyal megjelenő földhasználati mód a gyümölcsös. Ezekben a területeken a ribizli, málna (Bernecebaráti Kemence), alma, őszibarack (Vámosmikola, Ipolydamásd), szilva, körte, bodza, és a sárgabarack a legjellemzőbb termesztett gyümölcsök. A mezőgazdasági művelés alatt álló területek között jelentősek a gyepterületek (legnagyobb arányban Márianosztrán).

A gyümölcsstermesztés mellett évtizedes hagyományai vannak a gyümölcsfeldolgozásnak. A kistermelők mellett létrejött néhány olyan ültetvény, melyek az ipari felhasználó mennyiségi és minőségi igényeinek megfelel. A térség sikerágazataként nyilvántartott bogyós gyümölcsstermesztés nehézségekkel küzd. A meglévő gyümölcsstermesztés hasznosításához elengedhetetlen lenne a helyben történő feldolgozó üzemek továbbfejlesztése, ezek eredményeképpen régiós, helyi termékek létrehozása, azok megfelelő szellemi tulajdonjoggal való védelme és az értékesítés támogatása hatékony marketing segítségével.

A Börzsöny-Duna-Ipoly Vidékfejlesztési Egyesület a jelenlegi Szobi Járás 17 településének vidékfejlesztési feladatainak koordinálására és szerveződésére jött létre 2008-ben. A Szobi járás a hátrányos helyzetű területek közé tartozik. Gazdasága a perifériális helyzetből adódóan nem esett a kiemelten fejlesztett területek közé, így nem került a nemzetközi tőke érdeklődésének középpontjába. Az elmúlt évtizedekben a gazdálkodás korábbi formái leépültek, miközben a térség gazdag természeti és kulturális erőforrásokban.

A térség sikerágazataként nyilvántartott bogyós gyümölcsstermesztés nehézségekkel küzd. A meglévő gyümölcsstermesztés hasznosításához elengedhetetlen lenne a helyben történő feldolgozó üzemek továbbfejlesztése, ezek eredményeképpen régiós, helyi termékek létrehozása, azok megfelelő szellemi tulajdonjoggal való védelme és az értékesítés támogatása hatékony marketing segítségével.

A térségben még nagyon kevesen foglalkoznak a helyi alapanyagokból, helyi hagyományok alapján, helyi emberek által előállított, kereskedelmi forgalomban is megjelenő termékekkel. Ahhoz, hogy a helyi termelők megerősödjenek, piacképes terméket tudjanak előállítani és ezáltal ők jövedelemhez, a többiek jó minőségű, egészséges termékhez juthassanak hozzá, termékfejlesztésre,

vállalkozásfejlesztésre, piacfejlesztésre, van szükség.

A helyi termékek piacra juttatásának biztosítása, marketingének kialakítása kevésbé megoldott vagy egyáltalán nincs. Jelenleg 2-3 termelő rendelkezik olyan marketinggel, amely segítségével mind térségen belül, mind azon kívül népszerűsítheti termékeit.

A Börzsöny-Duna-Ipoly Vidékfejlesztési Egyesület térségéből származó környezetbarát, minőségi élelmiszerek megkülönböztetése a Magyarországon kereskedelmi forgalomban lévő élelmiszerektől. A fogyasztók tájékoztatásán keresztül, a fogyasztói döntések befolyásolása a magasabb minőségű, a környezeti fenntarthatósághoz hozzájáruló helyi/tanyai élelmiszerek vásárlására. A helyi termékek piacra jutásának segítése, hozzájárulás a helyi gazdasági élet élénkítéséhez, a helyben termelődő magasabb hozzáadott értéket képviselő termékinálat kialakításához, a helyi jövedelmek növeléséhez.

### Konklúziók

A további javaslatok, illetve a már meglévők kidolgozása folyamatos, hiszen csak most kezdődik a 2014-2020-as tervezési időszak megvalósítási ciklusa. Ugyanakkor már most is nagyon sokan érdeklődnek a fejlesztési irányokról, a lehetőségekről. Az első körös felmérések alapján is kiderül, ennek a térségnek egyik legnagyobb kitörési pontja a REL, a helyi termékfejlesztés továbbvitele, segítése, más felhasználási módok bemutatásával, ösztönzésével.

A program és az elmúlt évek tapasztalatai azt mutatják, hogy komplex fejlesztések előmozdítására és előnyben részesítésére van szükség. A helyi termékfejlesztés, helyi piacok, gazdák bevonása, bio- vagy részben bio gazdálkodás, járási marketing, járási védjegy kialakítása szintén prioritást kell, hogy élvezzen a HACS-ok fejlesztési programjaiban. Emellett meg kell, hogy jelenjen a környezettudatosság,

a megújuló energiák széles körű alkalmazása, a komposztálási energia kinyerése. Nagyon jelentős program a vállalkozásfejlesztés: fókuszálva a fiatalok helyben maradására, helyi, vagy járásbeli foglalkoztatásra, hátrányos helyzetűek bevonása a munka világába. Másrészt új témaként jelenik meg a civil szervezetek céljainak támogatása különös tekintettel arra, hogy nem a közvetlen működési kiadások kerülhessenek támogatásra.

Az Ecosyal program felhívta a figyelmet az egyébként is fontos identitás megőrzésre és a gyökerek ápolására, valamint a hídképzésre a különböző korosztályok között. Mindemellett észre kell venni, hogy további turisztikai fejlesztésekre van szükség a települések látogathatóságának és látnivalóinak bővítésére. Végül a térségek közötti – nemzetközi kapcsolatok ápolása, továbbfejlesztése.

Ezért nagyon eredmény az, hogy helyi akciócsoportok vehettek részt az ECOSYAL projekt beszélgetéseiben, közös jövőkeresésben, a

véleményformálásokban, és mind a magyar mind a francia szereplők sokat tudnak kamatoztatni ezáltal a közösségi összefogás segítségével, a továbblépés irányainak felvázolásában.

### Irodalomjegyzék

- CIRAD-SAR. 1996. Systèmes agroalimentaires localisés : organisations, innovations, et développement local. Montpellier.
- GINESTE, M. Méthodologie de diagnostic des systèmes alimentaires localisés, Projet ECOSYAL, CISALI, 2014.
- MUCHNIK, J. és J. SANZ CAÑADA. 2011. Introduction : Ancre et identité territoriale des systèmes agroalimentaires localisés. *Economie Rurale*. 322, pp.3-10.
- MEZŐGAZDASÁGI ÉS HALÁSZATI MINISZTERIUM, FRANCIAORSZÁG 2009. Circuits courts: <http://agriculture.gouv.fr/circuits-courts>