

**A RÖVID ÉLELMISZERLÁNCOK NYÚJTOTTA LEHETŐ-
SÉGEK A KONCENTRÁLÓDÓ ÉLELMISZER-
KERESKEDELEMBEN – HELYZETFELTÁRÓ VIZSGÁLAT
AZ ÉLELMISZERLÁNCOK MEGÍTÉLÉSÉT ILLETŐEN**

**OPPORTUNITIES OF THE SHORT FOOD CHAINS IN
THE CONCENTRATED FOOD COMMERCE – STUDY
ABOUT THE JUDGEMENT OF SHORT FOOD CHAINS**

KISS Konrád

Kulcsszavak: *rövid ellátási lánc, rövid élelmiszerlánc, termelő, fogyasztó, értékesítés*

Keywords: *short supply chain, short food chain, producer, consumer, sale*

JEL kód: *Q13*

Összefoglalás

Az elmúlt évtizedekben mind Magyarországon, mind a világban erős koncentrációs folyamat zajlott le az élelmiszer-kereskedelemben. A gazdálkodók többsége sokszor nem képes élni a méretgazdaságosságra jellemző előnyökkel. Emiatt nem, vagy csak körülményesen tudnak beszállítói kapcsolatot létesíteni a nagy termékmennyiséget forgalmazó üzletláncokkal. A rövid ellátási láncok jelenthetnek kitorési pontot a termék-előállítók számára.

A rövid élelmiszerláncok (RÉL) és rövid ellátási láncok vizsgálata azért aktuális, mert az Európai Unió 2014 – 2020 közötti költségvetési ciklusában felértékelődött a rövid ellátási láncok szerepe az élelmezésben, és politikai támogatottságot élveznek. A Közös Agrárpolitika aktuális célkitűzése a mezőgazdasági termelők helyzetének javítása az élelmiszer-ellátási láncban. Magyarország a jelenlegi gazdasági ciklusban a Vidékfejlesztési Program keretén belül tematikus alprogramot hozott létre a rövid ellátási láncok támogatására. Ezen felértékelődés hozzájárult a téma tudományos igényű vizsgálatához. A rövid ellátási láncok megjelennek mind rurális, mind urbánus területeken, ezért támogatásuk gazdasági előnyökből vezethet mind a vidékfejlesztésben, mint a városok fejlesztésében. A logisztikai folyamat csökkenése révén találkoznak a „glokalizáció” és a „nem-növekedés” új paradigmákkal.

Korábbi tanulmányaim tapasztalatait ötvözve a témát vizsgáló szakirodalommal, kijelenthető, hogy a rövid ellátási láncok hatékonyságának megítélése függ a benne részt vevő árusítók méretétől, beállítottságától és anyagi helyzetétől. Magyarországon a jelenleg a leelterjedtebb RÉL-értékesítési forma a helyi piaci árusítás. Az innovatívabb értékesítési formák, mint az interneten keresztül történő árusítás, vagy a közösség által támogatott értékesítés nincs széles körben elterjedve. A rövid láncok sikeressége függ továbbá az adott RÉL-preferáló vásárlók jelenlététől is. A szakirodalmak szerint kétséges, hogy a RÉL-ek jelenléte és támogatása indukálja-e egy terület gazdasági fejlődését inkább, vagy a jól működő RÉL-hálózatok egy eredendően fejlett régiónak a sajátosságaként alakulnak ki.

Summary

A strong concentration process took place on food-chain and food market both in Hungary and internationally in the last decades. Most of the producers – because of their small sizes – could not reach the benefits of size economies, so they cannot create supplier relations with the great food stores dealing with large quantities of products, or they can do it only with difficulties. The short supply chains can mean a breakthrough-opportunity for the small sized producers.

The examination of the short food chains is actual, there is an increasing role of these chains in the supplying with food, in the budget of European Union's 2014 – 2020. The short food chain has ag-political assistance. One highlighted actual aim of the European Common Agricultural Policy is to improve the agricultural producers' positions in the food supply chains. In the actual budgetary period Hungary has created a thematic project in the Rural Development Program, in order to support the short supply chains. The appreciation of this subject contributed to its scientific investigation. The short supply chains can effect

positively not only the rural areas but the urban areas, as well. Shortening the logistic processes means a meeting the requirements of new paradigms: "glocalization" or the "de-growth". Supporting of the short food chains can result in economical advantages both in the rural and the city development.

This study expound the market positions of small sized producers, farms, and their marketing difficulties. It is shortly expound the judgement of short food chains based on my previous researches, experiences and the literature dealing with this subject. It can be declared that the efficiency of the short food chains depends on sizes, attitudes, and the financial positions the participant sellers. Trading on local markets is a common example of short supply chains in Hungary, but other innovative methods of short chain-trading like web-shops or "community supported agriculture" is not widely known or widely used. The successfulness of the short food chains is depend on the costumers too, who prefer the purchasing at the trading opportunities of these chains. On the basis of the literature it cannot be declared whether supporting short food chains multiply the development of rural economy or the more developed regions allow the existence of short food chains, due to the higher level of society.

Bevezetés

A kisárutermelők jelentős része méretgazdaságossági okokból nem tud megfelelni a nagyméretű kereskedelmi üzletláncok beszállítók irányába támasztott elvárásainak. Vizsgálom a kérdéskört, hogy értékesítési alternatívaként a rövid kereskedelmi láncok képesek-e érdemi megoldást, jövedelemtöbbletet nyújtani a benne forgalmazó kisárutermelőknek, valamint képesek-e megfelelően kielégíteni a fogyasztói igényeket. Politikai támogatásuk és fejlesztésük lehetséges kitorési pontja lehet a vidékgazdaságnak, a vidéki gazdasági szereplők, és fogyasztók lehetőségeinek jobbá tétele által, de ennek megítélése a gyakorlatban vitatható, sikeressége fenntartásokkal kezelendő.

A kiskereskedelem nemzetközivé válása napjainkban világjelenség. Az elmúlt évtizedekben mind Magyarországon, mind a világban egy erőteljes koncentrációs folyamat zajlott le a kereskedelemben, amely különösen erősen jelentkezett az élelmiszer-kereskedelem területén. A kereskedelmi koncentráció azt a piaci állapotot jelenti, amelynek során a kereskedelmi forgalom legnagyobb hányadát kevés számú, ellenben nagyméretű gazdasági egység látja el. A koncentráció folyamata jellemző a fejlett piacgazdaságok országaiban, és egyúttal sok fejlődőben is. Ennek fő oka a globalizációval, a nemzetközivé válás folyamatával járó szabadkereskedelmi egyezmények hatályba lépése, az áruk szabad áramlása, amely által lehetővé vált a multinacionális vállalatok kialakulása, növekedése. A kereskedelem koncentrációjához az is hozzátartozik egyúttal, hogy a jellemzően nagyszámú kisvállalkozások, és kisméretű üzletek és üzletláncok, a magas számarányukhoz viszonyítva a kereskedelmi forgalom csak kis részarányát bonyolítják le, mert a forgalom főként a kevés számú, nagyméretű egységeknél összpontosul. (DOBOS, 2009; JUHÁSZ et al., 2008)

Míg a nyugati világ fejlett országaiban a piaci kereskedelem struktúrájában lezajlott változás, közel ötven évet vett igénybe, addig Magyarországon a változás „drasztikus sebességgel”, tíz év alatt ment végbe (FÖLDI, 2012; HORVÁTH, 2010). A kilencvenes évek közepétől magyar kiskereskedelemben megjelentek a nagyméretű, élelmiszereket forgalmazó bevásárlóközpontok, multinacionális üzletláncok, ami által sokkal intenzívvé vált a piaci versenyhelyzet. „A nemzetközi vállalatok intenzív terjeszkedése Magyarországon a kisboltok nagyobb részét

szövetkezésre, beszerzési, logisztikai módszereik átvételére ösztönözte.” (DOBOS, 2009 - 2.p) FERTŐ 2011 megfogalmazásában „*a kereskedelmi és feldolgozó szektorban tapasztalható koncentráció erősebb versenyhez vezetett az élelmiszerlánc különböző szintjein. Ezzel együtt gyakran piaci erőfölény alakulhat ki elsősorban a kínálati lánc fogyasztóhoz közeli részein.*” (FERTŐ, 2011 - 66.p) A magyarországi gyakorlatban a piaci koncentráció azért előnytelen az elaprózódott birtokmérettel rendelkező gazdaságok számára, mert a megváltozott kereskedelmi tendenciákhoz sok kistermelő, kisvállalkozó ellenben nem tudott megfelelően alkalmazkodni. FERTŐ (2011) szerint a koncentráció átmenete óta a mezőgazdasági termelők továbbra is komoly alkalmazkodási problémákkal néznek szembe, és ez nem csak a kistermelőkre vonatkozik. (Visszont számos probléma súlyosabban érinti a kistermelőket, mint a nagyobb méretű gazdaságokat.) Termelői társulások Magyarországon csak kis számban és kezdetleges formában alakultak. (DOBOS, 2009)

Anyag és módszer

A téma elméleti hátterének feltárásához szekunder forrásként főként élelmiszerkereskedelem, élelmiszerlánc, értékesítés, támogatáspolitikai témájú szakirodalmakat dolgoztam fel tartalomelemzéssel.

2016 tavaszán kérdőíves felmérést végeztem Füzesabony, Hatvan, Gyöngyös, Eger és Budapest városok hagyományos helyi piacain. A megkérdezésben összesen 106 árusító és 216 vásárló vett részt. A megkérdezett árusítók között egyaránt szerepeltek termelők és kereskedők is. A felmérés alapvető célja a piaci értékesítés területi jellemzőinek vizsgálata volt. Egyes eredmények, és helyszíni tapasztalatok hitelesen tükrözik a piac, mint rövid ellátási lánc (röviden: REL) értékesítő helyszín, valamint a bevásárlóközpontok, és más vásárlóhelyek közötti különbségeket. Mivel Magyarországon a legelterjedtebb REL értékesítés a helyi piaci értékesítés, ezért az eredmények meglátásom szerint következtetni engednek a rövid ellátási láncok általános jellemzőire. Hozzá kell tenni, hogy a kimutatás nem tekinthető reprezentatívnak, a válaszok a helyi piacokon megkérdezett árusok és a vásárlók véleményeit tükrözik.

Eredmények

Az Eredmények fejezetben, első lépésben átfogó képet adok az élelmiszer-kistermelők piaci helyzetéről a koncentrálódó kiskereskedelem versenyében, a beszállítói láncokban. Azt követően megvizsgálom, hogy a rövid élelmiszerláncok megoldási alternatívát jelenthetnek-e számukra, a piaci részesedésük növelésében. Végül azt kívánom megítélni, hogy a rövid élelmiszerláncoknak – a helyi piacok példáján keresztül – mekkora súlya van az élelmiszerek iránti kereslet kielégítésében. Központi kérdés, hogy mi alapján választják a fogyasztók a helyi piacokat bevásárlásuk színteréül.

A magyarországi kisártermelők helyzete a koncentrált beszállítói láncokban

SERES - SZABÓ (2009) szerint az úgynevezett részi termékektől eltekintve a „*multinacionális láncoknál... a közvetlen termelői beszállításoknak nincs jövője, mert elaprózott kínálattal nagy számban nem léphetnek be a beszállítói körbe.*” (SERES – SZABÓ, 2009 - 254. p.) Kutatásuk alapján a zöldség-gyümölcs kisártermelők legfőbb közvetlen beszállítói nehézségeit az alábbiak szerint foglalom össze:

- Termékkínálatuk elaprózódott, amely versenyképtelennek számít koncentrált beszerzés esetében. A multinacionális hálózatok beszerzése centrális, és jellemzően nagy mennyiségben vásárolnak fel termékeket. Egységes, szigorú követelményeket támasztanak beszállítóik felé, az áruikra vonatkozóan. Külön-külön a termelők nehezen tudják teljesíteni az üzletláncok beszerzés során támasztott igényeiket (kivéve egyes részi termékek esetében). A külföldi és más beszállítókkal szembeni versenyben emiatt rossz feltételekkel indulnak. A kistermelők relatíve kis mennyiségben és kis értékben értékesítenek termékeket. A nagyméretű kereskedelmi láncok követelménye ezzel szemben az, hogy a beszállítóik minél nagyobb volumenben, minél alacsonyabb felvásárlási áron, kínáljanak egységes termékalapot. Azonban kis üzemméret esetében a nagy volumenben történő, alacsony egységáron való értékesítés nem gazdaságos.
- A kistermelők termékkínálata specifikus. Kevés választékkal rendelkeznek, mindössze néhány termékre szakosodnak, egy-egy beszállító emiatt kevés termékfajtát tud szállítani.
- A kistermelők nagy létszámban vannak jelen a piacon, de a nagy üzletláncok hatékonysági szempontokból, (a beszerzési politikájuktól függően) igyekeznek korlátozni a beszállítóik számát.
- A nagy hálózatok elvárják azt, hogy beszállítóik megbízhatóak legyenek, stabil termelői, műszaki és pénzügyi háttérrel rendelkezzenek. Valamint azt is, hogy a beszállítás az igényeknek megfelelően, a kereslethez igazodva, folyamatosan történjen. A kistermelők a rövid termelési periódusból kifolyólag nehezen tudnak eleget tenni a folyamatos, hónapokon át történő beszállításnak.
- A kistermelőknél jellemzően felmerülnek logisztikai, termékértékesítési nehézségek. A kistermelők sok esetben nem tudják, vagy nem akarják termékeiket az átvétel igényének megfelelő formába hozni; ideértve például a csomagolás, a tisztítás, homogenizálás és hasonló munkafolyamatokat. Továbbá nehezen tudnak eleget tenni a felvásárlók beszállítási igényeinek, amely fogyasztóik által támasztott kereslet nagyságához igazodik. (SERES – SZABÓ, 2011 alapján)

A nagyméretű üzletláncok piaci súlya

A nagyméretű bevásárlóközpontok piaci súlyát mutatja, hogy a GfK 2015. évi sajtóközleménye szerint a „gyorsan forgó fogyasztási cikkek” piacán a legnagyobb részesedése a hi-

permarketeknek volt, 24%, azt követi a szupermarketek és diszkontok részesedése 17-17%-kal. SZABÓ – JUHÁSZ (2012) több forrásra is hivatkozva megállapítja, hogy az élelmiszer-vásárlást illetően a vásárlók szempontjából a legnépszerűbb üzletlétípus a hiper-, és szupermarket.

A koncentrálódo kereskedelem mellett megváltozott a fogyasztók vásárlási szokása is. A fogyasztók egyre inkább előnyben részesítik az olyan vásárlást, amely úgymond egylépcsős (DOBOS, 2009). A bevásárlóközpontokban adott a lehetőség, hogy a fogyasztók képesek „mindent egy helyen” megvásárolni, amely által csökken a vásárláshoz szükséges idő. Ez a bevásárlóközpontok kereskedelmi jellemzőiből adódó sajátosság, amely a fogyasztók számára releváns szempont az üzletválasztásnál. A nagyméretű bevásárlóközpontok jellemzően nagy termékvolument forgalmaznak, ebből kifolyólag, alacsony árréssel dolgoznak. Az alacsony árszint szintén nagy versenyelőnyt jelent számukra a fogyasztók üzletválasztásának esetében.

SZABÓ - JUHÁSZ (2012) megfogalmazásában „*Ma már az élelmiszer-ellátási lánc modern és globalizált formáiban az élelmiszer általában több és egyenként koncentrált vertikális fázison – feldolgozókon, valamint nagy- és kiskereskedőkön – keresztül jut el a termelőtől a fogyasztóhoz, ezzel általában jelentősen csökkentve a kistermelők piacra jutási esélyeit és jövedelmét.*” (SZABÓ – JUHÁSZ, 2012 – 217 p.)

Megoldási alternatívák a kisárutermelők értékesítési nehézségeire

A fentiekben olvasható volt, hogy a kisárutermelők gazdálkodási jellemzőikből és az értékesítés struktúrájából adódóan nehezen tudnak csatlakozni a konvencionális értékesítési láncok forgalmába. Piaci súlyuk, érdek-érvényesítési képességük alacsony, értékesítési lehetőségeik korlátozottak.

Megoldási alternatíva a beszállítói igényeknek jobban megfelelő, egységesebb, nagyobb volumenű termékalap előállítására, a jobb piaci érdekérvényesítésre a társulás, szövetkezés. „*A közvetlen kisárutermelői beszállításoknál lényegesen több kisárutermelői áru jut a láncokba nagykereskedőkön és TÉSZ-eken (Termelői Értékesítő Szervezeteken) keresztül, illetve olyan nagyobb beszállítók árjával együtt, akik a sajátjuk mellett vállalják más termelők árjának értékesítését is.*” (SERES-SZABÓ 2011 257. p.) Ellenben Magyarországon problémák lépnek fel az együttműködés területén. Kijelenthető, hogy az érintettek közötti szövetkezési hajlandóság alacsony. (INTERNET 1.)

SERES - SZABÓ (2011) szerint az olyan típusú üzletláncok esetében, amelyek beszerzési rendszere kevésbé centralizált, a kisárutermelők jobb kilátásokkal hozzák forgalomba termékeiket közvetlen módon. Az ilyen láncok által forgalmazott termékalap jellemzően nem egységes. Az elaprózódott beszerzés azonban az üzletláncok részéről kevésbé hatékony, és költségesebb.

A rövid ellátási láncok jelentőségének bemutatása

A kisárutermelők értékesítési lehetőségeinek további kedvező alternatívája lehet a rövid ellátási láncban, rövid élelmiszerláncban való értékesítés. Az elmúlt években általánosságban nőtt az igény az alternatív ellátási láncok iránt, valamint a közvetlenül értékesített termékek iránt. Ez a mezőgazdasági termelők profitnövekedésre adhat lehetőséget (BENEDEK – FERTŐ 2015). A rövid értékesítési csatornák megoldást jelenthetnek a termelők problémáira, de a megoldás nem feltétlen, és nem automatikus. (SZABÓ - JUHÁSZ 2012)

Az Európai Unió Közös Agrárpolitikájának sarkalatos célkitűzései közé tartozik, hogy megfelelő életszínvonalat biztosítson a mezőgazdasági termelők számára, biztosítsa az ellátás hozzáférhetőségét, stabilizálja a piacokat, elfogadható árakat biztosítson a fogyasztók számára, a mezőgazdaság termelékenységének növelése a műszaki fejlődés előmozdítása, valamint a termelési tényezők lehető legjobb hasznosítása által (MASSOT 2016). A fő célok csak olyan versenyképes és életképes agrárszektor által valósíthatók meg, amelyekben megfelelően működő ellátási láncok vannak jelen, amelyek hozzájárulnak a sikeres vidéki gazdaság fenntartásához (EUROPEAN COMMISSION, 2013). A Közös Agrárpolitika aktuális célkitűzése, hogy elősegítse a termelők részesedését az élelmiszerláncokban, elősegítse az együttműködésüket, együttes piacra jutásukat, versenyképességüket. A jelenlegi, 2014 és 2020 közötti költségvetési ciklusban érvényes agrár-támogatáspolitikai támogatja a rövid ellátási láncokat. A magyar Vidékfejlesztési Program 3. prioritása támogatja az élelmiszerláncok szervezését, ideértve a mezőgazdasági termékek feldolgozását és értékesítését. Az úgynevezett „Rövid Ellátási Lánc tematikus alprogram” keretében támogatja a helyi termelőket: *„A rövid ellátási láncban résztvevő termelők jellemzően a legkisebbek (egyéni, vagy mikrovállalkozások), így érdekérvényesítő képességük gyenge és nem járatosak az összetett együttműködési rendszerek használatában, ezért fontos, hogy legyen elkülönített kerettel rendelkező, közérthető, probléma fókuszált tematikus alprogram a fejlesztésükre.”* (MAGYARORSZÁG - VIDÉKFEJLESZTÉSI PROGRAM 2014 – 2020, 78.p) Célja, hogy elősegítse, megszervezze a termelők közös piacra jutását. (EUROPEAN COMMISSION 2013, JUHÁSZ 2013, KIS 2015)

A rövid ellátási lánc olyan értékesítési formát jelent, ahol a termék az előállítótól a végső fogyasztóig közvetlenül, avagy minimális számú köztes értékesítő által jut el. JUHÁSZ (2013) megfogalmazásában a rövid ellátási lánc olyan ellátási láncot jelent, amelyet kevés számú gazdasági szereplő alkot, akik elkötelezettek az együttműködés, a helyi gazdaságfejlesztés, és a termelők, feldolgozók, és a fogyasztók, közötti szoros földrajzi, és társadalmi kapcsolatok iránt. Egy másik meghatározás szerint: *„olyan szereplők kölcsönös kapcsolata, akik közvetlenül részt vesznek az élelmiszer előállításának, feldolgozásának, terjesztésének és fogyasztásának folyamatában.”* (RENTING 2003, 394.p. idézi: BENEDEK – BALÁZS 2014, 2. p).

A rövid élelmiszerláncoknak, mint alternatív élelmiszerláncoknak vidékfejlesztési funkcióit is lehetséges értelmezni. BENEDEK (2014) az alábbi módon közli az alternatív élelmiszerlánc fogalmát: *„gyűjtőfogalom, amely termelők, fogyasztók és egyéb résztvevők újonnan kialakuló hálózatait takarja, amely új hálózatok alternatívát jelentenek a hagyományos, nagyipari jellegű élelmiszer-*

ellátással szemben” (MURDOCH et al. 2000; idézi: BENEDEK 2014, - 6. p.). A rövid, és alternatív élelmiszerláncok értelmezhetőek úgy is, mint helyi élelmiszerláncok. A helyi élelmiszerlánc egy térségi kezdeményezés, amelynek szocioökonómiai, földrajzi, környezeti, kulturális hagyományai vannak, és a helyi élelmiszer-termelők és fogyasztók közvetlen kapcsolatán alapszik, és az élelmiszer önellátást valósítja meg. (BALÁZS 2011, idézi: BENEDEK, 2014). Látható, hogy a lokális, alternatív élelmiszerlánc megközelítésmódban a rövid ellátási, és rövid élelmiszerláncoknak szerepe lehet a helyi gazdaság fejlesztésében. BENEDEK - BALÁZS (2014) összefoglalóan az alábbi módon fogalmaz a rövid ellátási láncok vidékfejlesztési vonatkozásában: *„Következtetésünk szerint nem minden esetben egyértelmű, hogy a rövid ellátási láncok a vidékfejlesztés hatékony eszközei lennének, különösen mert a szocioökonómiai hatások mértéke helyzetfüggő. Ugyanakkor kiváló lehetőséget teremtenek a társadalmi összetartozás növelésére, az egészséges élelmiszerek iránti fogyasztói igény kialakítására és a vidék vonzerejének és népességmegtartó képességének fokozására.”* (BENEDEK – BALÁZS 2014, 1.p)

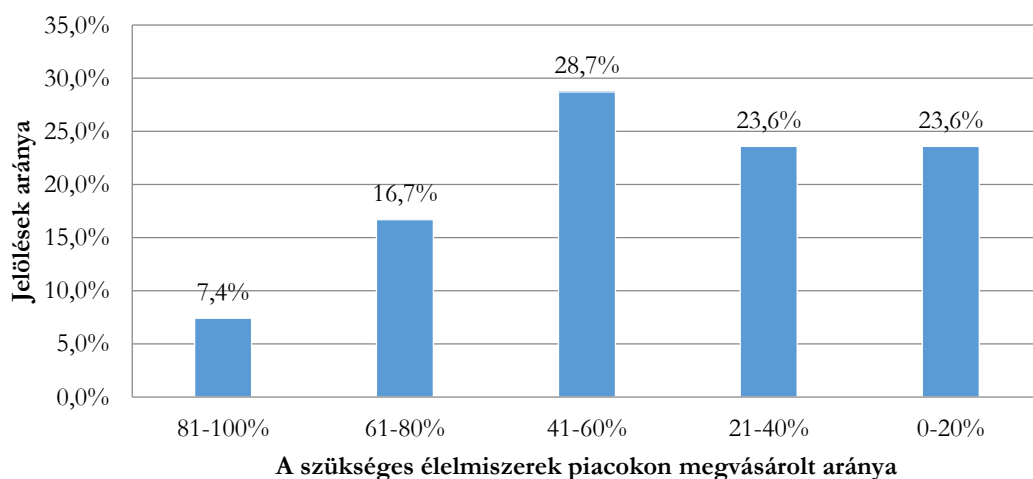
Európai megítélésében a magyarországi helyi élelmiszerkultúra a rendszerváltás után is megmaradt erősnek a vidéki térségekben, ami leginkább a helyi piacok jelenlétén alapul (KNEAFSEY et al., 2013). Közvetlen termelői értékesítés hazánkban legelterjedtebb formája a piacokon, termelői piacokon történő értékesítés. A közvetlen termelői értékesítés hazánkban, uniós összehasonlításban jelentősnek minősül. Ugyanakkor korlátozott szereppel jelenik meg a termelői és a kiskereskedelmi forgalomban. (BENEDEK – BALÁZS, 2014) Más megközelítésmódban fel lehet hívni a figyelmet a közvetlen értékesítés kényszerűségéből adódó mivoltára, mint egy menekülési mód a kereskedelmi kiszolgáltatottságból. (KALMÁRNÉ – VARGOVÁ, 2010)

A rövid ellátási láncok a konvencionális értékesítési láncok viszonyában

Az egyik legszembetűnőbb különbség a konvencionális (hagyományos) és a rövid ellátási láncok között az, hogy a hagyományos láncokban nagyobb termékvolumen értékesítésére nyílik lehetőség, ellenben a felvásárlási egységár (a nagy mennyiség, valamint a köztes értékesítési szereplők profitja miatt) alacsonyabb, mint a közvetlen, vagy rövid értékesítési láncban való forgalmazás esetében. BENEDEK – FERTŐ (2015) kutatási eredményeiben a megkérdezett termelők átlagosan úgy vélekedtek, hogy a helyi piaci árusítás alkalmával átlagosan 29%-kal lehet magasabb áron értékesíteni, mint a nagybani piacon, vagy felvásárlón keresztül történő árusításhoz képest (BENEDEK – FERTŐ, 2015, 588.p in Statisztikai Szemle). SZABÓ – JUHÁSZ (2012) kutatási eredményiben kitűnnek a helyi piaci értékesítés hátrányos jellemzői: *„azok a kutatásban részt vevő termelők, akik soha nem értékesítenek piacon, legtöbbször a kapacitásuk hiánya miatt nem élnek ezzel a lehetőséggel. A második leggyakrabban megjelölt szempont a piacon értékesíthető termékek kis mennyisége volt.”* (SZABÓ – JUHÁSZ, 2012, pp. 221-222)

A primer felmérés eredményei

Mint ahogy azt az Anyag és módszer fejezetben vázoltam, a rövid élelmiszerlánc-értékesítő helyek jellemzőit a helyi piacok példáján keresztül kívánom megítélni. (Bár megjegyzendő, hogy az általam vizsgált helyi piacokon nem kizárólag élelmiszereket forgalmaztak.) A rövid élelmiszerláncok – ezen belül is a helyi piacok– kereskedelmi súlyát vizsgálva, feltettem a kérdést, hogy a megkérdezett fogyasztók, a számukra szükséges élelmiszerek hány százalékát vásárolják piacokon megítélésük szerint (*1. ábra*). Megjegyzendő, hogy a válaszadók mindannyian vásárlás közben, a piacok területén kerültek lekérdezésre. Emiatt hangsúlyozandó, hogy az eredmények a már eleve piaci vásárlást folytató megkérdezettek véleményét tükrözik.



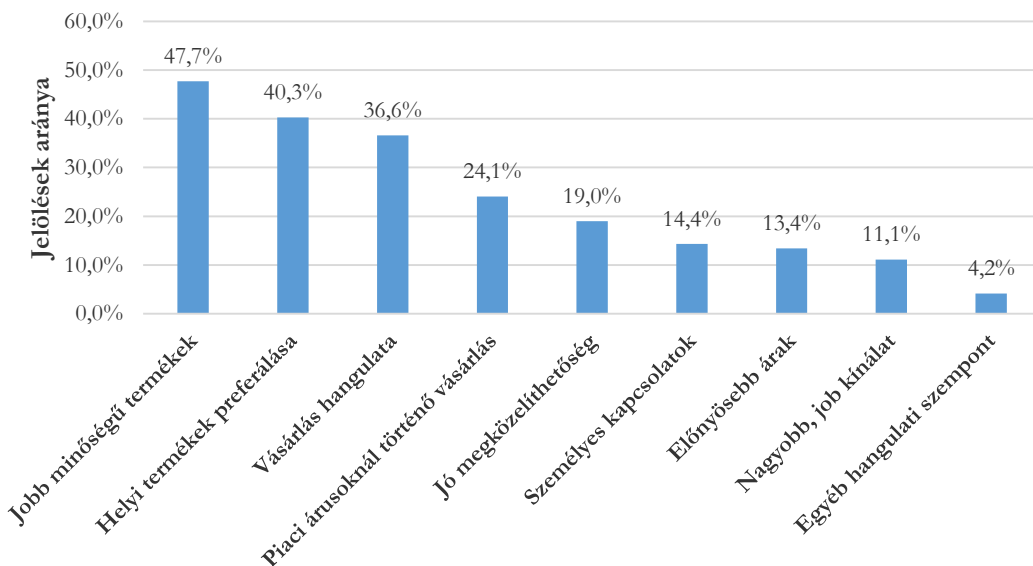
1. ábra. A fogyasztók által piacokon vásárolt élelmiszerek aránya

Forrás: KISS (2016); saját szerkesztés primer adatok alapján

A megkérdezettek közül a legnagyobb arányban azok voltak, akik háztartásuk számára szükséges élelmiszereket fele-fele arányban szerzik be piacokon és más bevásárlóhelyeken. A második legmagasabb volt annak a csoportnak az aránya, akik a szükséges élelmiszer 21-40%-át, illetve 0-20%-át szerzik be piacon. Azok a válaszadók voltak a legkisebb arányban, akik a számukra szükséges élelmiszer döntő többségét piacokon szerzik be. Bár a piacon megkérdezett vásárlók 77,3%-a nyilatkozta azt (eldöntendő kérdésre válaszolva), hogy jobban szeret piacokon vásárolni, mint bevásárlóközpontokban, de az *1. ábra* kimutatása alapján elmondható, hogy ez az eredmény nem jelenti egyben azt, hogy a megkérdezettek ténylegesen piacokon vásárolják meg a szükséges élelmiszerek döntő többségét. A válaszadók 31,9%-a úgy nyilatkozott, hogy heti egy alkalommal járnak piacra vásárolni, 22,7%-uk pedig úgy, hogy heti egy alkalomnál ritkábban járnak a piacra (KISS 2016). Ebből arra következtettek, hogy a megkérdezettek, bár szeretnek piacokon vásárolni, de a helyi piaci vásárlások

kisebb súllyal, inkább kiegészítő jelleggel jelennek meg a vásárlóknál, feltehetőleg a nagyobb bevásárlások alkalmával.

Azok számára, akik azt nyilatkozták, hogy jobban szeretnek piacokon - mint rövid ellátási lánc értékesítő helyen – vásárolni, mint bevásárlóközpontokban, további kérés volt, hogy jelöljék meg a piaci vásárlás preferálásának okait. Az eredmény a 2. ábrán olvasható.



2. ábra. A piacok preferáltságának okai

Forrás: KISS (2016); saját szerkesztés primer adatok alapján.

A kimutatás alapján a helyi piacok legelőnyösebbnek ítélt tulajdonságai főként a termékek jellemzőiből adódnak, azok minőségéből, helyi jellegéből. A megkérdezett vásárlók, közel fele jelölte meg ezt a két szempontot, arra a kérdésre, hogy miért szeretnek jobban piacokon vásárolni. Megjegyzem, hogy a termékminőség a jelenlegi felmérésben az egyes vásárlók szubjektív nézőpontja alapján került megítélésre. Fontos szempont továbbá a bevásárlás élményhatása, a piaci árusok, helyi termelők előnyben részesítése, és a személyes kapcsolatok jelenléte.

A fogyasztói attitűdvizsgálatok alapján, a vásárlók szempontjából a bevásárlóhely kiválasztásánál a legfontosabb szempontok a termékek frissessége, megbízható eredete, megfelelő ára, valamint a termékek széles áruválasztéka (SZABÓ - JUHÁSZ 2012). A megkérdezettek közel 48%-a úgy véli, hogy többek között azért szeretnek jobban piacokon vásárolni, mert jobbnak ítélik meg a piacokon forgalmazott termékek minőségét, mint a bevásárlóközpontokban kaphatókét. Közel 40%-ban vélik úgy, hogy a helyi termékek preferálása miatt szeretnek jobban piacokon vásárolni. Kevésbé jellemző, hogy a megkérdezettek a piaci vásárlást a jobb árak, vagy a nagyobb választék miatt preferálnák. Ezért elmondható,

hogy a megkérdezett vásárlók a bevásárlóhely megválasztásánál a termékek minőségi, és hozzáadott értékeik miatt részesítik leginkább előnyben a piaci vásárlást.

A következőkben azt mutatom be, hogy mennyire voltak elégedettek a válaszadó *árusítók* a piacra jellemző egyes szempontokkal. A 1. táblázatban olvasható, hogy Füzesabony, Hatvan, Gyöngyös, Eger, Budapest XIV. kerületének piacain megkérdezettek hogyan értékelték az adott helyi piac jellemzőit. Az eredményeket ötfokozatú Likert-skálán kell értelmezni, úgy hogy az „1” jelenti a teljes elégedetlenséget, az „5” pedig a teljes elégedettséget. A táblázat adatai alkalmasak arra is, hogy az egyes piacokon adott értékeket összehasonlítsuk egymással.

1. táblázat. A megkérdezett árusítók elégedettségi vizsgálatának eredményei az egyes városok helyi piacain

Kérdés	Füzesabony (n=10)*	Hatvan (n=16)	Gyöngyös (n=24)	Eger (n=24)	Budapest, XIV. ker. (n=31)
Mennyire elégedett az árusító a piacra jellemző általános szempontokkal?					
(a válaszok átlaga 1-5-ig terjedő Likert-skálán)					
- A piac elérhetőségével	4,4	4,06	4,12	3,42	4,23
- A piac kiépítettségével	2,7	3,06	2,96	3,00	2,90
- A piac forgalmával	2,4	2,75	2,88	2,29	2,41
- A piacon eladható termékek árszínvonalával	2,7	3,5	3,24	3,29	3,39
- A piacon eladható termékek minőségi színvonalával	3,6	4,25	4,00	3,96	3,77
- Az árusok számára nyújtott szolgáltatásokkal	2,8	3,25	2,92	2,88	2,74

Forrás: KISS (2016); saját szerkesztés, primer adatok alapján
(*n= megkérdezett árusítók száma piaconként)

Látható, hogy mivel a helyi piacok jellemzően a városokon belül központi, forgalmas területeken helyezkednek el, ezért a válaszadók jól megközelíthetőnek vélték őket, de több megjegyzést is tettek a parkolási, közlekedési nehézségekre. Ez az eredmény hasonlóságot mutat SZABÓ – JUHÁSZ (2012) kutatási eredményével. A piacok kiépítettségét, infrastrukturális felszereltségét közepesre értékelték. Egyes válaszadók megjegyezték, hogy a bevásár-

lóközpontokban sokkal jobbak a vásárlási körülmények. A vásárlók ott nincsenek kitéve az időjárási körülményeknek, kényelmes, fűtött bevásárlótér, és díjmentes parkolási lehetőség áll rendelkezésükre. A piacok forgalmára általános elégedetlenség volt jellemző. Az egyes válaszadók megjegyzései tükrözték a kiskereskedelmi koncentráció számukra negatív hatását; azt mondták, hogy a vásárlókat nehéz „kicsalogatni” a bevásárlóközpontokból. A forgalom nagyságával a legelégedetlenebbek a füzesabonyi piac válaszadói voltak. Elmondták, hogy az utóbbi években a füzesabonyi piac nagyon sokat veszett jelentőségéből, mind a vásárlói forgalmat, mind az eladók számát tekintve.

2. táblázat. A megkérdezett árusítók elégedettségi vizsgálatának eredményei az egyes városok helyi piacain

Kérdés	Füzesabony (n=10)*	Hatvan (n=16)	Gyöngyös (n=24)	Eger (n=24)	Budapest, XIV. ker. (n=31)
Mennyire elégedett a saját kereskedelmére vonatkozóan az általános szempontokkal? (a válaszok átlaga 1-5-ig terjedő Likert-skálán)					
- A vásárlók számával	2,8	2,94	3,04	2,71	3,00
- A visszatérő vásárlók számával.	3,5	4,00	4,25	3,71	3,81
- A bevételének nagyságával összességében	2,6	2,88	2,96	2,61	2,65

Forrás: KISS (2016); saját szerkesztés, primer adatok alapján
(*n= megkérdezett árusítók száma piaconként)

A termékek eladható árszínvonalával a válaszadók közepesen voltak megelégedve. A piacon eladható termékek minőségi színvonalával – a vásárlók véleményéhez hasonlóan – elégetettek voltak. Megjegyezték, hogy a vásárlók keresik a jó minőséget, de volt, aki ellenben úgy nyilatkozott, hogy az egyes fogyasztók esetében a legfontosabb, vásárlást befolyásoló tényező a termék ára (amely akár felette áll a keresett termék minőségének). Az árusok számára nyújtott szolgáltatásokat közepesen értékelték. A vásárlóik számával jellemzően közepes mértékben voltak megelégedve, vagy pedig enyhe elégedetlenség volt átlagosan jellemző. Némileg elégedettek voltak a visszatérő vásárlóik arányával. A bevételek nagyságát – szubjektív megközelítésben – általános elégedetlenség jellemezte.

Fontos megjegyezni a termelői piacokat illetően, hogy a sikeres termelői piacok jellemzője az, hogy a hagyományos piacoknál sokkal több értéket közvetítenek. Rendezvényeket szervezhetnek, például főzőbemutatót, termékbemutatót, kulturális programokat szervezhetnek, oktathatnak az élelmiszerekről és az életmóddal kapcsolatban. Emellett közösségépítő szerepe is van. (SZABÓ – JUHÁSZ 2012)

Következtetések

Az élelmiszer-kiskereskedelemben lezajlott piaci koncentráció felerősítette, intenzívebbé tette a piaci versenyt, amely a kisárutermelők esetében negatív hatást eredményezett. Értékesítési lehetőségeinek visszaszorultak. A Közös Agrárpolitika célkitűzése, hogy növekedjen az élelmiszertermelők súlya a kiskereskedelemben, és hogy stabil, jól működő élelmiszerláncok jöjjenek létre. A rövid ellátási láncok támogatottságban részesülnek.

A rövid élelmiszerláncok, rövid ellátási láncok lehetőséget jelenthetnek a vidékfejlesztésben, elősegíthetik az elmaradott térségek gazdasági fejlődését. A szakirodalom szerint a RÉL-ek hatékonysága a vidékfejlesztés tekintetében ugyan kétséges, de a stabil helyi élelmiszerlánc, a lokális értékesítés mindenképp kedvez a vidéki gazdaság szereplőinek. Ugyanakkor a rövid ellátási láncok megjelennek mind a rurális, mind az urbánus területeken, ezért támogatásuk, fejlesztésük pozitív hatással lehet a vidéki és a városi területek gazdasági életére egyaránt.

A Magyarországon legszélesebb körben elterjedt rövid ellátási lánc, illetve közvetlen értékesítési forma a helyi piaci értékesítés. Ennek a kereskedelmi súlya, részesedése a koncentráció folyamatával azonban visszaszorult. A fogyasztói felmérés eredményeként a megkérdezettek inkább csak a heti, vagy ritkább bevásárlások alkalmával látogatják. A legtöbb megkérdezett esetében csak kiegészítő jelleggel jelenik meg a piac az élelmiszerek beszerzésében. Az árusítók a felmérésben csak a megközelítéssel, az eladható termékek minőségével és a visszatérő vásárlók számával voltak viszonylag megelégedve, a többi esetben egyfajta közömbösség, vagy elégedetlenség volt jellemző. A legrosszabban a füzesabonyi piacot értékelték a válaszadók, amely a mintában szereplő legkisebb település piaca volt. Vásárlói szemmel a helyi piacok legelőnyösebb (vagy legelőnyösebbnek vélt) tulajdonságai, a forgalmazott termékek minőségi tényezőiből erednek: frissesség, helyi jelleg, jónak ítélt minőség, valamint a vásárlás személyes jellege és a jó hangulat.

A rövid értékesítési láncokban történő árusítás során, vagy közvetlen értékesítés során a termékeket jellemzően magasabb egységáron, de kevesebb mennyiségben lehetséges értékesíteni, mint a konvencionális élelmiszerrendszereken keresztül. A megkérdezett helyi piaci árusítók véleményei alapján a jövedelmezőséget érdemben befolyásoló egyes piaci jellemzők (mint például a forgalom nagysága, bevétel nagysága) nem kielégítőek. Ellenben a közvetlen értékesítésnél a termelő jellemzően maga viseli az árusítással, logisztikai folyamatokkal járó többletmunka költségeit.

Tanulmányomat azzal a felvetéssel zárom, hogy a REL-ek fenntarthatósága – véleményem szerint – elsősorban az irántuk támasztott fizetőképes kereslet jelenlétén múlik. Fontos tehát azon vásárlói kör jelenléte, vagy megnyerése, akik preferálják a REL-ekben történő vásárlást, annak előnyös és hátrányos tulajdonságaival együtt.

Felhasznált irodalom

BENEDEK ZS. (2014): A rövid ellátási láncok hatásai – Összefoglaló a nemzetközi szakirodalom és a hazai tapasztalatok alapján. MTA-KRTH KTI, Műhelytanulmányok MT-DP 2014/8, 48 p.

- a. általa hivatkozott forrás: BALÁZS, B., (2011). Kooperatív kutatás a hazai alternatív élelmiszer-hálózatok elősegítésére, in: Pataki, G., Vári, A. (Eds.), Részvétel - akció - kutatás. magyarországi tapasztalatok a részvételi-, akció- és kooperatív kutatásokból. MTA Szociológiai Kutatóintézet, Budapest, pp. 140-162.
- b. MURDOC, J., MARSDEN, T., BANKS, J., 2000. Quality, nature, and embeddedness: sometheoretical considerations in the context of the food sector*. Economic geography 76, 107-125.

BENEDEK ZS. - BALÁZS B. (2014): A rövid ellátási láncok szocioökonómiai hatásai; in *Külgazdaság* – 58. évfolyam 5. szám., pp. 100-120.

- c. általuk hivatkozott forrás: RENTING, H. – MARSDEN, T. K. – BANKS, J. [2003]: Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and planning A*, 35 (3), pp. 393–412.

BENEDEK ZS. – FERTŐ I. (2015): Miért választják a termelők a rövid ellátási láncokat?; in *Statistikai Szemle* - 93. évfolyam 6. szám pp. 580-597.

DOBOS K. (2009): Kiskereskedelmi láncok és beszállítók kapcsolata; in *Közgazdasági Szemle* - LVI. évf – 2009. február, pp. 155-175.

EUROPEAN COMMISSION (2013): Overview of CAP Reform 2014-2020 (Agricultural Policy Perspectives Brief N° 5/ December 2013.) 10 p. http://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/policy-perspectives/policy-briefs/05_en.pdf (Letöltés éve: 2016)

FERTŐ I. (2011): Hogyan tudnak a termelők bekapcsolódni a modern élelmiszerláncokba? - in *Külgazdaság*, LV. évf., 2011 január – február pp. 65-82.

FÖLDI K. (2012) : A fogyasztói üzletválasztási döntések az élelmiszerorientált kiskereskedelemben, *Doktori értekezés*; Pécs; 235 p.

GfK. (2015): Sajtóközlemény - 2015. december 15. - GfK: decemberben 20 százalékkal többet költünk élelmiszerre és vegyi árra, 3 p. http://www.gfk.com/fileadmin/user_upload/country_one_pager/HU/documents/20151215_GfK_karacsonyi_koerkep.pdf (Letöltés éve: 2016)

HORVÁTH J. (2010): A beszerzési társulások szerepe a Dél-Dunántúli Régió élelmiszer kiskereskedelmében, *Doktori értekezés*; Kaposvári Egyetem, 185 p.

JUHÁSZ A. – SERES A. – STAUDER M. (2008): A kereskedelem koncentrációja, Budapest. p 135.

JUHÁSZ A. (2013): Rövid Ellátási Lánc tematikus alprogram Magyarországon; konferencia: 2013 december 10-11 Bakonyalja-Kisalföld Akciósoport által szervezve. 8 p. <http://www.bakonyalja-kisalfold-kapuja.hu/user/browser/File/REL.pdf> (Letöltés éve: 2016)

KALMÁRNÉ H. E. – VARGOVÁ Z. (2010): Helyi termékek értékesítésének lehetőségei a Nyugat-Pannon EuRégióban; in *Gazdálkodás* - 54. évfolyam, 2. szám, pp. 182-185.

KISS K. (2016): Helyi piacok összehasonlító vizsgálata Heves és Pest megyében – Diplomadolgozat, Gyöngyös, Eszterházy Károly Egyetem – Gyöngyösi Károly Róbert Campus 57 p.

KIS M. Zs. (2015): Vidékfejlesztési Program 2014-2020; Európai Unió források felhasználása – Konferencia; Szeged, 2015. március 25.; p 22. http://www2.u-szeged.hu/irsi/docs/Kis_Miklos.pdf (Letöltés éve: 2016)

KNEAFSEY M. – VENN L. – SCHMUTZ – U. – BALÁZS B. – TRENCHARD L. – EYEDEN – WOOD T. – BOS E. – SUTTON G. – BLACKETT M. (2013): Short Food Supply Chains and Local Food Systems in the EU. A State of Play of their Socio-Economic Characteristics; JRD Scientific and Policy Reports, European Commission. 123 p.

MAGYARORSZÁG – VIDÉKFEJLESZTÉSI PROGRAM 2014 – 2020; 827 p.- Forrás: pályázat.gov.hu; <https://www.palyazat.gov.hu/node/56582> (Letöltés éve: 2016)

SERES M. – SZABÓ A. (2009): Hazai zöldség-gyümölcs kisárutermelők nagy láncoknak történő értékesítési lehetőségei; in Gazdálkodás - 53. évf, 3. szám, pp 254 – 260.

SZABÓ D. - JUHÁSZ A. (2012): A piacok szerepe és lehetőségei a hazai élelmiszer-ellátási láncban; in Gazdálkodás, - 56. évf., 3. szám. 217-229. o

MASSOT A. (2016): A közös agrárpolitika (KAP) és a szerződés; Ismertető az Európai Unióról. (Forrás: Az Európai Parlament honlapja - A közös agrárpolitika (KAP) és a szerződés; Ismertető az Európai Unióról.) http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/hu/displayFtu.html?ftuId=FTU_5.2.1.html (Letöltés éve: 2016)

INTERNET 1.: „Akcióban az Agrárkamara - Pénteken a Kopaszi-gátat, kedden a Hold utcai piacot szállta meg a NAK” Agrofórum Online (2016); <http://www.agroforum.hu/hirek/akcioban-az-agrarkamara-penteken-kopaszi-gatat-kedden-hold-utcai-piacot-szallta-meg-nak> Letöltés dátuma: 2016.09.25