

MIT ESZEL?

termelői minősítési rendszer és védjegy



| | |
|---|-------------|
| 00 — BEVEZETŐ | → 2 |
| 01 — MÓDSZERTANI ÖSSZEFOGLALÓ | → 4 |
| • PIACELEMZÉS | → 4 |
| • ALTERNATÍV KISTERMELŐI ÉRTÉKESÍTÉSI MODELLEK ÉS EGYÜTTMŰKÖDÉSEIK | → 5 |
| • KISTERMELŐI KÉRDŐÍV | → 5 |
| 02 — CÉLPIACOK MÉRETE | → 6 |
| • ÉTTERMEK | → 6 |
| • HOTELEK, VENDÉGHÁZAK | → 6 |
| 03 — AZ ÉTTERMI CÉLPIAC | → 8 |
| 04 — A HOTEL CÉLPIAC | → 10 |
| 05 — NARRATÍV KUTATÁS | → 12 |
| • A KISTERMELŐK SIKERHEZ ÉS FEJLŐDÉSHEZ FÜZŐDŐ ATTITÚDJEIRŐL | → 12 |
| • A KUTATÁS VÁZA - VIZSGÁLT TERÜLETEK | → 12 |
| • MIT TEKINTENEK SIKERNEK A KISTERMELŐK? | → 13 |
| • MIN MŰLIK A SIKER? | → 14 |
| • FEJLESZTÉSEK, FORRÁSOK ÉS AKADÁLYOK | → 16 |
| • VISSZAJELZÉSEK ÉS A PIACHOZ VALÓ VISZONY | → 17 |
| • TANULÁS, SZAKMAI FEJLŐDÉS | → 19 |
| • ÖSSZEFOGLALVA | → 21 |
| 06 — HAZAI RÖVID ELLÁTÁSI LÁNCOK | → 22 |
| • A HAZAI RÖVID ELLÁTÁSI LÁNCOK SZEREPLŐINEK ÁTTEKINTÉSE | → 22 |
| • A HAZAI RÖVID ELLÁTÁSI ÉRTÉKESÍTŐK TÍPUSAI ÉS MŰKÖDÉSÜK | → 23 |
| • BEVÁSÁRLÓ- ÉS KOSÁRKÖZÖSSÉGEK, GYÚJTÓOLDALAK | → 23 |
| • A LÉTEZŐ MAGYAR RÖVID ELLÁTÁSI LÁNCOK KAPCSOLATRENDSZERE | → 24 |
| 07 — KÖVETKEZTETÉSEK – A NEHÉZSÉGEK ÖSSZEFOGLALÁSA | → 27 |
| • PONTOSSÁG | → 28 |
| • LOGISZTIKA | → 28 |
| • MINŐSÉG | → 28 |
| • MENNYISÉG | → 28 |
| • JOGSZABÁLYOK | → 29 |
| • ÁRAZÁS | → 29 |
| • MEGOLDÁSI JAVASLAT | → 29 |
| • MIT ESZEL?: ÉRTÉKESÍTÉSI ÉS MINŐSÉGBIZTOSÍTÁSI PLATFORM – MEGVALÓSÍTHATÓSÁGI KONCEPCIÓ | → 30 |
| 08 — GASZTRONÓMIAI MINŐSÍTÉSI ÉS VISSZAJELZÉSI RENDSZER | → 32 |
| 09 — MIT ESZEL? FENNTARTHATÓSÁGI TANÚSÍTVÁNYRENDSZER ELVI ÉS GYAKORLATI MEGALAPOZÁSA | → 34 |
| • I. A FENNTARTHATÓSÁGOT MÉRŐ ESZKÖZÖK ÖSSZEHASONLÍTÁSA | → 35 |
| • II. SMART FENNTARTHATÓSÁGI ÉRTÉKELÉS | → 40 |
| • III. MIT ESZEL? HAZAI KISGAZDASÁGOKRA OPTIMALIZÁLT FENNTARTHATÓSÁGI TELJESÍTMÉNY-ÉRTÉKELÉSI RENDSZER MEGVALÓSÍTHATÓSÁGI TERVE | → 43 |
| • AZ ÉRTÉKELÉSI RENDSZER TERVEZETT MŰKÖDÉSE | → 45 |

00 — BEVEZETŐ

Jelen projekt célja kettős; egyrészt a prémium vendéglátás (éttermek, bisztrók, szállodák és alapítványi közétkeztetés) képviselőinek és végfogyasztóinak egylépcsős összekapcsolása a legjobb minőségű hazai alapanyagok termelőivel, másrészt az értékesítés teljes átláthatóságának és lekövethetőségének megteremtése.

Ennek elérésére MitEszel? munkacímen létrehozunk egy kistermelőkre optimalizált minőségbiztosítási és értékelési rendszert, a minősítés során pedig lehetővé tesszük a valós prémium piac visszajelzéseinek becsatornázását. Konzorciumi partnereinkkel és a projektbe bevont kutatókkal és szakértőkkel kísérletet teszünk egy olyan fenntarthatósági teljesítményértékelési rendszer kialakítására, amely közérthető formában képes megragadni azokat a szempontokat, melyek meghatározzák egy hazai kis- vagy közepes gazdaság működésének környezeti és társadalmi velejáróit.

A hazai gasztronómia elmúlt évtizedének egyik lassan, de biztosan kibontakozó trendje a fenntarthatóság, mint olyan megjelenése a vonatkozó társadalmi diskurzusban. E folyamat felszálló ágát kihasználva igyekszünk rámutatni a jellemzően kevesebb ipari inputon alapuló, ám munkaintenzív kisgazdaságok fenntarthatóbb működési módjára. E hozzáadott, de mégsem triviális értékek láttatásával próbálunk meg utat kereseni a kistermelői eredetű alapanyagok számára a prémium vendéglátás fizetőképes területén egy robosztus, de laikusok számára is könnyen átlátható és befogadható teljesítményértékelési rendszer segítségével.

A rendszer lehetőséget teremt a gasztronómiai szereplőknek a gazdákkal és a gazdaságokkal való közvetlen találkozásra, így teljes átláthatóságot és lekövethetőséget nyújt a rövid ellátási lánc résztvevőinek. A tervbe vett védjegy piacvezérelten próbálja versenyelőnyre tenni, így forintosítani a fenntarthatóságot: a prémium gasztronómia aktuális igényei és elvárásai mentén épül fel, továbbá visszajelzési lehetőséget is kínál a séfek számára, ezen keresztül pedig a termékfejlesztés területén (tovább)fejlődési lehetőséget is biztosít a gazdálkodóknak.

A fenti modell felépítését megalapozó kutatásunk első felében megkíséreltük lekövetni a hazai fogyasztói szokások és preferenciák alakulását az elmúlt két évtizedben, különös tekintettel a környezeti fenntarthatósági- és humánegészségügyi szempontok megjelenésére a gasztronómiában és a fogyasztói kultúrában.

Fentiek fényében ezt követően meghatároztuk azokat a piaci szegmenseket – elsősorban a hazai HORECA szektor és az alternatív kiskereskedelem területén – ahol a hazai kisgazdasági termékek legpotensebb felvevőpiacait sejtettük. A területek meghatározó képviselőivel és gyakorló szakembereivel folytatott interjúk alapján felmértük beszerzés-politikájuk és beszerzési gyakorlatuk sajátosságait. Minden területen felvázoltuk azt a problématerképet, melyen rá tudunk mutatni e folyamatok legszűkebb keresztmetszeteire a keresleti oldal szempontjai alapján. Konzorciumi partnereink és számos más gazdálkodó bevonásával pedig megkíséreltük validálni e problémahalmazt a kínálati oldal perspektívájából, különös figyelmet fordítva a kis léptékben gazdálkodók életét leginkább meghatározó problémákra, a tevékenységük által képviselt 'minőség' fogalmának mibenlétére, fejlődési és fejlesztési potenciáljukra, valamint a működésüket leginkább jellemző értékesítési csatornákra, mint kitorési lehetőségekre.

Ezzel párhuzamosan teljes körűen felmértük a hazai rövid ellátási lánc modelleket. Képviselőikkel és működtetőikkel interjúzva létrehoztuk hálózati kapcsolati térképüket és értékeltük működésüket, valamint üzleti modelljeiket. Számba vettük a tőlük nyert problémákat és integráltuk azokat a többi szektor problématerképével.

Áttekintettünk továbbá az Európai Unió területén működő, közel 700 rövid ellátási lánc modellt, melyekből 71-et tüzetesebben elemeztünk egy benchmark study formájában a célból, hogy minél pontosabb képet kapjunk a nemzetközi gyakorlatban használt kis- és közepes termelői fókuszú minősítési, értékelési és visszajelzési rendszerekről, különös tekintettel a környezeti és társadalmi fenntarthatósági szempontokat integráló interaktív, illetve bottom-up felépítésű rendszerekről.

Mindemellett jó felbontású képet alkottunk az Európában működő fenntarthatósági szempontú minőség-garanciákkal kapcsolatban, különös hangsúllyal a részvételi, visszajelzés alapú garancia-rendszerekre. A SMART rendszer bevonásával a céltartományba eső működési mérettel rendelkező konzorciumi partnereink gazdaságait mértünk fel és értékeltünk komplex fenntarthatósági indikátorok mentén, megvizsgálva a rendszer működését és adaptálhatóságát a hazai fogyasztói igények és kisgazdasági lehetőségek szabta viszonyokhoz. Ennek mentén megkezdtük egy saját minőségbiztosítási és eredet-audit rendszer, a MitE-szel? alapmodelljének kidolgozását. Megvizsgáltuk annak lehetőségét is, hogy a leendő védjegy alapját adó fenti rendszerbe hogyan tudnánk egy gasztronómiai minősítési modult is integrálni. Konzorciumi tagjaink aktív közreműködésével elkezdtük kijelölni azon, zömében Annex1 típusú árucsoportokat, melyekre alkalmazhatónak látjuk a minősítő rendszer kiterjesztését.

01 — MÓDSZERTANI ÖSSZEFOGLALÓ

• PIACELEMZÉS

Az éttermi és hotel szektorban végzett kutatás általános célja az volt, hogy megismerje azt a felvevőpiacot, ahol a kistermelői termékek legmagasabb áron és viszonylag nagy volumemben kerülnek értékesítésre, annak érdekében, hogy a hatékony értékesítés gátjait részleteiben megérthessük és a tervezett minőség-biztosítási rendszerrel ezeket a problémákat célzottan enyhíthessük, valamint, hogy felmérje a kistermelői oldal problémáit, helyzetét.

A kutatás során a két célpiacot kvalitatív interjúkkal mértük fel, kilenc éttermet és négy szálláshelyet kiválasztva. A vizsgált éttermek és hotelek egy-egy képviselőjével (üzletvezetőjével, tulajdonosával vagy séfjével) készítettünk egy-másfél órás kvalitatív interjúkat, melyek során feltártuk ezek jelenlegi beszerzési gyakorlatát, a beszállítókkal szembeni elvárásokat, az étlap és menü kialakításának szempontjait, azt, hogy mit jelent számukra a minőség és hogyan ellenőrzik azt, a vendégek visszajelzésének szerepét és módját, a koronavírus okozta válság hatását az adott vállalkozásra, valamint azonosítottuk azokat a legfőbb problémákat, amelyek a kistermelőkkel történő együttműködés fő akadályai is lehetnek. Az interjúalanyoktól azt kértük, hogy félig-anonim módon válaszoljanak a kérdésekre, azaz az alábbiakban közöljük, hogy kik voltak az interjúalanyok, de a tanulmányban már nem azonosítható be, hogy az egyes állítások kitől származnak.

| CSOPORT | NÉV | ÉTTEREM/HOTEL NEVE ÉS HELYE |
|---------|----------------|--|
| Étterem | Dudás Szabolcs | Anyukám Mondta, Encs |
| Étterem | Elek Imola | Kőleves, Budapest |
| Étterem | Erhardt Zoltán | Erhardt, Sopron |
| Étterem | Kiss Andrea | El Gusto Café & Bisztró, Sopron |
| Étterem | Macsinka János | Macok, Eger |
| Étterem | Nagy Attila | Czakó Kert, Budapest |
| Étterem | Szakál Bálint | Gusto13, Veszprém |
| Étterem | Pesti István | Platán, Tata |
| Étterem | Varjú Viktor | Ürömi Hütte, Üröm/Budapest |
| Hotel | Gendur András | La Perle Noire, Budapest (Mamaison Hotel Andrassy) |
| Hotel | Görög Rudolf | Prónay Kastély, Alsópetény |
| Hotel | Maráczli Imre | Danubius Hotels |
| Hotel | Zakar Kata | Kővirág, Köveskál |

• ALTERNATÍV KISTERMELŐI ÉRTÉKESÍTÉSI MODELLEK ÉS EGYÜTTMŰKÖDÉSEIK

A kistermelői szektor hagyományosan nehezen tud belépni a kiskereskedelmi ellátási láncokba, mivel az ott elvárt nagyobb volumenek, szigorúbb elvárások és a sokak számára kedvezőtlen felvásárlási feltételek nem teszik ezt kifizetődővé – vagy egyenesen lehetségessé. Emiatt számos alternatív kereskedelmi megoldás működik, ők képviselik jelenleg a szigorú értelemben vett rövid ellátási láncokat Magyarországon. Ezeket a gyakran informális kezdeményezéseket internetes kereséssel gyűjtöttük össze, majd kérdőíves és telefonos adatgyűjtéssel építettük fel belőlük adatbázisunkat. Összesen 85 kezdeményezést gyűjtöttünk össze. Ezek között találunk olyanokat, amelyek közösség által támogatott mezőgazdasági kezdeményezések (AMAP vagy CSA rendszerben), különböző dobozközösségek – vagy egyre elterjedtebb szóhasználatnál, zöldségközösségek. Magyarországon ilyenből nagyjából húsz működő kezdeményezést találunk. Léteznek ezen kívül különböző bevásárló- vagy kosárközösségek, valamint olyan különböző gyűjtőoldalak – legfőképpen webshopok –, amelyek termelői termékek értékesítésével foglalkoznak, egy lépcsőben kötvé össze a termelőt és a vásárlót.

Kérdőíves adatgyűjtéssel a különböző szervezetek együttműködési, információmegosztási gyakorlatáról is adatokat gyűjtöttünk, ezeket társadalmi hálózatelemzéssel elemeztük. A hálózatelemzés annak alapján rendszerezi a válaszadókat, hogy (1) mennyire ismerik egymást, (2) kiket ajánlanak, (3) kikkel szoktak szakmai kérdésben egyeztetni, (4) kikkel volt megvalósult együttműködésük.

• KISTERMELŐI KÉRDŐÍV

A kistermelői szektorra fókuszáló kérdőívünk egy hosszú, kvalitatív interjú megközelítő mélységű adatgyűjtést tett lehetővé. A kérdőív a David Snowden féle elosztott etnográfiai módszertanra építve vizsgálta a résztvevők attitűdjeit, értékeit és tapasztalatait – az azokhoz tartozó narratívába ágyazva. A módszertan célja és erőssége az, hogy az általános mintázatokon és domináns jelenségeken túl a háttérben meghúzódó válaszadói csoportokat láthatóbbá tesz, ez fontos támogatást nyújt az új minősítési és értékelési platform fejlesztésekor, mivel itt új, jelenleg nem létező megoldások sikerének a lehetőségéről kaphatunk előzetes információt. A kérdőív kitöltése 45 percet vett igénybe és több tématerületet ölelt fel, köztük a növekedés, innováció, fejlesztés/tanulás, problémák, értékesítési stratégiák területeit. A kérdőívre 26 teljes válasz érkezett.

Az elosztott etnográfia azt jelenti, hogy meghagyjuk az értelmezést a válaszadónál, ám arra kérjük őket, hogy az általunk megadott keretek között tegyék meg, így összehasonlítható válaszokat kapunk, melyek eloslása grafikusán áttekinthető térképét adja annak milyen főbb narratívák élnek a vizsgált mintában. Ezek mellett természetesen elolvashatjuk az egyedi történeteket, így megérthetjük milyen eseményeket értelmeznek adott módon a válaszadók.

A vizsgált kérdéskörökre fókuszálva olyan kérdéseket teszünk fel, melyekre hétköznapi történeteket várunk válaszul. A történetek segítenek megérteni a válaszadó élethelyzetét. Ezek után azt kérjük tőlük, hogy a megélt hatást egy általunk meghatározott háromszögben jelezzék. A háromszög sarkaiban adunk leíró jellegű megfogalmazásokat, melyek egy adott aspektusára vonatkoznak a megélésnek.

Ez a megközelítés lehetővé teszi, hogy átfogóbb képet kapjunk arról, hogy milyen módokon gondolkodnak a kistermelők munkájuk egyes aspektusairól és ezeket olyan értelmezési keretbe helyezzük, amik számunkra hasznosak. Azáltal, hogy ezt a válaszadók teszik meg jelentősen csökkenti a félreértelmezés lehetőségét. Mivel pedig mind az áttekinthető térképünk megvan erről, mind a narratívákhoz hozzáférünk mélyebb megértésünk van a válaszadók viszonyairól és megalapozottabb beavatkozásokat tudunk tervezni.

Mindezeknek a kutatásoknak az volt a célja, hogy ne csak a pénzügyi, hanem a szociális, logisztikai, üzleti, termékfejlesztési szempontokat is figyelembe vehessük a munkánkban. A kereslet és a kínálat találkozásának konkrét vásárlás pillanatában egy egyszerű és gyors folyamat, ahhoz azonban, hogy ez a találkozás létrejöhessen, számos tényezőnek kell megfelelően együttállnia. A fejezetben bemutatott módszereket azért választottuk, hogy úgy gondoljuk, hogy ezek azok, amelyek leginkább képesek egy holisztikus képet felvázolni a kistermelői szektorról.

02 — CÉLPIACOK MÉRETE

A kistermelők termékeinek árusítása szempontjából különböző releváns célpiacokat azonosítottunk, amelyek közül jelen tanulmányban az éttermek és a hotelek, szálláshelyek piacával foglalkozunk. Egy új értékesítési modell fejlesztésekor az egyik legalapvetőbb kérdés a célpiac mérete, ezért ennek a becslésével kezdtük a kutatómunkát.

| | TELJES PIAC ÉRTÉKE | POTENCIÁLIS CÉLPIAC ÉRTÉKE |
|----------|--|---|
| Éttermek | 1300 milliárd Ft | 11 milliárd Ft (150 kiemelkedő étterem) |
| Hotelek | csak szállásdíjbevételekre elérhető információ | 13 milliárd Ft (150 kiemelkedő hotel) |

1. táblázat · A vizsgált célpiacok becsült mérete

• ÉTTERMEK

A magyar éttermi piac esetében elérhetők nyilvános adatok az éves forgalomról, azonban ezek csak az összes vendéglátóhelyről együtt állnak rendelkezésre: a KSH adatai alapján 25 ezer étterem vagy büfé volt az országban 2019 végén, az összes vendéglátóhely pedig (ideértve akár a különböző kocsmákat is) kicsivel több, mint 1300 milliárd forintos eladási forgalmat bonyolított le ebben az évben.¹ Úgy ítéljük meg azonban, hogy az összes étterem közül meglehetősen alacsony azoknak a száma, amelyek valós piacot jelentenek a hazai kistermelők számára, és amelyeket az igényes városi fogyasztók is a magas minőségük miatt látogatnak. Különböző toplisták vagy értékelések alapján 150, legfeljebb 200 ilyen éttermet lehetséges azonosítani országosan. 150 étteremmel számolva az éttermi célpiac össz-árbevételét 45 milliárd forintra becsüljük azzal kalkulálva, hogy egy-egy étteremben naponta 100 vendég fordul meg, kb. 10 ezer forintos fogyasztással fejenként, évi 300 nyitvatartási napon. Egy-egy kiemelkedő étterem éves árbevétele így 300 millió forint körüli összegre tehető, amit a lefolytatott interjúk és az elérhető céginformációk is igazolnak. Az interjúk alapján az árbevétel kb. 20-25%-a az alapanyagköltség, így kb. 11 milliárd Ft a potenciális kistermelői piac értéke.

• HOTELEK, VENDÉGHÁZAK

A kereskedelmi szálláshelyek piacának kutatásunkba történő bevonását is lényegesnek tekintettük, mivel az éttermek mellett a hotelek is jelentős vendéglátási forgalmat bonyolítanak, ami a hazai kisgazdálko-

dók számára komoly piacot jelenthet. Magyarországon a KSH adatai szerint 2019-ben² összesen 3400 kereskedelmi szálláshely volt, összesen 349 ezer férőhellyel. A szálláshelyek között összesen 1000 szálloda található, melyekben összesen 149 ezer fő tudott megszállni. Összesített adatok csak a szálláshelyek szállásdíjbevételeiről elérhetők,³ a kisgazdálkodók részére rendelkezésre álló potenciális piac szempontjából azonban számunkra a vendéglátásból származó bevételek, illetve az élelmiszer-beszerzésre fordított összegek mérvadóak. Mindezekre a kutatásunkba bevont hotelek képviselőivel folytatott interjúk alapján következtethetünk. Pontos adatokat az interjúalanyok kérésére itt nem közlünk, ugyanakkor elmondható, hogy becslésünk szerint a felsőbb kategóriákba sorolható hotelek, mérettől és profiltól függően 40 és 150 millió Ft közötti összeget költenek egy átlagos évben élelmiszerbeszerzésre. Ezen számok alapján, mivel hazánkban körülbelül 300 négy, illetve ötszallagos hotel található,⁴ a potenciális piac akár 20-22 milliárd Ft is lehet. Valamivel mértéktartóbb becslést alapul véve, a legkiemelkedőbb 150 hotellel számolva a szektor élelmiszerbeszerzésre fordított éves kiadása 13 milliárd forintra tehető.

A többi potenciális felvevőpiac közül a kiskereskedelem jelentős még, az azonban olyan nagy kihívásokat támaszt a termelők felé (elsősorban volumenben), hogy többségük számára nem elérhető. A fentiekben túl megvizsgáltuk a közétkeztetés, foodhubok, alternatív kiskereskedelem piacait is, ezek azonban mind jelentősen elmaradtak a hotelek és éttermek felvevő és fizetőképességétől, ezért a továbbiakban erre a két piacra fókuszált a kutatásunk.

2 ——— A hotelek esetén is a 2019-es adatokat érdemes figyelembe venni, hiszen a 2020-as évben nagyon jelentős visszaesés volt megfigyelhető a koronavírus okozta válság következtében.

3 ——— Ld. például: https://www.ksh.hu/stadat_files/tur/hu/tur0022.html. (Utolsó megtekintés: 2021. április 26.)

4 ——— A szallas.hu adatai alapján.

03 — AZ ÉTTERMI CÉLPIAC

A kutatás során kilenc különböző vendéglátóhely (étterem és bisztró) képviselőjével készítettünk interjút. A kiválasztás szempontja az volt, hogy valamilyen módon az ország kiemelkedő éttermeiről legyen szó, például különböző rangsorok és vendégértékelések alapján. A vizsgált éttermek mindegyike közép- vagy felső-közép árkategóriába sorolható. A kiválasztott éttermek az ország különböző régióiban helyezkednek el, van köztük budapesti, de kelet- és nyugat-magyarországi is.

A vizsgált éttermek két csoportra oszthatók beszerzési gyakorlatuk alapján. Némelyek, különösen a legmagasabb árkategóriába tartozó és a különböző rangsorokban is elől szereplő vidéki éttermek esetében a felhasznált alapanyagok jelentős része helyi kistermelőktől származik. Ezen gyakorlat oka, hogy így tudják a lehető legjobb minőséget biztosítani a vendégek számára. A jó minőséget előállító kisgazdálkodókat ezek az éttermek általában ajánlások útján találják meg. A többi vizsgált étteremre jellemző, hogy az alapanyagok jelentős részét különböző nagykereskedésekből szerzik be, például zöldség- vagy húsarúkereskedőktől, emellett pedig néhány kiemelt termékre – például hamburgerhúsra, kecskesajtra vagy salátára – jó minőséget előállító kistermelőket keresnek. Ennek a beszerzési gyakorlatnak oka az, hogy a kistermelőktől történő rendelés egyrészt általában drágább, másrészt pedig időigényesebb, mint a nagykereskedésektől nagy tételben történő árumegrendelés. Mindegyik étterem esetében elmondható, hogy a külföldről történő beszerzés leggyakoribb oka, hogy így kiszámítható és gyakran magasabb minőségű áruhoz juthatnak hozzá, sokszor akár kedvezőbb áron, mintha magyar árut vásárolnának.

Azt, hogy mi számít minőségi alapanyagoknak, a legtöbb interjúalany nehezen definiálhatónak tartotta, alapvetően hiányzik erre egy kialakult kritériumrendszer. Az áru ellenőrzése áruátvételkor történik, szemrevételezéssel és kóstolással, az esetleges problémák – például egy hús esetében a nem megfelelő zsírtartalom – pedig a konyhai folyamatok során is kiderülnek. Egy beszállító vagy termelő áruját tehát az éttermek folyamatosan, minden beszállítás esetén ellenőrzik. A minőséggel kapcsolatos elvárásokon kívül az interjúalanyok néhány fontos követelményt fogalmaztak meg a beszállítókkal szemben. Kiemelkedően fontos a megbízhatóság és a pontosság, vagyis, hogy a megrendelt áru maradéktalanul megérkezzen az egyeztetett időben. Fontos, hogyha valamilyen probléma van, vagy mégsem érkezik majd valamilyen áru, azt a beszállító vagy termelő megfelelően kommunikálja, hogy az étteremnek legyen ideje alternatívát keresni. Többen említették az elszámolás pontosságát és tisztességességét, a számlaadásra való hajlandóságot, mint fontos szempontot is.

Az interjúalanyok elmondása alapján kijelenthető, hogy a visszajelzéseknek az éttermek esetén nincsen intézményesült rendszere. A beszállító felé az éttermek általában szóban, áruátvételkor, vagy probléma esetén telefonon jeleznek. Az egyik vendéglátóhely tulajdonosa mondta csak, hogy hivatalosan írásban jelzik a problémát, bár ez a gyakorlatban időhiány miatt nem mindig valósul meg. A hibás, rossz árut a legtöbb étterem visszaküldi és cserét kér. A vendégek visszajelzését nem minden étterem kéri vagy gyűjti kifejezetten, de különböző közösségi média felületeken mindenki írhat véleményt. Volt olyan interjúalany, aki szerint ez kifejezetten hasznosabb, mint a személyes véleménynyilvánítás, mert őszintébbek az online felületeken az emberek. Egy-egy étterem végzett korábban kérdőíves felmérést a vendégek igényeiről, vendégkönyv pedig több helyen is van. A negatív visszajelzéseket különösen hasznosnak tartják többen, mivel ezek lehetőséget biztosítanak a javulásra.

Az interjúk alapján a beszerzés néhány fő problémáját azonosíthatjuk az éttermek esetén, melyek sokszor a kistermelőktől történő rendelést megakadályozzák vagy megnehezítik. Elsőként említendő a beérkező áru fluktuáló minősége, amely az éttermek esetén különösen nagy problémát jelent, hiszen állandó minőségű szolgáltatást kell biztosítaniuk. Másrészt fontos és gyakori probléma, hogy a magyar kistermelők gyakran megbízhatatlanok vagy nem kommunikálnak megfelelően, a termelőktől egyesével történő rendelés a nagykereskedésektől történő beszerzéssel szemben pedig idő- és energiaigényes, amelyet nem minden étterem engedhet meg magának.

A fluktuáló minőség problémája: Majdnem mindegyik interjúalany kiemelt és gyakori problémaként említette a beérkező alapanyagok ingadozó minőségét. Ahogy több interjúalanyunk is fogalmazott, a magyar termelők egyik legnagyobb hibája, hogy „mennyiséget minőségben” nem tudnak biztosítani. A minőség kérdéséhez tartozik az is, hogy az áru esetenként nincs megfelelően előkészítve. Ebből az következik, hogy az étteremnek munkaerőt kell áldoznia az előkészítésre, megdrágítva a folyamatot. Az interjúalanyok említettek néhány olyan alapanyagot is, amelyből különösen nehéz magyar termelőtől jó minőségűt beszerezni, vagy amelynek minősége gyakrabban fluktuál és így beszerzése nehezebb: ilyen a csirkehús, a tojás, a különböző vöröshúsok, a malaccsülök, a hazai halak, de a spárga vagy az édesburgonya is. A felmerülő minőségi problémákat az éttermek általában eseti szinten kezelik. Az interjúk alapján elmondható, hogy a gyakori minőségi kifogások és a minőség ingadozása vezet ahhoz, hogy az éttermek bizonyos dolgokat inkább külföldi forrásból, vagy akár nagykereskedésből szerzik be. Azok az éttermek, amelyek nagyrészt nagykereskedésektől rendelnek, sokszor azért is teszik ezt, mert így kiszámíthatóbb minőséghez jutnak, lerövidítve és leegyszerűsítve ezzel a minőség ellenőrzésének folyamatát.

A megbízhatatlanság és a pontatlanság problémája: A fluktuáló minőségen kívül interjúalanyaink elmondása alapján a magyar kistermelőkkel kapcsolatos leggyakoribb probléma, hogy megbízhatatlanok vagy pontatlankok: a megrendelt áru sokszor nem érkezik meg a kért időpontban, vagy a szállítás hiányos, valamelyik termék nem érkezik meg, vagy csak kisebb mennyiségben, mint az ígérve volt. Különösen problematikus, hogy a termelők sokszor nem rendelkeznek a megfelelő kommunikációs készségekkel az interjúalanyok szerint, és így nem jelzik időben, ha felmerül valamilyen probléma. Több megkérdezett szerint nem is lenne akkora gond, ha egy termék nem érkezik meg, ha erről időben tudomást szereznek, hiszen így lehetővé válna, hogy alternatív megoldásokat találjanak, például más szállítót vagy más fogást. Néhány kistermelő emellett nem rendelkezik a megfelelő infrastruktúrával, így a szállítás, a logisztika nem megoldható számukra. Bár a felmerülő problémákat az éttermek meg tudják oldani, a kiszámíthatatlanság és megbízhatatlanság idő- és energiaigényessé teszi a beszállítási folyamatot az étterem részéről. Abban az esetben, ha problémamentesen is zajlik a kistermelőktől történő beszerzés, a vizsgált éttermek közül azok, amelyek nem a legnépszerűbb vagy legmagasabb minőségűek, nem engedhetik meg maguknak azt az időigényes folyamatot, amit a nagykereskedők helyett kistermelőktől egyesével rendelés jelent.

A számlaadás hiányosságainak problémája: Néhány interjúalany esetén felmerült az a probléma, hogy sokszor azért hiúsul meg a kistermelőkkel történő együttműködés, mert a termelők vonakodnak számlát adni, hiszen így elkerülhetik, hogy hivatalosan elérjék a már adóköteles bevételt. Emellett az elszámolás pontossága és tisztasága több interjúalany szerint is a bizalmi kapcsolat alapja lenne, amennyiben ez hiányzik, az együttműködés nem lehet hosszú távon sikeres.

04 — A HOTEL CÉLPIAC

Az éttermi szektor mellett a kutatás során fontosnak tartottuk hotelek piacát is felmérni a beszerzési gyakorlat és problémák szempontjából. Kutatásunk során négy kereskedelmi szálláshely – hotel, vendégház, illetve hotellánc – működését vizsgáltuk. A vizsgált szereplők elhelyezkedése, profilja és vendégköre is meglehetősen eltérő. Jellemzően a szereplők éttermeiben bisztró vagy fine dining koncepcióval várják a vendégeket.

A különböző vizsgált szereplők élelmiszer-beszerzési gyakorlata egymástól meglehetősen eltérő. A két önálló, vidéki szálláshely a regionalitást kiemelten fontosnak tartja, így előtérbe helyezi a helyi termelőkötől történő beszerzést, ahol lehetséges. Egyikük kiemelte, hogy mindez marketingkommunikációs szempontból is fontos, mutatva, hogy fogyasztói igény mutatkozik a helyi termékekre. A budapesti, alapvetően külföldi vendégkörré építő hotel beszerzési gyakorlata nagyban különbözik: interjúalanyunk elmondása szerint a közvetlenül termelőkötől történő beszerzéssel kapcsolatban rossz tapasztalataik vannak, illetve szeretnek előre kialakított menü alapján dolgozni, nem pedig a piac aktuális kínálata alapján, így néhány válogatott nagykereskedéstől rendelik az árut, akik esetén – amennyiben az elvárt minőséget szállítják –, kismértékben szempont, hogy a termékeket kitől, honnan szerezték be. Fontos szempont még, hogy a lehető legkevesebb szállítóval dolgozzanak, hiszen a beszerzés így is idő- és energiaigényes folyamat. A kisebb, önállóan gazdálkodó hotelekkel szemben a vizsgált hotelláncnak (ahogy feltételezhetően a hasonló piaci szereplőknek általában) egyrészt standardizált receptúrái és menüsorai, másrészt központi beszerzési részlege van: minden szállítói szerződés és minden megrendelés is ezen fut keresztül, a különböző egységek előre meghatározott termékeket rendelhetnek a szerződött szállítóktól. Az előre meghatározott termékeket általában több tucat fő részvételével zajló workshopokon választják ki a láncba tartozó hotelek séfjei és étteremvezetői. Fontos kiemelni, hogy még a helyi alapanyagokat kiemelten előtérbe helyező hotelek is hagyatkoznak külföldről történő beszerzésre olyan termékek esetén, amelyek itthon nem elérhetők, nem megtermelhetők. Több interjúalanyunk is kiemelte továbbá, hogy bizonyos alapanyagok hazai forrásból nem szerezhetők be az elvárt minőségben. Mindegyik szereplőről elmondható, hogy jellemzően a séfek kiépült kapcsolatrendszerére építve, illetve szakmán belüli ajánlásokon keresztül találnak új szállítókat.

Akárcsak az éttermek esetén, a minőségi alapanyag vagy minőségi termék definiálása a hoteleket képviselő interjúalanyok számára sem volt egyértelmű, ugyanakkor a legtöbben elmondták, hogy termékenként, termékcsopontonként eltérő szempontokat alkalmaznak: egy marhahús esetében fontos például a faggyútartalma, különböző szósok esetén azok savassága, stb. Szinte mindegyik megkérdezett szereplő kiemelte, hogy a minőség esetén legfontosabb annak állandósága és kiszámíthatósága. A hotelek is jellemzően szemrevételezéssel és kóstolással ellenőrzik az áru minőségét szállításkor, a kutatásba bevont hotellánc viszont ennél szigorúbb előírásokkal, protokollokkal rendelkezik: folyamatos külső és belső auditokat, élelmiszerbiztonsági ellenőrzéseket, kóstolásokat rendez, amelyeken a használt alapanyagokat folyamatosan felülvizsgálják.

A megfelelő minőség biztosítása mellett az interjúalanyok néhány egyéb fontos elvárást is megfogalmaztak a szállítók felé, amelyek nagyrészt hasonlóak, mint az éttermek esetén. Kiemelten fontos a megbízhatóság és a pontosság, vagyis, hogy a szállító az előre egyeztetett időpontban a rendelt mennyiségű és minőségű árut szállítsa. A kisebb helyek esetén jelentős szempont a szállító rugalmassága: mivel nem tartanak nagy árukészletet, fontos, hogy a szállító egy eseti rendelést is teljesíteni tudjon, ha fel-

merül a szálláshely részéről az igény. Fontos a megfelelő kommunikáció, vagyis egyrészt a korrekt, baráti viszonyon alapuló kommunikáció, másrészt a hotel időben történő informálása arról, hogyha valamilyen árut a szállító mégsem tud szállítani, vagy csak például kevésbé kedvező áron. Az interjúalanyok hangsúlyozták még, hogy a számlázásnak rendben kell lennie, illetve, hogy ideális esetben a számlákat átutalással tudják rendezni. Több szereplő kiemelte, hogy nagy létszámú szálláshelyek, illetve rendezvények esetén igény a szállítók felé, hogy előkészített, konyhakész alapanyagokat, mint például hámozott zöldséget, kockázott húst tudjanak biztosítani.

A vendégek visszajelzéseit a vizsgált szereplők több csatornán is kéri és gyűjtik, mivel jellemzően nagymértékben figyelembe veszik ezeket a menü kialakításánál vagy más módosításoknál. A szállítókkal történő kommunikáció, valamint a feléjük történő visszajelzés a kisebb, vidéki szálláshelyeken az éttermekhez hasonlóan szóban, telefonon történik, míg a vizsgált budapesti szereplő és hotellánc az írásbeli kommunikációt részesíti előnyben. A hotellánc esetében különösen fontos, hogy az esetleges problémák jelzése a központi beszerzési részlegen is keresztülfusson.

A hotelek képviselőivel folytatott interjúk alapján a szállítói gyakorlattal kapcsolatban az éttermekhez hasonlóan két fő problémakör rajzolódik ki. Egyrészt az elvárt magas minőséget sokszor a hotelek nem tudják helyi, kisgazdálkodói forrásból beszerezni, a kiszállított termékek minősége pedig gyakran ingadozik. Amennyiben a megfelelő minőséget elő is állítják hazai gazdálkodók, interjúalanyaink tapasztalata alapján azt a számukra szükséges mennyiségben nem tudják biztosítani. Másrészt szállítási, logisztikai megbízhatatlanság, pontatlanság, és nem megfelelő kommunikáció nehezíti a szállítókkal történő együttműködést. Mindezek ahhoz vezetnek, hogy sok hotel inkább a bevált nagybeszállítóktól vagy külföldi forrásból szerzi be a szükséges alapanyagokat.

A minőségi hiányosságokból adódó problémák: A hotelek képviselőivel folytatott interjúkból is kirajzolódott az az elsődleges probléma, hogy bizonyos termékek hazai kisgazdálkodóktól, vagy akár általában hazai forrásból nem elérhetők, illetve, hogy a jó minőséget szállító kisgazdálkodók sem mindig tudják az elvárt szinthez tartani magukat, és az általuk hozott áru minősége szállításról szállításra fluktuál. Szinte minden interjúalanyunk kiemelte, hogy azon kisgazdálkodó szállítók, amelyek magas minőségű termékeket állítanak elő, nem tudják ezt a szektor számára szükséges mennyiségben biztosítani. Ahogy egyik interjúalanyunk megfogalmazta: „a konzisztens magas minőséget ekkora mennyiségben nem biztos, hogy mindenki tudja produkálni”. Többben is elmondták, hogy amennyiben megbízható mennyiségben érkezne a magas minőségű termék a kisgazdálkodóktól, az motiválná őket abban, hogy inkább tőlük rendeljenek.

Logisztikai kihívások: A magas minőségű áru elérhetetlensége, illetve a minőség és a mennyiség fluktuációja mellett kiemelkedő probléma általában a szállítókkal, de interjúalanyaink elmondása alapján a kisgazdálkodókkal kapcsolatban különösen, hogy a szállítási, logisztikai problémákat sokszor nem tudják áthidalni, vagy szállításuk pontatlan, az esetleges problémákat pedig nem is kommunikálják megfelelően. Fontos hangsúlyozni, hogy a legtöbb interjúalany elmondása szerint a hiányos és akadozó kommunikáció nemcsak a kisgazdálkodókra igaz, hanem a nagybeszállítók esetében is gyakori. Mindezek a logisztikai, szállítási pontatlanságok és megbízhatósági kifogások azért jelentenek nagy kihívást a hotelek számára, mert a konyhákra történő beszerzés és áruátvétel ezek nélkül is idő- és energiaigényes folyamatok. Minde mellett a nagyobb létszámot kiszolgáló hotelek konyháján az interjúalanyok szerint nagy igény mutatkozik arra, hogy a szállító konyhakész, előkészített árut tudjon szállítani, például hámozott, darabolt zöldséget, kockázott, csíkozott, esetenként akár panírozott húst.

05 — NARRATÍV KUTATÁS A KISTERMELŐK SIKERHEZ ÉS FEJLŐDÉSHEZ FÜZŐDŐ ATTITŪDJEIRŐL

• A KUTATÁS VÁZA - VIZSGÁLT TERÜLETEK

A kutatás folyamán az alábbi területekkel kapcsolatos attitűdökre és narratívákra voltunk kíváncsiak:

- › Mit tekintenek sikernek a gazdálkodók?
 - › › Hogyan definiálja magának a sikert?
 - › › Milyen faktorokat tart számon amik befolyásolják a sikerességet?

- › Fejlesztések: hogyan fejlesztik gazdaságukat a kistermelők?
 - › › Mi volt a legutóbbi fejlesztés amit végrehajtott?
 - › › › Mit fejlesztett?
 - › › › Milyen forrásból?
 - › › › Milyen hatást remél? Azaz, milyen célokat tart elérhetőnek és elérendőnek?
 - › › Milyen akadályokba ütköznek?

- › Tanulással és fejlődéssel kapcsolatos attitűdök:
 - › › Legutóbbi hasznosnak tartott tanulási élmény
 - › › › Mi volt a tudás forrása ebben az esetben?
 - › › › Milyen területen segített ez a tanulás?

- › Minőséggel kapcsolatos attitűdök:
 - › › Miről ismeri fel a minőséget? Hogyan definiálja magának a minőség ismérveit?

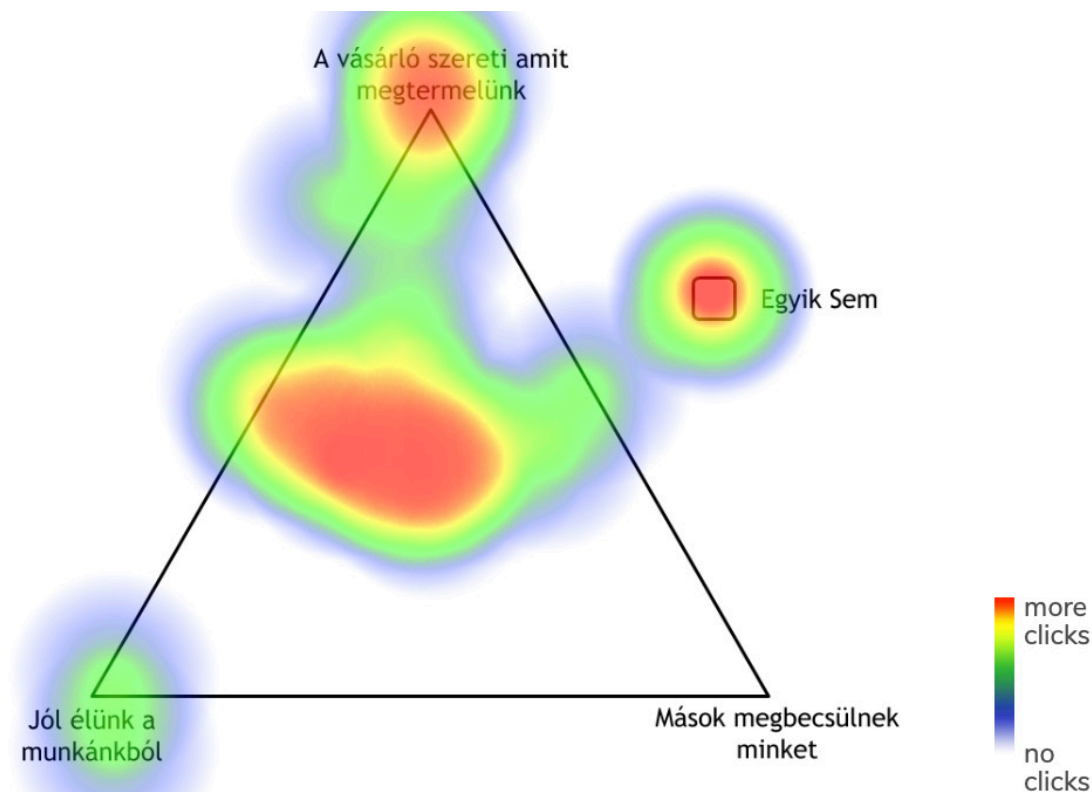
- › Piaci szereplőkkel való kommunikáció. Reszponzivitás a piaci igényekre és visszajelzésekre.
 - › › Leghasznosabb visszajelzés amit kapott
 - › › › Miben segítette ez a visszajelzés?
 - › › › Kitől érkezett a visszajelzés?

- › Munkaerő felvétellel kapcsolatos tapasztalatok és attitűdök:
 - › › Mit tanácsolna másnak aki munkaerőt akar felvenni?
 - › › Milyen szerepet játszik a fenti tanácsban a szaktudás, megbízhatóság és a bérigény?
 - › › Legjobb tapasztalat munkavállalóval
 - › › Mi jelenik meg ebben? Szaktudás, megbízhatóság, fejlődőkészség?

- › Demográfiai kérdések

• MIT TEKINTENEK SIKERNEK A KISTERMELŐK?

Az első kérdésünkben arra kértük a válaszadókat írják le hogyan fogalmaznák meg unokáiknak - ha lennének - mit jelent sikeresnek lenni kistermelőként. A kérdésfeltevés az volt a célunk, hogy egy olyan keretben fogalmazzák meg a válaszukat, ami kiemeli annak előremutató jellegét, amit a legkevésbé befolyásolnak a külső elvárások. Majd azt kértük mutassák meg, az általunk megadott aspektusok mekkora részben vannak jelen ebben a definícióban. Az alábbi ábrán ennek eloszlását mutatjuk meg. [1.ábra]



1. ábra · A termelői siker jelentéstartalma a válaszadók körében

A fenti ábrán azt látjuk, hogy a válaszadók legnagyobb csoportja (A csoport) közel egyenlő fontosságúnak tartja azt, hogy a vásárlók szeretik amit megtermeltek és azt, hogy jól megéljenek a munkájuk gyümölcséből. A második legnépesebb csoport (B csoport) kizárólag a vásárlói visszajelzést tartja fontosnak. Egy kisebb csoport pedig a megélhetést részesíti előnyben. (C csoport) Feltűnő, hogy senki sem tekintette kiemelten fontosnak a társadalmi, közösségi megbecsülést önmagában. Illetve feltűnő még, hogy sokan mondták azt, nem tudják elhelyezni ezek között a nézőpontok között a saját definíciójukat. (D csoport)

Ahhoz, hogy jobban megértsük mit is jelentenek ezek az értelmezések segítségül hívunk egy-két konkrét választ az egyes csoportokból:

A csoport "Az elégedett vásárló legalább annyira fontos, mint a korrekt fizetség, amiből fejlesztésekre is futja."
 "Mindhárom fontos"
 "Úgy vélem, ahhoz, hogy jól meg lehessen élni a mezőgazdálkodásból elengedhetetlen, hogy vásárlóink igényeit ki tudjuk elégíteni (tehát szeressék, amit csinálunk), ebből fakadóan ez a két rész szinte egyelően elengedhetetlen a sikeres gazdálkodáshoz. Eközben bizonyos emberek megbecsülését is el lehet érni, ami pozitív visszajelzést adhat, azonban nem érzem szükségesnek a sikerhez"
 "Hogy meg tudok felelni a saját elvárásaimnak és a vásárlóim is boldogok és egészségesek. Az, hogy évről évre szebb és jobb a terület amit művelek, és ezáltal magamat is művelem."

B csoport "15 éve a törzsvásárlóinkból tartjuk fent magunkat."
"Hitelesek, tisztességesek vagyunk, ellenőrizhetőek"

Itt azt látjuk a vásárlók véleményét elsődlegesnek, elengedhetetlennek tartják a sikerhez. Tulajdonképpen a megélhetés ebből fakad. Ez nem jelenti azt, hogy az ne lenne fontos, sokkal inkább azt, hogy a vásárlói megelégedettség a kizárólagos oda vezető út.

C csoport "Fontos az elismerés, sőt nagyon fontos, de az élethez pénz kell, ezért ez a legfontosabb."

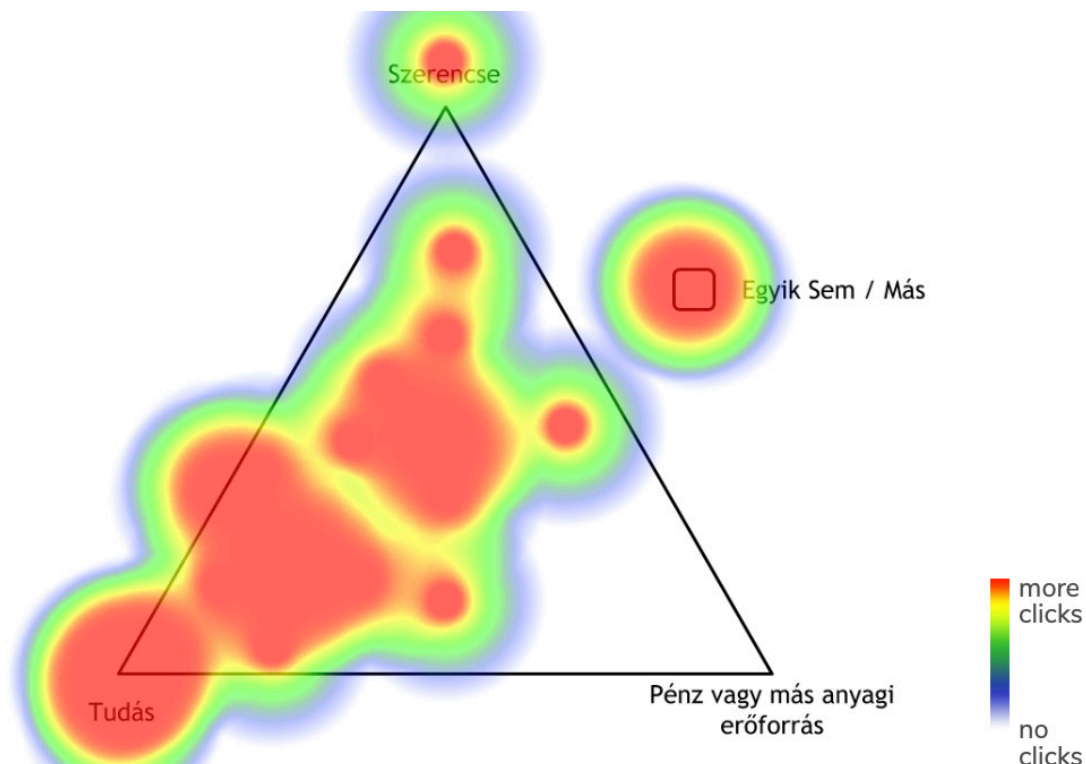
Itt megint csak azt látjuk, hogy a siker definíciója helyett a sikerhez vezető út az ami meghatározza a választ.

D csoport "Ezt a projektet szeretném hasznosabbá tenni, úgymint 70 éves leszek, ezért új projektet már nem akarok."
"Örömet lelem a munkámban, felelősséget vállalok érte, az emberek is hasznosnak tartják amit csinálok, és az, hogy meg tudjak élni belőle ez után következnek."

Itt megint csak azt látjuk, hogy a siker definíciója alapvetően inkább az oda vezető út. Illetve, hogy az egyéni elégedettség a legfontosabb szempont. A többit ebből következőnek tartják a válaszadók.

Ezek a válaszok önmagukban nem mutatnak beavatkozási lehetőséget. Fontosságuk abban áll, hogy ezek adják azt a fogalmi keretet, amiben a termelők gondolkodnak. Utakat határoznak meg a sikerhez. Értékválasztásokat mutatnak meg. Bármilyen esetleges beavatkozás kommunikációjában ezek a stratégiák azok amikhez érdemes ezt igazítani. Ezekhez való viszonylatban érdemes feltüntetni őket ahhoz, hogy motiválóak legyenek. Azaz, hogy remélhessük, aktívan tudnak, akarnak kapcsolódni hozzá.

• MIN MŰLIK A SIKER?



2. ábra · A sikerhez szükséges különböző tényezők megítélése a válaszadók körében

Ez a kérdés már sokkal egyértelműbben vizsgálja, hogy milyen összetevőkre támaszkodnak a gazdálkodók mikor a sikereikről gondolkodnak. Az előző kérdésben a siker belső kritériumait fedtük fel. Itt a siker

külső kritériumairól tudhatunk meg dolgokat. Feltűnő, hogy a pénzt vagy más anyagi erőforrást nem tekintik elsőrendűen fontosnak a siker eléréshez a tudás és a szerencse viszonylatában. A kép elég egyértelműen a tudás fontosságát mutatja. Azaz a válaszadók nagy többsége ezt tekinti a siker legfontosabb összetevőjének. [2. ábra]

Itt is hasznos, ha vetünk egy pillantást arra milyen alapon gondolják ezt a kistermelők. Itt a történetek már sokkal beszédesebbek.

Szerencse: "Nagyon sokáig piacra termeltem. Volt hogy el kelt de sokszor megmaradt a termékem. A piac hullámzása kihatással volt a családom fentartására. 8 éve találkoztam a zöldségközösségekkel. Belevágtam. Az első pár év persze nem volt probléma mentes, de egyedülálló anyaként mégis tudtam mire számíthatok. Ma sem élünk gazdagon, hisz a magasabb jövedelemhez sokkal több pénzt is kell vissza forgatni, de tudok előre tervezni. Megközelítőleg szinte minden hónapban meg van a fix bevétel. Ebből persze nem fogok meggazdagodni, de nyugottabban élek azóta"

Tudás: "A repceméz krémesítésével mindig kínlódtam. Hidegen felkeverve nagyon visszátömörödik és nehezen szerelhető ki. A téli hidegben elkezdtem kb 5-10% arányban felmelegített, de még kásás repce mézzel kikeverni. 1,5 hónapja csinálom így, minden héten jelzi 2-3 vevőm, hogy ilyen jó repcemézet még soha nem evett. Min múlt a sikere? Ez alapján úgy tűnik, hogy ha kellő tapasztalattal és tudással nyúlunk valamihez, amit átgondoltan és pontosan valósítunk meg, akkor az sikeres lesz."

Szerencse és Tudás együttesen: "Amikor először látogattunk el egy, a szakmánkban ismert szaktekintélyhez, és ebből a látogatásból kölcsönös megbecsülés, majd hosszú távú elköteleződés lett egymás munkája mellett. Jókor voltunk jó helyen? Nem gondolom, hogy ez véletlen lenne, de az biztos, hogy megfelelő alázattal a másik munkája és személye iránt megnyílnak a lehetőségek."

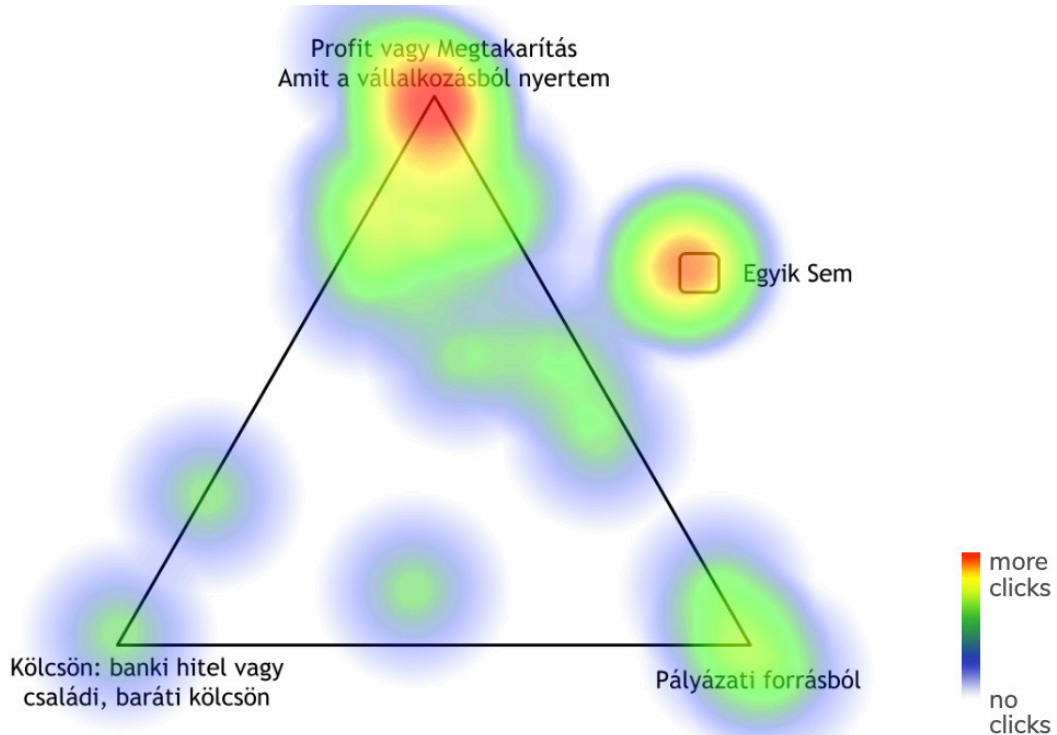
A fentiekhez hasonló a megosztott történetek jelentős része különböző formákban. Mindegyiket elolvasva természetesen egy átfogóbb kép rajzolódik ki. Ezeket most indikációként mutatjuk meg. Mit tudunk leszűrni ezekből? A szerencse mint faktor két féle lehetőséghez juttatta hozzá a termelőket: Megismerkedtek olyanakkal akitől releváns tudást és visszajelzést kaptak, vagy megismerkedtek olyannal aki kiszámítható, fenntartható felvevőpiachoz jutatta őket, számukra előnyös anyagi feltételekkel.

Ezek alapján már megfogalmazhatunk magunknak lehetséges beavatkozási pontokat, amiket persze a további kérdésekre kapott válaszok még árnyalni fognak. Ezt olyan formában fogalmazzuk meg, ami a lehetséges beavatkozók (egyesület, megyei, regionális vagy országos szervezetek és szervek) bármely szintjén értelmezhető és egyértelműen ellenőrizhető, hogy sikeres-e a beavatkozás ez alapján:

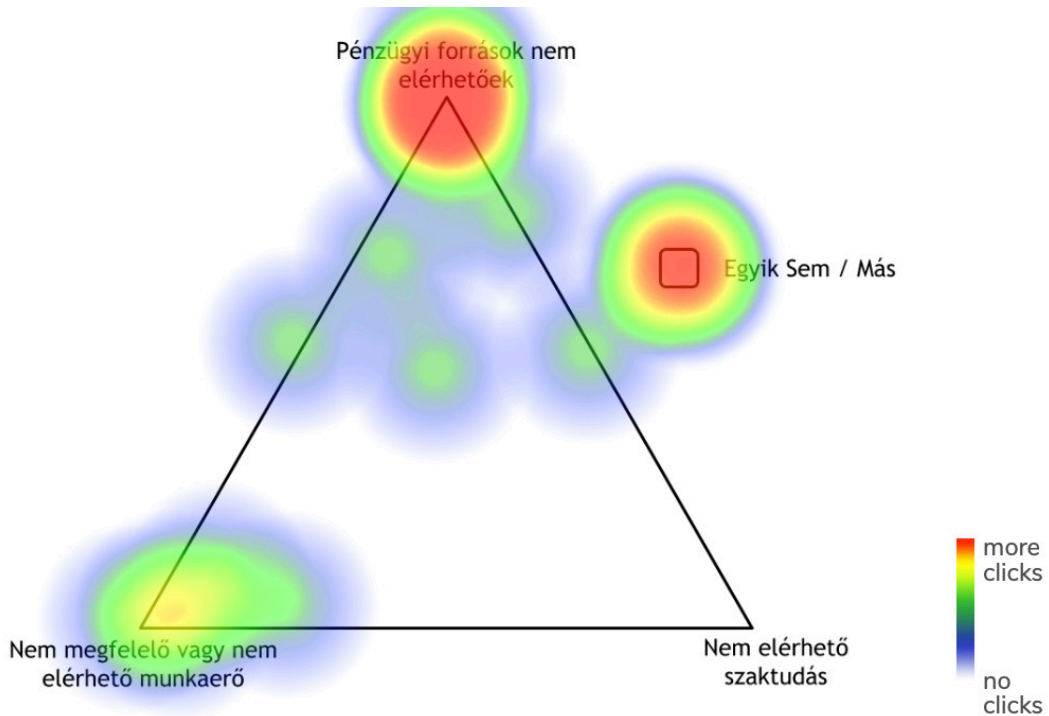
- › Mit tehetünk, hogy a kistermelőket segítsük, hogy számukra releváns mentorokkal ismerkedjenek meg és alakítsanak ki együttműködést?
- › Mit tehetünk, hogy a kistermelők számukra előnyös feltételekkel működő piaci szereplőkkel kerüljenek kapcsolatba?

• FEJLESZTÉSEK, FORRÁSOK ÉS AKADÁLYOK

Ebben a szekcióban átfogóbb képet igyekszünk adni, összehasonlítva egyes eredményeket és kontextusban értelmezve őket. A kistermelőket arról kérdeztük milyen fontos fejlesztést hajtottak végre legutóbb. Az alábbi ábrákon a fejlesztéshez használt forrásokról és a fejlesztések legnagyobb akadályáról kérdeztük őket. [3. és 4. ábra]



3. ábra · Fejlesztési források megoszlása a válaszadók között



4. ábra · A fejlesztés fő gátjai a válaszadók értelmezése szerint

A 3. ábrán gyértelműen látszik, hogy a válaszadók túlnyomó többsége saját forrásból, visszaforgatott profitból hajtotta végre a fejlesztést. Míg a 4. ábrán a legnagyobb akadályként a nehezen vagy nem elérhető pénzügyi forrásokat jelölték meg. A nem megfelelő vagy nem elérhető munkaerő csak kevés szavazatot kapott. Különösen tanulságos ez annak tükrében, hogy a siker feltételeként az anyagi erőforrások nem kaptak kiemelten szavazatot. Azaz, míg nem ez a legfontosabb összetevője a sikernek és fejlődésnek, hiánya a legerősebb gátja a válaszadók körében.

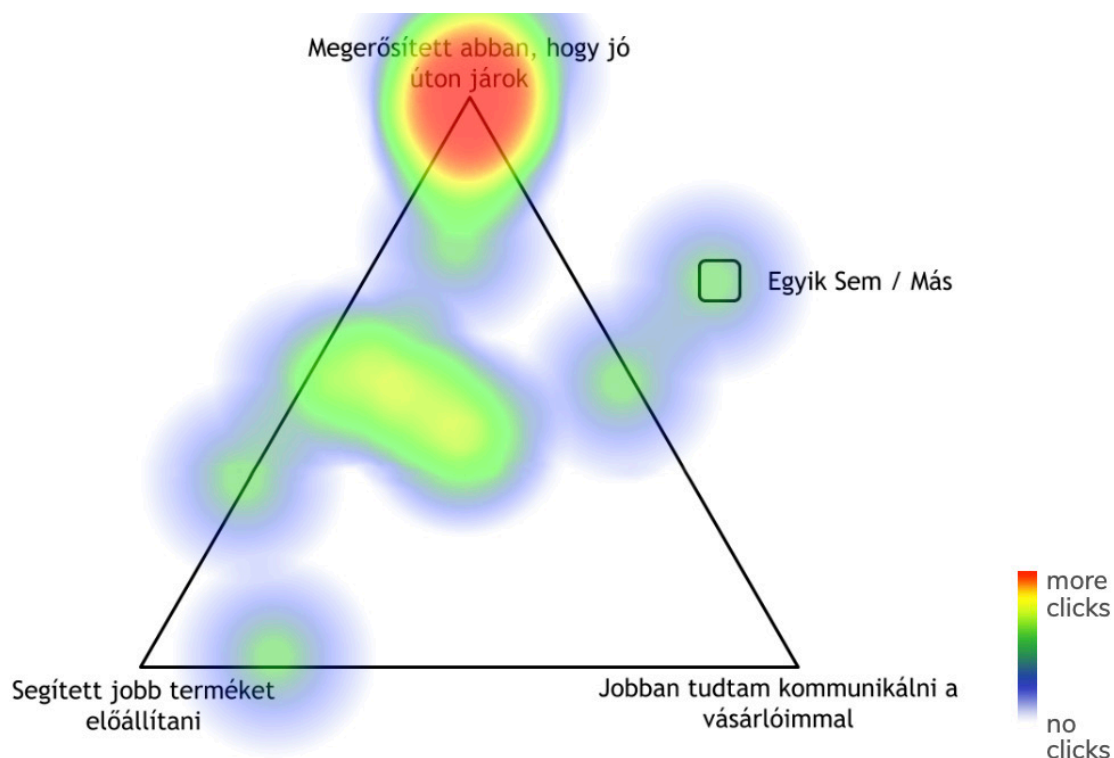
A kutatásból nem derült ki, hogy milyen megfontolásból választja a válaszadók túlnyomó többsége a saját források felhasználását. A banki hitelekkel kapcsolatos attitűdökről és tapasztalatokról hasznos lehet további kutatást folytatni, ha meg akarjuk tudni hogyan növelhetnénk ezek arányát a finanszírozásban. Ez nem volt közvetlen célja ennek a kutatásnak.

Azt minden esetre erős indikációnak tartjuk, hogy nagyon fontos akadálya a fejlesztésnek az anyagi erőforrások nehéz hozzáférhetősége és emellett túlnyomórészt saját erőforrásból valósítanak meg a válaszadók fejlesztéseket. Azt gondoljuk a fenti látkép alapján megfogalmazhatunk egy lehetséges irányt: "Mit tehetünk, hogy növekedjen a hitelek és pályázati erőforrások aránya a fejlesztések finanszírozásában?"

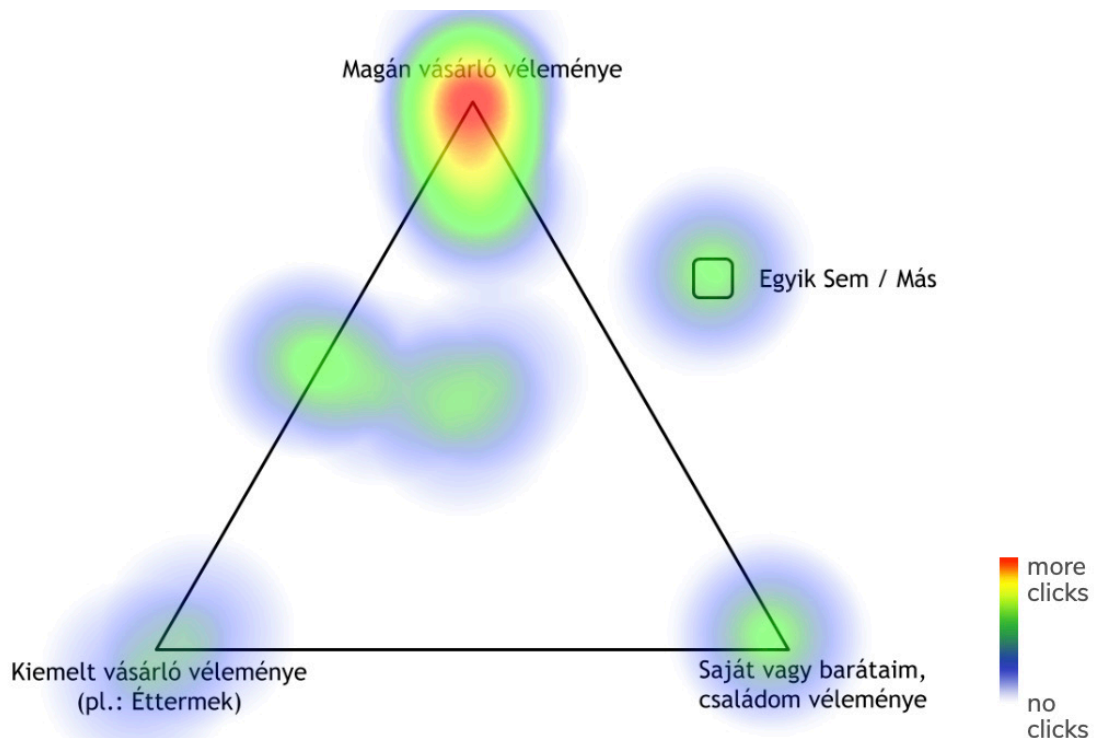
Természetesen ezt a kérdést is árnyalja az, milyen értékeket vallanak a kistermelők. Fontos nekik a saját lábán állás, a függetlenség. Ez megmutatkozik a siker kritériumokra adott válaszok teljes listáját átolvasva.

• VISSZAJELZÉSEK ÉS A PIACHOZ VALÓ VISZONY

A termelőket arról kérdeztük, mi volt számukra a leghasznosabb visszajelzés és, hogy kitől, hogyan kapták azt. Majd arról, milyen hatással volt ez rájuk, mit jelentett számukra. Az 5. ábrán ezek hatásait a 6. ábrán a visszajelzés forrását láthatjuk.



5. ábra · Milyen hatással volt a válaszadókra a kapott visszajelzés?



6. ábra · A visszajelzések fő forrásai a válaszadók számára

Nagyon fontos kérdésnek tartjuk azt, hogy a kistermelők hogyan viszonyulnak a visszajelzésekhez és mire használják azokat. A piacon való eligazodás, tájékozódás és így a továbblépés egyik alapfeltétele a visszajelzések hasznosítása.

Néhány példa arról mit mondtak a kistermelők, mi volt a legnagyobb haszna a leghasznosabb visszajelzésnek amit kaptak:

“További erőt adott a munkához”
 “Kitartsak az elveim mellett. Megéri ha segíthetek mások a termékeimen keresztül.”
 “Jó úton járunk.”
 “Megerősít, hogy jó úton járunk, de ötletet is adott.”
 “Az általam nem észlelt vagy nem fontosnak tartott problémára ráirányítja a figyelmet, így tudok korrigálni. Emellett vissza tudok neki jelezni a fejlődéssel kapcsolatban.”

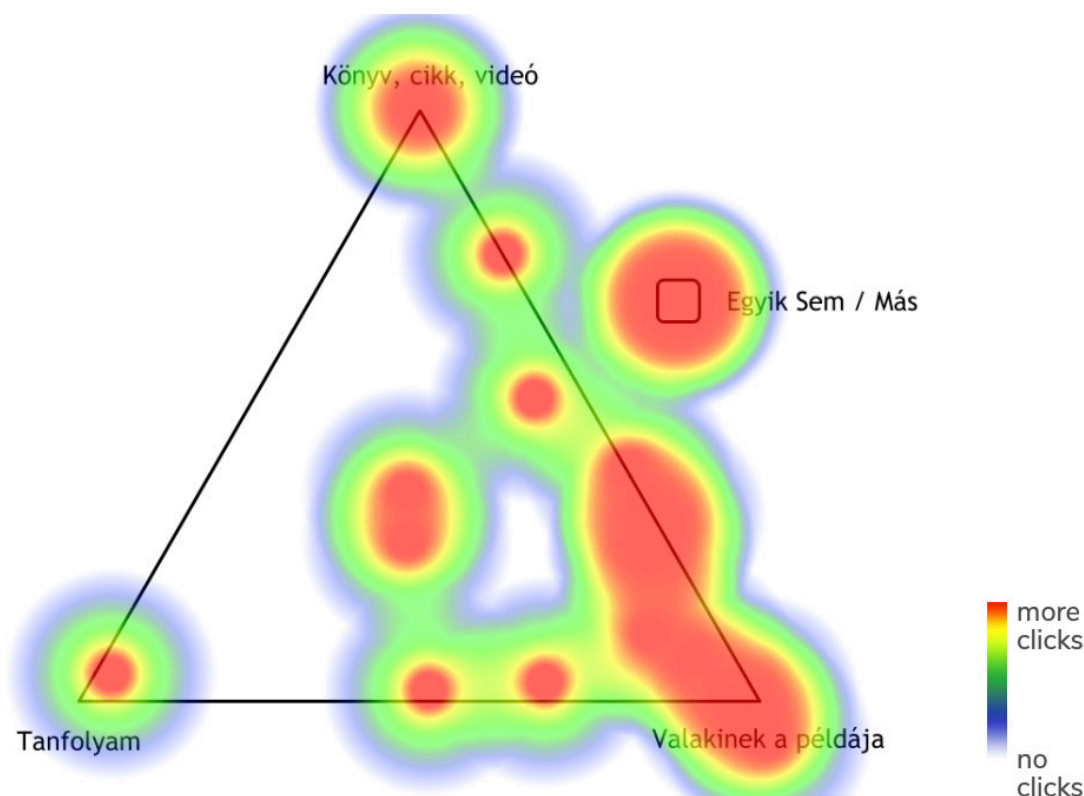
A válaszok nagyon nagy része szólt arról, hogy megerősítést jelent a visszajelzés. Ha ehhez hozzávesszük azt, hogy arra kérdeztünk rá, melyik volt a leghasznosabb visszajelzés, akkor ez azt is mutatja a megerősítés az aminek legnagyobb szükségét érezték a válaszadók. Azt, hogyan áll elő ez a helyzet nem tudjuk megmondani e kutatás alapján. Azt azonban igen, hogy ez bizonytalanságra utal. Ennek jellege megint csak nem derül ki. Ha abból indulunk ki, hogy fontos a sikeres üzleti tevékenységhez a visszajelzések begyűjtése, értelmezése és hasznosítása, akkor viszont azt mondhatjuk, hasznos lenne ha többen használnák a visszajelzéseket termékeik fejlesztésére és kommunikációjuk fejlesztésére.

Hasonlóan egypólusú a visszajelzések forrását mutató ábra. Túlnyomó többségben van a magán vásárlóktól érkező visszajelzés. Van pár ahol a magán vásárlók és a kiemelt vásárlók (pl.: éttermek) véleménye is befolyásoló, ezekkel összemérhető a baráti családi vélemények száma. Nem tudjuk, mi vezet ehhez az eloszláshoz. Ha feltételezzük, hogy a növekedés és siker egyik útja ha éttermeknek tudnak szállítani a termelők akkor viszont mondhatjuk: hasznos lenne elmozdulni abba az irányba, hogy több legyen a kiemelt vásárlóktól érkező hasznosnak vélt visszajelzés.

A fentieket a kistermelők kontextusában értelmezve több megalapozott hipotézist alkothatunk: Egyrészt a visszajelzés megerősítő jellege a legfontosabb. Ez a helyzet több módon is előállhat: Egyrészt ha valaki nem kap elég visszajelzést, így nincs mihez viszonyítani, ebből fakadóan vagy túlzottan magabiztos, vagy bizonytalan lesz. Mindkét esetben a megerősítés az elsődleges amit a visszajelzésekben keres. A második fontos megfontolás, hogy megvan-e a visszajelzés értelmezésének, felhasználásának és integrálásának a képessége. Erről nem tudunk meg kellő információt. Az viszont, hogy a második ábrán az egyéni vásárlók vannak erős túlsúlyban azt a hipotézist erősíti, hogy a kistermelők nem jutnak elég visszajelzéshez. Ha előremutató fejlődési irányt akarunk megfogalmazni megfogalmazhatjuk a kérdést: Mit tehetünk, hogy a kistermelők, több és relevánsabb visszajelzéshez jussanak? Mit tehetünk, hogy ezeket integrálni tudják és fejlődjenek általuk? A probléma komplex jellegét tekintve több párhuzamos kis költségvetésű beavatkozás kipróbálását tartjuk hasznosnak, azzal a kitételrel, hogy a eredményt felmutatókat fokozatosan növekvő mértékben érdemes támogatni a jövőben.

• TANULÁS, SZAKMAI FEJLŐDÉS

A gazdákat arról kérdeztük: „Ha az unokatestvére megkérdezné, Ön honnan tanult legutóbb valami igazán hasznosat gazdálkodóként, mit válaszolna neki?” Majd kérdeztük őket a megszerzett tudás forrásáról és témájáról. Különösen fontosnak tartjuk ezt a szekciót tekintve, hogy a gazdák elsődlegesen fontosnak tekintik a tudást a siker elérésében.



7. ábra · A tanulás, fejlődés fő forrása a válaszadók körében

A 7. ábrát nézve az látszik, hogy a válaszok többsége kisebb vagy nagyobb részben valakinek a példáját tartotta hasznosnak. Ha megvizsgáljuk az Egyik Sem kategóriában kapott válaszokat ott a saját hibák és a céltudatos utazás, saját szervezésű tanulmányút jelennek meg. Ennek kontextusba helyezésére néhány példa:

„A szakkönyvek se rosszak, de kell vki akinél meg lehet nézni milyen ez gyakorlatban. Ebben a videó is sokat tud segíteni. Tanfolyam is jó lehetne, csak nem próbáltam.”

„Saját tapasztalat és befektetett önismereti munka, kisvállalkozóknak szóló online képzések.”

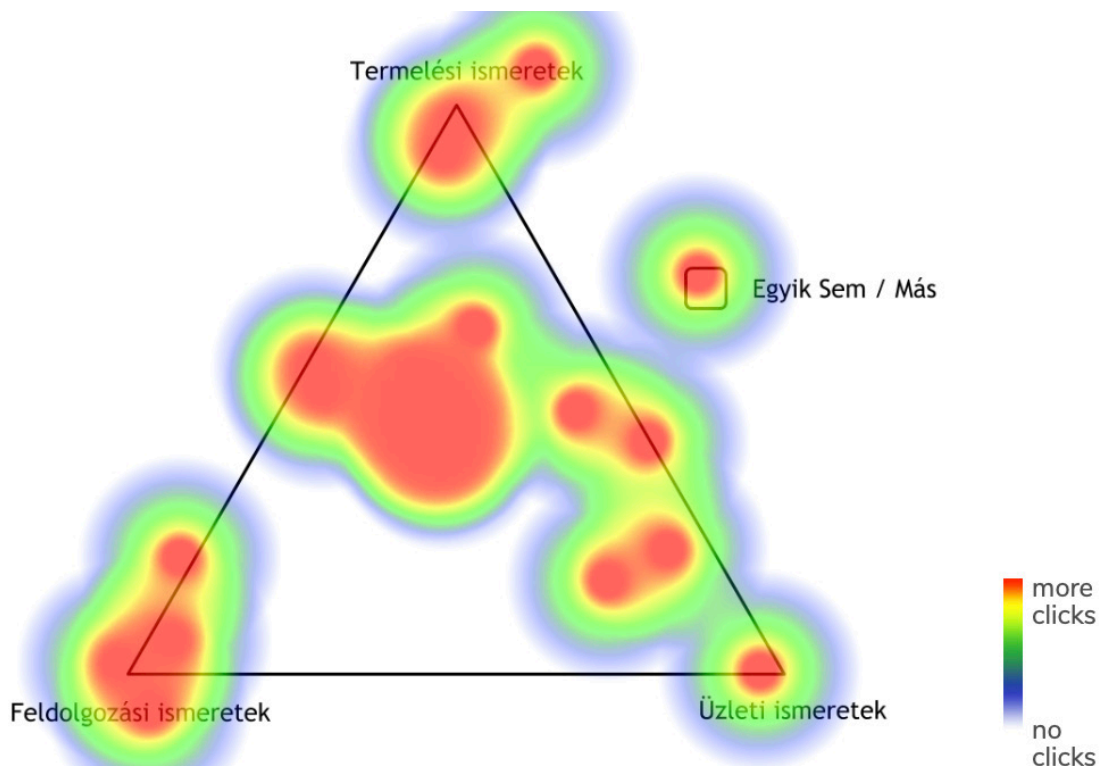
„Gyakorlatként elmentem egy ismerősömhöz egy másik gazdaságba 3 napra dolgozni (csak koszt és kvártélyért).”

„Valaki példája, tanácsa a legfontosabb, amit szerencsés a szakkönyvekből aktualizálni, felülvizsgálni.”

Szinte mindegyik példában helyet kap a példa, más gyakorlatából merített tudás. Egy olyan komplex tevékenységnél, mint a kistermelői gazdálkodás ez érthető és talán természetes is. Egyrészt ez könnyen hozzáférhető. Másrészt a tudás jellegéből adódóan képességekről beszélhetünk, nem csak absztrakt ismeretanyagról.

A fentiek alapján nem mutatkozik meg egyértelmű út, amin a gazdálkodók hozzájuthatnának a munkájukhoz szükséges tudáshoz.

Vegyük e mellé azt is, milyen témákban keresnek ismereteket [8. ábra]:



8. ábra · A válaszadók által korábban választott képzések tématerületei

Ez az ábra elég egyenletes eloszlást mutat, de így is a termelési és feldolgozási ismeretek oldala van túlsúlyban. Látszik azonban, hogy több kisebb sziget van, ami tendál az üzleti ismeretek felé. Megalapozottan feltételezhetjük, hogy az üzleti ismeretek nem azért nem szerepelnek a tanulási témák között, mert a gazdálkodók ezen a területen már elérték a számukra szükséges ismeret szintet. Így fontos iránynak tűnik megfontolni: Mit tehetünk azért, hogy több üzleti témájú tanulásban legyen részük a gazdálkodóknak?

Vessük ezt egybe az előző kérdés és ábra tanulságaival. Ott az látszott, nincs egyértelmű út amit preferálnának a tudás megszerzésére. Van aki nyomtatott formában, van aki videókon keresztül szerzi a tudását. Ami közös, hogy a személyes példa fontos eleme a tanulásnak. Tekintve, hogy nincs egyértelműen felsejlő megoldási út ezt a problémát megintcsak hasznos, ha komplexnek tekintjük. Itt is megfogalmazhatunk egy cél irányt: Mit tehetünk azért, hogy a kistermelők számukra hasznos tudáshoz jussanak számukra hiteles forrásból? Hasznosnak tartjuk több limitált költségű párhuzamos megoldás tesztelését. Azzal a kitételrel, hogy ami működik - azaz láthatóan eredményeket hoz - annak az erőforrásait bővíteni érdemes a jövőben.

• ÖSSZEFOGLALVA

Ez a kutatás magyarországi kistermelők attitűdjeit vizsgálta - kvalitatív és kvantitatív szempontok szerint, kis mintán. Feltérképeztük a válaszadók narratíváit arról, mit jelent sikeresnek lenni kistermelőként és milyen út vezet ehhez a sikerhez. Vizsgáltuk hogyan képzik magukat és hogyan fejlesztik gazdaságaikat a válaszadók. S vizsgáltuk a felvevő piachoz és annak egyes szegmenseihez kapcsolódó viszonyukat abból a szempontból, milyen visszacsatolások hatnak munkájukra. Ezekkel egy komplex rendszer - kistermelők érvényesülése Magyarországon - több egymással kapcsolt viszonyban álló szintjébe kaptunk betekintést. Ez a betekintés nem teljes - ahogy soha nem is lehet az. Mindazonáltal meg tudunk fogalmazni pár ajánlást mint elsődleges beavatkozási pontokat a kistermelők sikerességének növeléséhez. Ezeket vektor-célok formájában tesszük. Azaz nem azt mondjuk hova kellene elérkezni, e helyett azzal foglalkozunk, merre érdemes elindulni. Az a tapasztalat, hogy ilyen jellegű célok hamarabb és hatékonyabban vezetnek hathatós cselekvéshez. A rendszer komplex mivolta miatt bármilyen beavatkozás mindenképpen hoz magával nem várt mellékhatásokat. Ezek kezelhetőségének biztosításához javasoljuk, hogy minden cél esetében több, párhuzamos, kis léptékű kísérlet induljon. Valamint ugyancsak a rendszer komplex mivoltából következően: bármely cél irányában történő beavatkozás szükségszerűen és kikerülhetetlenül hat a többi cél elérésére is - sokszor előre nem látható mellékhatás formájában. Ezért korlátozzuk magunkat abban hány célt jelölünk emg párhuzamosan. Ezeket már megfogalmaztuk a tanulmány korábbi szekcióiban itt most csupán megismételjük a legfontosabbakat - azaz amikről azt gondoljuk a legnagyobb pozitív hatást hozhatják a leg-
rövidebb távon.

- › Mit tehetünk, hogy a kistermelők számukra előnyös feltételekkel működő piaci szereplőkkel kerüljenek kapcsolatba?
- › Mit tehetünk, hogy a kistermelők, több és relevánsabb visszajelzéshez jussanak? Mit tehetünk, hogy ezeket integrálni tudják és fejlődjenek általuk?
- › Mit tehetünk azért, hogy a kistermelők számukra hasznos tudáshoz jussanak számukra hiteles forrásból?
- › Mit tehetünk, hogy a kistermelőket segítsük, hogy számukra releváns mentorokkal ismerkedjenek meg és alakítsanak ki együttműködést
- › Mit tehetünk, hogy növekedjen a hitelek és pályázati erőforrások aránya a fejlesztések finanszírozásában?

06 — HAZAI RÖVID ELLÁTÁSI LÁNCOK

Ebben a fejezetben a hazai rövid ellátási láncok körülbelül 85 létező szereplőjét mutatjuk be, először rövid áttekintést nyújtva a főbb adataikról, majd részletesebben leírva a két fő típus – közösség által támogatott mezőgazdaság, illetve bevásárlóközösségek – működési módját. Végezetül kitérünk a különböző szereplők közötti kapcsolatrendszerre.

• A HAZAI RÖVID ELLÁTÁSI LÁNCOK SZEREPLŐINEK ÁTTEKINTÉSE

Hazánkban körülbelül 85 rövid ellátási lánc szereplő vagy kezdeményezés azonosítható. Ezek között találunk olyanokat, amelyek közösség által támogatott mezőgazdasági kezdeményezések (AMAP vagy CSA rendszerben), különböző dobozközösségek – vagy egyre elterjedtebb szóhasználattal, zöldségközösségek. Magyarországon ilyenből nagyjából húsz működő kezdeményezést találunk. Léteznek ezen kívül különböző bevásárló- vagy kosárközösségek, valamint olyan különböző gyűjtőoldalak – legfőképpen webshopok –, amelyek termelői termékek értékesítésével foglalkoznak, egy lépcsőben kötve össze a termelőt és a vásárlót. A különböző típusok működésének bemutatásáról a fejezet későbbi részében lesz szó.

Az első rövid ellátási lánc kezdeményezések az 1990-es években alakultak, a ma is aktívan működők közül az elsők azonban 2006-2007 környékén indultak, mint például a SZÖVET (Szövetség az Élő Tiszáért Egyesület) vagy a Szatyorbolt. A 2010-es évek közepén viszonylag sok szereplő kezdte meg a tevékenységét, ami a hasonló kezdeményezések iránti növekvő igényt is mutathatja. Néhány szereplő a 2020 tavaszi lezárások idején indult. A beazonosítható 85 szereplő közül csupán hat olyan közösségi mezőgazdasági kezdeményezés van, amely már nem aktív, mert a mezőgazdasági tevékenységet megszüntette valamilyen okból.

Működési modelljét tekintve a szereplők között sok nonprofitot találunk, azonban egyértelműen látszik, hogy a közösség által támogatott mezőgazdasági kezdeményezések, a dobozrendszerek üzleti alapú vállalkozások, az elvi elkötelezettség mellett a bevételtermelő szerepük elsődleges, az adott család megélhetése és egzisztenciája erre alapozott.

Földrajzilag a különböző szereplők megoszlása meglehetősen egyenlőtlen. A közösség által támogatott mezőgazdasági kezdeményezések erőteljesen Budapest-centrikusak: azok a gazdaságok is előszeretettel szállítanak a fővárosba, amelyek például az agglomeráción kívül találhatóak. Viszonylag sok gazdaság található Budapest agglomerációjában, az ország észak-keleti részén Miskolc, Eger és Debrecen viszonylag kiszolgált, az Alföldön Szeged környékén található termelőegységek, de a Dunántúlon, Dél-Dunántúlon alig találni ilyen kezdeményezést. A különböző bevásárlóközösségek területi eloszlása is Budapest-központú, ezek többnyire Budapesten vagy az agglomerációban működnek. Ahol még aktívabbak ilyen szereplők, az Miskolc, Nyíregyháza és Debrecen környéke, valamint Nyugat-Magyarországon Szombathely, Pápa és Mosonmagyaróvár.

• A HAZAI RÖVID ELLÁTÁSI ÉRTÉKESÍTŐK TÍPUSAI ÉS MŰKÖDÉSÜK

Közösség által támogatott mezőgazdaság, dobozközösségek

A közösség által támogatott mezőgazdaság fogalma itthon sokszor nem tisztázott, többféle definíció is létezik rá, mi itt az Ökológiai Mezőgazdasági Kutatóintézet (ÖMKI) terminológiáját használjuk, mely szerint a közösség által támogatott mezőgazdaság azt jelenti, hogy a termelők és a fogyasztók kölcsönösen elköteleződnek egymás felé, amely mindkét fél számára előnyös. Működésüket tekintve ezekben a kezdeményezésekben a termelő vállalja, hogy egész évben vagy szezonálisan a szerződő fogyasztóknak termel és értékesít, míg a vásárló vállalja, hogy ezeket a termékeket hetente, kéthetente átveszi. Ezen kezdeményezéseknek több fajtája ismert, például a részarányos gazdaság (a francia AMAP-gazdaságok mintájára), a dobozrendszer, vagy a vásárlói közösség (Réthy–Dezsény 2013:5-6). A Tudatos Vásárlók Egyesülete információi alapján ezek a kezdeményezések tíz éve, 2010 körül kaptak lendületet Magyarországon.¹ Az ebben a rendszerben termelő gazdák többsége szakmailag magasan képzett, környezettudatos fiatal, többségük családként működteti a vállalkozást.

Ezek a kezdeményezések úgy működnek, hogy a gazda vagy minden megtermelt terméket szétosztja a tagok között (részben gazdaságok esetében), vagy pedig a gazda részben különböző dobozrendszereken keresztül szétosztja az áru egy részét a tagok között, de máshol, például termelői piacokon is értékesít. Vannak gazdaságok, amelyek egész évben működnek és kézbesítenek dobozokat, míg mások csak tavasztól ősziig teszik ezt. Idényben heti rendszerességgel szállítanak, akik pedig egész évre szerződtek a vásárlókat, jellemzően a téli holt időben csak kéthetente szállítanak, hosszan eltartható zöldségeket vagy saját feldolgozott készítményeket. Az ágazat résztvevői döntően zöldségre specializálódtak, zöldséggel látják el az ügyfeleket, néhány gazdaság saját termesztésű gyümölcsöket is helyez a dobozokba. Egyetlen olyan gazdaság működik, amely tojást és hústermékeket is eloszt részben rendszerben. Általában a dobozok tartalmát kizárólag a saját gazdaságban megtermelt javakkal töltik fel, ritkán tapasztalható gazdasági jellegű kooperáció, vannak azonban kivételek, mint például a Zsámboki Biokert, amely néhány minősített biogazdaság szoros együttműködésén, szakmai-gazdasági partnerségén alapuló modell. Azok, akik nem az összes megtermelt terméket a tagoknak értékesítik, hanem valamilyen dobozrendszert működtetnek, az áru fennmaradó részét különböző csatornákon árusíthatják: termelői piacokon, éttermek beszállítójaként (pl. Erdődi Biokert), saját webshopon keresztül (pl. Zsámboki Biokert). Néhány esetben a dobozok mellé egyéb hazai feldolgozott élelmiszer, netán külföldi biotermék, kézműves termék is rendelhető, a gazdaság alternatív kereskedelmi tevékenységet is folytat (pl. Eleven Föld Szociális Szövetkezet). Van olyan szervezet, amely a mezőgazdasági javakon túl a szaktudását is értékesíti, workshopokat szervez és tanácsadó tevékenységet is kínál (Cserhát Biokert). Mindemellett a gazdaság olykor közösségi térként is funkcionál (pl. Háromkaptár Zöld-ségközösség).

A gazdaságok többsége semmilyen részletes, transzparens minőségbiztosítási rendszert nem tesz közzé működésükkel kapcsolatban. Inkább csak következtetni lehet a tevékenységük legfőbb elvi és gyakorlati vezérelveire. Az esetek döntő többségében a részben rendszerben és saját dobozrendszert működtető gazdák a bio és vegyszermentességi elvek szem előtt tartásával termelnek, egyre több a kifejezetten ökológiai gazdaság is. A vásárlók számára ezek a hívószavak jelenthetik a minőségbiztosítást, azonban ezek a rendszerek sokkal inkább a személyes, bizalmi kapcsolatra építenek.

• BEVÁSÁRLÓ- ÉS KOSÁRKÖZÖSSÉGEK, GYŰJTŐOLDALAK

A bevásárló- vagy kosárközösségek környékbéli gazdák, termelők áruját gyűjtik össze, a vásárlók hetente, kéthetente eldönthetik egy megszabott lista alapján, hogy milyen termékekből és mennyit rendelnek. A klaszszikus értelemben vett bevásárlóközösségek nonprofit szervezetek, a közjót szolgálják, céljuk a környezeti, társadalmi és gazdasági fenntarthatóságot valamilyen módon és mértékben elősegíteni. Működésüket és fenntartásukat egy hivatalosan bejegyzett civil szervezet vagy informális közösség, csoport végzi, önkéntesekkel kiegészülve. Alapvető funkciójuk, a minőségi kínálat és kereslet összekapcsolása és a hasonló attitűdű emberek közösségépítése mellett néhány szervezet kiegészítő jellegű tevékenységet is végez, például gyakorlati szemléletformálást különböző műhelymunkák és képzések révén (Szatyorbolt).

1 ——— <https://tudatosvasarlo.hu/nem-szivesen-eszem-mar-mas-forrasbol-szarmazo-etelt-most-lepjen-aki-hetente-friss-minosegi-elel/> (Utolsó megtekintés: 2020. október 29.)

A szervezetek működési gyakorlata néhány dologban eltér, például abban, hogy a vásárlók hogyan adhatják le a rendelésüket és hogyan vehetik át a termékeket. A rendelés leadása történhet e-mailben, mikor a hírlevélhez csatolt táblázat alapján a vásárló eldönti, mit szeretne az adott héten vásárolni. Ezen kívül bizonyos közösségek zárt Facebook-csoportokban teszik közzé a rendelhető áru listáját és a rendelés is itt történik. Korszerűbb megoldásnak számít az online űrlap kitöltésén keresztül történő rendelés, de egyre több a bevásárlóközösségek által működtetett webshop is. Értelmszerűen utóbbi a legelőnyösebb, hiszen így a rendelések egységes rendszerbe kerülnek, a vásárló a termelőről és a termékekről is részletes leírást, képeket láthat, az egész rendszer átláthatóbbá válik. A kosárátvétel is többféleképpen történhet. Néhány szereplő termelői piacot is üzemeltet, ahol a termékek átvehetőek, ez közösségépítő funkcióval is bír. Gyakori, hogy a bevásárlóközösség irodájában vagy központjában vehetőek át a csomagok, amely persze erőforrásigényes a közösség részéről, például stabil infrastruktúrát is igényel. Lehetőség lehet még más átvevőpontokon történő csomagátvétellel vagy akár házhozszállításra is. Az egyes bevásárlóközösségekben megjelenő termékkörök sokfélék, alapvető élelmiszerektől a feldolgozott termékeken át a kézműves használati tárgyakig sok minden megtalálható a kínálatban.

A közösségek minőségbiztosítási rendszerei nem deklaráltak, nem átláthatóak, sokszor nem is léteznek, az esetek többségében néhány közismertebb, divatos hívószóval próbálják orientálni a fogyasztóikat. A bevásárlóközösségek többségénél célkitűzésük bemutatásánál rendszerint az alábbi fogalmak szerepelnek, sokszor említés szintjén: bio/öko termékek, vegyszermentes, egészséges, a helyi gazdaság támogatása, környezettudatosság, termelőkkel való kapcsolat és felelősségvállalás, közelről érkező termék, kézműves termékek, családi gazdaságok. Egy-két helyen felmerül a gazdaságlátogatások bevett szokása is, a Zuglói Kenyérközösség szervez például ilyen programokat, amely során egyrészt a gazda termelő tevékenységét vizsgálják, másrészt közösségformáló, szemléletformáló programot is jelent a vásárlók számára. Kiforrottabb minőségbiztosítási rendszerrel, a termelőkkel szemben támasztott komoly szakmai elvárásokkal néhány esetben találkozunk, például az Esztergomi Kiskosár Bevásárlóközösség, a Nyíregyházi Kosár és a Szatyorbolt esetén. A Nyíregyházi Kosár rendszerében a szervezet munkatársai különböző szempontokat értékelnek egy 1-től 5-ig terjedő skálán: vizsgálják a termék előállításának körülményeit, az alapanyag eredetét, a természetességét, az élelmiszer feldolgozásának módját, a hulladék képződését, valamint a távoli ökológiai hatás képződését is.

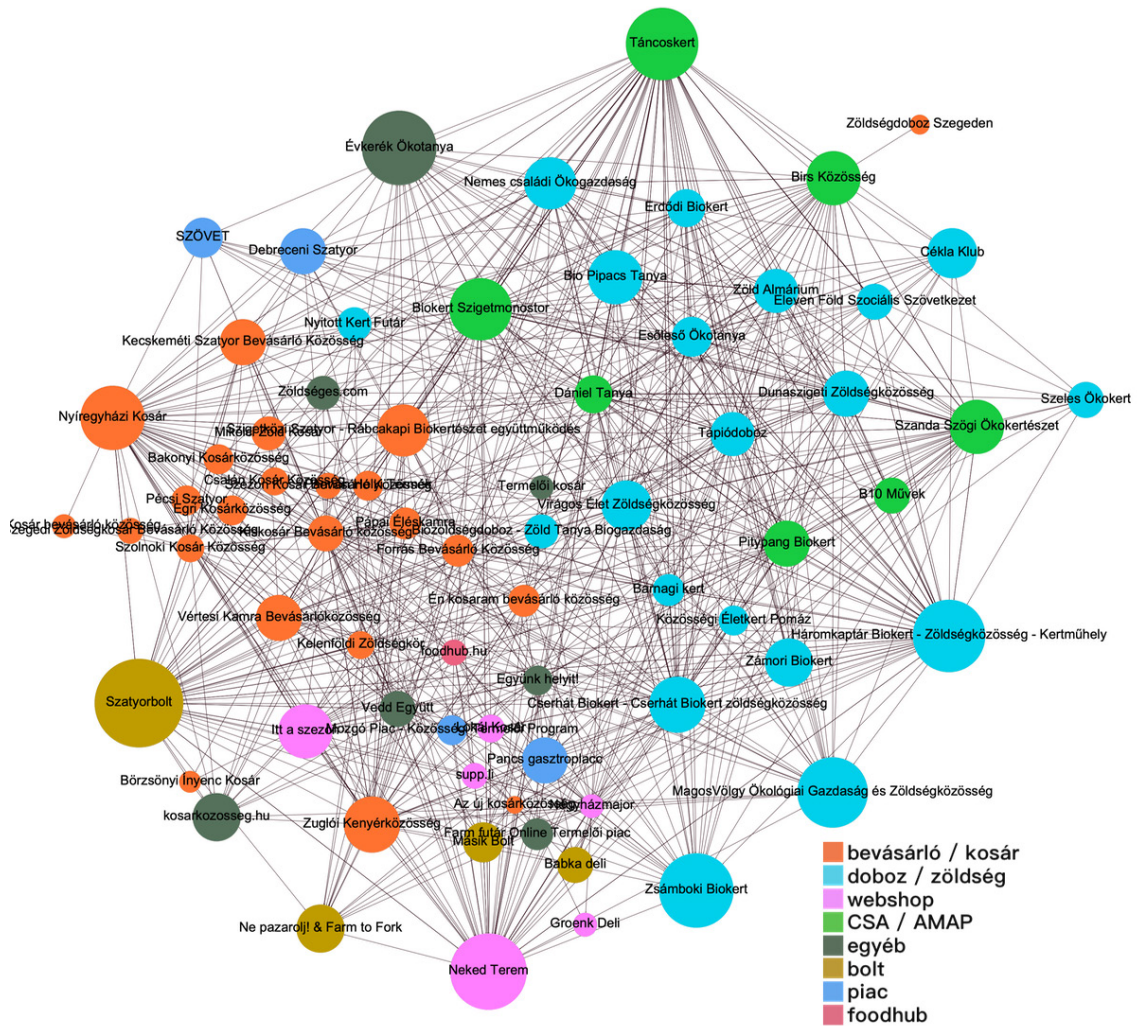
Fontos megemlíteni, hogy hazánkban a klasszikus értelemben vett bevásárlóközösségeken túl több, termelőket vásárlókkal összekötő gyűjtőoldal (például Neked Terem, Itt a szezon) is végez hasonló funkciójú tevékenységet, ezek üzleti alapon működnek, és leggyakrabban egy webshopon vagy online piactéren keresztül értékesítik a termelői árut, amelyet a vásárlók átvevőpontokon, adott időben vehetnek át, vagy az árut hozzájuk házhoz szállítják.

• A LÉTEZŐ MAGYAR RÖVID ELLÁTÁSI LÁNCOK KAPCSOLATRENDSZERE

A REL rendszerek kapcsolatait vizsgáló kérdőív fő célja az volt, hogy az egyes kezdeményezések közötti együttműködés és információáramlás mintázatait feltárja, választott módszerünk ezért a társadalmi hálózatelemzés volt. A kérdőív kitöltői egy, az adatbázis alapján létrejött zárt szereplőlistából választották ki a releváns szereplőket négy kérdés esetén: (1) Melyik szereplőkről hallottak már? (2) Melyik szereplőt ajánlanák barátaiknak? (3) Melyik képviselőivel szoktak szakmai kérdésekről beszélni? (4) Melyik szereplőkkel volt már valamilyen együttműködésük?

Az egyes kérdésekre adott válaszokat a hálózat építésekor irányított, súlyozatlan élelnek feleltettük meg, ezek alapján számítottuk ki a következőkben bemutatott csomópont-jellemzőket. Minden hálózatban voltak izolátumok, azaz semelyik másik szereplőhöz nem kapcsolódó „magányos” szervezetek. Ezeket az ábrákon nem mutatjuk, a képaláírásban jelöljük a számukat.

A magyar REL szubkultúra meglehetősen erősen összekapcsolt, ugyanakkor alhálózatokra tagolható. Az alhálózatok olyan részei a kapcsolati hálóznak, amelyek bár kapcsolódnak a teljes hálózathoz, az alhálón belül több kapcsolatot tartalmaznak, mint kifelé. Ezek az alhálók jellemzően a típus szerinti csoportosítást követik, azaz a CSA/AMAP illetve doboz közösségek például szorosabb kapcsolatban vannak egymással, mint a teljes rendszerrel. A hasonló munkamódszer tehát élénkebb kapcsolatokat is jelent, ami minden valószínűség szerint a közösségi tudásmegosztás jele [9. ábra].



9. ábra · Ki kiről hallott? Ebben a hálózatban az adatbázis 77 szereplője van jelen, közülük 5 volt izolátum. Az egyes csomópontok színe a típust jelöli, a mérete a bejövő kapcsolatok számát, azaz azt, hogy a kérdőívben hányan jelölték meg őket. Ebben az esetben ez az szám az ismertségnek feleltethető meg.

Az első ábrán, ami az általános ismertséget mutatja 843 kapcsolat van, a többi kérdésre adott válaszokat kevesebb csomópontot és jóval kevesebb kapcsolatot adó ábrák mutatják be, amelyek egymáshoz nagyon hasonlóak mind modularitás/szerkezet, mind a legjelentősebb szereplők kiletét illetően, ezért ezek közül csak egy ábrát mutatunk be. Minden ábra alapján egyértelműen állítható, hogy a hálózat fő szereplői (súly szerint csökkenő sorrendbe állítva) a következők: Magosvölgyi Ökológiai Gazdaság és Zöldségközösség, Szatyorbolt, Nyíregyházi Kosár, Biokert Szigetmonostor, Tancoskert, Kiskosár Bevásárlóközösség, Cserhát Biokert, Zsámboki Biokert. Ők azok, akik mind ajánlások, mind kommunikáció, mind konkrét együttműködések tekintetében a leginkább kedvelt partnerek. Ez a 8 szereplő alapvetően meghatározza a termelés és értékesítés módját, az ezzel kapcsolatos know-how terjedését, illetve, mivel tekintélyes szereplők, valószínűleg döntő szerepük van abban is, hogy milyen módszertani újítások tudnak belépni a rendszerbe [10. ábra].

Bár a hálózat modularitását egyértelműen meghatározza egy for-profit / non-profit törésvonal is, nem ez a tényező határozza meg elsősorban azt, hogy kik a meghatározó szereplők. Az egyes szervezetek által közvetített termelők, illetve elért fogyasztók is csak enyhe mértékben befolyásolják az egyes szereplők kapcsolatszámát. Magától értetődő, hogy a kapcsolatépítő tevékenység önmagában a kapcsolatok számának növekedésével jár, ami triviális állítás, ugyanakkor magyarázza, hogy a piaci szempontból igen nagy szereplők némelyike (pl. Neked Terem) miért nem jelentős szereplő a kapcsolatrendszerben jelentős ismertsége ellenére. Alapvetően a kapcsolatokat két típusú tevékenység építi: az aktív hálózatépítő, közösségépítő

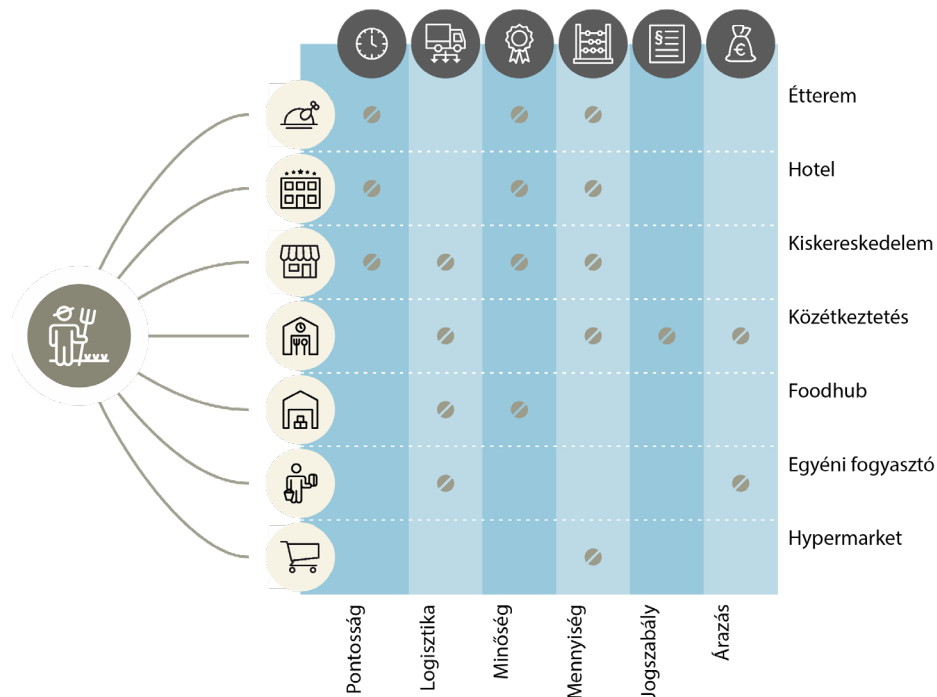
munka (erre jó példa a Nyíregyházi Kosár, amely aktívan igyekszik a modelljét mások számára átadni) és a termeléssel kapcsolatos tudás, illetve ennek átadása. Fontos tényezőnek bizonyul még az, hogy egy-egy szereplő mennyi ideje működik.



10. ábra · Megvalósult együttműködések a rövid ellátási lánc kezdeményezések között

07 — KÖVETKEZTETÉSEK — A NEHÉZSÉGEK ÖSSZEFOGLALÁSA

Összefoglalóan úgy látjuk, hogy a kistermelői termékek értékesítését gátló problémákat hat csoportba sorolhatjuk, amelyek más és más megoldást igényelnek. Kutatási eredményeink alapján úgy látjuk, hogy egy értékesítési stratégia akkor tud üzleti alapon sikeresen működni, ha ezen nehézségek jelentős részére megoldást kínál.



11. ábra · A kistermelői termékek értékesítésével kapcsolatban felmerülő legfőbb problémák

Az alább bővebben kifejtett problémák döntő többsége az alacsony mérethatékonyság következménye. Mivel a kistermelők alapvetően ugyanolyan jellegű termékeket állítanak elő, mint tízszer-százszor nagyobb léptékben működő versenytársaik, a termék értékesítésében és árazásában velük kell versenyezniük, ami a kis méret kifejezetten hátrányt jelent. Az alacsonyabb mennyiség elvben lehetőséget teremtene a magasabb („kézműves”) minőség elérésére – ami számos termelőnek sikerül is. Ez a magasabb minőség lehetővé teszi, hogy egységnyi eladott terméket magasabb áron értékesítsenek, ugyanakkor az értékesítési-logisztikai kihívások változatlanul fennállnak, és a minőségért kapott magasabb ár a jelen struktúrában nem elegendő ennek a nehézségnek a leküzdésére.

• PONTOSSÁG

A felvevőpiacok közül az éttermek, a hotelek és a kiskereskedelem bizonyult a legérzékenyebbeknek a pontosságra. Ezek a felvevőpiacok az aktuális vendégkörükhöz igazodva változó, néha csak kis mennyiséget rendelnek egy-egy termékből, ugyanakkor a szolgáltatásuk folytonosságához elengedhetetlen az, hogy mindig legyen friss áru a konyhán. Az állandóság és a frissesség itt konfliktusba kerül, és arra kényszeríti a gazdálkodót, hogy gyakran szállítson kisebb mennyiséget, megadott időre. A pontosság a mérhető hatékonysággal és a tervezhető működés gazdálkodói igényével függ össze. Egy kis gazdaságnak gyakran nem éri meg az értékesítéssel, kiszállítással foglalkozó önálló munkatársat foglalkoztatni, ennek hiányában azonban a termelő munkával kell ezeket a feladatokat összehangolni, ami viszont nem mindig lehetséges. Ha azonban a termelő nem tud pontosan szállítani, akkor az étterem potenciálisan nem tudja felszolgálni valamelyik fogását, ami szerepel az étlapon. Emiatt az éttermek és a hotelek kifejezetten érzékenyek a pontosságra, és beszállítót válhatnak, ha nem találnak megbízhatónak egy-egy partnert.

• LOGISZTIKA

Az értékesítés egyik legköltségesebb és nehezebb feladata a termék eljuttatása a fogyasztóhoz. Ezt összefoglalóan logisztikának nevezzük, de ide tartoznak azok az adminisztratív lépések is, amelyek az értékesítéshez kapcsolódnak: számlázás, fizetési ütemezés stb.

A pontossághoz hasonlóan, talán annál nagyobb mértékben is méretgazdaságossági problémaként jelenik meg a logisztika: sok kis csomag eljuttatása sok helyre idő és költségigényes. A méretgazdaságosság megteremtése a növekedésen keresztül lenne lehetséges, ez azonban nem egy lineáris folyamat, bizonyos beruházások csak bizonyos méretek elérése mellett térülnek meg, ez azonban önmagában az értékesítés méretváltozását is jelenti, emiatt nehéz azoknak, akiknek nincsenek megfelelő vállalatvezetői képességei. A logisztikai nehézségek tulajdonképpen minden felvevőpiacon jelentkeznek, kiemelkedik ezek közül a foodhub (és minden továbbértékesítő szervezet), ahol a számlázás és ÁFA fizetés jelenti a legfőbb gátló tényezőt, valamint az egyéni fogyasztókat célzó direkt értékesítés. Nem nehéz belátni, hogy ez az értékesítési forma a legkevésbé hatékony, mégis elterjedt, mivel sok szempontból rugalmasabb, éppen a logisztikai merevségtől mentes.

• MINŐSÉG

Minden felvevőpiac minőséget szeretne általánosságban, az itt kiemelt szereplők számára azonban a minőség két speciálisabb tényezőt jelöl: ezek az értékesítők kevésbé érzékenyek, azonban rendkívül érzékenyek a minőség kis változásaira is. Egy magas presztízsű étteremben vagy szállodában nem elfogadható az, hogy az étlap egyik eleme változó minőségű valamelyik összetevő akár méretbeli vagy esztétikai adottságai miatt. A külföldi beszerzési források használatának egyik legjellemzőbb oka a konzisztens, tervezhető minőség követelménye. A termelők számára azonban nehezen követhető az étterem rendeléseinek rövidtávú teljesítése, mivel a gazdálkodói és feldolgozói folyamatok gyakran olyan időtávú tervezést igényelnek, amely mellett a megrendelések hektikusnak tűnnek. A legtöbb étterem, aki kistermelői beszállítói körrel dolgozik hosszú évek alatt gyűjti össze a beszállítóit és kölcsönös alkalmazkodáson keresztül alakítja ki a megfelelő minőséget lehetővé tevő együttműködést. A nem kellőképpen szttenderdizált termelési folyamatokban történő változtatások azonban ezekben a helyzetekben is okoznak néha meglepetéseket, ami miatt egy-egy étel átmenetileg lekerülhet az étlapról.

A kiskereskedések körében a minőség és a mennyiség követelménye kevésbé ágyazódik be egy komplex folyamatba, ezeken az értékesítési pontokon akkor tud érvényesülni a kistermelő, ha a minőség mellett bizonyos minimális mennyiséget is tud szállítani, illetve, ha az éttermeknél valamivel érzékenyebb piacon mindkét fél számára elfogadható árak kérhetők.

• MENNYISÉG

A korábbiak alapján már körvonalazódott, hogy a mennyiség és a minőség kérdése szorosan összefügg, még ha nem is ellentétei egymásnak. A két szempont (önmagában nézve) más és más üzleti stratégiát tesz

lehetővé (termeljünk sokat és adjuk el olcsón, vagy termeljünk keveset, de jót, és adjuk drágán). A mennyiségi probléma szélsőséges esete a modern-trade értékesítés, ahol akkora mennyiségekkel és olyan árazási stratégiákkal dolgoznak a kiskereskedők, amelyek a kistermelők számára elérhetetlenek. Ebben a léptékben nem elegendő alkalmazkodni a logisztikai kihíváshoz vagy a fizetési ütemezéshez, a hipermarketek értékesítési mennyisége az egyéni termelők egyéni brandjeit nehezen tudja becsatornázni egy egyébként jóval nagyobb volumenre optimalizált rendszerbe.

A modern-tradenél jóval kisebb, de még mindig kihívást jelentő mennyiséget igényel az éttermi, szállodai és a közétkeztetési értékesítés. Az éttermek és szállodák között vannak olyan kisebb szereplők, akik megfelelnek a kistermelői szegmens volumenének, a nagy szállodaláncok és a főként állami közétkeztetők azonban adott esetben többszáz-többezer fő számára vásárolnak alapanyagot. Itt ugyan az árazás és marketing másként működik, mint a modern-trade szektorban, a mennyiség azonban még így is kihívást jelenthet. A kistermelők számára itt a butikhoteltek, alternatív iskolák kantinja vagy a magánegészségügyi étkeztetés jelenthetik a belépési pontokat, mivel ezek igénylik a magasabb minőséget, de alacsonyabb volumennel dolgoznak a nagy szolgáltatóknál.

A mennyiség biztosítása azonban egyrészt termelési technológiában a minőség ellen hathat, másrészt a kész termék válogatása, selejtezése szenvedhet csorbát a szükséges volumen elérése érdekében. Ez például a közétkeztetésben kevésbé jelent gondot, nagy presztízsű éttermek vagy szállodák esetében azonban az esztétikailag kifogásolható, de beltartalmilag kiváló termék sem megfelelő.

• JOGSZABÁLYOK

A jogszabályi nehézségek az ellátási láncokban elsősorban ott jelentkeznek, ahol közbeszerzésen kell dönteni a beszállítókról. A közbeszerzésekben a mennyiség és a termékpalletta bősége egyaránt probléma, valamint az árazás rugalmatlansága is problémát jelent. Ezek miatt úgy látjuk, hogy a közétkeztetésben kistermelői alapanyagokat bevezetni csak a vonatkozó jogszabályok módosítása és a főzőkonyhák átszervezése mellett lehetséges reálisan.

Jogi természetű nehézség még az adózási szabályok változása az eladott volumen függvényében. A kistermelők egy része kerüli a számlaadást, hogy ezzel kedvezőbb adózást érhessen el éves szinten, ez azonban a növekedés gátja is lehet hosszabb távon.

• ÁRAZÁS

Az árazás általánosan nézve is nehézség, hiszen a fentebb részletezett kisebb méretből adódik, hogy azonos minőségű terméknel is magasabb ár mellett térül meg a befektetett munka. A kistermelői szektornak kétségtelenül növekedési lehetősége az a trend, hogy a „helyi” és „termelői” élelmiszerek piaca növekvőben van. Ez a trend kapcsolatban van azzal a feltételezéssel, hogy ezek a termékek magasabb minőségűek is, ami az esetek egy részében igaz, az esetek egy másik részében ingadozó, és harmadrészben nem igaz. Az utóbbi kategória is részesülhet a trend előnyeiből, összességében azonban egyértelmű, hogy akkor lesz hosszú távon fenntartható a „magasabb minőségért magasabb árat” stratégia, ha a minőség konzisztens módon valóban magas. A közétkeztetésből ezzel együtt ezzel az árazási stratégiával a jelenlegi szabályok mellett valószínűleg kiszorul a kistermelői szektor, csak az alkalmazkodóbb beszerzési stratégiákat követő alternatív közétkeztető cégek (akik nem állami intézmények beszállítói) jelenthetnek felvevőpiacot.

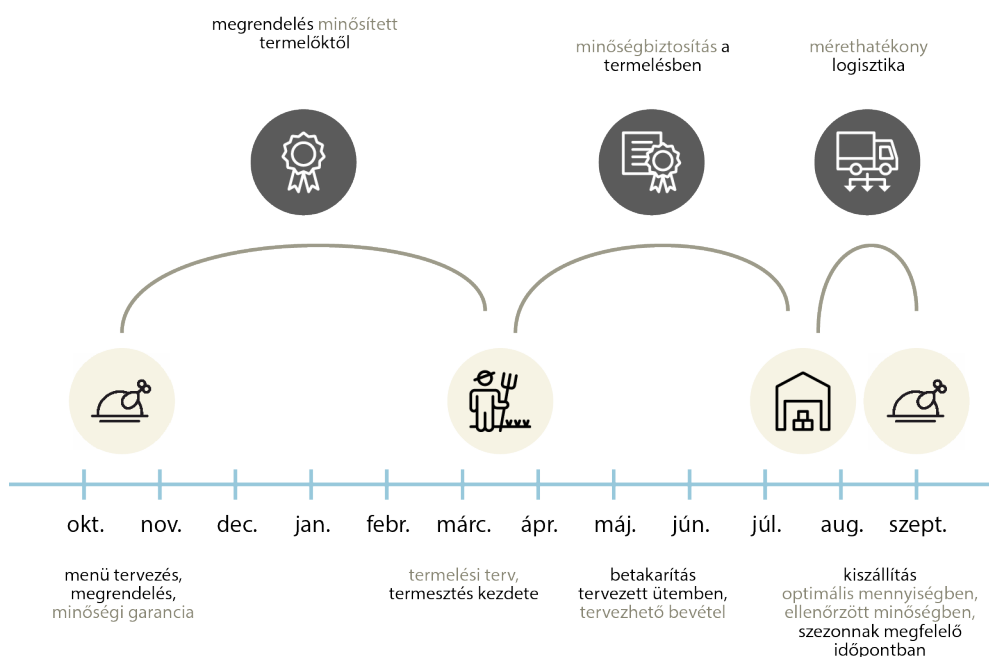
• MEGOLDÁSI JAVASLAT

Összefoglalóan a kutatási eredmények azt mutatják, hogy a központi probléma a méretgazdaságosságból adódó nehézségek összessége, ugyanakkor paradox módon a célunk az lenne, hogy ezt a nehézséget a méret növelése nélkül tudjuk elérni. Ennek érdekében három lépést tartunk szükségesnek: (1) a termelői termékeket hatékonyan becsatornázni azokra a piacokra, amelyek hajlandóak prémiumot fizetni a valóban magasabb minőségért, (2) megteremteni a hosszútávú tervezés lehetőségét, hogy ezzel a logisztikai jellegű nehézségek jelentős részét elháríthassuk, (3) végül pedig egy megfelelő minőségbiztosítási rendszer segítségével csökkenteni a minőséghez kapcsolódó kockázatokat a felvásárlói oldalon.

Ennek a három célnak a megvalósítására a grow on demand (GoD) termelési-minőségbiztosítási-értékesítési rendszert javasoljuk.

• GROW ON DEMAND

A GoD rendszer a piacravitel, tervezhetőség és minőségbiztosítás az előző fejezetben kifejtett hármastól azáltal teszi elérhetővé, hogy a termék megrendelését és kiszállítását maximálisan eltávolítja egymástól időben, ezáltal időt enged a gazdálkodónak a következő szezon eladásainak vegetációs időszak előtti megtervezésére és optimális kivitelezésére. A felvásárlók elsőként éttermek lesznek, később a körük bővíülhet. A felvásárlók a következő időszak menüjét előre megtervezik, ennek alapján megrendelik az alapanyagokat. A platformon csak előzetesen minősített és a termelés időszakában minőségbiztosított termelők érhetők el, így a felvásárlóknak nem kell a minőség miatt aggódniuk. A termelők előre tudják, hogy mit és mikor kell kiszállítaniuk, ezért a logisztika jól tervezhetően, nagyobb adagokban, hatékonyan végezhető.



12. ábra · a Grow on Demand rendszer sematikus összefoglalása

1. Az étterem megrendeli a termékeket: a megrendelő éttermeknek minősített gazdálkodók terményeiből van lehetősége megrendelni. A gazdálkodókat két szempontrendszer szerint minősítjük: gasztronómiai minőség és fenntarthatóság.
2. A gazdálkodó az összegyűlt megrendelések alapján megtervezi a következő évet. Úgy tervezi meg az egyes termények mennyiségét és a várható betakarítás idejét, hogy a megrendelések kielégítése a lehető legegyszerűbb legyen. Emellett többet is termel, mint amennyire megrendelést kap, hogy legyen lehetőség a legjobb minőségű árut szállítani az éttermekbe. Ami ezen felül marad az esztétikai hibákra kevésbé érzékeny piacokon értékesíthető.
3. A termelési időszakban minőségbiztosítási folyamat kíséri a termelőt. A séfekkel közösen azonosított jó gyakorlatok és a gazdák egyedi minősítési eredményei alapján kialakított sztenderdek szerint követjük a termelés folyamatát, hogy a végső termény elérje azt a minőséget, ami a prémium árazáshoz illeszkedik.
4. A kiszállítás előre tervezetten, szállítási útvonal és mennyiség szempontjából hatékonyan valósul meg.
5. A rendszer visszajelzési lehetőséget biztosít az éttermeknek, a termelők stratégiai terveibe is bevonható a felvevőpiac hosszútávú igénye, mindezt a platform üzemeltetői facilitálják, szükség esetén szerződésekkel, előlegfizetéssel stb. segítve a gördülékeny és megbízható tervezést mindkét oldalon.

Ebben a rendszerben a gazdálkodók számára a tervezhetőség a legfőbb előny, ami mind pénzügyi, mind termelési szempontból jelentősen megemelkedik, ezzel együtt a költségek is optimalizálhatók. Az éttermek számára a fluktuáló minőség problémájának megoldása és a szükséges mennyiség elérhetősége a legfőbb előny.

Új gazdálkodók úgy kerülhetnek be a GoD rendszerbe, hogy minősítést kapnak fenntarthatósági és gasztronómiai szempontból egyaránt, ami nem csak transzparenssé teszi a gazdálkodó termelési gyakorlatát, de egyben a minőségbiztosítási folyamat számára is alapvető információkat biztosít. Ezen információk birtokában könnyebb a gazdálkodó gyakorlatát követni, adott esetben tanácsokat adni vagy képzéseket nyújtani annak érdekében, hogy a minősítéskor kiderült hiányosságok fejleszthetők legyenek.

A rendszer fő komponensei:

- › Fenntarthatósági teljesítmény-értékelési rendszer – erős környezeti pillérrel, visszajelzési lehetőséggel (Open Farm) és gasztroturisztikai alkalmazással (Visit-your-Farmer)
- › Gasztronómiai minősítési és visszajelzési rendszer
- › On-line értékesítési platform
- › Kapcsolódó adatbázisok és info-technológiai megoldások

08 — GASZTRONÓMIAI MINŐSÍTÉSI ÉS VISSZAJELZÉSI RENDSZER

A környezeti-társadalmi fenntarthatóság felmérése mellett a tervezett rendszerbe bevont termelők termékeit a gasztronómiai minőség szempontjából is értékelni szükséges. A megalapozó kutatásaink során megkérdezett célpiaci szereplők (séfek, étteremtulajdonosok, stb.) egyik leggyakoribb panasza a kisgazdálkodói termékekkel szemben a minőség fluktuációja volt, vagyis, hogy az alapanyagok, termékek minősége nem kiszámítható, szállításról szállításra ingadozik. Az általunk javasolt gasztronómiai minőségbiztosítási védjegy kialakítása és a különböző termékek ez alapján történő értékelése ezt a problémát kezelné, a különböző szereplők (például éttermek, termelők, lakossági fogyasztók) számára egyértelműen kommunikálná a termékek gasztronómiai értékét. A rendszerbe erős visszajelzési modul beépítése szükséges, mivel tapasztalatink szerint a különböző szereplők közötti kommunikáció jelenleg akadozik és nem minden esetben alkalmas a szükséges információk cseréjére. Az alábbi ábra szemlélteti a gasztronómiai minősítés legfontosabb elemeit, melyeket a következőkben részletesen is kifejtünk.

A célpiaci szereplőkkel végzett interjúk során megállapíthatóvá vált, hogy a gasztronómiai értéknek, a minőségnek nincsenek egyértelmű kritériumai, hanem általában a séfek érzékszervi benyomás alapján maguk döntenek arról, mi számít „jó” alapanyagoknak, mivel szeretnének dolgozni. Egy objektív, tudományosan megfogalmazható szempontrendszer hiányában úgy gondoljuk, a termékek gasztronómiai minőségének meghatározásának legmegfelelőbb módja – a néhány étterem vagy hotellánc esetében már bevett gyakorlatnak számító – vakkóstolók rendezése különböző hozzáértő szereplők, legfőképpen kiemelkedő éttermek séfjei részvételével.

A vakkóstolásokon a projektben résztvevő, minősítendő gazdálkodók termékei jelennek majd meg termékcsopontonként. Annak érdekében, hogy a séfeket ne befolyásolja a márka vagy gazdaság neve, illetve a termék csomagolása, a kóstolások alkalmával a termékek a lehető leghasonlóbban lesznek előkészítve – a húsfélék természetesen ugyanazon módszerrel például megsütve –, és egyszerűen megszámozva prezentálva. Mivel különböző termékcsoportok más időpontokban szezonálisak, és így elérhetők, több vakkóstoló alkalomra is szükség van, amelyeken néhány elérhető termékcsoportból kóstolhatnak a séfek termékeket különböző gazdálkodóktól. A kóstolás során a résztvevők minden termékről kitöltenek egy értékelőlapot, amelyen az adott terméket különböző szempontok – mint például íz, állag, illat, felhasználhatóság, stb. – alapján véleményezik. Annak érdekében, hogy a vakkóstolás étteremszakmai szempontból megfelelő legyen, annak szervezésébe és lebonyolításába is szükséges egy vagy több hozzáértő séfet bevonni.

A vakkóstoló alkalmakon így minősített termékek védjegyet kapnának, például a Michelin-rendszerben megszokott csillagok nyomán egy, kettő vagy három csillagot, vagy a kóstolásokon elért pontszámot. Ezen túl, a kóstolások alkalmával a különböző termékcsoportokból várhatóan egy vagy néhány termék fog kiemelkedő értékelést elérni, vagyis a legtöbb résztvevő séf magas minőségűnek fogja tartani. Annak érdekében, hogy a Grow on Demand rendszerben a termelési folyamat során ezt a magas minőséget biztosítani

lehessen, a séfek által magas minősítést elért gazdálkodóval vagy gazdálkodókkal konzultálunk a termelési módról, arról, hogy milyen lépéseket tesznek a termelés során annak érdekében, hogy az adott termék ilyen minőségű legyen. Ennek alapján a termelési folyamat standardizálása történhet meg: célunk, hogy egy minőségbiztosítási útmutató készüljön a különböző termékekre, termékcsoportokra, hogy a rendszerben a séfek – és rajtuk keresztül a végfogyasztók – által elvárt magas minőséget garantálni lehessen. A minőségbiztosítási útmutató alapján a későbbiekben további gazdák képzésére is sor kerülhet, valamint lehetővé válik más gazdálkodók, illetve termékeik gasztronómiai minősítése is.

A kóstoló alkalmakon kívül a rendszer fontos elemét képezné, hogy minden megérkezett rendelést a séf (vagy más kompetens személy) a platformon keresztül értékeljen. Az értékelési szempontok séfekkel közösen kerülnek majd kialakításra, termékcsoportonként eltérő szempontok alapján: a séf így csillagokat (vagy pontokat) adhat majd a termékre a szempontok mentén, illetve a Grow on Demand rendszer által nyújtott szolgáltatásra is, például a szállítás pontosságára vagy a kommunikáció minőségére. A platformon mindenképpen lesz lehetőség a szöveges értékelés írására is, ahol a séf részletesebben is kifejtheti a véleményét vagy problémáit. A visszajelzések a többi megrendelő számára is láthatók lennének, hogy ezzel segítsék a döntésben a többi séfet. A visszajelzések beépülnének a termékek és a termelő gasztronómiai minősítésébe is, ezzel korrigálva a kóstoló alkalmakon elért minősítést, hiszen előfordulhat, hogy egy termelő sokkal jobb minőségű árut szállít a kóstolóra, mint amelyet aztán a séf kézhez kap.

09 — MIT ESZEL?

FENNTARTHATÓSÁGI TANÚSÍTVÁNYRENDSZER ELVI ÉS GYAKORLATI MEGALAPOZÁSA

A mezőgazdálkodás környezetre gyakorolt hatásai, mint az élelmiszerbiztonságot alapvetően befolyásoló szempontok évtizedek óta a tudományos és szakpolitikai érdeklődés homlokterében állnak. Az egyes élelmiszertermelő egységek/gazdaságok környezeti teljesítményének, tágabb értelemben a gazdálkodás fenntarthatóságának mérhetősége és értékelhetősége a tudományos szempontokon túl egyre határozottabban megfogalmazódó praktikus igényként jelentkezik az agrárgazdaság számos területén éppúgy, mint az élelmiszer-ellátási rendszerekben.

A mezőgazdasági támogatási és kifizetési rendszerek tervezése és értékelése során mind hangsúlyosabb szempont, hogy egy-egy gazdaság valójában milyen mértékben használja és terheli, vagy éppen őrzi meg és gazdagítja a környezeti közjavakat: a tiszta levegőt, az ivóvizet, a talajt, valamint a táji és természeti sokféleséget, illetve milyen mértékben járul hozzá a klímaváltozáshoz.

A fogyasztói tudatosság utóbbi évtizedekben tapasztalható növekedésével a környezeti-fenntarthatósági paraméterek megismerhetőségének igénye a felvevőpiac, azaz a köztes szereplők és a fogyasztók részéről is fokozottan jelentkezik: az élelmiszer-feldolgozók, vendéglátóhelyek, közétkeztetők konyháira kerülő alapanyagok minősége, biztonságossága, beltartalmi értékei, és általában az ellátási lánc átláthatósága és lekövethetősége, a termékek azonosíthatósága mind gyakrabban kerül elő meghatározó szempontként. A gazdálkodók szemszögéből a fenntarthatósági paraméterek javítását elsősorban a környezeti teljesítményhez kapcsolt támogatásokra/kifizetésekre való optimalizálás, illetve a piac ilyen irányú elvárásai inspirálhatják. Ugyanakkor a gyorsuló ütemben változó környezeti és társadalmi feltételek (így pl. a klímaváltozás hatásai és az ezekhez való alkalmazkodás kényszere, a munkaerő-piaci viszonyok, a nemzetközi élelmiszerpiac változásai, stb.) ezektől függetlenül is bőséges okot szolgáltatnak arra, hogy a gazdálkodók a fenntarthatóság elvei mentén, a gazdaság termőhelyi adottságaihoz igazodva tervezzék tevékenységüket – erre is egyre több példát látunk.

Célunk egy hazai kis- és közepes gazdaságokra, mezőgazdasági vállalkozásokra optimalizált, nemzetközi sztenderdeknek megfelelő, komplex fenntarthatósági teljesítmény-értékelési rendszer megtervezése és kialakítása. A projekt előkészítő fázisában az alábbi lépésekben haladtunk:

- › Annak érdekében, hogy minél teljesebb képet kapjunk a hazai és nemzetközi gyakorlatban alkalmazott fenntarthatósági értékelési rendszerekről, azok felépítéséről és működéséről, a téma hazai szakértőivel konzultálva elkészítettünk egy összehasonlító elemzést az különböző eszközökről és módszerekről.
- › Korábbi vizsgálataink nyomán külön figyelmet szenteltünk a svájci FiBL által kifejlesztett SMART rendszernek. Szakértőik közreműködésével elkészítettük a REL-csoport 3 tagjának SMART értékelését, amelynek segítségével részletes alapos képet kaphattunk a legszélesebb körben alkalmazott eszköz működéséről.
- › A projekt első fázisában elvégzett megalapozó kutatások eredményeire támaszkodva felvázoltuk a Mit Eszel? hazai kisgazdaságokra optimalizált fenntarthatósági teljesítmény-értékelési rendszer megvalósíthatósági tervét.

I. A FENNTARTHATÓSÁGOT MÉRŐ ESZKÖZÖK ÖSSZEHASONLÍTÁSA

A fenntarthatóság értékelésének módszertani fejlesztései tudományos műhelyekben a 90-es évek óta folyamatosan zajlanak, a témának külön tudományágat is létrehoztak (sustainability metrics/assessment, ecological indication stb.), amely mára az interdiszciplináris diskurzus tere, hiszen az eredetileg elsősorban környezettudományi megközelítés mellé a közgazdasági és társadalomtudományi szempontok is megjelentek. A terület rohamos fejlődését első sorban az indokolja, hogy a fenntartható fejlődésre való törekvést, a kapcsolódó döntéseket, cselekedeteket, illetve azok sikerességét nagyban támogatja, ha monitorozni tudjuk a változásokat. Az agrárium fenntarthatóságának mérésére elsőként más tudományterületek mérési módszereit próbálták felhasználni és azokat is inkább regionális, ill. országos szinteken. Később megjelentek a kifejezetten gazdaság-szintű alkalmazások. A mérőeszközök legtöbb esetben különböző indikátorokat használnak, amelyek által modellezni tudják az egyes, fenntarthatósághoz kapcsolódó folyamatokat vagy képesek becsülni a végeredményt.

A mezőgazdaság és élelmiszertermelés fenntarthatóságának értékelésében új fejezetet nyitott a FAO ún. SAFA irányelveinek kidolgozása. A SAFA keretrendszer 4 dimenziót és 58 altémát határoz meg, amelyek részletesen értelmezik és jellemzik a mezőgazdaságban a fenntarthatósági szempontokat, megjelenítve azok szélső értékeit is. Minden korábbi és azóta kidolgozott eszköz, módszer ebbe a keretbe illeszthető, ehhez hasonlítható.

Az alábbiakban a fenntarthatósági értékeléssel kapcsolatos legjelentősebb nemzetközi kezdeményezéseket és eszközöket ismertetjük. Az eszközök rövid leírását követően azok összehasonlítását végezzük el, kifejezetten a jelen projekt célkitűzéseinek szemszögéből.

1. SAFA TOOL

A SAFA keretrendszerhez a FAO által publikált ajánlott indikátor-rendszert is az indikátorok leírásával, mérési lehetőségeivel tartalmazza. Az iránymutatás mellett az eszköz célja az, hogy lehetővé tegye a fenntarthatósági kiértékelést azok számára is, akiknek nincs lehetőségük indikátorrendszer kidolgozására.
<http://www.fao.org/nr/sustainability/sustainability-assessments-safa/safa-tool/en/>

2. SAFA SMALL APP

A FAO által fejlesztett mobil applikáció, amely lehetővé teszi a kisméretű gazdaságok (smallholder-ek) számára egy leegyszerűsített értékelés elvégzését. Elsősorban fejlődő országok számára fejlesztették, ahol még nincsenek kidolgozva indikátorrendszerek, illetve ahol az infrastruktúra hiánya miatt egy könnyen elérhető alkalmazás szükséges.
<http://www.fao.org/nr/sustainability/sustainability-assessments-safa/safa-app/en/>

3. SMART

A svájci FiBL által a SAFA irányelvek mentén létrehozott operatív eszköz. Mivel a SAFA indikátorokhoz skálát nem dolgoztak ki, továbbá azt sem határozták meg, hogy egy-egy gazdaság szintjén milyen konkrét indikátorokat kell alkalmazni és azokat hogyan kell értékelni, a FiBL fejlesztése ezeket a gyakorlati hiányokat pótolta. A SMART több mint 300 indikátor értékelését teszi lehetővé; az eszköz fejlesztése során egy értékeket (súlyokat) is kidolgoztak, amelyek egy-egy indikátor hatását mutatják a releváns altémákra vonatkozóan.
<https://www.sustainable-food-systems.com/en/smart/>

4. RISE

Szintén Svájci fejlesztésű indikátorrendszer, amely kapcsolódik a SMART eszközhöz, részben átfedő indikátorokkal. Specialitása, hogy kifejezetten a szaktanácsadás segítésére hozták létre, ezáltal a gazdálkodók számára jól interpretálható. Komplexen vizsgálja egy gazdaság fenntarthatóságát és a méréseken alapuló

értékelésekkel rámutat azokra a területekre, ahol a gazdálkodó fenntarthatósági teljesítménye javítható lenne.

<https://www.bfh.ch/en/research/reference-projects/rise/>

5. DIALECTE ÉS DIATERRE

A francia Solagro által fejlesztett fenntarthatósági indikátor rendszerek. A Dialecte mintegy 40 kvantitatív, agrár-környezeti indikátor kiértékelését teszi lehetővé az eszköz, amit az auditor kvalitatív értékelése egészíthet ki. Az adatfelvételezés itt is egy kérdőív kitöltésével történik, amit a gazdálkodó és az auditor közösen készít. A kiértékelés megmutatja, hogy az adott gazdaság az egyes indikátorok szerint a gyenge, közepes vagy jó kategóriába esik-e, ezáltal jelzi a gazdálkodónak, hogy a környezeti teljesítmény növelése hol szükséges fejleszteni még. A Diaterre eszközt kifejezetten az ÜHG kibocsátás becslésére fejlesztették. Külön erőssége még, hogy nem csak értékkel, hanem az eredményekből kiemeli a javítandó pontokat és ajánlásokat is tesz gyakorlat leírásokkal.

<https://solagro.org/travaux-et-productions/outils/dialecte>

<https://solagro.org/travaux-et-productions/outils/dia-terre>

6. AGRIDIAG

Az Agridiag a DIALECTE Magyarországra adaptált változata, amely az eredeti eszköz csupán egy részét tartalmazza; összesen 20 kompozit indikátor mentén értékeli a környezeti fenntarthatóság 8 területét. Ugyan a rendszer csupán a környezeti dimenzió egyes témáit vizsgálja, azonban azt átláthatóan, kvantitatív indikátorokkal teszi.

Link: <http://qc.agridiag.hu/>

7. ÖKOPUNKTE

Osztrák fejlesztésű értékelő rendszer, amely elsősorban a környezetgazdálkodási kifizetések eredményes hasznosulást kívánja segíteni, teljesítményt értékelő konkrét indikátorokon keresztül. Az Ökopont rendszer összesen csak 9 indikátort használ, amelyek azonban igen szigorú szabályozás alapján kerülnek értékelésre és elbírálásra. A gazdálkodók ökopontokat gyűjtenek az agrár-környezeti intézkedésekért cserébe.

8. COMPAS

A COMPAS (Comparative Agriculture System Model) eszközt a német agrárgazdasági intézet (Thünen Institut) fejlesztette ki. Az eszköz a fenntarthatóság üzemi szintű gazdasági értékelésére szolgál. Az értékelés során a farm ökonómiai adatait használja bemeneti adatként és a FADN (Mezőgazdasági Számviteli Információs Hálózat) által meghatározott indikátorokat számolja. Az eszközt az UNISECO projekt keretében a magyar esettanulmányban is használták 2019 folyamán.

9. COOL FARM TOOL (CFT)

A Cool Farm Tool egy brit fejlesztésű mérőrendszer, amely elsősorban az üvegházgázok kibocsátásának mérésére fejlesztettek, de mára már biodiverzitás és vízminőség/vízforgalom modulokkal is kiegészült. Az ÜHG kibocsátást a gazdaság teljes vertikumára nézik, nem csak a termesztés technológiát, hanem az inputokból, az öntözésből és a szállításból eredő kibocsátást is számba veszi. Az eszközt az UNISECO projekt keretében a magyar esettanulmányban is használták 2019 folyamán, ennek során az ÜHG és biodiverzitás modulok magyar nyelvű változata is elkészült. Lásd még: példák a mellékletben.

Az eszköz honlapja: <https://coolfarmtool.org/>

10. TAPE

A TAPE eszközt szintén a FAO fejleszti, a cél a napjainkban egyre népszerűbbé váló agroökológiai gazdálkodás értékelése. Az agroökológia 10 komponense mentén értékeli a gazdaságokat és azt elemzi, hogy mennyire tud az adott gazdaság az agroökológia elveinek megfelelni. Itthon az agroökológia elveit képviselő szervezetek (pl. Védegylet) szándékoznak tesztelni és adaptálni az eszközt.

<http://www.fao.org/agroecology/tools-tape/en/>

11. BIO-BIO

A Bio-bio projekt célja a bio és extenzív gazdálkodási rendszerek természeti sokféleségre gyakorolt hatása mérésének tudományos megalapozása volt, amelyet a gazdálkodók és az érintett szereplők tudnak használni. Legfontosabb eredménye a kidolgozott, többszintű biodiverzitás indikátorok publikálása. A tudományos teszt és azt követően az érintettek általi audit eredményeként egy egymást kiegészítő, 23 indikátorból álló készlet állt elő minimális redundanciával, élőhelyi, faji, genetikai (domesztikált állat- és növényfajok) diverzitás értékelésére alkalmas összetevőkkel, kiegészülve üzemgazdasági indikátorokkal is.

http://www.biobio-indicator.org/summary/sum_hungarian.pdf

12. GUARDEN

A GuardEn projekt célja egy önkéntes minősítési rendszer kidolgozása volt, amely lehetővé teszi a gazdálkodók számára a talaj és vízvédelem hatékonyságát felmérni a területükön. A projekt célja volt egy önkéntes tanúsítvány létrehozása is a kialakított szabványon keresztül, amely a fogyasztók felé való kommunikációt is segítené. A projekt keretén belül kidolgozták a szabvány rendszert, tesztelték hazai körülmények közt a kérdőíveket, valamint kidolgozták a minősítés és a szabvány intézményesülésének folyamatát is, amely szintén a részvételiség jegyeit mutatja (a PGS rendszerekhez hasonlóan).

13. KÖZÖSSÉGI MINŐSÍTÉSI RENDSZEREK / PARTICIPATORY GUARANTEE SYSTEMS (PGS)

Maga a fogalom az ökológiai gazdálkodáshoz és a közösségi mezőgazdaság fogalmához kapcsolódik. Elsősorban az olyan országokban kezdték alkalmazni, ahol nem volt elérhető ökológiai gazdálkodási minősítés, de a rendszer Európában is egyre népszerűbbé válik, mert sok olyan flexibilitást tud kezelni, amire a jelenlegi öko minősítés nem ad lehetőséget. A legnagyobb erőssége, hogy a részvételiségen keresztül érdekeltté tudja tenni a minősítésben az élelmiszer rendszerek valamennyi szereplőjét.

• A KÜLÖNBÖZŐ ESZKÖZÖK ÉRTÉKELÉSE

A felsorolt indikátor-rendszereket, eszközöket az alábbi paraméterek mentén hasonlítottuk össze:

- › Interpretálhatóság: A fogyasztók, felhasználók felé az eredmények bemutatásának lehetősége.?
- › Megbízhatóság: Az eszköz, illetve az eredmények hitelessége, megbízhatósága.
- › Tudományosság: Mennyire komplexen értékeli az eszköz fenntarthatóságot, hány dimenziót és témát fed le, milyen típusú és hány egyedi indikátorból álló indikátor-készlettel, és milyen módszertannal végzi az értékelést?
- › Használhatóság: Az eszköz erőforrás- és időigénye.
- › Alkalmazhatóság: Mennyire széles körben alkalmazható az eszköz az egyes mezőgazdasági ágazatokon belül?
- › Részvételiség: Az érintett szereplők (gazdálkodók, fogyasztók) értékelési folyamatba való bevonásának mértéke.
- › Gazdálkodói visszajelzés: A gazdálkodók kapnak-e visszajelzést, javaslatokat a fenntarthatóság egyes szempontjaiból szükséges fejlesztés irányaira, módjára?

A fent röviden ismertetett értékelő eszközöket a függelékben található táblázatban mutatjuk be részletesen, az itt közölt táblázat – terjedelmi okokból – csak az egyes dimenziókban kapott pontszámok erejéig foglalja

össze az értékelést [1. táblázat]. A jelentősen szóró értékekből látható, hogy egyetlen eszközzel, minősítéssel nem lehet minden szempontnak tökéletesen megfelelni, ezért a szempontokat a rendszer célkitűzéseire, célcsoportjaihoz illeszkedően prioritizálni szükséges.

| | Interpretálhatóság | Megbízhatóság | Tudományosság | Hatékony-ság | Univerzálitás | Részvételiség | Gazdálkodói visszajelzés |
|------------------|--------------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------------------|
| RISE | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 |
| SMART | 4 | 3 | 5 | 3 | 4 | 1 | 4 |
| CFT | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| DIALECTE | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 1 | 4 |
| Ökopunkte | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Bio-bio | 2 | 5 | 2 | 1 | 5 | 3 | 3 |
| SAFA | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| SAFA Small App | 4 | 2 | 3 | 5 | 3 | 3 | 4 |
| PGS rendszerek | 5 | 3 | 1 | 3 | 1 | 5 | 5 |
| Guard-En projekt | 4 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| Agridiag | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 |
| COMPAS | 1 | 4 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 |

1. táblázat · az egyes értékelési rendszerek összefoglaló összehasonlítása

A táblázat az egyes szempontok közötti csereviszonyokra, illetve szinergiákra is rámutat:

- › A megbízhatóság és tudományosság szintjének növelése csökkenti a használhatóságot, hiszen minél komplexebb egy eszköz, minél több adatot igényel, annál több időt és forrást igényel a felmérés, úgyszintén minél megbízhatóbb adatokat szeretnénk, annál több forrást igényel a felvételezésük/mérésük. Az interpretálhatóság szintén sok esetben sérül, mivel specifikus szaktudást igényel (gazdasági, ökológiai, biológiai) az eredmények megfelelő értékelése.
- › A részvételiség emelkedésével együtt nő az interpretálhatóság, hiszen ha az érintettek bevonásával fejlesztik a minősítést, akkor szereplők számára jobban érthető az értékelések eredménye. Ez ugyanakkor a használhatóság rovására mehet, mivel a szereplők bevonása a teljes folyamatba sok plusz energiát, időt és forrást igényel, cserébe az alkalmazhatóság is nő, mivel az érintett gazdák bevonása garantálja, hogy az adottságaikra releváns indikátorokat fogja a rendszer tartalmazni.
- › A gazdálkodók felé való visszajelzés ténylegesen a projekt, a minősítés céljától függ, azonban ez is plusz energia és forrás, így a használhatóságot csökkentheti.
- › Az alkalmazhatóság növelése kompromittálhatja a tudományosságot abban a tekintetben, hogy minél specifikusabb indikátor-rendszert dolgozunk ki, a részvevő gazdaságokra nézve, annál inkább sérülhet a más eszközökkel mért eredményekkel való összehasonlíthatóság. Erre a problémára jó megoldási lehetőség, ha az indikátor rendszert elhelyezzük a SAFA kereten belül.

• FORRÁSOK

Balázs K., Mészáros D., Podmaniczky L., Sipos B. (szerk.) Kézikönyv a „Dialecte” agrár-környezeti értékelő rendszer használatához. Szent István Egyetem. 2014., 108 oldal

Czúcz, B., Arany, I., Potschin-Young, M., Bereczki, K., Kertész, M., Kiss, M., ... & Haines-Young, R. (2018). Where concepts meet the real world: A systematic review of ecosystem service indicators and their classification using CICES. *Ecosystem Services*, 29, 145-157.

De Olde, Moller, E. M., Marchand, H., McDowell, F., MacLeod, R. W., Sautier, C. J., ... & Bokkers, E. A. (2017). When experts disagree: the need to rethink indicator selection for assessing sustainability of agriculture. *Environment, Development and Sustainability*, 19(4), 1327-1342.

FAO (2014): Building a common vision for sustainable food and agriculture. Principles and approaches. <http://www.fao.org/3/919235b7-4553-4a4a-bf38a76797dc5b23/i3940e.pdf>

FAO, Food and Agriculture Organization (2013) SAFA: Sustainability Assessment of Food and Agriculture Systems, version 3.0., Rome.

GASPARATOS, A., SCOLOBIG, A. (2012): Choosing the most appropriate sustainability assessment tool. *Ecological Economics* 80:1-7 p. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2012.05.005>, <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0921800912002182>

Haines-Young, R., Potschin, M. (2013). Common International Classification of Ecosystem Services (CICES): Consultation of Version 4, August-December 2012. EEA Framework Contract No EEA/IEA/09/003. Heink, U., & Kowarik, I. (2010). What are indicators? On the definition of indicators in ecology and environmental planning. *Ecological Indicators*, 10(3), 584-593.

Jawtuch et al. (2013): Sustainability Monitoring and Assessment Routine: Results from pilot applications of the FAO SAFA Guidelines, Conference Paper, Research Gate, <http://www.researchgate.net/publication/269614874>

Marchand, F., L. Debruyne, L. Triste, C. Gerrard, S. Padel, and L. Lauwers. 2014. Key characteristics for tool choice in indicator based sustainability assessment at farm level. *Ecology and Society* 19(3): 46. <http://dx.doi.org/10.5751/ES-06876-190346>

Mészáros D. (2016). A mezőgazdaság fenntarthatóságát értékelő módszer fejlesztése, Doktori dolgozat, Szent Istvan University, Gödöllő, 145 p.

Mononen, L., Auvinen, A. P., Ahokumpu, A. L., Rönkä, M., Aarras, N., Tolvanen, H., ... & Vihervaara, P. (2016). National ecosystem service indicators: Measures of social–ecological sustainability. *Ecological Indicators*, 61, 27-37.

Ness et al. (2006): Categorising tools for sustainability assessment. Elsevier, Science Direct, *Ecological Economics* 60 (2007) 498-508

Olde et al. (2016 b): Assessing sustainability at farm-level: Lessons learned from a comparison of tools in practice, Elsevier, *Ecological Indicators* 66 (2016) 391-404), <http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolind.2016.01.047> Schader, C., Baumgart, L., Landert, J., Muller, A., Ssebunya, B., Blockeel, J., ... & Gerrard, C. (2016). Using the sustainability monitoring and assessment routine (smart) for the systematic analysis of trade-offs and synergies between sustainability dimensions and themes at farm level. *Sustainability*, 8(3), 274.

Schader, C., J. Grenz, M. S. Meier, and M. Stolze. 2014. Scope and precision of sustainability assessment approaches to food systems. *Ecology and Society* 19(3): 42. <http://dx.doi.org/10.5751/ES-06866-190342>

Schindler et al. (2015): Methods to assess farming sustainability in developing countries. A review. *Agron. Sustain. Dev.* (2015) 35:1043–1057, DOI 10.1007/s13593-015-0305-2

Schindler et al. (2015): Methods to assess farming sustainability in developing countries. A review. *Agron. Sustain. Dev.* (2015) 35:1043–1057, DOI 10.1007/s13593-015-0305-2

Szilágyi Alfréd, Podmaniczky László, Mészáros Dóra (2018): Konvencionális, ökológiai és permakultúrás gazdaságok környezeti fenntarthatósága, *Tájökológiai Lapok* 16 (2): 97-112 (2018)
UNISECO projekt: <https://uniseco-project.eu/>

Wustenberghs et al. (2016): Discerning the stars: characterising the myriad of sustainability assessment methods. Conference Paper, 15 p.





II. SMART FENNTARTHATÓSÁGI ÉRTÉKELÉS

Egy-egy termelő egység esetében a fenntarthatóság a hangsúlyos környezeti/klímvédelmi szempontok mellett jelenti a gazdaság társadalmi szerepvállalását, ökonómiai fenntarthatóságát és alkalmazkodóképességét, továbbá az onnan kikerülő termékek minőségét, megbízhatóságát. A jelenleg használatban lévő fenntarthatósági értékelési rendszerek közül a legismertebb, komoly szakértői és informatikai háttérrel rendelkező, a svájci FiBL által évek óta folyamatosan fejlesztett SMART - Sustainability Assessments in the Food and Agriculture Sector.

A SMART felmérés három fő lépésből, ami kb. 3 órát vesz igénybe gazdaságonként

1. A gazdaság meglátogatása A látogatás keretében rögzítik a gazdálkodás fontosabb alapadatait, majd a felmérést végző a gazdálkodóval közösen bejárja a gazdaság fő egységeit (állattartó épületeket, földeket, feldolgozó épületeket, végül ezt egy interjú követi, a melynek során az indikátorok számításához szükséges adatok, információk kerülnek rögzítésre.
2. Az adatok elemzése – ehhez a SMART által készített szoftver nyújt segítséget, amely a bevitt adatok/indikátor-értéket feldolgozva %-os értékeket rendel az egyes fenntarthatósági altémákhoz és témákhoz.
3. A fenntarthatósági értékelés elkészítése. Az értékeléseket minden gazdálkodó kézhöz kapja, így képet kaphatnak a gazdaságuk fenntarthatóságáról.

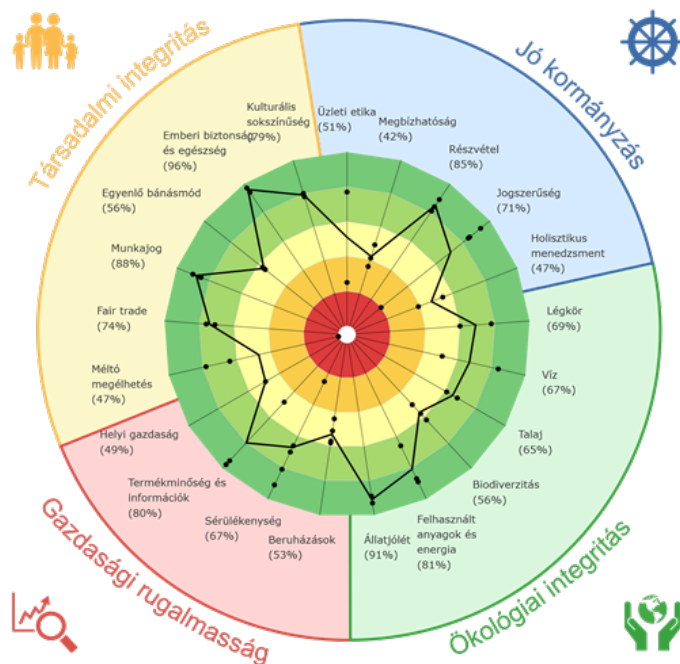
A fenntarthatósági teljesítmény meghatározása a SMART-ban 4 szintre tagolódik: dimenziók (4 db), témák (21 db), altémák (58 db) és indikátorok (327 db).

|  JÓ KORMÁNYZÁS | | | |
|--|---|--|---|
| ÜZLETI ETIKA | Üzletvezetési elvek | | Átvilágítás |
| MEGBÍZHATÓSÁG | Teljeskörű auditok | Felelősségvállalás | Átláthatóság |
| RÉSZVÉTEL | Párbeszéd az érdekcsoportokkal | Panaszkezelési mechanizmusok | Konfliktus kezelés |
| JOGKÖVETÉS | Jogszerűség | Jogszerűség, helyreállítás & megelőzés | Társadalmi felelősségvállalás Erőforrások megfelelő használata |
| HOLISZTIKUS MENEDZSMENT | Fenntarthatósági terv készítése | | Teljes költségszámítás |
|  KÖRNYEZETI INTEGRITÁS | | | |
| LÉGKÖR | Üvegházhatású gázok | | Levegőtisztaság |
| VÍZ | Vízvédelem | | Vízminőség |
| TALAJ | Talajminőség | | Talajdegradáció |
| BIODIVERZITÁS | Ökoszisztémák diverzitása | Fajgazdagság | Genetikai diverzitás |
| FELHASZNÁLT ANYAGOK ENERGIA | Anyaghasználat | Energiahasználat | Hulladék csökkentése & elhelyezése |
| ÁLLATTJÓLÉT | Állategészségügy | | Állattartás megfelelő tartásmód |
|  GAZDASÁGI RUGALMASSÁG | | | |
| BERUHÁZÁSOK | Gazdaságon belüli beruházások | Beruházások a helyi közösségekbe | Hosszútávú beruházások Nyereségesség |
| VULNERABILITÁS | Termelésbiztonság | Alapanyagellátás biztonsága | Értékesítés biztonsága Likviditás Kockázatkezelés |
| TERMÉKINFORMÁCIÓ & MINŐSÉG | Élelmiszerbiztonság | | Élelmiszerminőség Termeléssel kapcsolatos információk |
| HELYI GAZDASÁG | Helyi értéktérítés | | Regionális beszerzés |
|  TÁRSADALMI JÓL-LÉT | | | |
| MÉLTÓ MEGÉLHETÉS | Életminőség | Továbbképzés | Fair hozzáférés termelési eszközökhöz |
| FAIR TRADE | Felelősségteljes beszerzés | | Beszállítók jogai |
| MUNKAJOG | Foglalkoztatás körülményei | Kényszermunka | Gyerekmunka Gyűlekezési- és szólásszabadság |
| EGYENLŐ BÁNÁSMÓD | Diszkriminációmentesség | Nemek közötti egyenlőség | Hátrányos helyzetűek támogatása |
| EMBERI BIZTONSÁG, EGÉSZSÉG | Munkahelyi biztonság & egészségügyi ellátás | | Közegészség |
| KULTURÁLIS SOKSZÍNŰSÉG | Helyi közösségek tudása | | Élelmiszerrendelkezés |

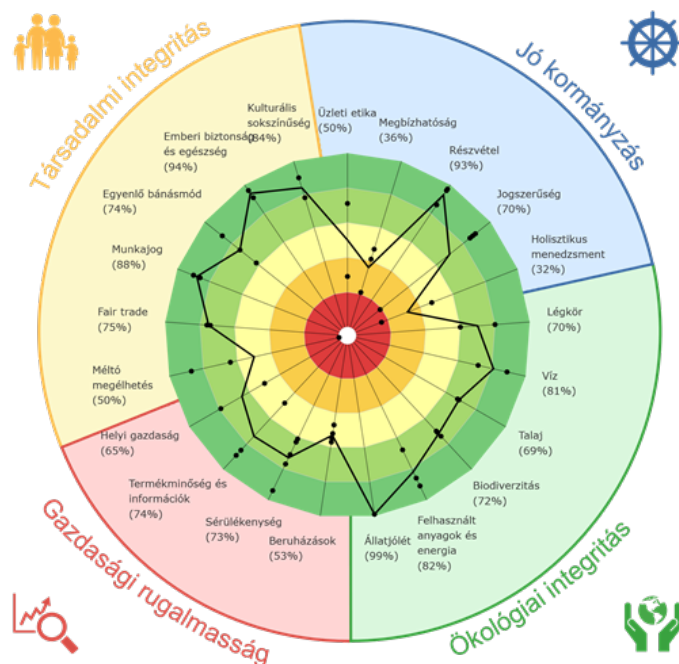
13. ábra · A SAFA fenntarthatósági keretrendszer 4 dimenziója, 21 témája és 58 altémája

Egy-egy indikátor több altémához is szolgáltat adatokat, a releváns indikátorok súlyozott összesített eredménye adja egy-egy altéma eredményét 0-100 % között, azaz, hogy az adott gazdaságban milyen mértékben sikerült elérni a fenntarthatósági célkitűzést. Az altémák átlaga adja aztán a témák eredményét, amelyek a dimenziókra bontva jelennek meg, így a SAFA által meghatározott összes fenntarthatósági altéma kiértékelésre kerül számszerűen és szövegesen is.

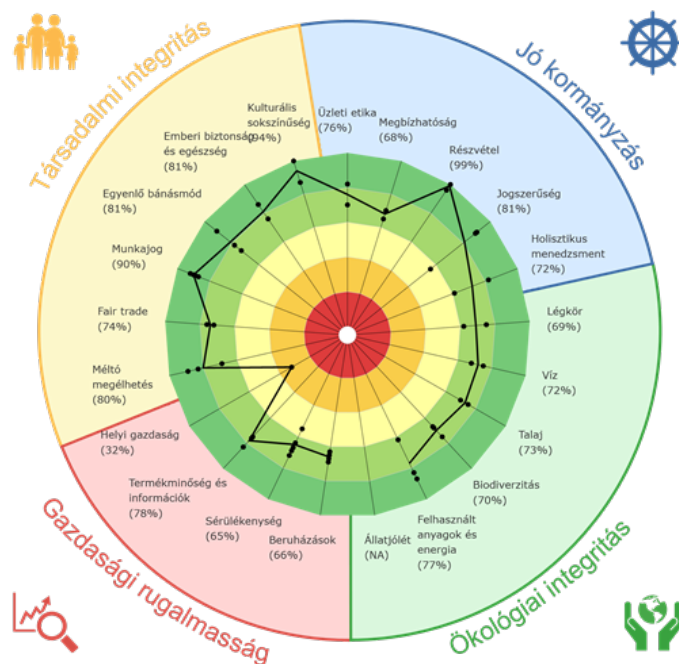
Az SMART eszköz működésének megismerése érdekében a REL-csoport 3 tagjánál készítettünk felméréseket. Az alábbiakban terjedelmi korlátok miatt csupán az összefoglaló értékelését bemutató ábrákat adjuk közre. A részletes értékeléseket a jelentés mellékleteként csatoltuk.



14. ábra · Ficsor Árpád - Parasztsajt – 200 hektáros családi gazdaság Dunaharaszti határában 220 legeltetett tejelő magyartarka állománnyal. Az állatok téli takarmányát - kukoricát, lucernát, zab- és rozssenázst – saját maguk termelik meg. A gazdaság földjei ökológiai minősítésűek, maguk a termékek nem. Hetente kb. 2000 liter tejet dolgoznak fel. A termékek mesterséges adalékanyagokat nem tartalmaznak. Magyar, holland, francia és svájci oltókat és kultúrákat használnak a sajtőzéshez, sajtjaikat 7-8 kg-os, valamint 25-30 kg-os gurigákban 2-12 hónapig gondosan ápolva és tárolva, professzionális sajtérlelőben érlelik.



15. ábra · Lackó Róbert – 15 hektáros sertéstartó gazdaság Zebegény határában. A mintegy 300 mangalicából álló tenyészetben az állatok szabadtartásban élnek. A szükséges takarmányt saját maguk termelik.



16. ábra · Dezsény Zoltán - Magosvölgy Ökológiai Gazdaság - Minősített biogazdaság Terény településen. Főként zöldségtermesztéssel foglalkoznak, 0,5 hektár szabadföldi területen és 1.000 nm² fóliában, döntően kézi erővel termelnek 20-25 zöldségfajtát, amelyek között számos hagyományos és tájfajta található. Az ökológiai termesztési módszereken túl a gazdaság különlegességét a kísérletező-kutató hozzáállás jelenti. Főbb termékeik padlizsán, paprika, paradicsom, zöldborsó, csicsóka, édesburgonya.

III. MIT ESZEL? HAZAI KISGAZDASÁGOKRA OPTIMALIZÁLT FENNTARTHATÓSÁGI TELJESÍTMÉNY-ÉRTÉKELÉSI RENDSZER MEGVALÓSÍTHATÓSÁGI TERVE

Az Agri Kultúrák tíz éves kutatási eredményeinek és gyakorlati tapasztalatainak felhasználásával a jelen projekt keretében kísérletet tesz egy, a hazai kisgazdálkodók és a piac igényeihez igazodó, működőképes, fenntarthatóan üzemeltethető fenntarthatósági teljesítmény-értékelési rendszer kialakítására. Az általunk megismert példák azt mutatják, hogy a rendszer kidolgozása során megfelelő időt kell szánni az egyes modulok kidolgozására és többlépcsős tesztelésére, valamint az érintettek bevonására annak érdekében, hogy az elkészülő rendszer minél jobban igazodhasson a hazai gazdálkodók, illetve az élelmiszer-ellátó rendszerek lehetőségeihez és elvárásaihoz.

A tervezett értékelési rendszerrel kapcsolatos alapelvek, gyakorlati célkitűzések

1. Új rendszer kialakítása helyett a nemzetközi jó példák adaptálása, illetve a korábbi hazai kezdeményezések továbbfejlesztése.
2. A fejlesztendő rendszer célterületének és célcsoportjainak pontos lehatárolása.
3. Szakmai és tudományos megalapozottság; összhang a nemzetközi keretekkel és indikátor-rendszerekkel.
4. Részvételiség biztosítása az értékelési rendszer kialakításban és a működtetésében.
5. Megbízható, egyszerűen használható, és átlátható működésű rendszer kialakítása.
6. Magas szintű interpretálhatóság a gazdálkodók és a piaci szereplők/fogyasztók felé.

A tervezett fenntarthatósági értékelési rendszer kialakítása és felépítése:

A tervezett fenntarthatósági értékelési rendszer a fenntarthatóság valamennyi dimenzióját tartalmazza, az alábbi táblázatban, illetve ábrán látható módon. A táblázatban a SAFA keretrendszer alapján előzetesen kiválasztottuk az általunk legfontosabbnak ítélt témákat és indikátorokat. A végleges indikátor-rendszert a tervezési folyamat későbbi fázisaiban, az érintettekkel való egyeztetéseket követően alakítjuk ki.

| FENNTARTHATÓSÁG DIMENZIÓ | FENNTARTHATÓSÁG ALTÉMA | INDIKÁTORCSOPORT |
|--------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|
| Ökológiai integritás | Légkör | Üvegház gázok (ÜHG) |
| | | Levegőminőség |
| | Víz | Vízhasználat |
| | | Vízminőség |
| | Talaj | Talajminőség |
| | | Talajdegradáció |
| | Biodiverzitás | Ökoszisztéma szolgáltatások szintje |
| | | Fajdiverzitás |
| | | Genetikai diverzitás |
| | Felhasznált anyagok és energia | Anyag-input |
| Energia | | |
| Hulladék | | |
| | Állatjólét | |
| Gazdasági rugalmasság | Termelésbiztonság | |
| | Termékminőség és információk | |
| | Helyi gazdaság | |
| Társadalmi integritás, jól-lét | Méltó megélhetés | |
| | Fair Trade | |
| | Munkajog | |
| | Foglalkoztatás/munkahelyi körülmények | |
| Jó kormányzás | | |

2. táblázat · a SAFA kritériumrendszer kiválasztott indikátorai

A rendszer kialakításakor első körben több fő fejlesztési irányt is megvizsgálunk, illetve összehasonlítunk szakmai szempontok, valamint idő-ráfordítás és forrásigény paraméterek alapján:

Elsőként azokat modelleket vesszük alapul, amelyek hazai adaptálására már történtek próbálkozások, és kísérletet teszünk ezek kombinálására. Megvizsgáljuk a francia DIALECTE¹ nyomán fejlesztett hazai változat, az AGRIDIAG² továbbfejlesztésének lehetőségét. Az AGRIDIAG első sorban szántóföldi műveléssel foglalkozó gazdaságok számára készült, ezért szükséges vizsgálni az alkalmazhatóság átalakítását és bővítését, illetve a jelenleg kizárólag a környezeti dimenziót lefedő indikátorkészlet bővítésének lehetőségét. Az AGRIDIAG továbbfejlesztése, illetve az indikátorkészlet bővítése érdekében megvizsgáljuk a Guard-En projekt keretében kidolgozott önkéntes minősítési rendszer felépítését, működését, illetve a fejlesztés során kidolgozott indikátorokat. A biodiverzitás indikátorok tekintetében a Bio-bio projekt³ indikátorai közül próbálnánk kiválasztani a természeti állapotot kellő hitelességgel leíró, ugyanakkor egy értékelő rendszerben reálisan alkalmazható, specifikus szaktudást nem igénylő indikátorokat, és meghatároznánk az ezekhez kapcsolódó alternatív adatgyűjtési protokollokat (pl. távérzékelési módszerek alkalmazása).

A másik lehetséges fejlesztési irány egy ingyenesen elérhető nemzetközi eszköz hazai adaptálása és a projekt szempontjai alapján történő továbbfejlesztése. Ilyen eszköz lehet pl. a SAFA Tool, vagy a SAFA Small App vagy más, nemzetközi gyakorlatban alkalmazott, ingyenesen elérhető eszközök. A jelen projekt keretében készült tanulmányban ismertetett, illetve a vonatkozó szakirodalomban fellelhető eszközök vizsgálatával és releváns elemeinek alkalmazásával a fenntarthatóság környezeti dimenziója bővíthető, illetve a további pillérek beépíthetők az eszközbe.

A harmadik lehetőség valamilyen működő, licence-díjas eszköz (SMART, RISE, CFT) adaptálása, és esetle-

ges továbbfejlesztése. Ez az irány több okból nem tűnik célszerűnek. Egyfelől ezek az eszközök jól meghatározott célok menték kerültek kifejlesztésre (pl. SMART – kutatás, RISE – szaktanácsadás), tehát a projekt céljai érdekében az eszközök mindenképpen átalakításra szorulnának. További kihívást jelentenek a magas licence-díjak és az eszközök jogi védettsége, ami rendkívüli mértékben megemelné a fejlesztés költségét, és kétséges, hogy erre egyáltalán van jogi lehetőség.

Bármelyik fejlesztési irány mellett döntünk is, az eszköz továbbfejlesztéséhez megvizsgáljuk a közösségi minősítési rendszerekre (KMR) jellemző részvételi szempontok beemelésének lehetőségét, illetve az érintett szereplők minősítésbe való bevonásának lehetséges módjait. Ennek első lépéseként az érintett szereplők bevonásával véglegesítenénk az indikátor készletet, a mérési módszert és az értékelés szempontjait, súlyozását.

A minősítési rendszer felhasználói mellett a fejlesztésbe tervezzük bevonni a hazai REL-modellek egyes képviselőit, illetve a témában felkészült releváns civil szervezeteket (Magyar Permakultúra Egyesület, Tudatos Vásárlók Egyesülete).

• AZ ÉRTÉKELÉSI RENDSZER TERVEZETT MŰKÖDÉSE

A minősítés alapját a gazdálkodók éves szintű önbevallása adná, amelyben kötelező elem lenne egyes költséghatékony tesztek (talajvizsgálat, biodiverzitás teszt, talajvíz vizsgálat) elvégzése, illetve fotódokumentáció készítése a megfelelő kidolgozott protokollok alapján. A gazdálkodóknak évente egy minősítési kérdőívet kell kitölteniük, amelynek összegzése alapján átfogó képet alkothatunk az adott gazdaság fenntarthatóságáról, és ökoszisztéma-szolgáltató képességéről. A kérdőív eredményeinek közérthető összefoglalóját publikussá tennénk a piac szereplői számára.

Az eredmények hitelesítését biztosítja a minősítési protokoll részét képező, a Közöségi Minősítő Rendszerekben (KMR) használatos éves gazdaság-bejárás, auditálás az érintett szereplők bevonásával, amelynek keretében néhány, a kérdőívben szereplő fenntarthatósági szempont vizsgálata, közös ellenőrzése, értékelése történne meg. A gazdaságlátogatás során a fenntarthatósági értékelést végző szakemberek előre egyeztetett időpontban keresik fel a gazdálkodót, a területet közösen bejárják, a gazdálkodónak egyéb felmerülő kérdéseket tesznek fel, esetenként a gazdaság termékeinek kóstolására is sor kerül. Fontos szempont, hogy az így megvalósuló látogatások célja nemcsak az ellenőrzés, hanem egyben a gazdálkodóval történő közvetlen kapcsolattartás, a tanulás elősegítése is: a néhány órás látogatás során lehetőség nyílik részletes konzultációra, a fenntarthatósági értékeléssel kapcsolatos kérdések megbeszélésére, közös gondolkodásra, valamint a gazdálkodó számára történő tanácsadásra is. Éppen ezért a gazdaságlátogatások valóban nyitottak, és mások – például más gazdálkodók, érdeklődő szakemberek – is részt vehetnek az alkalmakon.

agri KULTI

ISBN 978-615-01-1649-5

Agri Kulti Nonprofit Kft

—
2021