



Interreg



EURÓPAI UNIÓ

Szlovákia-Magyarország

*Határon átnyúló együttműködési projekt
INTERREG Cseréhát AP - Local Image,
SKHU/1802*

Agrotanulmány - elemzés a Krásny Cseréhát mikrorégióról

Tartalom

A táblázatok listája	5
Bevezetés.....	7
Vízió	8
1 A terület leírása	11
2 A terület demográfiai fejlődése	13
2.1 Krásny Cserehát mikrorégió szlovákiai része.....	13
2.2 A Cserehát mikrorégió magyarországi része.....	18
3 Üzleti környezet	24
3.1 Krásny Cserehát mikrorégió szlovákiai része.....	24
3.2 A Krásny Cserehát mikrorégió magyarországi része	25
4 Mezőgazdaság a kistérségben	27
4.1 Zöldségtermesztés - a mikrorégió szlovákiai része	27
4.2 Zöldségtermesztés - a mikrorégió magyarországi része.....	32
4.3 Állattenyésztés - a mikrorégió szlovákiai része.....	33
5 Rövid élelmiszer-ellátási hálózat.....	36
5.1 Udvari árusítás / tanyai árusítás	38
5.2 Termelői piacok és piacterek	39
5.3 Mezőgazdasági szaküzletek.....	41
5.4 Fogyasztói kezdeményezések.....	42
5.5 Mezőgazdasági élelmiszerek a közbeszerzési eljárások részeként.....	44
5.6 Mezőgazdasági élelmiszerek a HORECA-ágazat számára	45
5.7 A rövid élelmiszer-ellátási hálózatokra vonatkozó kezdeményezés dimenziói	46
5.8 A rövid élelmiszer-ellátási hálózatok hatékonysága.....	48
6 Példák befejezett projektekre	57
6.1 Modell - Válassza ki a sajátját „Pick your own“ – Horvátország és Brazíliában.....	57
6.2 Agrárturizmus – Albániában és Brazíliában.....	57
6.3 Modell termelői piac - Lettország.....	58
6.4 Regionális termékboltok - Magyarország, Franciaország	59
6.5 Hátrányos helyzetű csoportok bevonása és csomagküldés - Dél-Afrika.....	61
6.6 Közösség által támogatott mezőgazdaság - USA	61
6.7 Regionális élelmiszerek felhasználása közintézmények számára - Finnország	62
6.8 Élelmiszerközpont - Magyarország	63

6.9 A regionális termékek címkézése - Olaszország	64
6.10 Helyi élelmiszerrendszer - Lengyelország.....	64
6.11 Mezőgazdasági üzletek - Észtország	67
6.12 Szociális vállalkozások - Magyarország.....	68
6.13 Ellátás optimalizálása - Ausztria	69
7 A régió elemzése a rövid ellátási hálózatok szempontjából	71
7.1 A legfontosabb kihívások azonosítása.....	71
7.2 Partnerség és támogatás	77
7.3 Az érdekeltek elemzése - helyszíni felmérés a szlovákiai településeken	79
8 Termelők - várható lehetőségek és veszélyek	83
9 A régió fogyasztói és lakossága - várható lehetőségek és veszélyek	87
10 Jogszabályok - Szlovák Köztársaság.....	91
11 Jogszabályok - Magyar Köztársaság	99
12 Összefoglaló	112
13 A helyi agrárgazdaság fejlesztésének stratégiája és pillérei.....	118
13.1 AgriNet - Regionális mezőgazdasági beszállítók hálózata.....	118
13.2 I. pillér A helyi termékek és szolgáltatások iránti kereslet és az intelligens rövid ellátási hálózatok fejlesztése	119
13.3 II. pillér A fenntarthatóság, a hatékonyság és a termelés minőségének korszerű megközelítéseinek kidolgozása	121
13.4 III. pillér Intelligens helyi önkormányzatok fejlesztése a regionális fejlődés jobb irányítása és nyomon követése érdekében	124
13.5 IV. pillér Az ötágú spirál fejlesztése és az összes érdekelt fél szinergiájának koordinálása, valamint a tudás terjesztése	125
13.6 Várható hatások	127
13.7 Akcióterv a konkrét intézkedések és szolgáltatások fejlesztéséhez	128
13.8 Szociális agrárpiac	131
14 Javaslat a helyi mezőgazdasági termelés felvásárlását és értékesítését támogató eszközökre	138
14.1 Műszaki megoldás	138
14.2 A funkcionális követelmények meghatározása	139

Grafikonok listája

Grafikon 1 A Cserehát mikrorégió szlovákiai részének általános népességfejlődése.....	15
Grafikon 2 A mikrorégió szlovákiai részének népességének korszerkezete (2021)	15
Grafikon 3 A lakosság iskolázottsági szerkezete a mikrorégió szlovákiai részében	16
Grafikon 4 Az álláskereső nyilvántartásba vétele a mikrorégióban.....	16
Grafikon 5 A munkanélküliségi ráta alakulása a mezőgazdaságban	17
Grafikon 6 A Cserehát mikrorégió magyarországi részének általános népességfejlődése	21
Grafikon 7 A kistérség magyarországi részének népességének korszerkezete (2020)	22
Grafikon 8 A munkanélküliség korszerkezete a mikrorégió magyarországi részén (2020)	22
Grafikon 9 A munkanélküliségi ráta alakulása a Cserehát kistérség magyarországi részén....	23
Grafikon 10 A vállalkozási formák fejlődése a szlovákiai mikrorégióban	24
Grafikon 11 A gazdasági egységek száma a mikrorégió szlovákiai területén	25
Grafikon 12 A magyarországi mikrorégió gazdasági társaságainak szerkezete a foglalkoztatottak száma szerint (2019).....	26
Grafikon 13 A vállalkozások száma Borsod-Abaúj-Zemplén megyében a regisztrált foglalkoztatottak száma szerint - a nonprofit szervezeteket is beleértve	26
Grafikon 14 Átlagos ár a mezőgazdasági földterületért (€/m ²) Kassa - környéke	28
Grafikon 15 A mezőgazdasági földtípusok százalékos aránya - Kelet-Szlovákia	28
Grafikon 16 A növénytermesztés százalékos aránya Borsod-Abaúj-Zemplénben	32
Grafikon 17 A mezőgazdasági üzemek százalékos aránya a hasznosított mezőgazdasági földterületen - Kelet-Szlovákia	33
Grafikon 18 Az állattenyésztés százalékos aránya a Kassa - Kassa környéki régióban nyilvántartott gazdaságokban	34
Grafikon 19 Az állattenyésztés százalékos aránya a Borsod-Abaúj-Zemplénben nyilvántartott gazdaságokban.....	35
Grafikon 20 Az udvari árusítás iránt érdeklődők gyakorisága a szlovákiai településeken - a helyszíni felmérés eredménye	81

A táblázatok listája

Táblázat 1 A mikrorégióban található szlovákiai települések listája	12
Táblázat 2 A mikrorégió magyarországi településeinek listája.....	12
Táblázat 3 A Krásny Cserehát mikrorégió lakossága	12
Táblázat 4 Népeségfejlődés a mikrorégió szlovákiai településein	13
Táblázat 5 Népeségfejlődés a Cserehát mikrorégió magyarországi településein	18
Táblázat 6 A magyarországi kistérségben működő gazdasági egységek száma összesen	25
Táblázat 7 A mezőgazdasági területek minősége és termelési potenciálja a mikrorégió szlovákiai járásaiban.....	27
Táblázat 8 A mezőgazdasági földterületek jövedelmezőségének kategorizálása	29
Táblázat 9 A földterületek jövedelmezőségi kategóriái a kassai régióban (a mezőgazdasági területek %-a)	30
Táblázat 10 A mezőgazdasági földterületek átlagos árának alakulása a földtípustól függően	32
Táblázat 11 Az állatállomány száma a Košice-környéke kerületben a kassai régióhoz képest (egységben)	34
Táblázat 12 A helyszíni felmérés során vizsgált területek	80
Táblázat 13 A helyszíni felmérés eredményei - a települések által azonosított lehetséges problémakategóriák	80
Táblázat 14 A termelők főbb várható lehetőségei és veszélyei.....	84
Táblázat 15 A fogyasztók tipológiája és a regionális termékek fogyasztására való motivációjuk.....	88
Táblázat 16 Várható lehetőségek és veszélyek a fogyasztók részéről	89
Táblázat 17 Várható lehetőségek és potenciális veszélyek a régió lakossága számára	90
Táblázat 18 Mennyiségi korlátok a vidéki kistermelők számára Magyarországon	104
Táblázat 19 Az elsődleges mezőgazdasági termelő jövedelmének meghatározásának főbb jellemzői	107
Táblázat 20 A Krásny Cserehát régió erősségei és gyengeségei.....	112

Képek listája

Ábra 1 Precíziós gazdálkodási és adatkezelési technológiák	9
Ábra 2 Regionális digitális platform	9
Ábra 3 A projekt célkitűzései, következményei, megoldásai és hatásai	10
Ábra 4 A Krásny Cserehát régió térképe.....	11
Ábra 5 A rövid ellátási hálózati kezdeményezések és modellek dimenziói.....	47
Ábra 6 Az érdekeltek a regionális élelmiszerek esetében	78
Ábra 7 Közösségi földterület és technológia.....	124
Ábra 8 A mikrorégió regionális piacának rendszere	128
Ábra 9 Dimenzie environmentálneho a sociálneho rozvoja.....	129
Ábra 10 A regionális agrárpiac klasszikus folyamata	130
Ábra 11 A regionális szociális / zöld közbeszerzés előmozdítása	131
Ábra 12 Adatszolgáltatások a szociális piac számára	134

Bevezetés

Az agrártanulmány kiindulópontja a lehető legtöbb másodlagos információ beszerzése a lakosság társadalmi-demográfiai szerkezetének (foglalkoztatási potenciál), valamint a régió mezőgazdasági szerkezetének jellemzésére mint a szlovákiai, mint a magyarországi oldalon.

A szociodemográfiai elemzéssel kapcsolatos kérdések:

- A régió lakossága
- A munkanélküliek száma a régióban
- A népesség korszerkezete
- A munkanélküliek korszerkezete
- Az ipar szerkezete a termelési volumen szerint
- Az ipar szerkezete a cégek mérete és száma szerint
- A lakosság iskolázottsági szintje

A mezőgazdasági potenciállal kapcsolatos kérdések:

- A növénytermesztésre használt földterület nagysága
- Az állattenyésztésre használt földterület nagysága
- A földállomány szerkezete
- A földterület alkalmasságának szerkezete
- Az egyes növénykultúrák termesztésére szolgáló földhasználat a lehető legrészletesebb besorolások szerint
- a. Földterület növénykultúránként
- b. Termelési volumen növénykultúránként
- Állattenyésztési statisztikák

A potenciális kereslet feltérképezése céljából az agrártanulmány módszertanának részeként stratégiákat dolgoztak ki a helyi termelők azonosítására. A termelők típusától függően külön stratégiát dolgoznak ki az udvari árusítással foglalkozó nem vállalkozók számára, valamint külön stratégiát a mezőgazdasági ágazatban tevékenykedő vállalkozók számára. Stratégiát dolgoznak ki a helyi termelők polgármesterek és érdekcsoportok (helyi akciócsoportok, gazdaszövetségek) általi azonosítására is.

A potenciális helyi termelők azonosítására irányuló stratégiák kidolgozásával kapcsolatos kérdések:

- Azon piacterek azonosítása, ahol a helyi termelők a Szlovák és a Magyar Köztársaság területén tevékenykednek.

- A vizsgált régióban jelen lévő polgármesterek és érdekcsoportok azonosítása a Szlovák és a Magyar Köztársaság területén.

E tanulmány alkalmazásában az udvari árusítás kifejezéssel a nem vállalkozók által saját nevükben, saját számlájukra és a végső címzettnek történő, nem vállalkozói engedélyhez és így pénztárgéphez nem kötött elsődleges termelés értékesítését értjük.

E tanulmány alkalmazásában a vállalkozói tevékenységet folytató magánszemélyeket és jogi személyeket vállalkozó helyi termelőknek tekintjük. Az igényfelmérés kérdőíves felmérésen alapult, amelynek eredményei alapján megterveztek az internetes platform funkcióit.

Vízió

A kassai régió helyi agrártermelői piacának társadalmi, fenntartható és gazdasági szempontú fejlesztése a modern, kreatív és alternatív megközelítések, technológiák és a digitális egységes piac elemeinek fejlesztése révén, hozzájárulva ezzel a vidéki életminőség, az élelmiszerbiztonság és a helyi forrásokból származó önellátás javításához.

A cél a rövid ellátási hálózatok helyi agrártermelésének mint a regionális gazdasági fejlődés tényezőjének hatékonysága és fenntarthatósága a rövid ellátási hálózatok intelligens platformja, a minőségi, hatékony és fenntartható helyi agrártermelés, az adatvezérelt regionális politika irányítása és a regionális agrár-ökoszisztéma szereplőinek együttműködése révén.

A horizontális célkitűzés a legmodernebb precíziós gazdálkodási és adatvezérelt technológiák alkalmazásának fejlesztése, a vidéki polgárok helyi agrártermelésének feltételeinek javítása, a fiatal gazdálkodók megtartására és motiválására összpontosítva, akik alapvető, de minőségi élelmiszerekkel és szolgáltatásokkal járulnak hozzá a társadalomhoz a biogazdálkodáson, az egészséges és fenntartható mezőgazdaságon alapuló alapvető, de minőségi élelmiszerekkel és szolgáltatásokkal, valamint a nem regisztrált hazai természetből és tenyésztésből származó beszerzés előmozdításához. Az élelmiszerek minőségének javítása és fenntartható és hatékony előállítása a rövid ellátási hálózatokban szinergikus hatást gyakorol nemcsak a régió polgárainak egészségére, hanem a régió ellenálló képességének növelésére is, emelve a vidéki

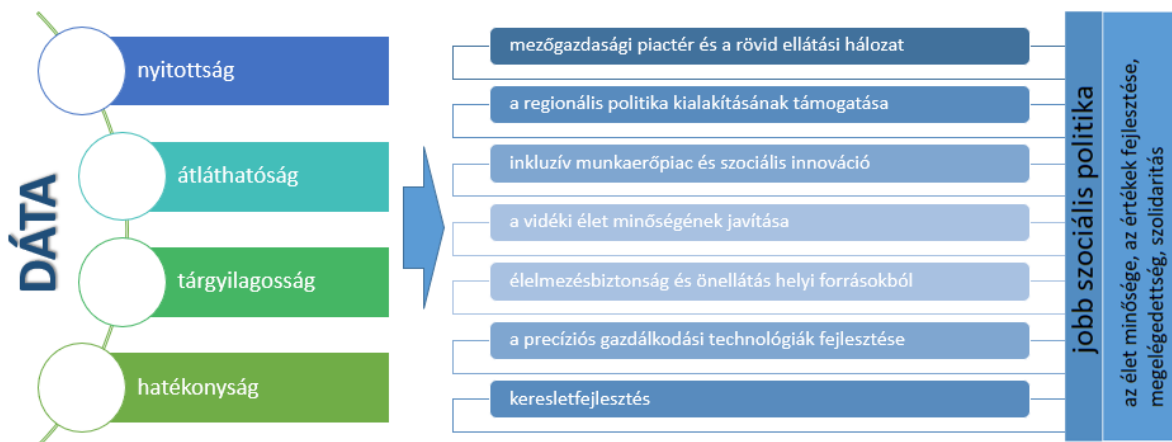
emberek gazdasági szintjét nemcsak az agrárgazdaságban, hanem a kiegészítő ágazatokban is.



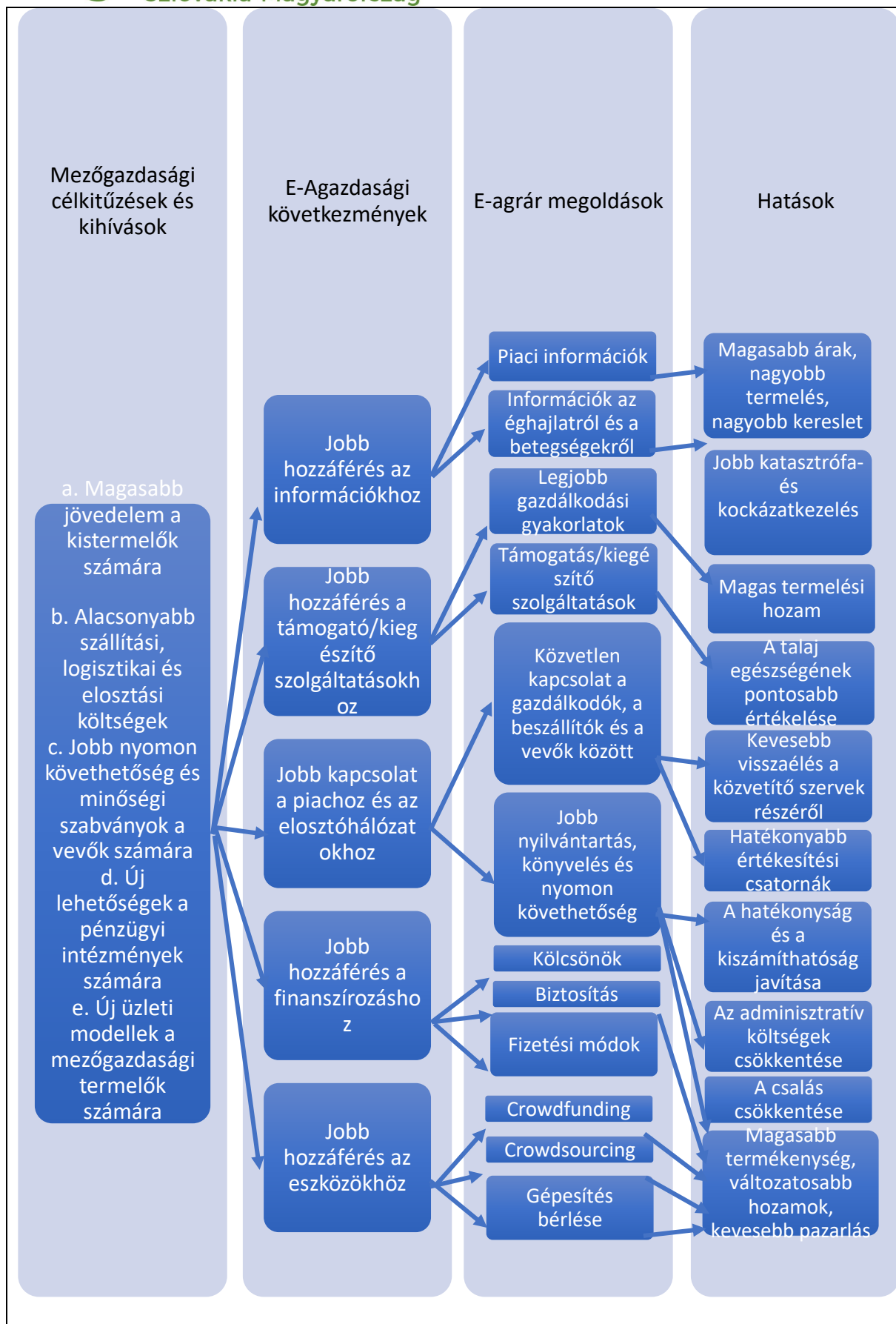
Ábra 1 Precíziós gazdálkodási és adatkezelési technológiák

E stratégia egyik eszköze egy digitális platform létrehozása lesz a regionális agrárgazdaság és a rövid ellátási hálózatok iránti kereslet, az együttműködés és a bizalomépítés érdekében. Az adatgazdaság és a kapcsolódó technológiák alapelvei biztosítják azokat az alapelveket, amelyeket a KSK- Kassai Önkormányzat Megyei Hivatala stratégiai irányítani kívánnak: nyitottság, átláthatóság, objektivitás és hatékonyság.

Regionális digitális platform a szociális és fenntartható agrárgazdaságért



Ábra 2 Regionális digitális platform



Ábra 3 A projekt célkitűzései, következményei, megoldásai és hatásai

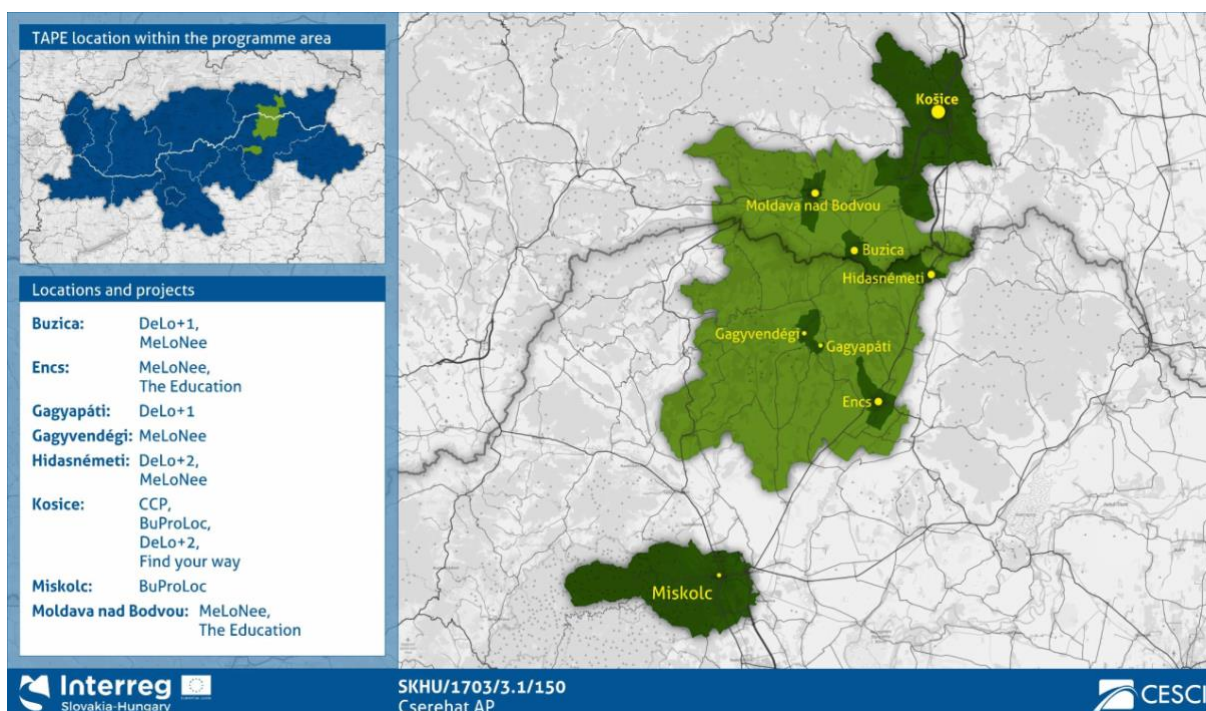
1 A terület leírása

A Krásny Cserehát kistérség egy olyan vidéki térség, amelyben a mezőgazdaság meghatározó szerepet játszik, és amelyet jelenleg számos negatív tényező befolyásol, amelyek akadályozzák teljes körű fejlődését. A kistérségen belül azonosított problémák közé tartoznak:

- A helyi termelők alacsony versenyképessége
- A helyi termékek elégtelen értékesítése és gyenge marketingtevékenységek
- Az értékesítés megszervezésének problémái
- A mezőgazdasági ismeretek csökkenése

A fenti problémák alapján a pávei régió sajátos fejlesztési igényeit a mezőgazdaság és a mezőgazdasági termékek fejlesztésén keresztül határozták meg, amelyek nagy potenciált jelentenek a régió számára.

A projekt fő célja a fenntarthatóság és a foglalkoztatás javítása, valamint a mezőgazdasági gazdaság stabilitásának erősítése a helyi agrártermelés és a helyi termelők versenyképességének erősítése révén.



Ábra 4 A Krásny Cserehát régió térképe

Táblázat 1 A mikrorégióban található szlovákiai települések listája

Buzica	Milhost'
Čečejevce	Mokrance
Cestice	Moldava nad Bodvou
Chorváty	Nížný Lánec
Debraď	Paňovce
Drienovec	Peder
Dvorníky - Včeláre	Perín - Chym
Hačava	Rešica
Háj	Turňa nad Bodvou
Host'ovce	Turnianska Nová Ves
Janík	Veľká Ida
Kechnec	Zádiel
Komárovce	Žarnov

Táblázat 2 A mikrorégió magyarországi településeinek listája

Hidvégardó	Hegymeg	Keresztéte	Fancsal
Becskeháza	Tomor	Krasznokvajda	Forró
Tornaszentjakab	Hangács	Percse	Ináncs
Tornabarakony	Pamlény	Kány	Csobád
Martonyi	Szászfá	Büttös	Hernádszentandrás
Debréte	Gagybátor	Szemere	Szalaszend
Viszló	Gagyvendégi	Felsőgagy	Novajidrány
Meszes	Gadna	Hernádszurdok	Garadna
Rakacaszend	Abaújlak	Litka	Encs
Rakaca	Felsővadász	Csenyété	Méra
Galvács	Nyésta	Gagyapáti	Pere
Abod	Abaújszolnok	Alsógagy	Hernádbúd
Irota	Kupa	Fáj	Gibárt
Szakácsi	Selyeb	Fulókércs	Hidasnémeti
Lak	Monaj	Pusztaradvány	Tornyosnémeti
Ládbesenyő	Rásonysápberencs	Hernádpetri	
Szendrőlád	Homrogd	Hernádvécse	
Edelény	Léh	Baktakék	
Balajt	Alsóvadász	Beret	
Damak	Kázsmárk	Detek	

Táblázat 3 A Krásny Cserehát mikrorégió lakossága

Mikrorégió Krásny Cserehát	regisztrált lakosok száma
- szlovákiai rész	34 218 (2021)
- magyarországi rész	64 966 (2021)
	99 184

2 A terület demográfiai fejlődése

2.1 Krásny Cserehát mikrorégió szlovákiai része

A Krásny Cserehát mikrorégió szlovákiai területének népesedési tendenciáit a 2001-es, 2011-es és 2021-es népszámlálások alapján az alábbi 4. táblázat mutatja be.

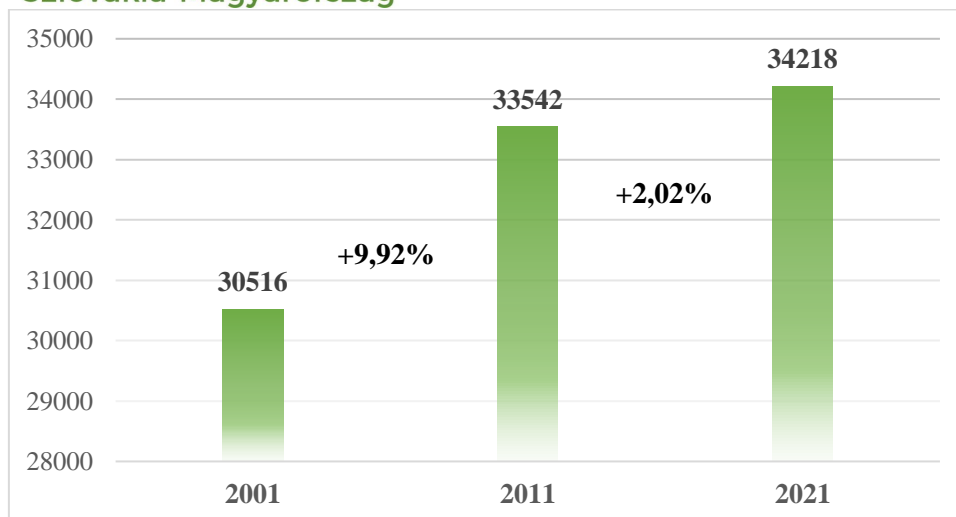
Táblázat 4 Népeségfejlődés a mikrorégió szlovákiai településein

Falu	2001	2011	2021	változás 2021- 2001
Buzica	1142	1195	1212	+70 (+6,13%)
Čečejevce	1899	2048	2113	+214 (+11,27%)
Cestice	796	824	831	+35 (+4,40%)
Chorváty	114	102	103	-11 (-9,65%)
Debraď	391	375	409	+18 (+4,60%)
Drienovec	1752	2126	2366	+614 (+35,05%)
Dvorníky - Včeláre	445	434	512	+67 (+15,06%)
Hačava	241	228	203	-38 (-15,77%)
Háj	307	290	248	-59 (-19,22%)
Host'ovce	202	198	202	0
Janík	549	571	614	+65 (+11,84%)
Kechnec	876	1125	1137	+261 (+29,79%)
Komárovice	394	390	405	+11 (+2,79%)
Milhost'	344	379	392	+48 (+13,95%)
Mokrance	1321	1366	1367	+46 (+3,48%)
Moldava nad Bodvou	9525	11068	10305	+780 (+8,19%)
Nižný Lánec	405	423	447	+42 (+10,37%)
Paňovce	564	590	589	+25 (+4,43%)

Peder	382	394	389	+7 (+1,83%)
Perín - Chym	1506	1407	1532	+26 (+1,73%)
Rešica	377	345	335	-42 (-11,14%)
Turná nad Bodvou	3213	3511	3700	+487 (+15,16%)
Turnianska Nová Ves	362	324	308	-54 (-14,92%)
Veľká Ida	2808	3256	3911	+1103 (+39,28%)
Zádiel	187	168	155	-32 (-17,11%)
Žarnov	414	405	433	+19 (+4,59%)

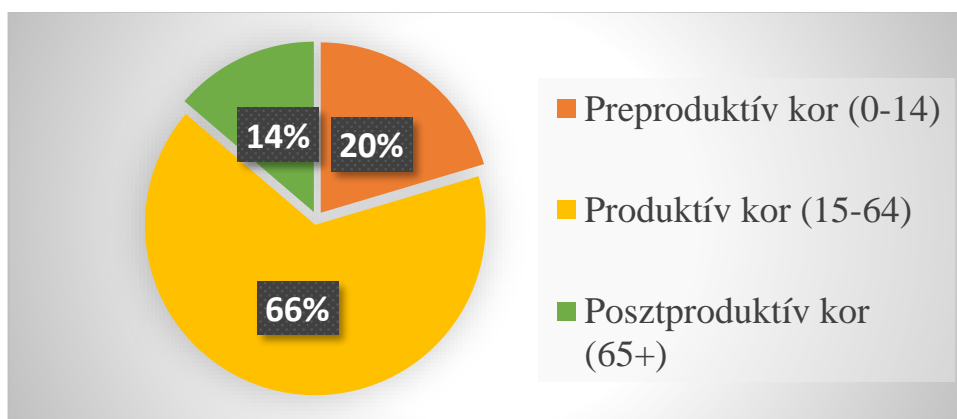
Ha a kistérség szlovákiai részét kompakt egészként tekintjük, a népesség demográfiai alakulása az elmúlt tíz évben stabil volt, és enyhe, 2,02%-os növekedést mutat, amikor a lakosság száma 33 542-ről 34 218-ra nőtt. Ez a jelenség főként Veľká Ida (Nagy-Ida) településen, ahol a lakosság száma 1 103 fővel nőtt, valamint Moldava nad Bodvou (+780 fő) és Drienovec (+614 fő) településeken tapasztalható népességnövekedésnek tudható be. Veľká Ida népességnövekedését a Kassáról a környező falvakba költöző lakosság családi házakba költözése segíti.

Éppen ellenkezőleg, Háj (-59), Turnianska Nová Ves (-54), Hačava (-38) vagy Zádiel (-32) lakosságának csökkenése. A 4. táblázatban bemutatott adatok alapján megállapítható, hogy a népességcsökkenés elsősorban a régió legkisebb - vidéki - településein következik be. Húszéves hosszú távú időtávlatban a kistérség szlovákiai részén 30 516-ről 34 218 lakosra való növekedés figyelhető meg, ami +11,94%-os növekedést jelent.

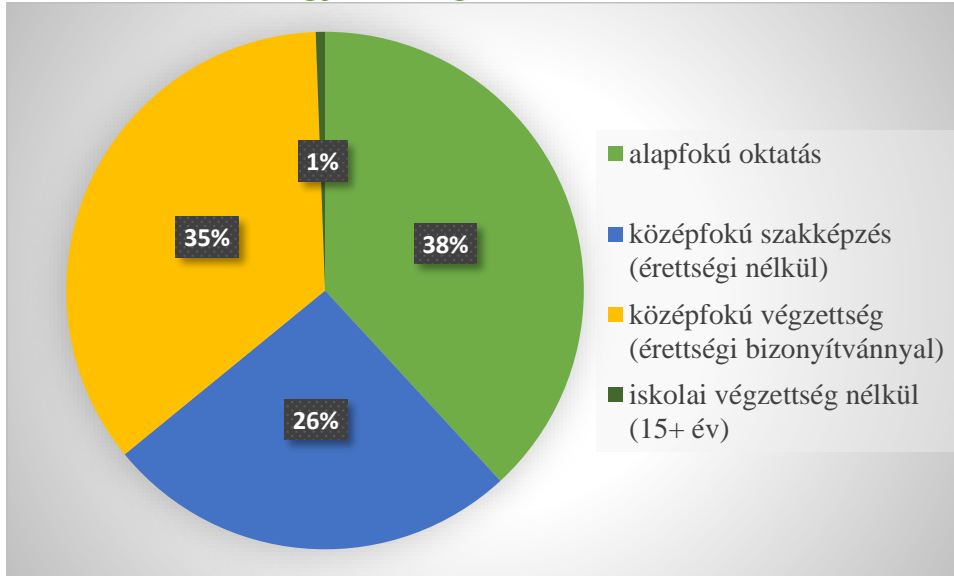


Grafikon 1 A Cserehát mikrorégió szlovákiai részének általános népességfejlődése

A Krásny Cserehát kistérség szlovákiai részének jelenlegi korszerkezete a 2021-es népszámlálás szerint (2. ábra) azt mutatja, hogy a lakosság legnagyobb része az aktív korúak (tizenöt és hatvannégy év közöttiek) csoportjában képviselteti magát, 66%-os arányban (22 584 lakos). A poszt-reaktív - nyugdíjas korosztályban (hatvanöt év felett) a lakosság 14%-a (4790 lakos), a prereaktív korosztályban (tizennégy éves korig) pedig a lakosság 20%-a (6843 lakos) van a kistérségben regisztrálva.

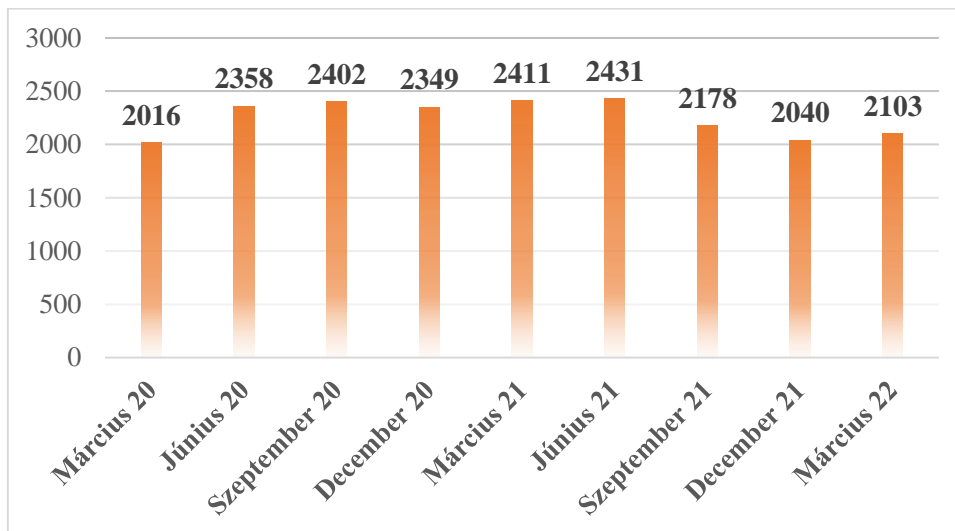


Grafikon 2 A mikrorégió szlovákiai részének népességének korszerkezete (2021)



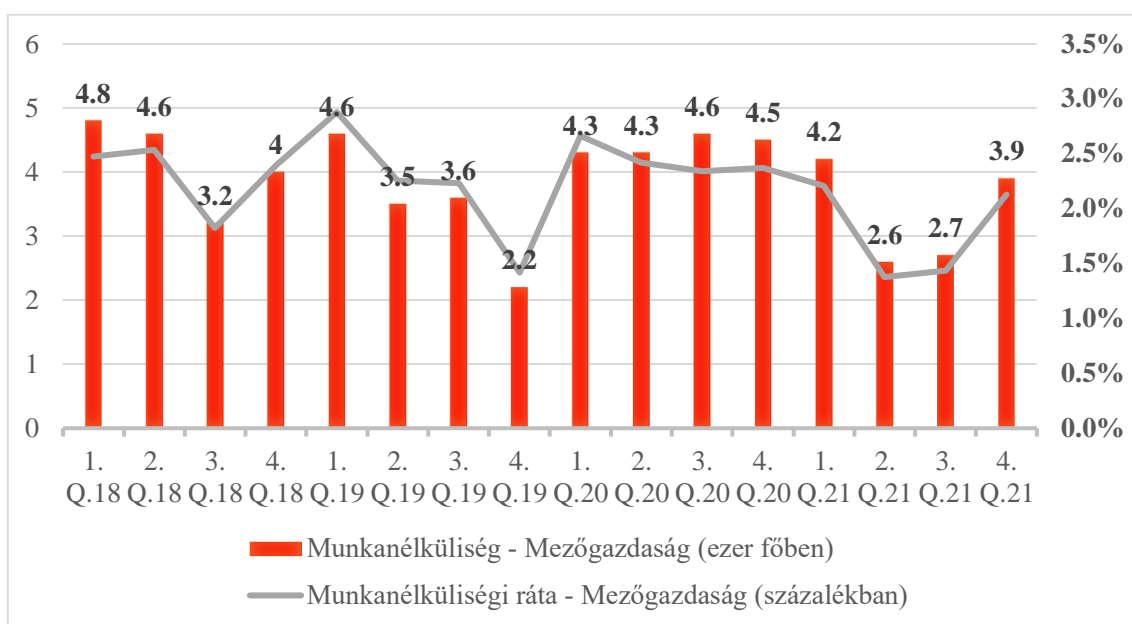
Grafikon 3 A lakosság iskolázottsági szerkezete a mikrorégió szlovákiai részében

A fenti 3. ábra a mikrorégió szlovákiai részének lakosságának jelenlegi iskolázottsági szerkezetét mutatja. A lakosság legnagyobb hányada - 38% - általános iskolai végzettséggel rendelkezik, ezt követi az érettségivel rendelkező teljes középfokú oktatás - 35% -, és a lakosság 26%-a érettségi nélküli középfokú szakképzést végzett. A kistérség szlovákiai részének lakosságának körülbelül 1%-át teszik ki az iskolai végzettséggel nem rendelkező személyek.



Grafikon 4 Az álláskeresők nyilvántartásba vétele a mikrorégióban

A munkanélküliségi ráta elemzése a Szociális és Családügyi Munkügyi Hivatal (UPSVAR) és a Szlovák Köztársaság Statisztikai Hivatala (ŠUSR) honlapján elérhető adatokon alapul. A régió specifikációja a járason belüli egyes településekre is lehetséges, ezért a munkanélküliség elemzéséhez az UPSVAR által az álláskeresők regisztrációja formájában szolgáltatott adatokat használjuk (4. ábra). Az álláskeresők fenti összesített száma a vizsgált időszakban nem esett 2 000 regisztrált álláskereső alá, ami körülbelül 8,8%-os munkanélküliségi rátát jelent, 22 500 fős produktív munkaerőt feltételezve a kistérség szlovákiai részében.



Grafikon 5 A munkanélküliségi ráta alakulása a mezőgazdaságban

Az ágazati munkanélküliség - a mezőgazdasági ágazatra vonatkozó - elemzése (5. ábra) a SUSR portálon elérhető adatokon alapul. Az adatok az utolsó foglalkozás szerinti besorolás szerint állnak rendelkezésre, de csak nemzeti szinten. Az 5. ábrán bemutatott adatok alapján megállapítható, hogy 2021 harmadik és negyedik negyedévében a mezőgazdasági ágazatban a közelmúltban ismét emelkedett a munkanélküliség, hasonló jelenség más időszakokban nem volt megfigyelhető az ágazati munkanélküliségben. Ez a munkanélküliségi ráta 1,2%-os növekedését jelenti, ami a második legnagyobb növekedés a vizsgált időszakban. A munkanélküliség legnagyobb mértékű növekedése 2019 negyedik negyedéve és 2020 első negyedéve között volt megfigyelhető, ami a COVID-19 globális világjárvány kitörésének tudható be.

A gazdaságilag aktív népesség legnagyobb része az iparban talál munkalehetőséget, ahol a munkaerő 28%-a dolgozik. További jelentős munkaadók a közigazgatás (16%), a

kereskedelem (12%) és a **mezőgazdaság** (9%). Mind a közigazgatásban, mind a mezőgazdaságban a foglalkoztatás jelentősen meghaladja a szlovák és a kassai átlagot, ami bizonyos mértékig annak a torzulásnak is köszönhető, amelyet a lakosság nagymértékű munkamigrációja okoz, különösen a kassai járásokba (ezek elsősorban az ipari, kereskedelmi, oktatási és egészségügyi szektorok). A járás fontos munkáltatói elsősorban a kechneci, nagyidai (Veľká Ida), moldvai (Moldava nad Bodvou), medzevői (Medzev), tornyai (Turni nad Bodvou) és csanádi (Čan) ipari parkokban összpontosulnak.

2.2 A Cserehát mikrorégió magyarországi része

Az alábbi 5. táblázat a Cserehát mikrorégióhoz tartozó magyarországi települések népességszámának alakulását mutatja be.

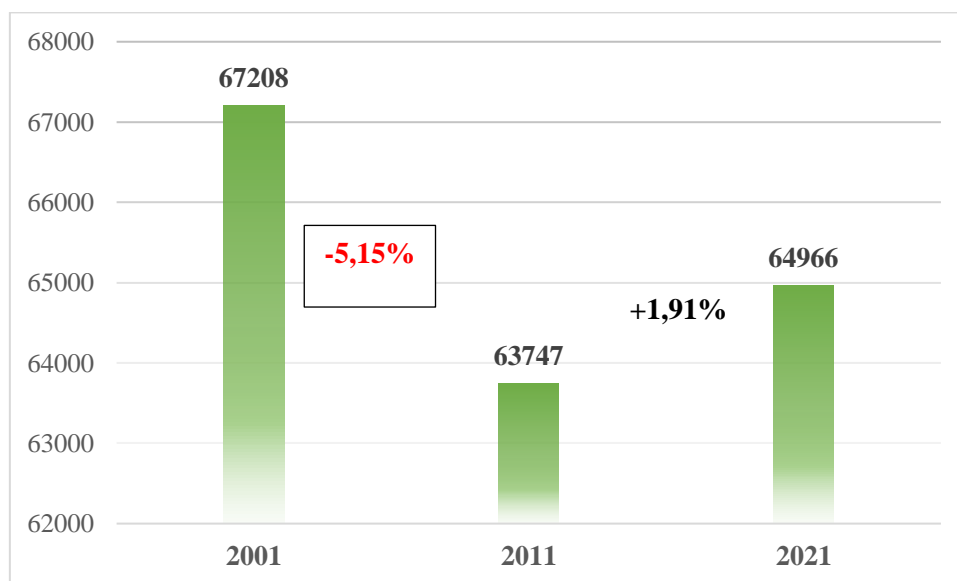
Táblázat 5 Népeségfejlődés a Cserehát mikrorégió magyarországi településein

Falv	Népeség			Változás 2001-2021	
	2001	2011	2021	Abszolút változás	%
Abaújlak	98	76	92	-6	-6.12%
Abaújszolnok	151	177	225	74	49.01%
Abod	210	276	181	-29	-13.81%
Alsógagy	104	86	91	-13	-12.50%
Alsóvadász	1532	1562	1568	36	2.35%
Aszaló	2008	1880	1855	-153	-7.62%
Baktakék	740	772	818	78	10.54%
Balajt	427	462	518	91	21.31%
Becskeháza	53	36	39	-14	-26.42%
Beret	253	264	305	52	20.55%
Bódvalenke	178	186	311	133	74.72%
Bódvarákó	144	87	93	-51	-35.42%
Bódvaszilás	1256	1101	1034	-222	-17.68%
Büttös	256	175	173	-83	-32.42%
Csenyéte	396	390	536	140	35.35%
Csobád	705	679	701	-4	-0.57%
Damak	276	244	247	-29	-10.51%

Debréte	30	14	15	-15	-50.00%
Detek	304	270	249	-55	-18.09%
Edelény	11084	9896	9796	-1288	-11.62%
Encs	6488	6344	6299	-189	-2.91%
Fáj	289	367	488	199	68.86%
Fancsal	349	303	362	13	3.72%
Felsőgagy	161	195	234	73	45.34%
Felsővadász	530	522	585	55	10.38%
Forró	2355	2485	2708	353	14.99%
Fulókércs	380	380	440	60	15.79%
Gadna	243	260	339	96	39.51%
Gagyapáti	15	16	46	31	206.67%
Gagybátor	283	194	223	-60	-21.20%
Gagyvendégi	240	214	214	-26	-10.83%
Galvács	110	88	88	-22	-20.00%
Garadna	489	398	370	-119	-24.34%
Gibárt	382	358	355	-27	-7.07%
Halmaj	1892	1811	1633	-259	-13.69%
Hangács	698	575	581	-117	-16.76%
Hegymeg	135	113	120	-15	-11.11%
Hernádpetri	277	229	262	-15	-5.42%
Hernádvécse	900	971	1106	206	22.89%
Hidvégdó	694	550	566	-128	-18.44%
Ináncs	1194	1214	1174	-20	-1.68%
Irota	117	68	86	-31	-26.50%
Kány	86	48	60	-26	-30.23%
Kázmárk	1002	966	1021	19	1.90%
Keresztéte	28	44	28	0	0.00%
Kiskinizs	354	388	327	-27	-7.63%
Krasznokvajda	509	447	510	1	0.20%
Kupa	183	157	164	-19	-10.38%
Ládbesenyő	338	280	283	-55	-16.27%

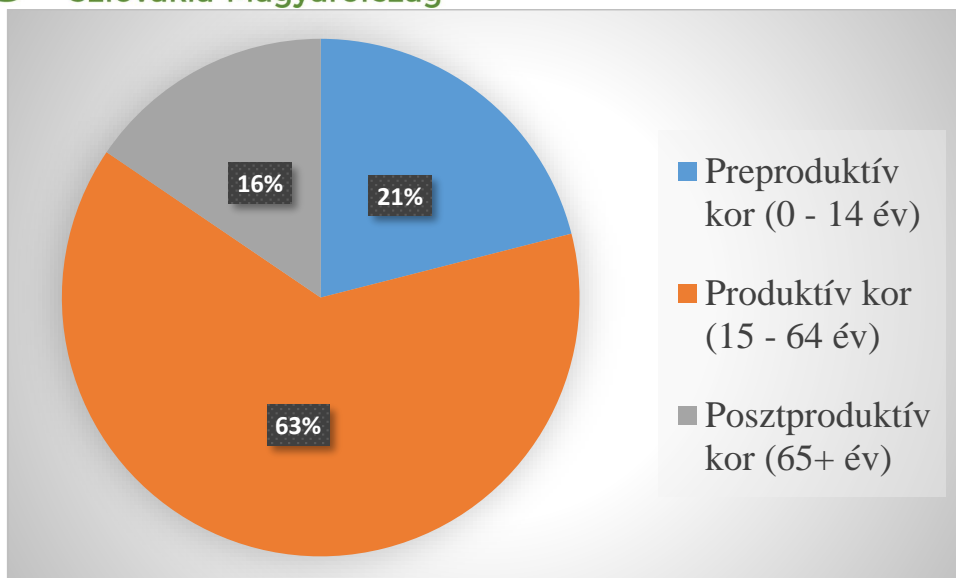
Lak	607	641	686	79	13.01%
Léh	511	409	454	-57	-11.15%
Litka	73	31	49	-24	-32.88%
Martonyi	533	441	387	-146	-27.39%
Méra	1760	1740	1669	-91	-5.17%
Meszes	221	188	169	-52	-23.53%
Monaj	295	228	257	-38	-12.88%
Novaidrány	1453	1404	1317	-136	-9.36%
Nyésta	70	49	56	-14	-20.00%
Nyomár	334	326	315	-19	-5.69%
Pamlény	54	45	55	1	1.85%
Percse	29	27	23	-6	-20.69%
Pusztaradvány	199	255	216	17	8.54%
Rácsonysápberencs	563	585	541	-22	-3.91%
Rakaca	890	774	938	48	5.39%
Rakacaszend	416	364	325	-91	-21.88%
Selyeb	479	460	506	27	5.64%
Szakácsi	141	147	181	40	28.37%
Szalaszend	1092	1070	1065	-27	-2.47%
Szalonna	1063	1078	1010	-53	-4.99%
Szászfá	176	134	109	-67	-38.07%
Szemere	393	372	416	23	5.85%
Szendrő	4253	4065	4165	-88	-2.07%
Szendrőlád	1700	1954	2210	510	30.00%
Szikszó	6007	5631	5584	-423	-7.04%
Tomor	277	229	234	-43	-15.52%
Tornabarakony	28	13	31	3	10.71%
Tornaszentandrás	296	187	179	-117	-39.53%
Tornaszentjakab	272	200	207	-65	-23.90%
Viszló	96	71	72	-24	-25.00%

A Cserhát magyarországi részének fenti adatai alapján megállapítható, hogy a mikrorégió ezen részén 2001 és 2021 között a regisztrált lakosság száma összességében 2242 fővel csökkent, ami 3,34%-os relatív csökkenést jelent. Az alábbi 6. ábra a regisztrált népesség alakulását mutatja az időszak során. A kistérség magyarországi részén az elmúlt húsz évben csökkenő tendenciát mutatott a régió népessége. Szlovákiában a demográfiai tendencia jelenleg enyhe növekedést vagy stagnálást jelez (1. ábra).

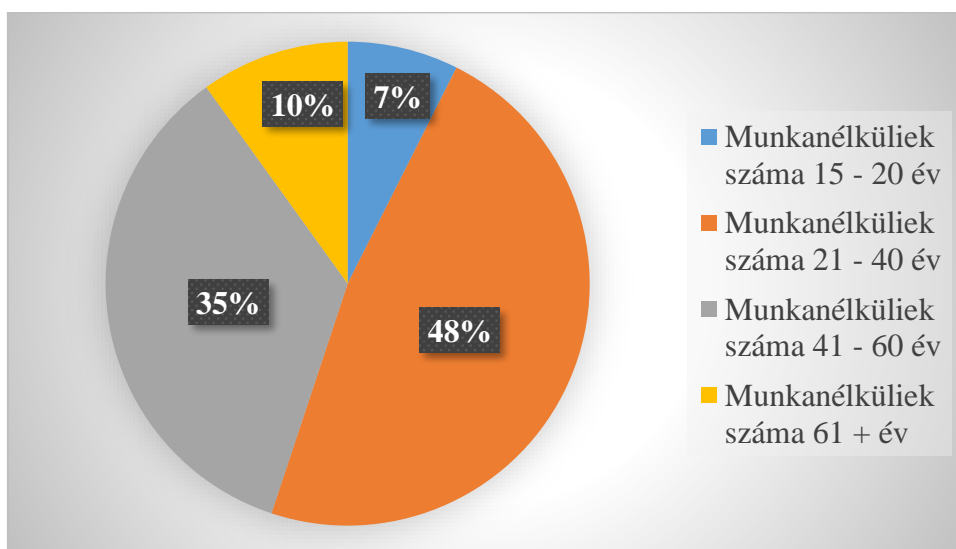


Grafikon 6 A Cserhát mikrorégió magyarországi részének általános népességfejlődése

Az alábbi 6. grafikon a Krásny Cserhát kistérség magyarországi részének népességének korszerkezetét mutatja be, a kistérségben és annak összes településén (2. táblázat) 2021-re összesen 64 966 lakost regisztráltak. A lakosság legnagyobb hányada, 63% -a munkaképes korú, ami körülbelül 37 800 lakost jelent. A munkaképes kor előtti népesség 21%-a, a munkaképes kor utáni népesség 16%-a. A mikrorégió szlovákiai részéhez képest a magyarországi településeken a munkaképes korú lakosság relatív képviselete 3%-kal alacsonyabb, de abszolút értékben mintegy 15 ezer lakossal magasabb. A szlovákiai településekhez hasonlóan a magyar településeken is nagyobb arányban képviselteti magát a lakosság preproduktív része, mint a posztproduktív része.



Grafikon 7 A kistérség magyarországi részének népességének korszerkezete (2020)



Grafikon 8 A munkanélküliség korszerkezete a mikrorégió magyarországi részén (2020)

A fenti 8. ábra a munkanélküliség korszerkezetét mutatja a Krásny Cserehát mikrorégió magyarországi részén 2020-ig. A legmagasabb munkanélküliségi rátát a 21 és 40 év közötti korosztályban regisztrálták, amely ebben az esetben a régió munkanélkülijeinek 48%-át teszi ki.



Grafikon 9 A munkanélküliségi ráta alakulása a Cserehát kistérség magyarországi részén

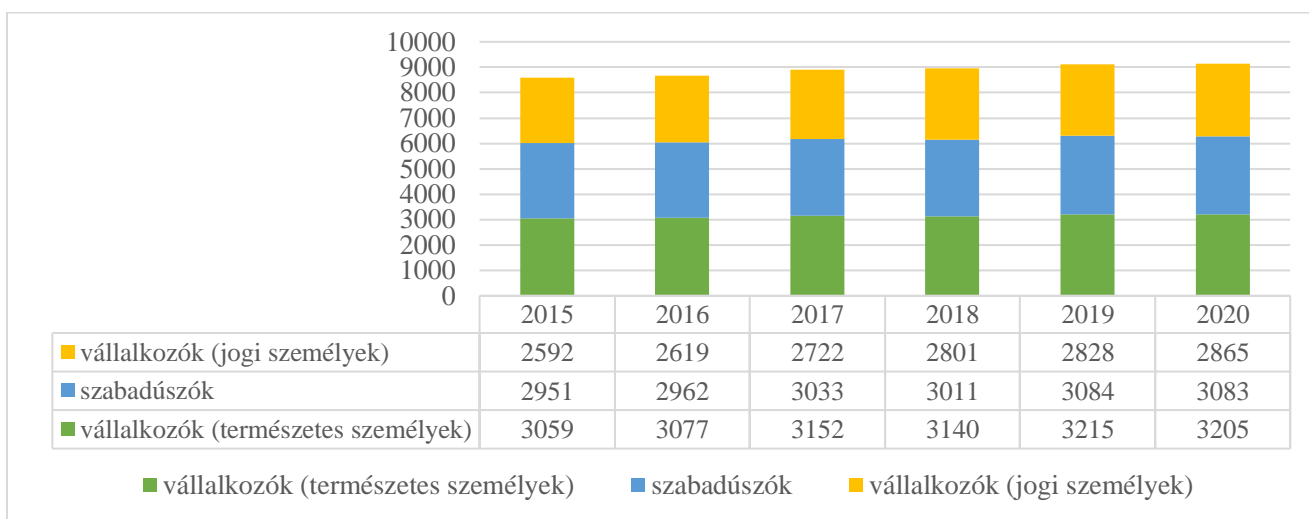
A fenti 9. grafikon a munkanélküliség alakulását mutatja be Borsod-Abaúj-Zemplén megyében. A Cserehát kistérség is ebben a megyében található. A kiválasztott településekre vonatkozóan nem volt lehetőség részletesebb bontást kapni. A kistérség szlovákiai részéhez hasonlóan a magyarországi részen sem csökken a regisztrált munkanélküliség.

3 Üzleti környezet

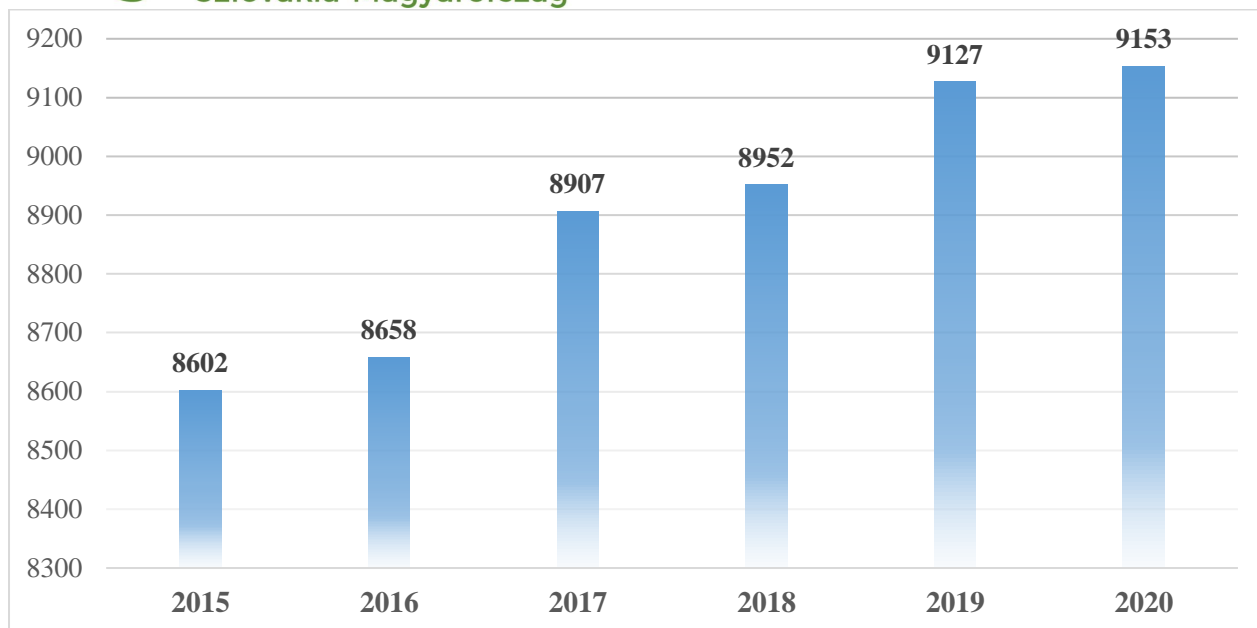
3.1 Krásny Cserehát mikrorégió szlovákiai része

Az alábbi 10. és 11. ábra az egyes vállalkozási formák gyakoriságának alakulását mutatja be a Krásny Cserehát kistérség szlovákiai részén, amelyet az SRU-nál regisztráltak. A vállalkozók-jogi személyek esetében 2015 és 2020 között folyamatos növekedést figyelhetünk meg évről évre. 2020-ban a mikrorégióban 2865 jogi személy vállalkozót regisztráltak, ami 273 jogi személy növekedését jelenti. Az egyéni vállalkozók esetében 2017 és 2020 között stabil tendencia figyelhető meg, amikor a vizsgált szlovákiai kistérségi településeken bejegyzett egyéni vállalkozók száma nem csökkent a 3000 vállalkozás szintje alá. A vállalkozó - természetes személy formában működő gazdasági egységek száma szintén stabil tendenciát mutat. 2020-ban 3205 szervezetet regisztráltak vállalkozóként - természetes személyként.

A 2015-2020 közötti megfigyelt időszakban nem lehet jelentős növekedést látni a fenti formák egyikében sem a másik rovására, a legnagyobb növekedési ütem a vállalkozók - jogi személyek esetében figyelhető meg. Ezt a tényt a 10. és 11. ábrák is tükrözik, amelyek a régióban működő gazdasági egységek összlétszámának növekvő tendenciáját mutatják.



Grafikon 10 A vállalkozási formák fejlődése a szlovákiai mikrorégióban



Grafikon 11 A gazdasági egységek száma a mikrorégió szlovákiai területén

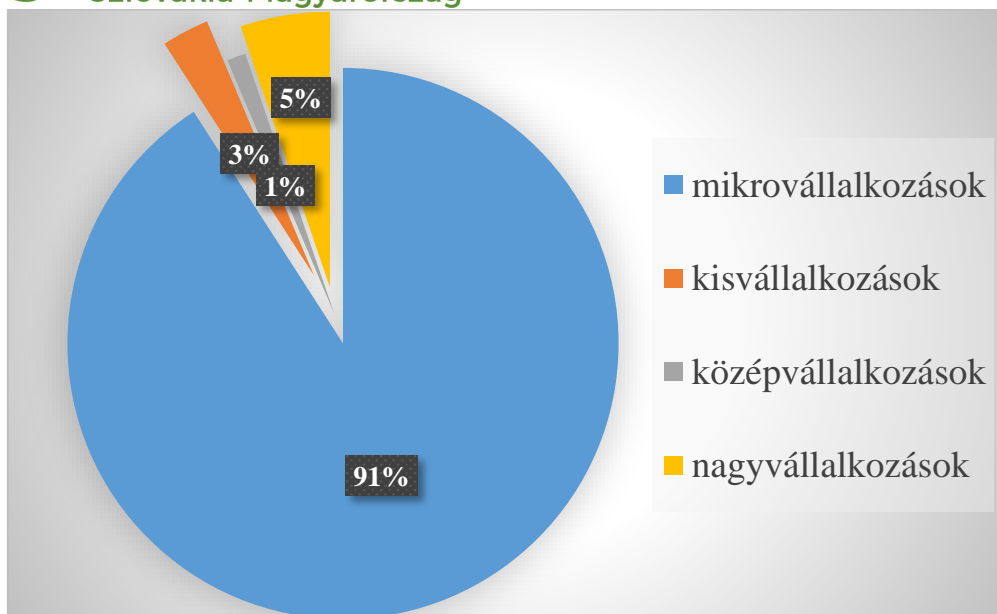
3.2 A Krásny Cserehát mikrorégió magyarországi része

A magyar projektpartner által szolgáltatott adatok alapján a 6. táblázat a Krásny Cserehát mikrorégió egyes magyarországi településein bejegyzett gazdasági szervezetek teljes számát mutatja. 2019-ben összesen 2381 gazdálkodó szervezetet jegyeztek be, beleértve a nonprofit szervezeteket is.

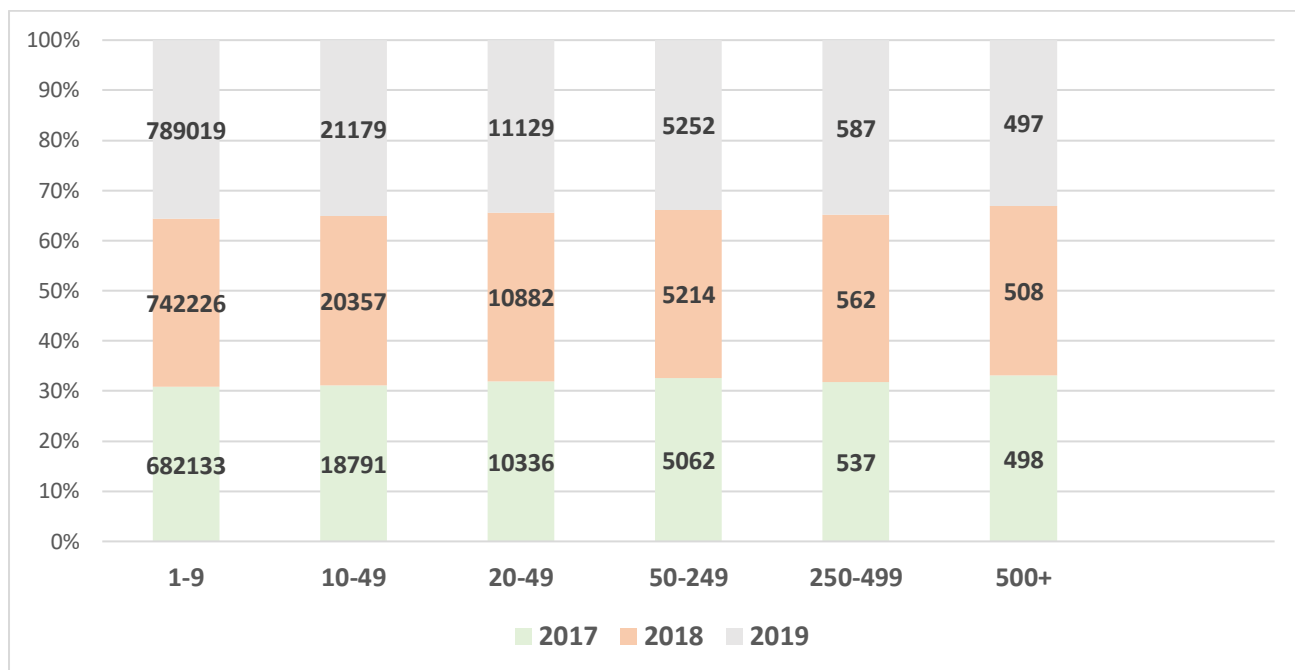
Táblázat 6 A magyarországi kistérségben működő gazdasági egységek száma összesen

2017	2018	2019
1945	2110	2381

Az alábbi 12. ábra a Cserehát mikrorégió magyarországi oldalán, a 13. ábra pedig a Borsod-Abaúj-Zemplén megyei oldalon mutatja a gazdasági szervezetek szerkezetét. 2019-ben az összes vállalkozás 91%-a, beleértve a nonprofit szervezeteket is, mikrovállalkozásként szerepelt, ami 2164 vállalkozást jelent. A mikrovállalkozásokon belül a foglalkoztatottak száma 1 és 9 között változott. 125 (5%) nagyvállalkozás, 26 (1%) középvállalkozás és 66 (3%) kisvállalkozás volt regisztrálva.



Grafikon 12 A magyarországi mikrorégió gazdasági társaságainak szerkezete a foglalkoztatottak száma szerint (2019)



Grafikon 13 A vállalkozások száma Borsod-Abaúj-Zemplén megyében a regisztrált foglalkoztatottak száma szerint - a nonprofit szervezeteket is beleértve

A 12. és 13. grafikonok leírják, hogy a Cserehát mikrorégió magyarországi részén és Borsod-Abaúj-Zemplén megyében is a mikro- és kisvállalkozások vannak túlsúlyban. A legnagyobb növekedést az 1- 9 fő közötti létszámot regisztráló vállalkozások regisztrálták, 2017 és 2019 között 106 886 fővel (+15,7%) nőtt az ilyen gazdasági egységek száma.

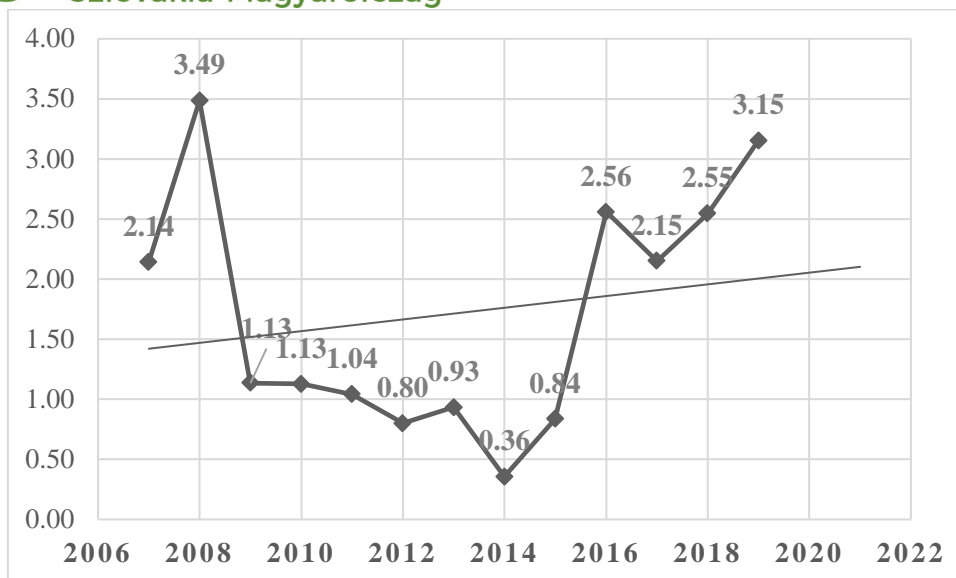
4 Mezőgazdaság a kistérségben

4.1 Zöldségtermesztés - a mikrorégió szlovákiai része

A 7. táblázat adatai a pôdnemapy.sk portál szerint mezőgazdasági hasznosításra alkalmas földterületek minőségét és termelési potenciálját mutatják be. A termőföld minősége településenként és járásonként eltérő; a talajminőség középső értéke a skálán 6, ahol a maximális érték 10. A termőföldek minősége a skálán 6, ahol a maximális érték 10.

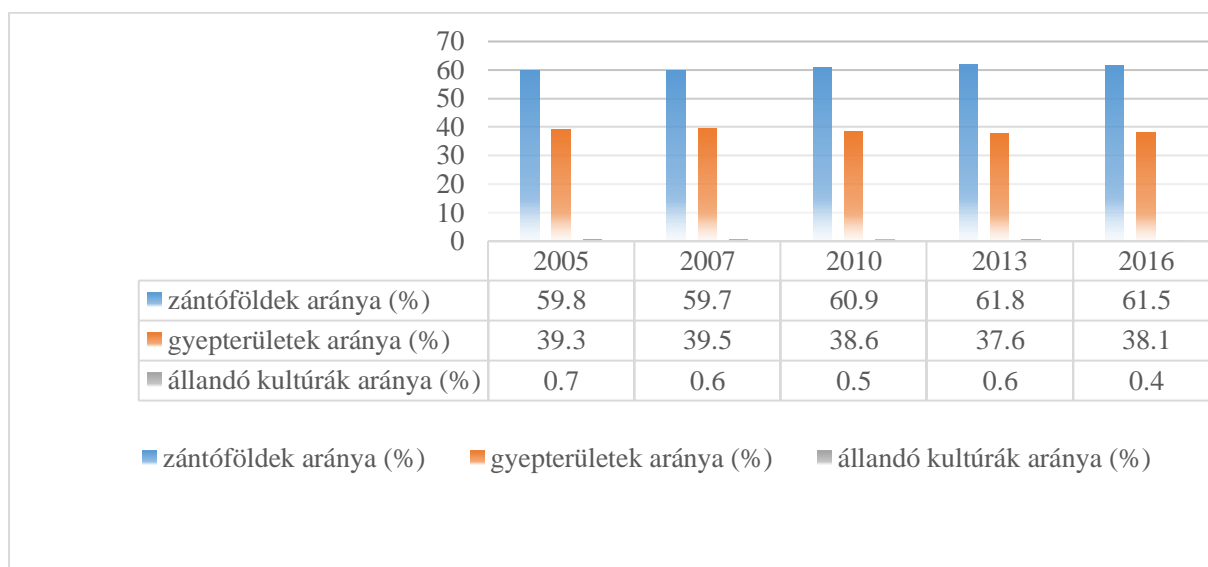
Táblázat 7 A mezőgazdasági területek minősége és termelési potenciálja a mikrorégió szlovákiai járásaiban

Település	A mezőgazdasági földterület minősége (max 10)	Termelési lehetőség – átlagérték a település járásában (max. 100)
Buzica	6	55
Čečejevce	6	70
Cestice	6	60
Chorváty	9	35
Debrad'	8	50
Drienovec	5	52
Dvorníky - Včeláre	5	70
Hačava	9	25
Háj	8	60
Host'ovce	8	75
Janík	6	55
Kechnec	6	55
Komárovce	6	65
Milhost'	8	60
Mokrance	6	50
Moldava nad Bodvou	5	45
Nižný Lánec	5	65
Paňovce	5	50
Peder	6	55
Perín - Chym	6	70
Rešica	8	50
Turňa nad Bodvou	7	55
Turnianska Nová Ves	6	65
Veľká Ida	6	55
Zádiel	9	30
Žarnov	7	60
Medián	6	55
Priemer	7	55



Grafikon 14 Átlagos ár a mezőgazdasági földterületért (€/m²) Kassa - környéke

A fenti 14. grafikon a mezőgazdasági földterület 1 m² -re jutó átlagos árának alakulását mutatja a Kassa - környéki kerületben, euróban kifejezve. A mezőgazdasági földterületek ára 2014 óta szinte folyamatosan növekszik, kivéve egy rövid időszakot 2016 és 2017 között, amikor a Kassa-környék kerületben a mezőgazdasági földterületek átlagára csökkent. A jelenlegi tendencia azt jelzi, hogy a mezőgazdasági földterületek átlagára a Kassa és környéke régióban visszatér a 2008-as gazdasági világválság előtti árszintre.



Grafikon 15 A mezőgazdasági földtípusok százalékos aránya - Kelet-Szlovákia

Az Eurostat adatbázisából származó adatok alapján megállapítható, hogy a szántóföldek aránya 2005 és 2016 között kismértékben nőtt, a gyepterületek és az állandó kultúrák arányának csökkenése mellett.

Egy adott hely talajökológiai paramétereit mellett gazdasági tényezők is meghatározzák a talajok termelési potenciáljának kihasználását. A mezőgazdasági földterületnek a termelési és ökológiai funkciókon túlmenően gazdasági funkciót is be kell töltenie. Hosszú távon senki sem fog pénzügyi veszteséget szenvedni a földterületen. Ezért az egyes földhasználóknak kell eldönteniük, hogy miként használják ki a földjeikben rejlő potenciált a haszonszerzés érdekében.

Ebből a szempontból érdekes megismerni a termelési blokkok potenciális gazdasági jövedelmezőségét az egyes mezőgazdasági növények termesztése szerint. A növénytermesztés gazdasági jövedelmezőségének meghatározásának alapja a talajökológiai egységek potenciális gazdasági paramétereinek adatbázisa, amelyet a talajok termelési potenciálja és a valós gazdasági mutatók közötti összefüggések alapján fejlesztettek ki több mint 250 gazdaságban.

A bemutatott információs rendszer kezdeti információt nyújt egy termelési blokk potenciális jövedelmezőségéről, amely azonban a növénytermesztésben alkalmazott lehetséges intenzifikációs intézkedések és technológiák miatt nem feltétlenül pontos.

Táblázat 8 A mezőgazdasági földterületek jövedelmezőségének kategorizálása

A földterület jövedelmezőségének kategóriái	A terménycsoport hozamrátája [%]								
	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1 – nem jövedelmező	< 0	< 0	< 0	< 0	< 0	< 0	< 0	< 0	< 0
2 – kevésbé jövedelmező	0 - 10	0 - 7	0 - 4	0 - 6	0 - 4	0 - 15	0 - 8	0 - 8	0 - 3
3 – közepesen jövedelmező	10 - 20	7 - 14	4 - 8	6 - 12	4 - 7	15 - 30	8 - 16	8 - 16	3 - 6
4 – magasan jövedelmező	20 - 25	14 - 20	8 - 12	12 - 18	7 - 10	30 - 45	16 - 24	16 - 25	6 - 9
5 – nagyon magasan jövedelmező	25 <	20 <	12 <	18 <	10 <	45 <	24 <	25 <	9 <

A - őszi búza; B - vetési rozs; C - tavaszi árpa, burgonya; D - szemes kukorica; E - vetési borsó; F - olajrepcse; G - cukorrépa; H - silókukorica, élő takarmány; I - teljes növénytermesztés.

Táblázat 9 A földterületek jövedelmezőségi kategóriái a kassai régióban (a mezőgazdasági területek %-a)

Járás	A jövedelmezőségi kategóriái				
	Nem jövedelmező	Kevésbé jövedelmező	Közepesen jövedelmező	Magasan jövedelmező	Nagyon magasan jövedelmező
Košice-környék	37,69	44,35	15,64	2,32	-
Košický járás	58,46	15,55	13,65	12,33	-
Átlag SZK	62,23	11,99	5,57	8,33	10,62
Medián SZK	75,78	9,40	1,67	0,81	0,00
Átlag Kelet-Szlovákia	82,52	10,13	4,14	3,21	0,00
Medián Kelet-Szlovákia	92,96	6,83	0,39	0,00	0,00

A KSK-ról Kassai Önkormányzat Megyei Hivatalából szóló jelentés szerint a kassai régióban 337,8 ezer lakos él. Ez a régió teljes területének 50%-át teszi ki. Ebből 204,3 ezer a szántóterület. hektár (60,5 %), szőlőültetvények 2,8 ezer hektár (60,5 %) és szántóföld (2,8 ezer hektár). hektár (0,8 %), kertek 13,5 ezer hektár (4,0 %), gyümölcsösök 2,1 ezer hektár (0,6 %) és állandó gyepterületek 115 ezer hektár (34,0 %). A nem mezőgazdasági területek területe 337,4 ezer hektár. hektár.

A régió legjelentősebb mezőgazdasági termőterülete és Szlovákia második legfontosabb mezőgazdasági termőterülete a Kelet-szlovákiai Alföld. A régió természeti adottságai megfelelő feltételeket teremtenek a mezőgazdasági termelés, a szőlőtermesztés (Sobraneci és Tokaji borvidék), a zöldség- és gyümölcsstermesztés (a régió déli területei) fejlesztéséhez. Az ágazat további fejlődésének tendenciája a mezőgazdasági termelés stabilizálása a hagyományos mezőgazdasági területeken (Trebisšov, Michalovce, Kassai járás, Kassa környéke) és a mikrorégiókban, és ennek következtében az élelmiszer-feldolgozó ipar megújítása és kiépítése. A mezőgazdasági termelésben a tartalékot az energianövények termesztése jelenti.

A mezőgazdaság számára fontos, hogy kövesse a fenológiai feltételeket, amelyek valamivel tömörebbek, mint a régió talajviszonyai. A terület döntő része a medencés makrotípusba tartozik, gyors vegetációfejlődéssel (a tavaszi árpa és zab vetésének kezdete 3.26. és 3.30. között). Ezután következik a hegyvidéki lejtők makrotípusa, mérsékelt gyors fejlődéssel (a tavaszi árpa és zab vetésének kezdete 3.31. és 4.4. között). K. Zelenszkij (2002) szerint a terület az éghajlati és fenológiai viszonyok tekintetében többféle mezőgazdasági tájtípushoz tartozik. Kőszegtől délre viszonylag enyhe tél és hosszú tenyészidőszak jellemzi.

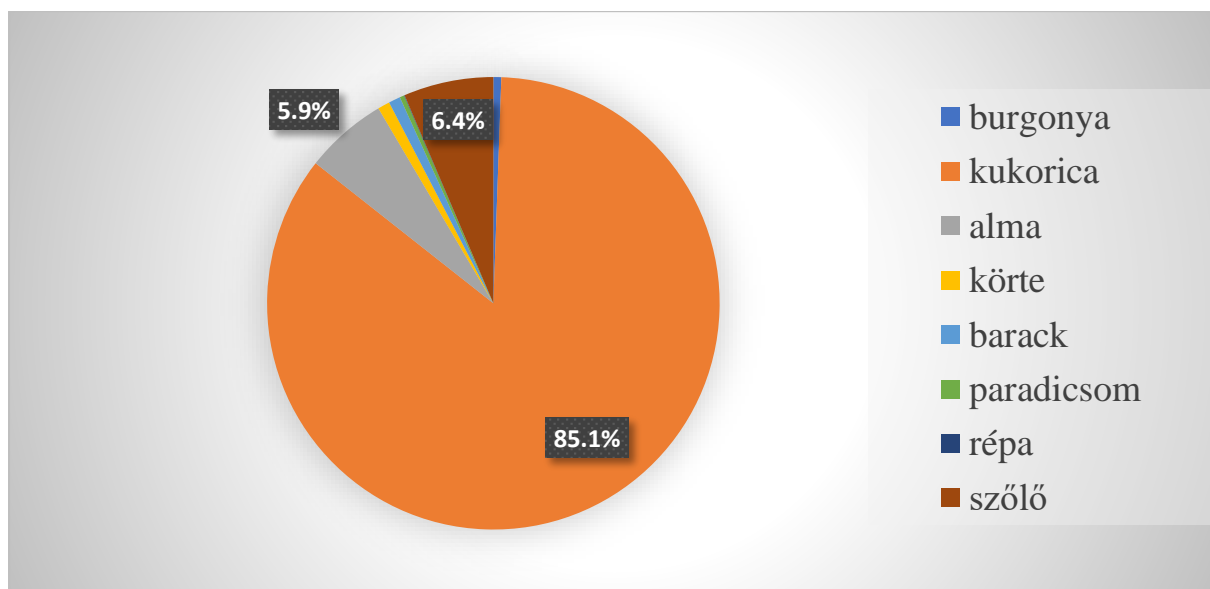
E. Mazúr (1980) szerint a régió jelentős része, különösen a medencei rész, a gazdasági tevékenység domborzati potenciálját tekintve a legmagasabb kategóriába tartozik. Különösen a gazdasági felhasználásra alkalmas, jó domborzati jellemzőkkel rendelkező síkság és hegyvidék, amely kiválóan alkalmas települések, ipari-műszaki épületek, hírközlés és mezőgazdaság építésére.

A szántóterületek legnagyobb hányada a Kassai-medencében található a folyók mentén (Hornád, Torysa, Moldva), ahol a szántóterületek aránya a teljes területből 60-90 % között változik. Az állandó gyepterületek aránya átlagosan 11%, a legmagasabb, 40% körüli részarányt a hegyvidéki és hegyvidéki területeken találjuk. Minden településen átlagosan 2%-os az állandó növénytermesztés.

A mezőgazdaságban a növénytermesztés dominál, elsősorban gabonafélék (búza, árpa), olajos magvak (repce, napraforgó) és hüvelyesek (szója, bab, kukorica) termesztése. **A zöldségtermesztés is széles körben elterjedt, különösen a kistermelők körében.** A kerületben van egy jelentős gyümölcsfaiskola, amely Dvorníky - Včeláre településen kiskereskedelmi üzlettel rendelkezik (Kassai régió fejlesztési cselekvési terv 2018-2022).

4.2 Zöldségtermesztés - a mikrorégió magyarországi része

A magyar projektpartner rendelkezésre álló, Borsod-Abaúj-Zemplén megyei növénytermesztést leíró adataiból. Az adatok szerint a megyében a kukoricatermesztés dominál, amely a teljes növénytermesztés 85,1 %-át teszi ki. A kukorica mellett szőlőt (6,4%) és almát (5,9%) is termesztnek a megyében (16. ábra).



Grafikon 16 A növénytermesztés százalékos aránya Borsod-Abaúj-Zemplénben

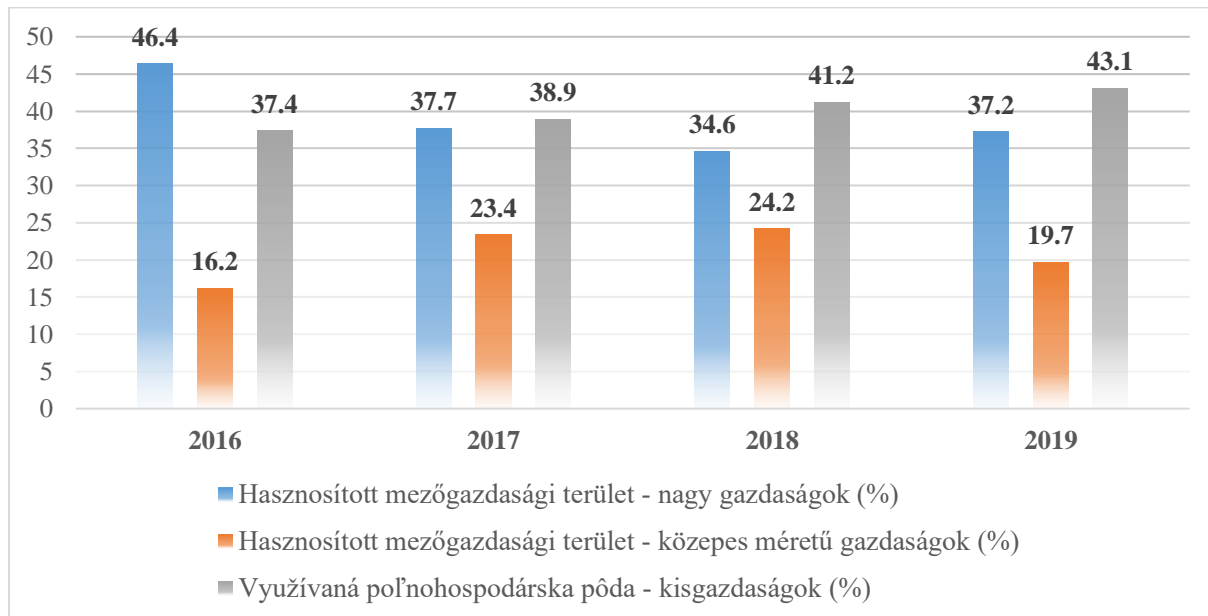
Táblázat 10 A mezőgazdasági földterületek átlagos árának alakulása a földtípustól függően

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
szántóföld	0.18 €	0.19 €	0.24 €	0.27 €	0.29 €	0.32 €	0.42 €	0.45 €	0.47 €	0.48 €	0.46 €
gyepterületek	0.11 €	0.10 €	0.10 €	0.13 €	0.13 €	0.16 €	0.16 €	0.19 €	0.12 €	0.21 €	0.22 €
szőlőültetvények	0.32 €	0.32 €	0.41 €	0.44 €	0.44 €	0.51 €	0.58 €	0.68 €	0.75 €	0.70 €	0.65 €
gyümölcsösök	0.25 €	0.22 €	0.31 €	0.30 €	0.35 €	0.42 €	0.45 €	0.52 €	0.59 €	0.06 €	0.60 €
erdők	0.14 €	0.13 €	0.17 €	0.17 €	0.16 €	0.19 €	0.19 €	0.23 €	0.25 €	0.21 €	0.22 €

A mezőgazdasági célú földterületek átlagárának alakulását figyelve a mikrorégió magyarországi oldalán (10. táblázat) megállapítható, hogy az ár nem emelkedett olyan meredeken és jelentősen, mint a szlovákiai oldalon (14. ábra). Hasonlóképpen megállapítható, hogy a mezőgazdasági földterület négyzetméterenkénti ára a Cserehát mikrorégió magyarországi részén átlagosan 2,65 euróval alacsonyabb.

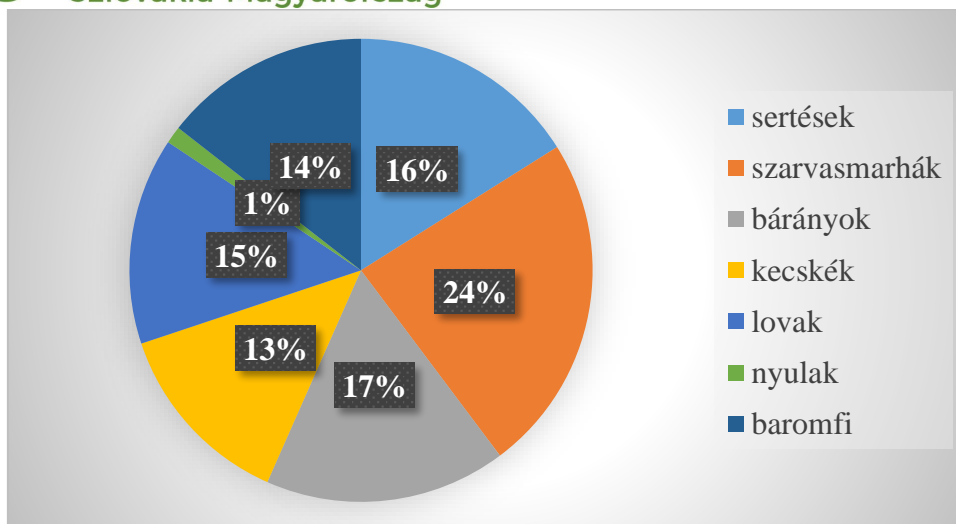
4.3 Állattenyésztés - a mikrorégió szlovákiai része

Az alábbi 17. ábra az Eurostat adatai alapján mutatja be a Kelet-Szlovákia területén található mezőgazdasági földterületeken működő gazdaságok százalékos arányát (méretét).



Grafikon 17 A mezőgazdasági üzemek százalékos aránya a hasznosított mezőgazdasági földterületen - Kelet-Szlovákia

A Szlovák Köztársaság Állattenyésztési Szolgáltatások Állami Vállalatánál nyilvántartott gazdaságok száma alapján a 18. ábra a Kassa - környéki kerületben található gazdaságok százalékos arányát mutatja az állattenyésztés (tenyésztés) függvényében. A Kassa - környéki járás gazdaságaiban a szarvasmarhák 24%-a (59 gazdaság) a legelterjedtebb szarvasmarha-típus. Ezt követően az egyéb állattenyésztési típusok megoszlása meglehetősen egyenletes, kivéve a regisztrált nyúltenyésztést - 1% (3 gazdaság). Összesen 249 gazdaságot regisztráltak a Szlovák Köztársaság tenyésztési szolgálatainak adatainak elemzése során a Kassa-környéki járásra vonatkozóan.



Grafikon 18 Az állattenyésztés százalékos aránya a Kassa - Kassa környéki régióban nyilvántartott gazdaságokban

Táblázat 11 Az állatállomány száma a Košice-környéke területén a kassai régióhoz képest (egységben)

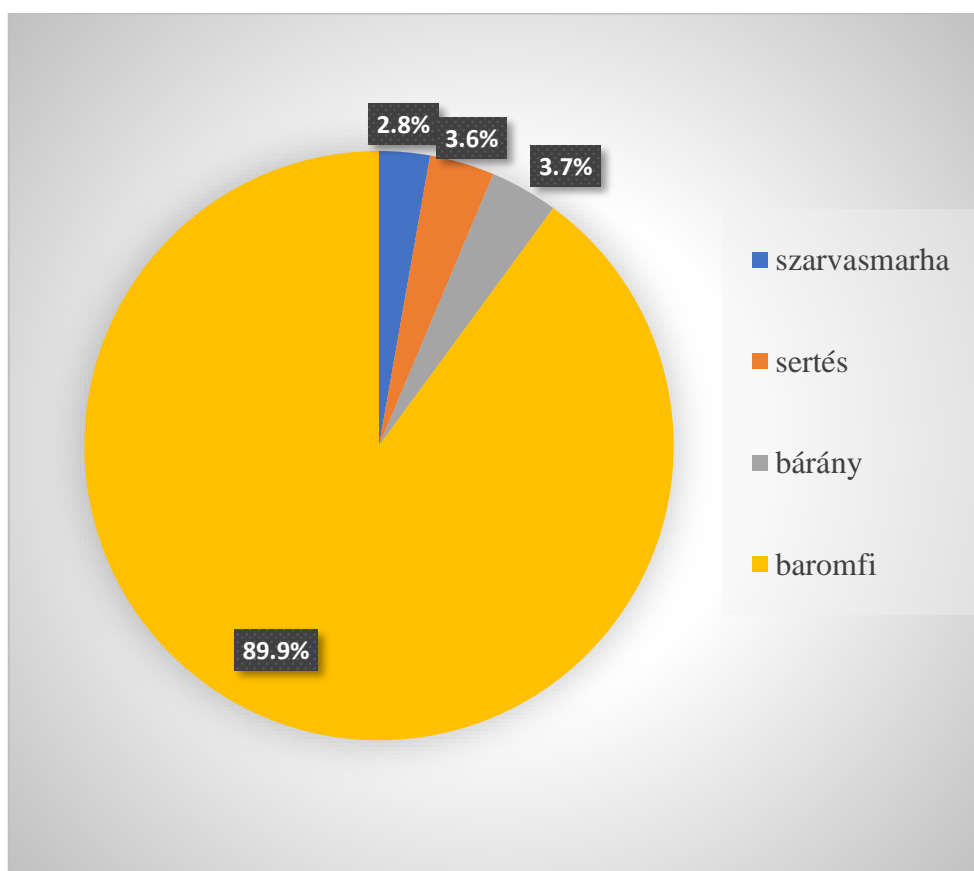
Év	terület	Szarvasmarha össz- szám	tehenek	Sertés össz- szám	kocák	Baromfi össz- szám	tyúkok	Bárán- yok össz- szám	anyajuhok
3. negyed év 2016	Kassai járás	47624	20966	34055	1405	296478 4	593390	45404	30183
	Kassa – könyéke	9825	4110	6416	241	221546 3	218847	11815	7377
	A járás képvisel- e a megyében (%)	21	20	19	17	75	37	26	24
4. negyed év 2017	Kassai járás	46164	2122 1	28618	1359	297015 8	61790 2	4072 0	27857
	Kassa – könyéke	10305	4327	5178	232	227842 1	23083 0	9849	5848
	A járás képvisel- e a megyében (%)	22	20	18	17	77	37	24	21

A Krásny Cserehát mikrorégió szlovákiai részén az állattenyésztés elsősorban a szarvasmarha-, sertés- és baromfitenyésztésre összpontosít. Az előző 11. táblázat a Kassa-környéke megyei állatállományát mutatja a Kassai járás és a Kassai megye viszonylatában. A körzetben számos

családi gazdaság található, valamint nagyobb termelők is. A legfontosabbak közé tartozik a mezzevi baromfifarm. Perín-Chym és Rankovce falvak a pontytenyésztésről ismertek.

4.4 Állattenyésztés - a mikrorégió magyarországi része

A Borsod-Abauj-Zemplénben nyilvántartott gazdaságok állattenyésztésének százalékos arányát vizsgálva (19. ábra), látható, hogy a térségben a baromfitenyésztés dominál, 89,9%-ban. A szarvasmarhák, sertések és juhok viszonylag egyenletesebb képviselete következik, 2,8 és 3,7% között. A Kassa és környéke régió állattenyésztéséhez képest (18. ábra) különbségek figyelhetők meg, különösen az állattenyésztés kevésbé egyenletes eloszlásában.



Grafikon 19 Az állattenyésztés százalékos aránya a Borsod-Abauj-Zemplénben nyilvántartott gazdaságokban

5 Rövid élelmiszer-ellátási hálózat

A "rövid élelmiszer-ellátási hálózatok" fogalma (angolul Short Food Supply Chain) különböző tipológiákhoz és működési modellekhez kapcsolódhatnak.

A kifejezés leggyakoribb használata azt jelenti, amikor a gazdálkodók termékeiket a fogyasztóknak kínálják és értékesítik, például:

- közvetlenül a gazdaságból vagy az udvarról,
- a közeli helyeken, például termelői piacokon,
- a gazdák tulajdonában lévő üzletekben,
- a régió élelmiszerfesztiváljain és vásárokon,
- a környékbeli kézbesítési rendszereken vagy kereskedelmi közvetítőkön (szövetkezetek, szaküzletek, szupermarketek stb.) keresztül.
- a mezőgazdasági termelők közvetlenül is értékesíthetik termékeiket közétkeztetési intézményeknek, például iskolai vagy kórházi étkezdéknek, közbeszerzési programok keretében, valamint éttermeknek, szállodáknak és magánvendéglátóipari vállalatoknak (HORECA).

Általánosságban elmondható, hogy a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok célja a termelő és a végső fogyasztó közötti távolság csökkentése. A rövid élelmiszer-ellátási hálózatok fontossága és szükségessége három szempontból is látható:

- gazdasági,
- környezetvédelmi,
- szociális.

A rövid élelmiszer-ellátási hálózatban a mezőgazdasági termelés és a további feldolgozás gyakran ugyanazon a helyen történik, és/vagy ugyanaz a tulajdonos irányítja. A csomagolás, osztályozás vagy feldolgozás általában a gazdaságban vagy a termelő/tenyésztő vagy magánszemély telephelyén történik, és a legtöbb időt a helyszínen töltik a betakarított termények, a saját állatállományból származó nyers tej vagy nyers hús, illetve a közeli parcellákból vagy telephelyekről származó mezőgazdasági termékek felhasználásával. Az egész koncepció középpontjában a regionálisan közeli erőforrások használata áll.

A rövid élelmiszer-ellátási hálózatokban rejltő lehetőség, hogy a fenntartható fejlődés elveit az élelmiszertermelés és -fogyasztás területén is érvényesítsék, azon az elképzelésen alapul, hogy a regionálisan előállított élelmiszerek gazdaságilag, környezetvédelmi és szociális szempontból fenntarthatóbbak lehetnek, mint a szupermarketekben kapható, hagyományos módon előállított élelmiszerek.

Sok fogyasztó keresi a rövid élelmiszer-ellátási hálózatokból származó élelmiszereket, mivel azok előnyeit a frissebb, biztonságosabb és/vagy táplálóbb élelmiszerekben látja. Ugyanilyen fontos, hogy a regionális ellátási hálózatok gondolatának lényege a fosszilis tüzelőanyag-fogyasztástól való függőségének csökkentése vagy a szénlábnyom mérséklése, valamint a helyi gazdaságok támogatása. Figyelembe kell venni azt a gondolatot is, hogy a regionális élelmiszerek és termékek gyakran frissebb és táplálóbb élelmiszert tudnak biztosítani a fogyasztók számára, mivel egy adott élelmiszer esetében kevesebb a közvetítő és rövidebb az elosztási idő, mint a hagyományos nagykereskedelmi élelmiszer-ellátási hálózatok esetében.

Mint ilyen, a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok előmozdításának fő gondolata különösen az ENSZ fenntartható fejlődési céljai közül többnek a megvalósításában rejlik:

- nulla éhezés (SDG 2),
- jó egészség és jólét (SDG 3),
- tisztességes munka és gazdasági növekedés (SDG 8),
- fenntartható városok és közösségek (SDG 11),
- felelős fogyasztás és termelés (SDG 12).

A tisztességes munka és a gazdasági növekedés előmozdításának (SDG8) célja esetében, különösen a vidéki területeken. E célnak a regionális élelmiszerek és termékek népszerűsítésével történő elérését több tanulmány is megerősítette. A kis- és közepes méretű helyi termelők nehezen tudják termékeiket a hagyományos élelmiszer-nagykereskedelmi hálózatokon keresztül értékesíteni, mivel nem rendelkeznek a nagy forgalmazók mennyiségi és árigenyeinek kielégítéséhez szükséges mérettel. A megfelelő méretű piaci csatornák megtalálása különösen nagy kihívást jelent a közepes méretű termelők számára - termelésük túl kicsi ahhoz, hogy termékeiket gazdaságosan a nagy, vertikálisan integrált élelmiszer-nagykereskedelmi hálózatokon keresztül terjesszék, de mennyiségük túl nagy ahhoz, hogy közvetlenül a fogyasztókhoz eljuttassák őket, például a termelői piacokra.

Mivel a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok kevesebb szállítást, hűtést, feldolgozást és csomagolást igényelnek, mint a hagyományos élelmiszer-ellátási hálózatok, jobb alternatívát kínálhatnak a felelős fogyasztás és termelés számára (SDG 12). A rövid élelmiszer-ellátási hálózatok potenciálisan csökkenthetik a távolsági szállítás energia- és környezeti költségeit azáltal, hogy kevesebb hűtőtárolást igényelnek, kevesebb élelmiszert pazarolnak el, és kevesebb szén-dioxid-kibocsátás keletkezik. Példák a fenti megállapításokat az összefoglaló tanulmányok is bizonyítják.

A rövid élelmiszer-ellátási hálózatoknak számos különböző kezdeményezése és tipológiája létezik, amelyek jellemzőik és működési módszereik alapján különböznek egymástól, bár ugyanaz az elv vezérli őket, a termelés és a fogyasztás közötti földrajzi, gazdasági és társadalmi kapcsolat. A következő bekezdések áttekintést nyújtanak a legismertebb rövid élelmiszer-ellátási hálózati kezdeményezésekről, kezdve a gazdálkodók által támogatott kezdeményezésekkel (mind egyénileg, mind közösen), majd a fogyasztói kezdeményezéseket elemezve, végül pedig bemutatva más rövid élelmiszer-ellátási hálózatokat és azok modelljeit, ahol a gazdálkodók és a végső fogyasztók közötti kapcsolatot különböző lépésekben közvetítik. A leggyakrabban használt modellek:

- I. Udvari árusítás / tanyai árusítás
- II. Termelői piacok és piacterek
- III. Mezőgazdasági szaküzletek
- IV. Közösségi gazdálkodás
- V. Regionális élelmiszerek a közbeszerzés részeként
- VI. Mezőgazdasági élelmiszerek és termékek a HORECA ágazat számára

5.1 Udvari árusítás / tanyai árusítás

Az udvari vagy tanyai árusítás a termelők által elfogadott hagyományos értékesítési forma, amely kizárólag a gazdaságban vagy annak közelében értékesíti a termékeket. Az út menti bódék is ilyen típusú értékesítésnek tekinthetők. A gazdaságon belüli értékesítésre jellemző, hogy a fogyasztók közvetlenül a termelés helyszínére érkeznek, és időt és erőforrásokat fordítanak erre a tevékenységre. A közvetlen értékesítés mára a kényelem, a termékminőség és a személyes elégedettség vagy élmény iránti új fogyasztói igények kielégítésére alakult ki. Ezek az értékesítési modellek lehetőséget teremtenek a hozzáadott érték előállítására. A vásárlók azért jönnek a gazdaságba, hogy szezonális termékeket, különleges termékeket vásároljanak, sőt, egyes esetekben még a mezőn is szedhetik a terményeket.

A gazdaságon belüli értékesítés szervezettségi foka és összetettsége nagymértékben változik, a strukturálatlan és szezonális értékesítéstől kezdve a gazdaságban vagy a házban kialakított bolt vagy gyűjtőhely létrehozásáig, szintén a feldolgozott termékek elérhetőségétől függően.

A mezőgazdasági üzemek értékesítésének egyik tipológiája az úgynevezett „pick-your-own“ – válasszon Ön szerint (PYO), és a zöldség- és gyümölcsstermesztők gyakran választják a közvetlen értékesítési csatornát. Amellett, hogy a saját gyümölcsök és zöldségek betakarítása és a természet által körülvevő pillanatok élvezete elégedettséggel tölti el őket, a PYO lehetővé teszi a vásárlók számára, hogy akár 40-50%-ot is megtakarítsanak a bolti és szupermarketi árakhoz képest. Az ezt a módszert használó vásárlók döntenek a termékek mennyiségéről, változatosságáról és minőségéről is, és biztosak lehetnek abban, hogy egészséges, szezonális élelmiszert visznek haza. Ezenkívül a PYO a fogyasztók oktatása szempontjából is fontos, mivel első kézből ismerhetik meg a mezőgazdasági termelés különböző szakaszait és a szezonális változást, amelyet a legtöbb ember manapság nem ismer. A friss mezőgazdasági termékek értékesítésén kívül a termelők számára egyéb közvetlen értékesítési lehetőségeket jelenthetnek a mezőgazdasági termékekhez kapcsolódó szolgáltatások, például a kóstolók és az élelmiszerellátás.

Az egyik legelterjedtebb példa, ahol a regionális termékeket és a rövid élelmiszerhálózatokat lehet népszerűsíteni, az agroturizmus, amely szűkebb értelemben a szokásos mezőgazdasági termelés mellett a vendéglátás és a vendéglátás bevezetését jelenti a gazdaságban. Tágabb értelemben az agroturizmus a szolgáltatások széles skáláját teszi lehetővé, a kempingezéstől kezdve az étel- és borútvonalakon át a mezőgazdasági üzemben szerzett munkatapasztalatig.

5.2 Termelői piacok és piacterek

A termelői piacokat általában olyan állandó helyeken működő, időszakosan ismétlődő piacoknak tekintik, ahol a mezőgazdasági termékeket közvetlenül a mezőgazdasági termelők vagy a termék előállítói kínálják. Fontos, hogy ezeket a piacokat közös szervezeti struktúra, kötelező szabályok határozzák meg, amelyek szerint a termékeket egy ilyen piacon kínálni lehet, és hogy az eladók ezen a piacon azonos arculat és közös szabályok szerint forgalmazzanak. Ez különbözteti meg a termelői piacot az egyszerű, spontán, útszéli vagy bolti árusításoktól. A termelői piacok az elmúlt években az Európai Unió országaiban elsősorban a kistermelők azon igénye és akarata miatt alakultak ki, hogy alternatív értékesítési lehetőségeket találjanak termékeiknek, valamint a regionális mezőgazdaság munkájának láthatóbbá tételének egyik formájaként. A legtöbb ilyen piacot hetente egyszer vagy kétszer, esetleg havonta egyszer

tartják, és nagyon ritka, hogy napi rendszerességgel. A termelői piacok között bizonyos fokú eltérés van a különböző szereplők, érdekek, célok, események vagy ünnepek szerint.

A termelői szervezetek által támogatott piacok például a kereskedelem, valamint az értékek, a kultúra, a tudatosság növelése és az aktív kulturális élvezetek cseréjének helyszínei. A kistermelők általában központi szerepet játszanak, mint például az egyéni vagy családi gazdaságok. Ebben az esetben a mezőgazdasági termelői piacok szervezésének egyik vezérelve és célkitűzése a kistermelői gazdálkodás előmozdítása. Ezen kívül léteznek az állami intézmények által támogatott termelői piacok, amelyek célja a helyi termelés, valamint a helyi gasztronómiai hagyományok és kultúra erősítése. Az állami szereplők bevonása esetén a termelői piacok a vidékfejlesztés vagy a regionális marketingstratégia előmozdításának eszközei.

Az egyes gazdálkodók hozzáféréséről és a piac szervezésének szabályairól a piac szervezői döntenek – nem hivatalosan vagy hivatalosan, sokszor a piac/piac jellegétől és a rendelkezésre álló helytől függően. Egyes esetekben a termelői piacokat bio, biodinamikus, hagyományos (vagy az előbbieket kombinációjaként) határozzák meg, ezért a választott témát követni kívánó termelőknek különleges követelményeket kell teljesíteniük a gazdálkodási gyakorlatban alkalmazott termelési módszerrel kapcsolatban. Néha bizonyos termék kategóriákra (pl. gyümölcs és zöldség) specializálódnak. Gyakoribb azonban a differenciált kínálat, hogy az vonzóbb legyen a fogyasztók számára, és ne legyen túl egyhangú és hasonló. Egy termelői piac megszervezése és fejlesztése számos erőforrással és költséggel jár. A piac megszervezéséhez és irányításához időre van szükség, például a gazdák és a termelők felkutatásához, kiválasztásához és megszervezéséhez, egy olyan szervezeti struktúra létrehozásához, amely képes fontos döntések meghozatalára, a minőség és néha az árak ellenőrzésére. A közterületek használatáért gyakran díjat kell fizetni a helyi önkormányzatnak bizonyos szolgáltatásokért, például a közművekért és a takarításért. Alapvető létesítményekre, például árusító bódéokra és nyilvános illemhelyekre van szükség, amelyeket a szervezőknek kell biztosítaniuk. A fogyasztók tájékoztatásához némi promócióra és kommunikációra is szükség lehet.

Az árak kezelése és ellenőrzése érzékeny kérdés a rövid élelmiszer-ellátási hálózatu termelői piacok esetében, mivel a méltányosság, az átláthatóság és a szolidaritás elvét általában megkövetelik. A legtöbb esetben a piacszervező nem formális értékelései és a termelőkkel folytatott konzultációk határozzák meg az árat vagy annak tartományát. Ezenkívül a piacra jutás szabályai, valamint a regionális termékek előállítására és értékesítésére vonatkozó előírások

gyakran a kereskedelmi szereplőket vagy nem közvetlenül az elsődleges termelőket érintik, akiket meghívhatnak a részvételre, ha a szervezők célja a piac méretének és a szállított termékek körének bővítése, de a piacra jutás általában a helyi termékekre korlátozódik, hogy elkerüljék a piac jelentőségének és különösen a piac által kialakított kép veszélyeztetésének kockázatát.

A termelői piacokat aszerint is azonosítják, hogy hol tartják őket, és milyen célvásárlókra számítanak. Ezek többnyire helyi, általános vásárlók, bár a helyszíntől és az évszaktól függően a termelői piacokat például turisták is látogatják. A termelői piacok általában a városközpont tágabb környékén zajlanak. Alternatívaként bizonyos időszakokban a helyi piac részét képezik. Az állandó piacok gyakran az őshonos élelmiszerek széles választékát kínálják a fogyasztóknak, míg a helyi fogyasztókat célzó termelői piacok inkább a helyi élelmiszerek biztosítására és mindennapi fogyasztására irányulnak. Azokban az esetekben, amikor a termelői piacok bizonyos napokon egy rendszeres piac részét képezik, ez azt jelenti, hogy a szabványokat (a közös formátum, a belső szabályok, az arculat, a szervezés) tiszteletben tartják, és ez lehetővé teszi a szinergiák kihasználását a könnyebb és kevésbé költséges promóciót és a fogyasztókkal való kommunikációt, ami ösztönzi a gazdákat a részvételre.

5.3 Mezőgazdasági szaküzletek

Az udvari vagy mezőgazdasági árusítás a fent említett kijelölt területen kívül is kialakítható, ami a fogyasztókhöz közeli egyes szolgáltatásokat is magában foglal. Ez a helyzet a mezőgazdasági üzemen kívüli üzletek megnyitásával vagy a közvetlenül a fogyasztónak vagy más vásárlónak történő házhozszállítással. A mezőgazdasági üzletek olyan kiskereskedelmi üzletek, amelyeket közvetlenül egy vagy több társult gazdaság irányít, és amelyek közvetlenül a gazdaságból származó termékeket értékesítenek. Az ilyen áruházak elsődleges szerepe az, hogy egy helyen összegyűjtsék több olyan termelő termékeit, akik számára gazdaságilag nem lenne életképes külön üzletet működtetni.

A mezőgazdasági termelők és állattenyésztők részt vehetnek "csomagolási" műveletekben is, ami egy másik alternatív értékesítési csatorna, amely a termelők és a fogyasztók közötti közvetlen kapcsolatot jelenti. Az árubeszerzés azt jelenti, hogy a vásárlók (vagy vásárlócsoportok) rendszeresen (hetente, kéthetente, havonta) bizonyos mennyiségű friss zöldséget és gyümölcsöt rendelnek, és a kínálat az évszaknak és az egyes gazdaságok elérhetőségének megfelelően változik. A külföldön végzett tanulmányok szerint a legjobb eredményeket azok a csomagolási rendszerek érték el, amelyek lehetővé tették a vásárlók számára, hogy a zöldség- vagy gyümölcsdoboz mellett más termékeket, például lekvárt, húst

vagy tejtermékeket is rendeljenek. Az ilyen csomagok által szállított élelmiszerek általában szezonálisak, regionálisan termesztett, bio- vagy fenntartható módon előállítottak. A termelés etikailag releváns jelentést is kaphat, például a hátrányos helyzetű munkavállalók bevonása vagy a program végrehajtása társadalmilag hátrányos helyzetű csoportokban.

5.4 Fogyasztói kezdeményezések

A szolidaritáson alapuló vásárlói csoportok olyan fogyasztói csoportok, amelyek kollektívan vásárolnak, és a termelőkkel közös etikai elvek alapján közvetlen kapcsolatot alakítanak ki. A kezdeményezők személyes tapasztalata alapvető fontosságú a kezdeményezés fejlődéséhez: az első csoportok közül sokan spontán módon, egyéni támogatókból alakultak. Általában fogyasztók, de kistermelők is, akiket erős ideológiai motivációk vezérelnek, és gyakran különböző társadalmi mozgalmak szervezeteinek tagjai.

Az ilyen vásárlócsoportokhoz való csatlakozás fő motivációi közé tartozik a felelős fogyasztás iránti igény és hajlandóság, az agrár-élelmiszeripari rendszerrel kapcsolatos etikai, társadalmi és környezetvédelmi kérdések tudatosítása, a kistermelők és a kisüzemi mezőgazdaság támogatása, valamint az egészséges, gyakran bio termékek megfizethető áron történő vásárlása és fogyasztása. A termelőket általában a tagok választják ki közös elvek alapján, amelyek a következőket foglalják magukban:

- a gazdaság mérete, általában kis vagy nagyon kis termelők, a legtöbb esetben hivatásos gazdálkodók, néha hobbitermelők, akik megpróbálják feljárnani többlettermelésüket;
- a gazdaság távolsága, amelynek lehetőleg ugyanazon régió vagy körzet közelében vagy azon belül kell lennie;
- közvetlen kapcsolat és a termék eredetének és környezetbarát jellegének ismerete, hogy a jövőbeni kapcsolat a hírnévre és a bizalomra épüljön;
- a gazdálkodók hozzáállása az átláthatósághoz és a tudásmegosztáshoz, valamint a termelési folyamatra és a termékjellemzőkre vonatkozó egyértelmű tájékoztatáshoz;
- környezetvédelmi jellemzők, amelyeknek magukban kell foglalniuk az alacsony környezeti hatású termelési módszereket - biogazdálkodás vagy biodinamikus gazdálkodás - akár hivatalos tanúsítással, akár anélkül, ha a kapcsolat a bizalmon alapul;
- szociális és etikai elvek, például a gazdaságban uralkodó munkakörülmények;
- a termékek ára és elérhetősége: még ha a kényelem nem is tartozik a szociális vásárlócsoportok fő célkitűzései közé, a termelők és a vásárlók számára egyaránt kívánatos az ésszerű ár.

A szociális vásárlócsoportokban részt vevő termelők száma a csoport méretétől függően változó. Általában minden termelő egy terméket vagy hasonló típusú termékeket kezel, bár lehetséges, hogy nagyobb számú szociális beszerző csoportnak több termelőre van szüksége, akik ugyanolyan típusú terméket szállítanak. Ezek általában a szezonálisan kapható zöldségek és gyümölcsök, de kenyér, liszt, sajt, lekvárok és szósok, olaj, bor, méz, húskészítmények is. A legtöbb esetben a szociális vásárlócsoportok önállóan, rugalmasan és nem formálisan irányítják a tevékenységüket. Gyakran támaszkodnak már létező szervezetekre - helyi jótékonyági szervezetekre, szövetkezetekre, más típusú civil társadalmi szervezetekre, például polgári társulásokra -, amelyek a szociális, a tisztességes kereskedelem és a környezetvédelem területén tevékenykednek.

A szociális vásárlócsoportok esetében sajátos helyzet az, amikor a fogyasztók közvetlenül hozzák létre és irányítják a boltot, amely általában szövetkezeti formában szerveződik, és ugyanazokat az elveket követi a termelők kiválasztása és az élelmiszerellátás során betartandó minőségi kritériumok tekintetében. Egy ilyen bolt célja, hogy segítse a kistermelőket vagy kertészeket abban, hogy el tudják adni a felesleges terményeiket. A társadalom számára gazdasági előnyök (alacsonyabb élelmiszerárak) elérésének célkitűzésén túl, amelyet főként önkéntesek vagy különböző fogyasztói szervezetek munkája biztosít, ezeket a kezdeményezéseket általában környezetvédelmi, etikai és szociális kritériumok is inspirálják.

A fogyasztói kezdeményezéseken belül egy kapcsolódó modell az ún. **közösség által támogatott mezőgazdaság**. A közösség által támogatott mezőgazdaság az emberek és egy vagy több termelő vagy gazdálkodó közötti emberi kapcsolaton alapuló közvetlen partnerség. Az eladásból eredő kockázatokat, felelőségeket és jutalmakat egy hosszú távú és kötelező érvényű megállapodás keretében osztják meg. A rövid élelmiszer-ellátási hálózatok modellje országonként változik, és az idők során dinamikusan fejlődött a földrajzi elhelyezkedésnek megfelelően. A modell 1965-ben Japánból indult, amikor a nők egy csoportja, akiket aggasztott az élelmiszerimport növekedése és a helyi mezőgazdaság ebből következő csökkenése, közvetlenül a helyi gazdaságok egy csoportjától vásárolt friss tejet. A közösség által támogatott mezőgazdaságban a tagok (az irányításban és szervezésben részt vevő érdekeltek) igyekeznek előre látni a növénytermesztés költségeit és a gazdálkodónak járó jutalmakat (vagy jutalomformákat). Cserébe általában a termény egy részét ajándékba kapják. A gazdák kockázatmegosztása azt is jelenti, hogy a tagok osztoznak az időjárási körülmények vagy kártevők miatt rossz minőségű termés kockázatán. A gazdák számára a közvetlen értékesítés a

tagfogyasztóknak lehetővé teszi, hogy ésszerű nyereséget érjenek el, és pénzt takarítsanak meg, amelyet egyébként marketingtevékenységekre stb. kellene költeniük.

5.5 Mezőgazdasági élelmiszerek a közbeszerzési eljárások részeként

Ami az élelmiszereket és azok közbeszerzés útján történő beszerzését illeti, ebben az esetben elsősorban az iskolák, kórházak és általában a kollektív intézmények, például szociális otthonok, gyermekotthonok, hospice-ok vagy börtönök vásárolnak mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeket. Az élelmiszerek közbeszerzése, különösen azokban az országokban, ahol az állam fontos szolgáltatásokat nyújt, lehetőséget kínál a magas színvonalú szolgáltatásnyújtás biztosítására, valamint a közérdek védelmére az élelmiszerek minősége, a környezetre és a helyi gazdaságokra gyakorolt pozitív külső hatások tekintetében. Az élelmiszer-közbeszerzés jelentős mozgástere felhasználható a kisbirtokosok megélhetésének, élelmezésbiztonságának és táplálkozásának javítására irányuló célkitűzések elérésére. A közbeszerzés önmagában nem a rövid élelmiszer-ellátási hálózat egyik formája vagy modellje. Ugyanakkor érdekes lehetőségeket kínál a helyi mezőgazdasági termékek fejlesztésére és népszerűsítésére. A hatóságok különböző megközelítéseket alkalmazhatnak a helyi vagy regionális forrásból származó termékek élelmiszer-beszerzésben való bevezetésére, a nemzeti jogszabályokhoz kapcsolódó strukturális sajátosságoktól, az olyan konkrét kezdeményezések végrehajtásának érettségétől függően, mint a zöld és fenntartható közbeszerzés, valamint a közétkeztetés általános irányításától és szervezésétől függően. Az élelmiszer-beszerzés megszervezésének módja a közbeszerzésben igen eltérő, és nagyban befolyásolja a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok kialakításának tényleges lehetőségeit. A valóságban az élelmiszerbeszerzést végezheti egy központi egység, vagy az egyes iskolák, vagy akár az egyes konyhák vagy étkezdék is keretmegállapodás keretében.

A felvásárlási tételek mérete (amelyeknek homogénnek és rendszeresnek kell lenniük) és az integrált feldolgozási és csomagolási szolgáltatások szintje (pl. egész friss gyümölcsök vagy már elkészített és csomagolt gyümölcssaláták vásárlása), valamint a helyi élelmiszerek bizonyos minőségi jellemzőinek (pl. bio) garantálására szolgáló hivatalos tanúsítás szükségessége erősen befolyásolja az egyes mezőgazdasági termelők azon képességét, hogy közvetlenül kielégítsék a közigazgatásból érkező keresletet. Ezen túlmenően a vásárlók által igényelt élelmiszerek sokfélesége erősen befolyásolja a közvetlenül a mezőgazdasági termelők által biztosított helyi élelmiszerek forgalmazásának képességét. Az ajánlatkérő szerv számára általában egyszerűbb és olcsóbb az élelmiszereket nagy beszállítóktól beszerezni.

Az élelmiszer-beszerzés a piaci részvételhez kapcsolódó kockázatok és bizonytalanságok csökkentése révén hozzáférhető piaci csatornát biztosíthat a kistermelők számára. A helyi gazdálkodók, különösen a kisebbek, azonban számos nehézséggel szembesülhetnek a közbeszerzés formai és tartalmi követelményeinek teljesítése során. Az ilyen problémák leküzdéséhez koordinációra, például termelői szövetségek vagy szövetkezetek létrehozására van szükség. Általánosságban elmondható, hogy a fenntartható helyi élelmiszerek bevezetése a közétkeztetésben meglehetősen összetett folyamat. Ezért az ilyen jellegű kezdeményezéseknek politikai kötelezettségvállaláshoz kell vezetniük. A szükséges változások mind kulturális (pl. az étkezési szokások, mivel az egészségesebb élelmiszerek íze más lehet), mind strukturális (pl. a kisléptékű, folyamatos feldolgozó létesítmények létrehozása) jellegűek, ezért időbe telhet a megvalósításuk. A minőségi követelmények fokozatos bevezetése a beszerzésben tűnik a legsikeresebb megközelítésnek, mivel időt ad a beszállítóknak és általában az ellátási hálózatoknak az alkalmazkodásra.

5.6 Mezőgazdasági élelmiszerek a HORECA-ágazat számára

A rövid élelmiszer-ellátási hálózatok a vásárlók, például a helyi kiskereskedők, éttermek, szállodák, piacok, utcai árusok számára is érdekesek, akik közvetlenül a helyi termelőktől vásárolhatnak élelmiszert, és azt a vásárlóknak értékesíthetik. Külföldi tanulmányokból és felmérésekből egyértelműen kiderül, hogy a HORECA-ágazat gyakran a helyi beszerzést részesíti előnyben a friss termékek esetében, valamint logisztikai okokból (alacsonyabb szállítási költségek, napi szállítások, kevesebb raktározási igény), és ahol a termelőkkel való közvetlen kapcsolat lehetővé teszi a felhasznált nyersanyagok és a termelési folyamat minőségének jobb ellenőrzését. Gyakori hiba, hogy az élelmiszerek regionális eredetére vonatkozó információk nem mindig jutnak el a végső fogyasztókhöz. Mindenesetre, mivel a fogyasztók egyre nagyobb hangsúlyt fektetnek az élelmiszerek eredetére és hitelességére, az élelmiszerek "helyi jellegéről" szóló kommunikáció egyre gyakoribbá és szélesebb körben alkalmazottá válik, mivel ez vonzó, megkülönböztető és ezáltal kereskedelmi sikert eredményező tényező lehet. A helyi kiskereskedők számára előnyös lehet, ha a regionális élelmiszerek (különösen az őshonos élelmiszerek) szerepelnek a kínálatukban. Azonban elsősorban az éttermek azok, amelyek a regionális alapanyagokat népszerűsíthetik a vásárlók vonzása érdekében, és így a helyi termékek ismertségét is növelhetik a helyiek és a turisták körében egyaránt.

5.7 A rövid élelmiszer-ellátási hálózatokra vonatkozó kezdeményezés dimenziói

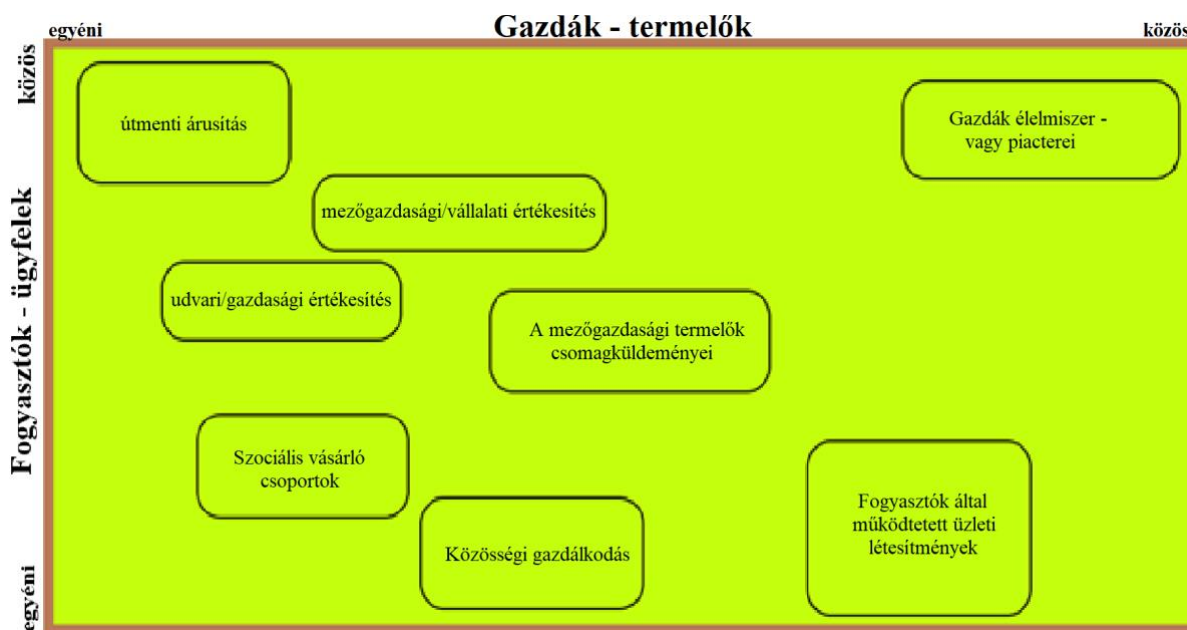
A legelterjedtebb rövid élelmiszer-ellátási hálózat kezdeményezések elemzése azt mutatta, hogy ezek között bizonyos fokú eltérések vannak, bár mindegyikük célja a termelők és a fogyasztók közötti közvetlen kapcsolat helyreállítása, és kisebb-nagyobb mértékben alternatívát kínál az iparosított és globalizált élelmiszer-ellátási hálózatokkal szemben.

A rövid élelmiszer-ellátási hálózatok felosztásának alapvető kritériuma a közbenső lépések számával és a földrajzi távolsággal írható le. A közbenső lépések száma alapján különbséget lehet tenni a közvetlenül a fogyasztókat célzó rövid élelmiszer-ellátási hálózatok és a közbenső rövid élelmiszer-ellátási hálózatok között. A közvetlenül a fogyasztókat célzó rövid élelmiszer-ellátási hálózatok azok, amelyekben az élelmiszertermelők - általában a mezőgazdasági termelők - közvetlenül találkoznak a fogyasztókkal, például a mezőgazdasági üzemek árusításai, a termelői piacok, a termelői boltok vagy akár az út menti standok révén.

A közvetítő rövid élelmiszer-ellátási hálózatok jellemzően csak egy közvetítővel működnek, amely közvetlenül a fogyasztókat látja el, és magában foglalhatnak kis kiskereskedőket, közbeszerzéseket, éttermeket, szállodákat, speciális ínyencboltokat, amelyek gyakran helyi élelmiszerekkel kereskednek, hogy versenyelőnyre tegyenek szert az áruházláncokkal szemben. A termelés és a fogyasztás közötti földrajzi távolságot illetően a leggyakrabban használt kritérium a termelés és a vásárlás helye közötti kilométerek száma, bár a kezdeményezés meghatározásához megengedett maximális szám a termékkategóriától, a regionális terméktől, a régió elérhetőségétől, ha az nagy, a társadalmi-kulturális környezettől és a politikai céloktól függően változhat. A rövid élelmiszer-ellátási hálózatokra vonatkozó kezdeményezéseket egyéni vagy kollektív alapon lehet kezelni, amint azt az alábbi 4. ábra mutatja.

A fent felsorolt egyéni kezdeményezések, amelyek a szereplők (gazdálkodók, fogyasztók) kezdeményezésére irányulnak, általában nem igényelnek előzetes szerveződést vagy megállapodást más termelőkkel vagy fogyasztókkal. Az egyes szereplők teljesen szabadon hozhatják meg saját döntéseiket. A gazdálkodó eldöntheti, hogy termékeit a gazdaságban értékesíti-e, vagy közvetlenül a végső fogyasztó otthonába szállítja termékeit, anélkül, hogy döntését más szereplőknek kellene alávetnie, ahogy a fogyasztók is dönthetnek úgy, hogy a termelői piacon vásárolnak, anélkül, hogy bárkitől engedélyt kérnének. A kollektív kezdeményezésekhez szükség van a termelők vagy a fogyasztók, vagy mindkettő között bizonyos fokú (formális vagy nem formális) szerveződésre, ezért ajánlott a szereplők közötti

interakció bizonyos formája, mielőtt a cserékre sor kerülne. A kollektív kezdeményezésekben a termelők és/vagy fogyasztók közösségének közösen kell meghoznia bizonyos döntéseket a "játékszabályokkal", valamint azok irányításával és ellenőrzésével kapcsolatban. A szabályok a rövid élelmiszer-ellátási hálózatokra vonatkozó kezdeményezés sajátos jellemzőitől függően számos döntéshozatali területre kiterjedhetnek.



Ábra 5 A rövid ellátási hálózati kezdeményezések és modellek dimenziói

A rövid élelmiszer-ellátási hálózati kezdeményezések megkülönböztetésének másik fontos kritériuma a szereplők - a kezdeményezést szervező és vezető résztvevők - kategóriáját érinti. Míg a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok hagyományos formáit főként a gazdák szervezték egyéni vagy kollektív alapon (mezőgazdasági eladások, útmenti árusítás, termelői piacok és termelői boltok stb.), addig számos "új generációs" rövid élelmiszer-ellátási hálózat kezdeményezést inkább olyan fogyasztói csoportok kezdeményeztek és szerveztek, amelyek frissebb és biztonságosabb termékeket követelnek, és hajlandóak megkérdőjelezni az élelmiszertermelés domináns ipari modelljét (szolidaritási csoportok, közösség által támogatott mezőgazdaság, csomagmodellek stb.) Ebben a keretben az élelmiszer-ellátási láncok közvetítőinek (kiskereskedők, éttermek, szállodák, vendéglátás) fontos és egyre növekvő szerepet kell játszaniuk a hálózatok rövidítésének előmozdításában, hogy megfeleljenek az új fogyasztói elvárásoknak és attitűdöknek. A közsféra mind nemzeti, mind helyi kormányzati szinten fontos szerepet játszott. Számos európai országban az állami intézmények támogatták

(egyedi szabályozási keretekkel és/vagy pénzügyi támogatással) e kezdeményezések megszületését, gyakran a mezőgazdasági termelők szövetségeivel és általában az érdekelt felek más képviselőivel együtt, mint például a közintézmények számára egy önkormányzat vagy város által létrehozott közbeszerzések esetében.

5.8 A rövid élelmiszer-ellátási hálózatok hatékonysága

A termelők, a fogyasztók és a társadalom egésze által a rövid élelmiszer-ellátási hálózatoktól elvárt előnyök elérése nem automatikus, és - amint azt az előző részekben tárgyaltuk - számos tényező akadályozhatja. Az ellátási hálózat általános teljesítményének értékelése igen összetett kérdés, tekintettel az érintett szereplők sokaságára és sokféleségére. Az ellátási hálózatok lépéseinek csökkentése, a termékek által megtett földrajzi távolság csökkentése, a termelők és a fogyasztók közötti interakció átszervezése, közvetlen kapcsolatba hozása mind a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok jellemzői. A rövid élelmiszer-ellátási hálózatok modelljének is célja a hatékony ellátási hálózatirányítás, de a hosszú, iparosított nagykereskedelmi hálózatokhoz képest más logika és konfiguráció szerint történik. Az ellátási hálózat lerövidítése - függetlenül attól, hogy milyen módon valósul meg - a hálózat különböző szintjein az érdekeltek által ellátott funkciók sokaságának újfajta megszervezését és irányítását jelenti. Ezek közül a következő három funkciókategória különösen fontos:

- a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok által kiszolgálható és ellenőrizhető kapacitással kifejezett koordinációs és irányítási funkció;
- a logisztikai funkció, amelyet a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok azon képességében fejeznek ki, hogy fizikailag hatékonyan összekapcsolják a termelőket és a fogyasztókat, ezáltal csökkentve az elosztási költségeket anélkül, hogy ezzel párhuzamosan a mezőgazdasági termelés költségei növekednének;
- a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok információs funkciója a fogyasztók által egyre inkább figyelembe vett összetett minőségi jellemzők közvetítése.

Koordinációs és irányítási funkciók, valamint az árszabályozás és a kockázatmegosztás kérdései

Amint azt az előző részben kiemeltük, a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok között nagy a változatosság abban, ahogyan a különböző szereplők összehangolják a tevékenységeiket. A rövid élelmiszer-ellátási hálózatok koordinációja és irányítása sok esetben egészen más jellegű, mint a hagyományos hálózatoké, figyelembe véve mind a horizontális (a termelők és/vagy a vevők/fogyasztók közötti), mind a vertikális (a termelők és a vásárlók közötti) kapcsolatokat. A koordináció a hosszú és iparosodott agrár-élelmiszeripari ellátási hálózatokban a termelők és a fogyasztók közötti személytelen kapcsolatokon alapul, amelyeket a közvetítők beavatkozása vezérel, főként a piaci mechanizmusokon keresztül.

Sok esetben a termelők együttműködnek, hogy rövid élelmiszer-ellátási hálózatokra vonatkozó kezdeményezéseket hozzanak létre. Ez elég gyakran előfordul, például a termelői piacokon és a mezőgazdasági boltokban. A vertikális koordináció tekintetében a termelőket és a fogyasztókat összekötő kapcsolatok a rövid élelmiszer-ellátási hálózatokban erősebbek.

A rövid élelmiszer-ellátási hálózatokon keresztül történő beszerzéskor a fogyasztók jellemzően nagyobb figyelmet fordítanak arra, hogy mit vásárolnak, hogyan és ki állítja elő, és ezért több információt igényelnek, hogy a gazdálkodóval együtt tudják kezelni és/vagy meghatározni a termelési szabályokat és az élelmiszer minőségét. A fogyasztók gyakran hajlandóak együttműködni a termelőkkel, és az alapvető termékinformációkon túlmenően megosztani ötleteiket is. A termelők arra is összpontosítanak, hogy további információkat gyűjtsenek a fogyasztói magatartásról és szokásokról a rövid élelmiszer-ellátási hálózatokban, véleményeket és javaslatokat szereznek közvetlenül a végfelhasználóktól, és a fogyasztókat bevonhatják a termelési döntésekbe (mit, mikor stb).

Tekintettel a rövid élelmiszer-ellátási hálózatokra vonatkozó kezdeményezések általános célkitűzéseire, az egyik legfontosabb kérdés az ármenedzsmet és a kockázatmegosztás megvalósításának lehetősége annak érdekében, hogy az értékláncban létrehozott hozzáadott értéket igazságosan és átláthatóan osszák el vertikálisan a különböző érintett szereplők között. Az agrár-élelmiszeripari rendszerben a gazdálkodók, a fogyasztók és a közintézmények egyre nagyobb figyelmet fordítanak az árképzés igazságosságára és átláthatóságára, a kistermelők piacra jutására, a verseny hiányosságaira és a monopóliumból eredő visszaélésekre, amelyek az ellátási hálózatok értékelosztási mechanizmusaiban tükröződnek. A rövid élelmiszer-ellátási hálózatok várhatóan a hálózat mindkét végén gazdasági előnyökhöz vezetnek: ha egyrészt a fogyasztók alacsonyabb beszerzési árakból profitálhatnak, másrészt a termelők magasabb profitra tehetnek szert.

A rövid élelmiszer-ellátási hálózatokra vonatkozó kezdeményezések támogatói gyakran szorgalmazzák, hogy a "magas" (a termelők számára) vagy "alacsony" (a fogyasztók számára) árak logikájáról térjünk át a "megfelelő" ár logikájára, amely képes egyensúlyt teremteni a termelők és a fogyasztók igényei között. Ezt a célt a termelők és a fogyasztók valahogyan megtárgyalják és elfogadják a rövid élelmiszer-ellátási hálózat számos rövid ártípológiájában, és nemcsak az abszolút árszintre, hanem a minőség/ár arányra is figyelmet fordítanak, valamint figyelembe veszik a termelési folyamatok teljesítményéből eredő külső hatások értékét (pozitív és negatív külső hatások).

Az értékelosztás kezelésének egyéb sajátos módszerei a hálózat mentén - a kockázatmegosztás figyelembevétele mellett - a szolidáris vásárlócsoportok módszere és a közösség által támogatott mezőgazdaság. Ezeken a rövid élelmiszer-ellátási hálózatokon belül hosszú távú együttműködés alakul ki a termelők és a fogyasztók között, ami lehetővé teszi a kölcsönös bizalom kialakulását, ami lehetővé teszi az opportunizmus és az ingyenevélés jelenségének a hagyományos értékláncoktól teljesen eltérő alapon történő kezelését.

Logisztikai funkciók és élelmiszer-központtal kapcsolatos kérdések

A logisztika hatékonysága abban rejlik, hogy az elosztási költségeket úgy lehet csökkenteni, hogy a mezőgazdasági termelők és a fogyasztók által viselt költségek ne emelkedjenek, és így az ellátási hálózat mindkét végén működő szereplők számára nagyobb előnyökkel járjon. A logisztika számos tevékenységet foglal magában, a rendelésfeldolgozástól a raktározásig, a tárolástól a szállításig és a csomagolásig. E funkciók száma és összetettsége a termelők és a fogyasztók közötti távolság növekedésével, a fogyasztói vásárlási szokások és a fogyasztási igények változásával együtt nőtt. A hosszú élelmiszerhálózatokban ezeket az ellátási hálózat mentén működő számos szakosodott cég végzi, míg a rövid élelmiszerhálózatokban a közvetítők megszűnnek vagy jelentősen csökkennek. A közvetítő szereplők bizonyos típusainak megszüntetése azonban nem vezet automatikusan a vonatkozó funkciók elvégzésének szükségességének megszűnéséhez, és néhányat közülük valóban el kell végezni.

Inkább a funkciók kiválasztásáról és újraelosztásáról van szó az agrár-élelmiszeripari rendszer különböző szereplői között. A rövid élelmiszer-ellátási hálózatok kizárnak bizonyos típusú szereplőket (pl. nemzetközi kereskedők, élelmiszer-feldolgozó cégek, nagykereskedők) mások javára, akiknek a terheket kell viselniük, vagy akik szándékosan megszakítják egy bizonyos funkció által nyújtott szolgáltatásokat (pl. a hűtőházak és/vagy a világ különböző részein történő beszerzés által biztosított szezonális elérhetőség).

Az első megközelítés a méretgazdaságosság keresésén alapul, amely arra összpontosít, hogy egy adott termelési tényező több különböző, de egymást kiegészítő gazdasági tevékenységben történő felhasználásával milyen méretgazdaságosság érhető el. Például egy gazdálkodó a saját és családtagjai munkáját nemcsak a föld megművelésére, hanem a termékek feldolgozására, kiválasztására vagy értékesítésére is felhasználhatja a termelési tényező jobb kihasználása érdekében. Ez a módszer a feladatok nagyobb diverzifikációját igényli, de a rövid élelmiszer-ellátási hálózatokban gyakori. A hatékonyság nagymértékben függ a gazdaság típusától, a strukturális jellemzőktől és a gazdálkodó által kitűzött konkrét céloktól, valamint az új funkciók kezeléséhez szükséges költség/erőforrás aránytól. Általánosságban elmondható, hogy nincs olyan általános megoldás, amely minden gazdálkodó számára megfelelő lenne. Minél inkább a rövid élelmiszer-ellátási hálózat válik azonban a gazdálkodó stratégiai irányultságának részévé, annál inkább viselnie kell az új szervezeti modellre való áttérés költségeit, ami megkövetelheti a tárgyi és nem materiális javakba történő beruházásokat, például a szükséges tudás megszerzésének, a mezőgazdasági létesítmények építésének vagy átalakításának, a feldolgozási és értékesítési műveletek átszervezésének költségeit. A gazdálkodók számára a rövid élelmiszer-ellátási hálózat elfogadása általában a következőket jelenti:

- a gyártási folyamatok és a gyártott termékek számának növelése a fogyasztói elvárásoknak való megfelelés érdekében;
- a korábban felhagyott fázisok és tevékenységek újbóli integrálása: szállítás, tartósítás, fizikai jelenlét a piacokon értékesítés céljából;
- az élelmiszer-feldolgozás aktiválása a termék tartósabbá tétele vagy a hozzáadott érték növelése érdekében;
- diverzifikáció a nem hagyományos tevékenységek irányába, amelyek mindazonáltal hasznosak az értékesítésösztönzés szempontjából (pl. oktatási tevékenységek, részvétel kulturális és társadalmi tevékenységekben).

A konkrét kezdeményezéstől, annak szervezési módjától és az érintett szereplők egyéni jellemzőitől függően a költségmegtakarítás nem mindig ellensúlyozza a költségek növekedését. Az ilyen problémák elkerülése érdekében ajánlott egy szervezeti szintű koncepció kidolgozása, amely felhagy az individualista megközelítéssel, és kollektív kezdeményezéseket dolgoz ki, amelyek bizonyos elosztási és logisztikai fázisok és feladatok megosztásán alapulnak, bizonyos tevékenységek racionálisabb megszervezése érdekében. Egy olyan szervezeti felépítés van

kialakulóban, amelynek célja, hogy rövid élelmiszer-ellátási hálózatokon keresztül megkönnyítse a termelés és a fogyasztás közötti kölcsönhatást.

Regionális élelmiszeripari központ

A regionális élelmiszer-központ, amely úgy írható le, mint "olyan vállalkozás vagy szervezet, amely aktívan irányítja az elsősorban helyi és regionális termelőktől származó, azonosított élelmiszertermékek összegyűjtését, elosztását és forgalmazását, hogy javítsa a nagy- és kiskereskedelmi, valamint intézményi kereslet kielégítésének képességét". Az élelmiszer-központok különböző módon működnek a helyi piacokon azok között, akik az élelmiszert előállítják és azok között, akik megvásárolják, hogy megkönnyítsék a helyi termelők és a fogyasztók (és különösen a hivatásos vásárlók) közötti kapcsolatokat, és csökkentsék a logisztikai költségeket.

A mezőgazdasági kínálat széttöredezettsége a rövid élelmiszer-ellátási láncra vonatkozó kezdeményezések egyik fő problémája. E probléma megoldása érdekében az élelmiszer-csomópontok jellemzően arra összpontosítanak, hogy számos kistermelő kínálatát összegyűjtsék, hogy megkönnyítsék a vásárlók, például a HORECA szektor, vagy az állami és magán étkezdék (iskolák, kórházak, vállalati étkezdék), helyi éttermek, kis helyi feldolgozó vállalatok stb. beszerzését.

Ezen túlmenően az élelmiszer-központok fontos információforrást jelentenek a helyi piacon kínált és keresett élelmiszerek mennyiségéről és minőségéről, ami megkönnyíti a gazdálkodók számára a kínálat előrejelzését, az eladókkal és a vevőkkel való találkozást, valamint a veszteségek csökkentését az ellátási hálózat mentén. Ezt a két funkciót (az ellátás koncentrációja és az információszolgáltatás) fizikai és virtuális élelmiszer-közlekedési központok egyaránt elláthatják. Az előbbi a mezőgazdasági termékeket olyan létesítményeknek köszönhetően szállítja, ahová a vásárlók elmennek vásárolni, míg az utóbbi olyan online platformokat használ, amelyek lehetőséget biztosítanak a gazdálkodók és a vásárlók számára, hogy rövid és esetleg középtávon beírják a rendelkezésre álló termékeiket a szükségleteiket. A gyakorlatban számos olyan élelmiszer-központtal találkozhatunk, amelyek ötvözik ezt a két tipológiát. Az élelmiszer-központok, különösen a fizikai központok, számos egyéb szolgáltatást is nyújthatnak, például hűtőházakat, csomagolási és elsődleges feldolgozó létesítményeket, valamint minőségellenőrzési és minőségbiztosítási szolgáltatásokat. Mivel számos célt szolgálhatnak, és alkalmazkodhatnak a helyi erőforrásokhoz és igényekhez, például inkubációs

egységeket biztosíthatnak az új vállalkozók - startupok - számára, vagy helyet biztosíthatnak a közösségi oktatás és tevékenység számára.

A Regionális Élelmiszer Központ:

- több termelőtől származó, elsősorban regionálisan előállított élelmiszerek összegyűjtését, elosztását és több piacra történő értékesítését végzi vagy koordinálja;
- a termelőket értékes kereskedelmi partnereknek tekinti, és elkötelezett amellett, hogy lehetőség szerint kis- és közepes méretű helyi termelőktől vásároljon;
- szorosan együttműködnek a gyártókkal, különösen a kisüzemekkel, annak biztosítása érdekében, hogy azok technikai segítségnyújtás biztosításával vagy olyan partnerek felkutatásával, akik ezt a technikai segítségnyújtást biztosítani tudják, meg tudjanak felelni a vevő követelményeinek;
- termékdifferenciálási stratégiákat alkalmaznak annak biztosítására, hogy a termelők tisztességes árat kapjanak termékeikért.

A termékdifferenciálási stratégiák közé tartozik például az identitás megőrzése (tudni, hogy ki készítette és honnan származik), a csoportos márkáépítés (vagy címkézés/tanúsítás), a különleges termékjellemzők (pl. örökölt vagy szokatlan fajták) és a fenntartható termelési gyakorlatok (pl. tanúsított ökológiai, minimális növényvédőszeres, vagy "természetesen" termesztett vagy nevelt). A nagyfokú változatosság nemcsak a tipológiákat, hanem az élelmiszer-központok létrehozásának háttérében álló motivációkat is jellemzi. Bár hasonlítanak az ipari élelmiszerhálózatok egyes, azonos funkciókat ellátó vállalkozásaihoz, az élelmiszer-központok mégis különböznek tőlük. Sok esetben szándékosan olyan "alternatív", közös etikai elveken alapuló rendszereket hoznak létre, amelyek lehetővé teszik a kistermelők számára az értékláncokhoz és a nagyobb piacokhoz való hozzáférést, valamint a pénzügyi biztonságukat biztosító rendszeresebb szállításokat. Figyelmet lehet fordítani a tisztességes kereskedelemre, az élelmiszerek helyi beszerzésére, az élelmiszerhulladék csökkentésére, a környezetvédelemre, a minimális élelmiszer-feldolgozásra, az egészségügyi szempontokra. Egyes esetekben az élelmiszer-ellátó központok jótékonyági célokra (például élelmiszerbankokon keresztül) élelmiszereket kívánnak gyűjteni és szétosztani. Az élelmiszer-központokat különböző típusú szervezetek, például önkéntes szervezetek, élelmiszeripari partnerségek és egyéb stratégiai élelmiszer-kezdemenyezések, valamint a termelőket és vásárlókat egyaránt bevonó szövetkezetek hozzák létre, fejlesztik és támogatják. Más esetekben

az élelmiszer-központokat nyereségorientált kereskedelmi vállalatok működtetik, de értékorientált módon működnek.

Információs funkciók és közös címkézési kérdések

Az információs funkció hatékonysága a termék minőségi jellemzőire vonatkozó információknak a termelőktől a fogyasztók felé történő közvetítésével függ össze. Az információátadás egyre fontosabbá válik az összetettebb minőségi jellemzőkkel rendelkező élelmiszerekkel kapcsolatban, mint például a "megbízható", azaz azokkal a minőségi jellemzőkkel kapcsolatban, amelyeket a fogyasztó még többszöri fogyasztás után sem tud ellenőrizni. Ezek az attribútumok közé tartozik például a termék eredete, az egyes környezeti szempontokra gyakorolt hatások, a különleges termesztési vagy feldolgozási technikák és összetevők használata, a munkavállalók jogainak tiszteletben tartása.

Az információs aszimmetria gyakran előfordul ezekben a minőségi jellemzőkben, különösen a hosszú hálózatokban, ahol a világ számos pontjáról különböző szereplők vesznek részt a termelési és forgalmazási folyamatban. A piac ezért gyakran nem képes helyes és teljes körű tájékoztatást nyújtani, ami potenciális piaci kudarcokhoz vezet. Ehhez bizonyos garanciamechanizmusokra, például harmadik fél által kiadott tanúsítványokra van szükség, amelyek kezelése azonban bonyolult és költséges lehet (különösen a kistermelők számára), ami kedvezőtlen szelekciós hatásokat eredményez, és kizár bizonyos termelői kategóriákat, amelyek természetüknél fogva nem képesek alkalmazkodni az ilyen rendszerekhez és nem képesek a szükséges beruházásokat biztosítani.

Általánosságban elmondható, hogy a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok információs hatékonysága pozitívan függ a termelők és a fogyasztók közötti koordináció intenzitásától és a döntések kölcsönös függőségétől. A rövid élelmiszer-ellátási hálózatokat érintő kezdeményezések - a termelők és a fogyasztók közötti közvetlenebb interakció révén - hatékonyabban és olcsóbban tudják kommunikálni a termelési folyamathoz és magához a termékhez kapcsolódó összetett minőségi jellemzőket. Különösen azokban a tipológiákban, ahol a termelők és a fogyasztók közötti együttműködés lehetővé teszi a bizalom kialakulását. Ilyen esetekben a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok megfelelő eszközök a meghatározott minőségi jellemzőkkel rendelkező termékek cseréjének megkönnyítésére, lehetővé téve a kistermelők számára a piacra jutást és a "jó, tiszta és tisztességes" élelmiszerekhez való hozzáférést.

A fogyasztók tájékoztatására vonatkozó helyes politika megerősíti a termelési és cserefolyamatokhoz kapcsolódó társadalmi és környezeti külső hatásokat. A szabályozási intézkedések alkalmasak az átláthatóság hiányával vagy a tisztességtelen belső versennyel kapcsolatos problémás szempontok ellenőrzésére (például nem helyi összetevők használata a hagyományos receptúrákban, nem helyi termékek helyi terméként való értékesítése, a termelési folyamatok környezeti vagy társadalmi fenntarthatóságával kapcsolatos meglévő jellemzők bejelentése). A szabályozási intézkedéseket megtervezhetik és irányíthatják a kezdeményezést elindító termelők vagy fogyasztók, vagy akár állami hatóságok is, mint például az állami támogatásban részesülő kezdeményezések esetében. Általában szabályok szabályozzák a termelők felvételét és kizárását, valamint a kezdeményezés működésének gyakorlati szempontjait. Az információközlés gyakran kollektív címkézéssel történik, különösen a helyi terület és a termék egyéb sajátos minőségi jellemzőinek kiemelése céljából.

Közös márkaépítés - branding azt jelenti, hogy meg kell határozni, hogy milyen információkat kell kommunikálni a márkán keresztül (közös szabályok), közös kezdeményezéseket kell kidolgozni a márka piaci népszerűsítésére, és valamilyen formában garantálni kell a márka "tartalmát" és ezáltal minőségét és hírnevét.

Általában három fő probléma merül fel:

- Miért és hogyan kell szabályokat felállítani a "valódi" - helyi élelmiszerekkel kapcsolatban.
- Hogyan lehet jelezni az élelmiszerek helyi eredetét a piacon.
- Hogyan lehet hatékonyan garantálni a vásárlóknak az élelmiszerek helyi eredetét.

A szabályok meghatározása

A szabályoknak három közös funkciója van, nevezetesen:

- 1) a helyi élelmiszerek közös fogalmának meghatározása a termelők és a fogyasztók számára egyaránt;
- 2) a tisztességtelen verseny kezelése: a regionális rendszeren belül a termelők közötti potyázás megakadályozása;
- 3) egyértelmű minőségi jellemzők közzétevése a fogyasztókkal.

A szabályok meghatározásának folyamata rendkívül fontos. A részvételi technikák segíthetnek a termelőknek abban, hogy tisztázzák, mit kell "helyi"-ként meghatározni és címkézni, ami egyes esetekben termelési gyakorlatuk megfelelő kiigazítását jelentheti, és segíthetnek nekik abban, hogy teljes mértékben megértsék és megosszák a "helyi" jelentését. A köztisztviselők szerepe gyakran kulcsfontosságú a szabályalkotási folyamatok támogatásában és megkönnyítésében. Az élelmiszerek helyi eredetét többféleképpen lehet jelezni, többek között az adott környezetben rendelkezésre álló jogi eszközök, valamint azok létrehozásának és kezelésének költségei tekintetében. A termelői piacok megjelölése, a helyi élelmiszerek kollektív védjegyeinek létrehozása vagy a helyi termelőkötől vásárló éttermek címkézése csak néhány a lehetséges módszerek közül. Több vagy kevésbé hivatalos garanciarendszerekre lehet szükség a márkaépítés és az általánosabb kommunikáció racionalizálása érdekében. A garanciarendszerek figyelembe kell vennie az egyes értékesítési csatornák jellemzőit és követelményeit.

6 Példák befejezett projektekre

6.1 Modell - Válassza ki a sajátját „Pick your own“ – Horvátország és Brazíliában

Horvátország

A Sisak-Moslavina megyében található kis falu, Brezane Lekeničke (183 730 lakos) egyéni gyümölcsstermesztője arra akarta ösztönözni az embereket, hogy jöjjenek el és szedjék le saját almájukat, és ezt a modellt a piacra lépéshez is használni akarta, valamint látta a lehetőséget egy új értékesítési csatorna megnyitására. A gazda, akinek nagy gyümölcsöskertje van, ahol mindenféle almát termeszt, meghívta a közönséget, hogy jöjjenek és szedjenek annyi almát, amennyit csak akarnak, az alma fajtájától függően egy és három kuna (0,15-0,45 euró) közötti áron. Ez a kezdeményezés a munkaerő-probléma - a gazdaság nem talált embereket a szedésre - és a helyi nagykereskedők által kínált túl alacsony árak megoldására irányult.

Brazíliában

Két kis ingatlan São Paulo államban úgy döntött, hogy a hagyományos forgalmazást kizárólag választási alapon történő forgalmazással váltja fel. Az első gazdaságban szamócát termesztnek (2016-tól 1,5 hektáron), a második gazdaságban pedig szőlőt (2013-tól 4,8 hektáron). Mindkét esetben a fogyasztók egy kosár és egy olló (szőlő esetében) segítségével szedik le a kiválasztott gyümölcsöt, miután a gazdaság munkatársainak felügyelete mellett eligazítást kaptak arról, hogyan szedjék le a gyümölcsöt közvetlenül a tőkéről, anélkül, hogy a növény többi részét megsértenék. A fizetendő ár a betakarított mennyiségtől függ, és a látogató választhat, hogy a helyszínen fogyasztja el a betakarított terményt, vagy elviszi magával. A szőlőgazdaság stratégiája az, hogy új szőlőfajtákba fektet be, hogy meghosszabbítsa a földterület nyitva tartásának idejét. A megfigyelt fő előnyök közé tartozik a fogyasztók közelsége és lojalitása, a forgalmazási költségek és a termékveszteségek csökkenése, a kisebb verseny és a termelő jobb jövedelmezősége. A gazdáknak át kellett alakítaniuk parcelláikat, hogy jobban tudják fogadni a látogatókat, biztosítva a WC-k felszerelését és a napvédelem érdekében fedett területek rendelkezésre állását.

6.2 Agrárturizmus – Albániában és Brazíliában

Albánia

Az agroturizmus viszonylag új jelenség Albániában. Az egyik első albániai üdülőgazdaság a "Mrizi I Zanave", amely a fővárostól, Tiranától mintegy 80 km-re északra, Lezha körzetében, Fishtë falu közelében található. Külföldi munkatapasztalat után a tulajdonos agrárturisztikai vállalkozást nyitott a családi gazdaságban, amely a helyi alapanyagok felhasználására, valamint a hagyományos helyi receptek újrafelfedezésére és bemutatására összpontosít. A Mrizi I Zanave a Slow Food mozgalomhoz való kötődésének is köszönhetően nagy sikert aratott a helyi vásárlók és a turisták körében egyaránt. Ez lehetővé tette a mezőgazdasági termelés fejlődését, és ösztönözte a térség számos kistermelőjének keresletét a termékek iránt. A Mrizi I Zanave nemcsak az ételek elkészítéséhez használja ezeket a termékeket, hanem közvetlenül a vendégeknek is értékesíti őket.

Brazília

A "Caminho Caipira/Caipira Way" egy vidéki agrárturizmus Borborema településen (São Paulo állam/Brazília). Szállás, vacsorák, reggelik, tehén- és kecskefejési bemutatók és tanfolyamok, kulturális rendezvények, túrázás, kemping, szállás, rusztikus ebédek, koloniális reggelik és különböző kulturális és oktatási rendezvények. A feldolgozott termékek könnyen hozzáférhető, növényvédő szerek nélkül termesztett mezőgazdasági alapanyagokon alapulnak, a környezet tiszteletben tartása, az őshonos erdők és a folyók áramlásának megőrzése a legfontosabb szempont. A termelés kereskedelmi hasznosítása a közeli szálláshelyeken és a kempingben felszolgált ételek, a lekvárok, tamarindpaszták és likőrök, kenyerek, tészták és sajtok közvetlen értékesítése révén, valamint a szomszédos falvakba történő heti kiszállítások révén történik.

6.3 Modell termelői piac - Lettország

A Straupe-i termelői piac Straupe-ban található, egy 1500 lakosú faluban, Lettország középső részén, a fővárostól mintegy 60 kilométerre. Ez egy szabadtéri termelői piac, amelyet havonta kétszer rendeznek meg. A piacot helyi aktivisták egy csoportja indította el, akik úgy döntöttek, hogy alternatív teret biztosítanak a helyi termelők és fogyasztók számára. Az aktivisták a gazdákat és a helyi önkormányzatot is bevonták, a fő cél pedig a helyi termelők és a helyi élelmiszerek jobb megbecsülése volt. Az árusok többsége helyi és regionális kis- és közepes gazdálkodók és kézműves termelők. Ezen kívül a helyiek eladhatják a saját feleslegüket és a betakarított természetes termékeiket (gombák, bogyók, virágok). Néhány helyi vagy regionális élelmiszeripari vállalat is részt vesz ebben a tevékenységben. A vásárlók a helyi és regionális

lakosok, valamint a járókelők, mivel a piac egy főútvonalon található. A Straupe piac szabályzata, amelyet a piac szervezői helyben dolgoztak ki, előírja, hogy csak olyan mezőgazdasági és kézműves termékeket lehet forgalmazni, amelyeket maguk a gazdák "becsületesen" termelnek és dolgoznak fel, és amelyek szorosan kapcsolódnak a helyi élelmiszerekhez vagy a helyi hagyományokhoz. A piac területi korlátai a helyben beszerzett, bio, természetes, hagyományos, környezetbarát és a piaci kínálat sokszínűségéhez hozzájáruló termékek előnyben részesítéséhez vezetnek. A kézműves nem élelmiszeripari termékeknek a helyi élelmiszerekhez vagy hagyományokhoz kell kapcsolódniuk. A piacon körülbelül 70 főáramú árus vesz részt. Az árusok többsége a helyi területről/régióból (30 km-en belülről) érkezik, de vannak olyan mobil gazdálkodók vagy kézművesek is, akik messzebből (több mint 100 km-ről) érkeznek, és különböző módszereket alkalmaznak. A rövid élelmiszerhálózat kialakulását ebben a formában a helyi emberek kezdeményezték, válaszul a helyi élelmiszertermelés, -elosztás és -fogyasztás sajátos helyzetére. A kezdeményezők fő célja az volt, hogy csökkentsék az élelmiszerimport okozta hatásokat (szennyezés), ezért elsősorban a helyi termelők és a fogyasztók közötti földrajzi, de egyben társadalmi távolságot tartották szem előtt. A piacra vonatkozó egyedi szabályokat a kezdeményezők/szervezők dolgozták ki (a nemzeti törvényekkel és rendeletekkel összhangban). A piaci szabályok a helyi eredetre helyezik a hangsúlyt, és biztosítják a minőségi előírások betartását, mivel a termelőknek és az eladóknak meg kell felelniük az élelmiszer-előállítási és forgalmazási előírásoknak ahhoz, hogy a piacra kerülhessenek. Ezért a bizalmi kapcsolatok mellett formális szabályok is léteznek. Azonban nem minden termék 100%-ban helyi (valószínűleg még nincs elég helyi termelő ahhoz, hogy a piacon értékesítse termékeit), de minden termék legalább hagyományos lett vagy kézműves termék.

6.4 Regionális termékboltok - Magyarország, Franciaország

Magyarország

Szekszárd mint rövid élelmiszer-ellátási hálózat modelljét egy nonprofit szervezet (Eco-Sensus, Kft.) dolgozta ki a szekszárdi borvidék élelmiszertermelőinek és szakértőinek bevonásával. Ez minden egyes helyi egyéni gazdaságra vagy vállalkozásra vonatkozik a térségben. A modell fő célja a helyi termelők és a fogyasztók összekapcsolása volt az értékesítési pontokon és a közösségi vállalkozói tevékenységen keresztül a helyi élelmiszerek bemutatása és forgalmazása érdekében. Emellett a modell a boráról híres régió helyi mezőgazdasági termékeinek

összegyűjtésére és bemutatására, valamint olyan termékek népszerűsítésére összpontosított, mint a szalámi, a liszt, a méz, a paprika, a napraforgóolaj, a lekvár és a sajt. A modell magában foglal egy minőségbiztosítási mechanizmust és egy különböző termékeket felölelő márkát a helyi élelmiszerek népszerűsítése érdekében. A követelményeket és a minőségi kritériumokat folyamatosan finomítják a nyilvánosság és a fogyasztók bevonásával zajló részvételi módszerekkel, és ezek között szerepel a helyi termelők azonosítása, valamint a termelés vagy a csomagolás szociális és környezetvédelmi minősége. A helyi gazdák és állattenyésztők szorgalmazták, hogy a közös élelmiszer-címkét minősítsék, és egy külön erre a célra létrehozott weboldalon láthatóvá tegyék. A modell részeként elindult egy regionális címkézési kezdeményezés is, amely egy közösségi élelmiszerboltban vásárolható meg, és a régió összes alapvető és szezonális termékére kiterjed. A Szekszárdi helyi élelmiszer márka egy bejegyzett védjegy, amely a régióban kapható különböző típusú élelmiszereket foglalja magában. Ez lehetővé teszi a helyi gazdák számára, hogy közvetlenül értékesítsék termékeiket, és elegendő értékesítési lehetőséget biztosít.

Franciaország

A Brin d'Herbe egy 20 gazdálkodóból álló csoport neve, akik több mint 20 éve árulnak különféle regionális élelmiszereket és az azokból készült termékeket Rennes külvárosában két üzletben. A fő termékek a hús (a forgalom 60 %-a), gyümölcs és zöldség, pékáru, tejtermékek, sajt, tojás, méz és almabor. Piacuk heti körülbelül 1 000 fogyasztóra tehető. Az üzlet a hét három napján tart nyitva. Az éves forgalom 1,5 millió EUR. Az üzlet működtetése érdekében a gazdák egy sajátos társulási formába szerveződnek, amely lehetővé teszi számukra, hogy megőrizzék identitásukat és működési autonómiájukat a fogyasztókkal szemben, miközben egy közös koordinációs teret határoznak meg. Ez a szempont szintén szabályozási követelmény, mivel így a kereskedelem közvetlen értékesítési tevékenységnek minősíthető. A gazdák az egyesületük számára alkalmaznak bolti dolgozókat, de legalább az egyik gazda garantálja jelenlétét a boltban, hogy javítsa a termékinformációk cseréjét a fogyasztókkal. Az árakat az egyes gazdálkodók határozzák meg, bár az árpolitikáról belső kommunikáció folyik. A gazdák azonban az eladott termékek tekintetében nem sok átfedést mutatnak, így az üzletekben nincs verseny.

6.5 Hátrányos helyzetű csoportok bevonása és csomagküldés - Dél-Afrika

Az Abalimi egy olyan társadalmi vállalkozás, amely a városi területeken élő hátrányos helyzetű embereknek a városi biogazdálkodáson keresztül igyekszik segíteni. A termelők főként nők, akik otthoni és közösségi kertekben zöldségtermesztéssel foglalkoznak. A gazdák közül néhányan részt vesznek a Harvest of Hope nevű projektben, egy olyan marketingkezdményezésben, amelynek keretében a kertészek számára inputként szolgáló termékeket - például magokat, palántákat, komposztot, műtrágyát és felszerelést - tartalmazó csomagokat szállítanak a fogyasztóknak és a termelőknek egyaránt, amelyekért a havi fizetésükből levont részesedéssel fizetnek. A fogyasztó vagy vásárló ezután termeszt a zöldségeket. A zöldségek árát a különböző szupermarketek és nagykereskedések árainak összehasonlításával határozzák meg. A termelők szerződést kötnek arra, hogy egy meghatározott méretű parcellán meghatározott terményeket természetesen előre megtervezett termés hozamért, előre meghatározott áron, előre meghatározott időpontban betakarítva. Saját maguk végzik a zöldség minőségellenőrzését, betakarítását, tisztítását és kötözését. A Harvest of Hope hetente egyszer összeszedi a zöldségeket a kertekből, és elszállítja őket egy csomagolóházba, amely rendelkezik a zöldségek feldolgozásához szükséges összes berendezéssel. Itt a zöldségeket egy olyan személyzet méri és dolgozza fel (mossa, vágja, vagy csomagolja), amelynek tagjai között vannak szociálisan hátrányos helyzetű csoportok dolgozói is, és mindez rotációs alapon történik, hogy megtanulják, hogyan kell kezelni az egész folyamatot a szántóföldi termesztéstől az értékesítésig. Az Abalimi különböző típusú csomagokat készít, amelyeket a gyűjtőpontokra szállít, amelyek többsége Fokváros külvárosában található általános iskolák, de vannak intézmények és kiskereskedelmi üzletek is. Úgy tűnik, hogy az iskolák a legértékesebb elosztóhelyek, mivel a vásárlók a gyermekeikért való elszállítást az élelmiszercsomag átvételével kötik össze.

6.6 Közösség által támogatott mezőgazdaság - USA

A Paululs Mt. Airy Orchards (USA) közösségi gazdálkodásának alap gondolata a gazdálkodó és vásárlói közötti együttműködési kapcsolat. A gazdálkodók és a fogyasztók közötti éves kötelezettségvállalás alapján a közösség tagjai a szezon előtt befizetik a helyi gazdaságokban megtermelt szezonális termés "részesedését". Minden tag hetente kap egy csomagot friss, szezonális gyümölcsök és zöldségek széles választékából, valamint a gazdaság termékeiből készült egyéb finomságokat, például lekvárokat, pékárukat, almabort stb. A heti doboz helyi,

friss, fenntartható termékeket tartalmaz, amelyeket 18 héten keresztül (május 26-szeptember 22.) hetente vesznek át vagy szállítanak ki. Az első 2-3 hét a gazdák szerint nehezebb, mert a területen ekkor kezdődik a vegetációs időszak, de nyáron már változatosabb a kínálat. A legelső választék például többnyire spárgát, spenótot, salátát, céklát, újhagymát tartalmaz. Néhány héttel később a kínálat már egész sor különböző termékkel bővül: eper, rebarbara, pak choi, spenót és cékla, őszibarack, alma, csemegekukorica, paradicsom, uborka és káposzta. A közösségi gazdálkodásban való részvétel egész éves elkötelezettséget jelent a gazdaság számára, és cserébe a gazdálkodó a legjobb termékeket és a családi gazdaság élményét nyújtja a vásárlóknak. Ezenkívül az ügyfelek 10% kedvezményt kapnak minden olyan termékre, amelyet közvetlenül a termelőnél szednek le (eper, áfonya, szeder, fekete málna, alma és sütőtök). A vásárlók minden hétfőn kapnak egy e-mailt, amelyben tájékoztatják őket arról, hogy az adott héten mi lesz a friss élelmiszercsomagjukban, valamint tippeket kapnak a szezonális élelmiszerekből készült receptekhez.

6.7 Regionális élelmiszerek felhasználása közintézmények számára - Finnország

A vidéki Kiuruvesi város már az 1990-es évek végén elkezdte előnyben részesíteni a helyi és bioélelmiszerek használatát. A koncepció középpontjában olyan értékek állnak, mint a helyi vállalkozás, a regionális és biotermelés, a minőség, az élelmiszerek eredetének nyomon követhetősége, a környezetbarát termelés, az állatjólét és a folyamatos fejlődés. A koncepció megvalósítását célzó kísérleti projekt 2000-ben kezdődött az iskolai étkeztetésben. A helyi önkormányzat a decentralizált és áralapú beszállítói kiválasztásról olyan versenyre helyezte át a hangsúlyt, ahol a beszállítók kiválasztása nem az ár alapján, hanem más szempontok alapján történik. A beszerzés általában a szükséges élelmiszerek gondos kiválasztásán alapul, összhangban a gondos menütervezéssel. Ez a tervezés lehetővé teszi a regionális és biotermékek beillesztését az iskolai étrendbe anélkül, hogy az ételek íze és tápanyagtartalma sérülne. Ezenkívül lehetővé teszi a költségek korlátozását. A közbeszerzés célja, hogy párbeszédet folytasson a potenciális beszállítók és az önkormányzati étkeztetési szolgálat között. A párbeszéd célja, hogy a konyhák igényei és az érintett termelők és feldolgozók kapacitáskínálata összhangba kerüljön. Lehetővé teszi a konyhai személyzet számára, hogy elmagyarázza, mire van szükségük, és visszajelzést kapjon a beszállítóktól a termékeik jellemzőiről. Ez a kölcsönhatás gyakran vezet a regionális élelmiszereken alapuló termékek és receptek közös kifejlesztéséhez.

6.8 Élelmiszerközpont - Magyarország

A Foodhub.hu egy budapesti székhelyű kereskedelmi élelmiszer-központ. Küldetése, hogy a helyi élelmiszer-forgalmazás hatékonyságának hiányosságait orvosolja azáltal, hogy eszközöket és ismereteket biztosít egy rugalmas helyi élelmiszer-gazdaság kialakításához. Keresletalapú tanácsadási szolgáltatásokkal támogatja a kistermelőket, miközben a szakácsok és a fogyasztók számára minőségi termékekhez való hozzáférést biztosít. Elősegíti az élelmiszer-rendszer szereplői közötti kapcsolatokat, hogy olyan közösséget építsen, amely elősegíti az átláthatóságot és a tisztességes üzletmenetet. A Foodhub.hu közvetlenül összekapcsolja a kistermelőket a helyi, kiváló minőségű, friss alapanyagokat kereső vállalkozásokkal, legyenek azok éttermek, termelői piacok vagy élelmiszer-kiskereskedők. 31 gazdálkodót és 22 éttermet szolgálnak ki. A Foodhub.hu célja, hogy a gazdák számára piacot teremtsen a kiváló minőségű, helyben és fenntartható módon termesztett termékek számára; a vendéglátó- és élelmiszer-kiskereskedelmi szektor számára tápláló és egészséges ételeket kínáljon a vásárlóiknak; a fogyasztók számára pedig platformot biztosítson a tudatos élelmiszer-választáshoz.

A következő szolgáltatásokat nyújtják:

A gyártók számára: szállítás, feldolgozás, csomagolás és címkézés, marketing és értékesítési tevékenységek.

Élelmiszer-feldolgozó vállalatok számára: kiválasztott termelők és minőségi termékek platformja, rendelési és szállítási rendszer.

Jelenleg hetente kétszer látnak el éttermeket helyi termékekkel.

Cash & Carry: A Foodhub.hu minden csütörtökön friss termékeket kínál cash & carry koncepcióval az éttermek számára. Addig is a háztartások számára közvetlen házhozszállítással történő online értékesítés áll rendelkezésre. Oktatás: Emellett szoros együttműködés van a "Termelj és szedd le a saját burgonyádat" iskolák és a gazdaságok között. Élelmiszerpazarlás: A Foodhub.hu az élelmiszerpazarlás csökkentésén dolgozik. A megmaradt élelmiszereket a Magyar Élelmiszerbanknak adják át. Emellett a FoodHub üzemelteti az Urban Food Coworking & Café-t, amely egy csendes munkahely a városban a termelők és az élelmiszer-bloggerek számára.

6.9 A regionális termékek címkézése - Olaszország

A turizmus nagyon érdekes lehetőségeket kínálhat a helyi termékek felértékelésére. Az éttermek azonban nagyon gyakran nem ösztönzik őket arra, hogy helyi alapanyagokat használjanak ételeikben, beleértve a hagyományos ételeket is. A helyi termékek és származási termékek vásárlásában részt vevő éttermek címkézése megfelelő elmozdulást jelenthet a regionális élelmiszerek fontossága felé. A Vetrina Toscana (Regione Toscana, Olaszország) a Regione Toscana és a toszkánai regionális kereskedelmi kamara projektje, amelynek célja a toszkán agrár-élelmiszeripari termékeket felhasználó éttermek és termelők támogatása. A cél a helyi kistermelők és mikrovállalkozások helyzetének és versenyképességének erősítése az élelmiszer-kereskedelemben és a vendéglátóiparban, a turisztikai célpontok identitásának a mezőgazdasági termékeken keresztül történő felértékelése. Ahhoz, hogy az éttermek, az élelmiszer- és a termelői vállalkozások részt vehessenek a projektben, kölcsönös megállapodást írnak alá, amely tartalmazza a termékleírásokat. Ma már több mint 1 000 étterem, 300 élelmiszer-szaküzlet és 150 termelő vesz részt ebben a kezdeményezésben. A Vetrina Toscana olyan kezdeményezéseket szervez Toszkánia szerte, amelyek az éttermeket és a beszállítókat bevonják egy olyan rendszerbe, amely felértékeli az őshonos termékeket, a kulturális létesítményeket (múzeumok, zenei fesztiválok, művészeti örökség) és a kézművességet. A turistáknak szóló rendezvények mellett az éttermi ágazatban dolgozó szakemberek számára is szerveznek képzéseket, workshopokat és szemináriumokat a tudás és a szakmai kapcsolatok bővítése érdekében, valamint a nagyközönség számára. A Vetrina Toscana kommunikációs stratégiát dolgoz ki a www.vevtrina.toscana.it weboldalon, az eseménynaptárban, a közösségi médiában, egy speciális alkalmazásban, hírlevelekben és meghívókban. A Vetrina Toscana szorosan kapcsolódik a Regione Toscana turisztikai portálhoz (visittuscany.com). Ez lehetővé teszi a csatlakozott éttermek, üzletek és termelők számára, hogy kapcsolatba lépjenek a régió digitális ökoszisztémájával, segítve a gasztronómiai lehetőségek összekapcsolását a turizmusban rejlő lehetőségekkel. A kezdeményezésben részt vevő éttermek exkluzív kirakatmatricát helyeznek el, hogy tájékoztassák a fogyasztókat kínálatuk sajátosságairól.

6.10 Helyi élelmiszerrendszer - Lengyelország

A Kis-Lengyelország /Malopolski/ helyi terméke egy olyan helyi élelmiszerrendszer, amelyen keresztül a 10 kis-lengyelországi terület termelői és a fogyasztók kapcsolatba lépnek egymással. A hangsúly a helyben termelt élelmiszerekhez való hozzáférés javításán van, a mezőgazdasági

kistermelők által, akik együtt dolgoznak a piacra jutás érdekében a termelői piacokon, a mezőgazdasági üzemek értékesítésén, az éttermeken, az internetes értékesítésen és más értékesítési csatornákon keresztül. A motiváció a kisbirtokos gazdálkodók jövedelmének növelése és ezáltal a vidéki gazdaságok újjáélesztése a szegénység és a társadalmi kirekesztés elleni küzdelemmel, valamint a természeti és kulturális örökség értékeinek védelméhez és az élelmezésbiztonsághoz való hozzájárulással. A helyi környezetvédelmi tevékenységeket támogató civil szervezet, a Lengyel Környezetvédelmi Partnerségi Alapítvány által 2011-ben kezdeményezett Local Produce from Lesser Poland (Helyi termékek Kis-Lengyelországból) egy körülbelül 100 gazdálkodóból/termelőből és körülbelül 15 helyi nem kormányzati szervezetről, üzleti és közszektorbeli partnerből - köztük regionális kormányzati hatóságokból - álló csoport közös munkája.

Termékfejlesztés: Kis-Lengyelországban az a paradoxon, hogy számos címkézési és tanúsítási rendszer létezik az élelmiszeripari termékekre, számos agrártámogatási, vidékfejlesztési és vidékfejlesztési program, de hiányzik a helyben termelt, ismert (nyomon követhető) eredetű helyi élelmiszerekhez való gyors hozzáférés. Ennek több oka is van, többek között:

- Kedvezőtlen szabályozási környezet a mezőgazdasági termelők közvetlen értékesítésére az élelmiszerbiztonság és az adórendszerek tekintetében. Lengyelországban a mezőgazdasági termelők külön adórendszerben működnek, amely elválasztja a mezőgazdasági termelőket a piacoktól, többek között azért, hogy nem engedélyezi számukra a gazdaságukban termesztett nyersanyagokból készült feldolgozott élelmiszerek értékesítését, hacsak nem regisztráltatják magukat vállalkozásként.
- A nagyobb gazdaságok és a gyári gazdálkodás hangsúlyozása a kormányzati tervezésben azt jelenti, hogy a kisgazdaságok a múlté. Ez számos olyan programban és ösztönzőben nyilvánul meg, amelyek kizárják az embereket a gazdálkodásból, és így visszatartják a gazdákat az együttes fellépéstől.
- A supermarket-kultúra uralja és alakítja a fogyasztói magatartást, aminek következtében a helyben termelt élelmiszereknek kevés hely jut. Az ökológiai tanúsítvánnyal rendelkező élelmiszereket egyre inkább importálják, de a małopolski biogazdaságok száma csökken,
- A nem kormányzati szervezetek, a kormányzat, az üzleti szféra és a média közötti bizalmatlanság növekvő légköre elriasztja a kollektív cselekvést.

Az élelmiszerek csomagolásán található címkék vagy matricák szintén a bizalmatlanság középpontjában állnak. Az élelmiszerbotrányok alátámasztják azt a növekvő meggyőződést, hogy a fogyasztók nem bízhatnak a címkézési rendszerekben. A kis-lengyelországi helyi termékek a fogyasztók bizalmának elnyerésére törekedtek azáltal, hogy az értékesítési lehetőségek megteremtése révén közvetlenül a termelőkhöz/tenyésztőkhöz kötik őket, nem pedig a címkézési vagy márkázási rendszerekre összpontosítanak. Ez egyrészt a gazdákkal és az élelmiszertermelőkkel való együttműködést jelentette - saját identitástudattal és belső értékkel rendelkező csoportba szerveződve, másrészt a fogyasztókkal való együttműködést, hogy gyors hozzáférést biztosítsanak számukra a helyben termelt élelmiszerekhez. Az Alapítvány számára, mint a kis-lengyelországi helyi termékek kezdeményezője és szervezője számára ez azt jelentette, hogy a Mezőgazdasági Kamarával és más helyi partnerekkel együttműködve közvetlen kapcsolatokat alakított ki minél több gazdálkodóval, kistermelővel és kistermelői élelmiszertermelővel, ösztönözve őket arra, hogy érdeklődjenek az általuk termesztett és feldolgozott termékek értékesítése iránt, és lehetőséget adva nekik erre. Ennek a folyamatnak a részeként 400 gazdálkodót/kistermelőt azonosítottak és vontak be.

A siker kulcsa ebben a szakaszban az, hogy a gazdáknak - a kulcsfontosságú összetevőnek és partnernek - lehetőséget biztosítunk arra, hogy közvetlenül és személyesen vegyenek részt az értékesítésben, olyan helyzetben, amelyben képesek megtartani a hozzáadott értéket, és ezáltal növelni jövedelmezőségüket. Ezt egy közösen kidolgozott és elfogadott értékrend és szabályok alapján kellett megszervezni, amelyek mind a termelőt, mind a fogyasztót egyértelműen tájékoztatják arról, hogy mit vásárolnak és mit adnak el. A magatartási kódexet inkább a kölcsönös bizalom mechanizmusán keresztül kell tiszteletben tartani és betartatni. Az ebben az irányban elért sikerek jelentősen csökkenthetik a költségeket és növelhetik a piaci versenyképességet. A gazdálkodók nélkülözhetetlenek, de nem elegendőek az előrehaladás biztosításához.

A piacokhoz és a fogyasztókhoz való hozzáférés: A kis-lengyelországi helyi termékekben részt vevő gazdálkodók/termelők számára a fő piacra jutási lehetőséget a termelői piac jelenti, ahol a fogyasztók közvetlenül a termelőktől vásárolnak. Az Alapítvány és partnerei két ilyen piacot szerveztek Krakkóban, amelyeket minden szerdán és szombaton tartanak. Ez körülbelül 100 olyan gazdálkodónak/termelőnek nyújt szolgáltatást, akik jelenleg rendszeresen árulnak a piacokon, és ezeket a piacokat saját vásárlói bázisuk kiépítésére használják - előrendelések, farmértékesítések stb. ösztönzésére. Sokan saját kezdeményezést tettek a közös értékesítésre,

például közösen látnak el üzleteket, éttermeket, és saját értékesítési pontokat hoztak létre. Néhány gazdálkodó bejegyzett üzleti tevékenységet, hogy kiegészítse gazdálkodói státuszát, míg mások a szigorú higiéniai előírások betartásával legalizálták termelésüket. Bár az Alapítvány csapata így vagy úgy, de mindezeket a tevékenységeket támogatta, a Kis-Lengyelország Helyi Termékei által az ilyen kezdeményezések számára létrehozott térnek és a gyakorlati kódexüknek köszönhetően önállóan szerveződtek. A termelői piac mint együttértékesítési kezdeményezés a kód érvényesítését, megszilárdítását és kulturális sémává alakítását szolgálta - a szándék az, hogy az eladók és a vevők egyaránt megtapasztalják az interakciót, ahelyett, hogy ezt a személyes kapcsolatot egy darab papír vagy egy tanúsítvány átadásával rövidítenék meg vagy helyettesítenék. A termelő személyes jelenléte kulcsfontosságú a kis-lengyelországi helyi termékek iránti bizalom kiépítéséhez. A Helyi termékek Kis-Lengyelországból kezdeményezés másokat is arra ösztönzött, hogy a helyi élelmiszerek olyan változatait szervezzék meg Krakkóban, amelyek nem feltétlenül kis-lengyelországi gazdák bevonásával készülnek (a hangsúly a biotermékeken van, a helyi nem csak Kis-Lengyelországot, hanem Lengyelországot is jelenti stb.) Kétségtelen azonban, hogy egyre nagyobb a fogyasztói igény/érdeklődés az egészségesebb, nem iparilag előállított élelmiszerek vásárlása iránt, lehetőleg közvetlenül a termelőktől. Ez a tendencia nemcsak Krakkót, hanem Lengyelország összes többi nagyvárosát is érinti. Ennek a növekvő keresletnek a közvetlen eredményeként számos marketing- és értékesítési kezdeményezés született, amelyek célja, hogy kielégítsék a fogyasztók egészségesebb és biztonságosabb élelmiszerek iránti vágyát.

6.11 Mezőgazdasági üzletek - Észtország

Ma a Tanyaboltok (Taluturg) for-profit szervezetként működik, de 2010 nyarán nonprofit egyesületként indult. 2012 szeptemberében az alapítók úgy döntöttek, hogy a szövetkezeti forma a legmegfelelőbb céljaik eléréséhez. A 11 kistermelő tulajdonában lévő szövetkezet elsősorban dél-esti kis élelmiszer-feldolgozók termékeit gyűjti össze, de ha a fogyasztók által igényelt bizonyos termékekből nincs ajánlat, akkor Észtország egész területéről lehet termékeket gyűjteni. A fő értékesítési csatornák két észt városban - Tartuban (97+ ezer lakos) és Pärnuban (41+ ezer lakos) - található kisboltok. A fő vásárlók a megbízható minőségű, egészséges ételeket kereső magánszemélyek és néhány kisebb vendéglátóipari cég, akik a friss, helyi élelmiszereket részesítik előnyben.

A konkrét termék, amellyel ebben az esetben foglalkozunk, a mezőgazdasági bolt. A szervezet küldetése az Észtországban termesztett termékek és az észt gazdaságokból származó alapanyagokból készült termékek értékesítése az egészségükkel, a kis gazdaságokkal és a környezettel törődő fogyasztók számára. A koncepció világos és tömör:

- Azoknak a fogyasztóknak, akik a közeli gazdaságokból származó jó termékeket részesítik előnyben, lehetőségük van arra, hogy megvásárolják azokat, és megismerjék gazdáikat.
- A termelők és a fogyasztók közötti kapcsolatnak a kölcsönös bizalmon kell alapulnia; a mezőgazdasági termékek minősége különleges minőség, és nagyon magas minőséget feltételez.
- A gazdák egyértelműen azonosítani tudják áruikat, és tisztességes árat kapnak áruikért. A helyi termékek ára a termelői piacon magasabb, és az árrés valamivel alacsonyabb - így a gazdák nagyobb részt tudnak megtartani az értékből.
- A gyártók hálózata szinergiát hoz a kapcsolatépítés és a termékfejlesztés teljes folyamatába.

Ma a Farm Market márka a fogyasztók számára a friss és gondosan válogatott mezőgazdasági termékek garanciája. Ma már több mint 150 termelő szerepel a Farm Market üzletek beszállítójaként. Ami a fogyasztókat illeti, az üzletnek sikerült hűséges vásárlókat szereznie bizonyos termékekhez, és meggyőződött arról, hogy a piacnak szüksége van rá. Vannak üzleti ügyfelek is - néhány étterem, amelyek saját kezdeményezésükre találták meg a Farm Market üzletet, és mostanra hűséges vásárlókká váltak. A mezőgazdasági üzletek a szupermarketek mellett működhetnek, mivel a fő ügyfélszegmensek alapvetően különböznek. A szupermarketek vásárlói számára a legerősebb érv az ipari termékek jó ára, de a mezőgazdasági boltok vásárlói számára az egyetlen érv a mezőgazdasági termékek jó minősége, amelyben megbíznak.

6.12 Szociális vállalkozások - Magyarország

A HÁZIKÓ (Házikó kis házat jelent) olyan mezőgazdasági szociális vállalkozásként működik, amely jól meghatározott társadalmi és környezetvédelmi célokkal rendelkezik, és világos üzleti eszközöket használ e célok eléréséhez. A modell lényege, hogy átlátható kapcsolatot alakít ki a kis- és családi gazdaságokból származó, kiváló minőségű élelmiszerek és az elkötelezett városi fogyasztók között: a mezőgazdasági termelők termékeit a vidéki vállalkozóktól gyűjtik be. A

Házikó garantálja, hogy minden évben felvásárolja a terményt a gazdától, de árat nem határoz meg. A gazdálkodónak garantálnia kell a minőséget és az eredetet. A feldolgozott termékeket és többféle élelmiszert állítanak elő, amelyeket kerékpárral szállítanak a városlakóknak. A HÁZIKÓ friss péksüteményeket, süteményeket, salátákat és leveseket kínál - elvitelre - take away. A street food világában (amely egyébként a magyar gasztronómia legfontosabb piaci szegmense) nagyon nehéz olyan termékeket találni, amelyek egészségesek, nyomon követhető forrásból származnak és kis ökológiai élelmiszerlábnyomot hagynak maguk után. A HÁZIKÓ működése kényelmesen illeszkedik a mindennapi piaci mechanizmusokba, tükrözi az aktuális fogyasztási szokásokat, és nem igényel különösebb erőfeszítést a fogyasztók részéről a termékkeresés során. A városlakók számára könnyű lehetőségeket kínál a vidéki életben és a helyi élelmiszerrendszerekben való részvétellel.

A piacokhoz és a fogyasztókhoz való hozzáférés: a fő vevők jelenleg a kereskedelmi vendéglátóiparban vannak. A HÁZIKÓ vállalja üzleti találkozók, esküvők, fogadások lebonyolítását, és ebéddobozokat is szállít. Az értékesítés növelésének fő módszere ebben az ágazatban jelenleg a szópropaganda vagy a "szájról szájra" módszer, amelynek során a vendéglátóipari rendezvények vendégei ajánlják a szolgáltatást más ismerősöknek vagy vállalkozásoknak. A személyes kapcsolatok és a hálózatépítés révén a vállalkozás feltérképezte a közétkeztetési szolgáltatóknak való értékesítés lehetőségét, de eddig kevés sikerrel, mivel a legtöbb intézmény már rendelkezik saját étkeztetési szolgáltatással vagy szerződésekkel. Az online értékesítést egy webáruházon keresztül fejlesztik, és egy kis boltot is létrehoznak Budapest központjában, mivel a magyarországi kistermelőknek nincs lehetőségük arra, hogy szupermarketekbe szállítsanak.

6.13 Ellátás optimalizálása - Ausztria

A Farmers' Crate projekt 1997-ben indult, és azóta folyamatosan növekszik. A fogyasztók heti rendszerességgel rendelnek a rendelkezésre álló, jellemzően mezőgazdasági termékekből, mint például kenyér, hús, kolbász, sonka, sajt, gyümölcs és zöldség stb. Ezek közül néhány csak a szezonban érhető el. Eközben más kereskedelmi áruk, például más osztrák régiókból származó spárga (Tirolban nem terem spárga) vagy Szicíliából származó bio narancs is létezik.

A megrendelések 90%-a az online áruházból érkezik. Az ételkiszállítás optimalizálása jól kiszámítható, hogy egy útvonalon minél több megálló legyen, hogy csökkenjenek az

egységenkénti szállítási költségek. A kereslet növekedésével a múltban új kézbesítő központokat hoztak létre más régiókban, de mind ugyanazokon az elveken alapulnak. Eddig az öt klón azonos szabályokkal, az adott régió mezőgazdasági termékeivel, központi irányítással működik, és a tevékenység elsődleges végrehajtása a webáruházon keresztül történik. A minőségbiztosítás a kezdetektől fogva működik a panaszok (amelyek költségesek) és az online fizetések (a nehézkes beszédések elkerülése érdekében) elkerülése érdekében. A szállítási rendszert receptek és a gazdák tevékenységéről vagy a szezonális hírekről szóló naprakész információk egészítik ki.

Termékfejlesztés: a fogyasztói oldalon a résztvevőkkel való folyamatos és könnyű kapcsolattartásnak, valamint a kiegészítő tevékenységeknek (receptek, termékkóstolók) köszönhetően a Bauernkiste vezetősége jó rálátással rendelkezik arra, hogy a fogyasztók mit szeretnének vagy mire van szükségük.

A piacokhoz és a fogyasztókhöz való hozzáférés: A modell olyan rendszeres ügyfelekkel dolgozik, akik hétről hétre ugyanazt a ládatípust rendelik. Receptekkel, új zöldségekre vagy új termelőkre vonatkozó tippekkel kiegészítve a vásárlók válogathatnak az élelmiszerek széles skálájából, a gyümölcsök és zöldségek, húsok és baromfi, húskészítmények, kenyerek és péksütemények, tejtermékek stb. közül.

7 A régió elemzése a rövid ellátási hálózatok szempontjából

7.1 A legfontosabb kihívások azonosítása

Sok kistermelő vagy gazdálkodó egész életében minőségi termékeket termelt, amelyeket vagy feldolgozóknak vagy nagykereskedőknek szállítottak, majd névtelenül értékesítettek a piacon egy ismeretlen fogyasztói csoportnak. Még gyakoribb példa, amikor az ilyen gazdálkodó nem kínálja fel a felesleges terményét, mivel nincs lehetősége arra, hogy azt a fogyasztónak kínálja. A költségek vagy a bürokrácia mennyisége általában az egyik közös nevező, amely elriasztja az ilyen gazdálkodókat.

A helyi élelmiszerágazatba való belépéshez vállalkozói szellemre és számos új készség fejlesztésére van szükség. Nehéz lehet megtalálni a motivációt egy idősödő népességben ahhoz, hogy ilyen jelentős változtatásokat hajtson végre vállalkozásában vagy megélhetésében, különösen, ha az erőforrásigényeket és a kockázati tényezőket is figyelembe vesszük. Ezzel szemben a fiatalabb termelők is rendelkezhetnek vállalkozói tehetséggel, és készen állhatnak arra, hogy új készségeket és kihívásokat vállaljanak fel, ugyanakkor nehézségekbe ütközhetnek a földhöz jutás terén, mivel az árak továbbra is aránytalanul emelkednek számos európai országban.

A rövid ellátási hálózatok legsikeresebb példái az irányítás új, innovatív formáin és az ezek támogatásához szükséges hálózatokon alapulnak. Az együttműködés és a támogatás sok élelmiszertermelő vagy gazdálkodó számára nem a megszokott. A korábban esetleg versenytársaknak tekintett más vállalkozásokkal szembeni bizalom kiépítése, valamint a közszférával és a közösségi szervezetekkel való kapcsolatok kialakítása alapvető fontosságú, de időt és elkötelezettséget igényel. A közszféra szerveinek nem csak azzal a kihívással kell szembenéznük, hogy meg kell találniuk az ágazat fejlődésének támogatására szolgáló lehetőségeket, hanem azzal is, hogy szerepüket a végrehajtástól és a jogalkotástól el kell fordítaniuk.

Az innovatív és modern ellátási hálózatok nemcsak azt igénylik, hogy a fogyasztókat termékkel lássák el, hanem azt is, hogy olyan információkkal lássák el őket, amelyek vásárlásra ösztönzik őket. Olyan marketingprogramok kidolgozása, amelyek megfelelően bevonják a fogyasztókat a termék jellemzőibe, származásába vagy történetébe. A márkaépítési rendszerek más termékekkel együttműködve vezethetnek ezen információk szolgáltatásához. A márkákkal, címkékkel és védjegyekkel telített piacon azonban időbe és erőfeszítésbe kerül annak

biztosítása, hogy egy regionális termék helyi marketingüzenete egyértelműen látható legyen a versenytársakhoz képest.

I. Helyi márka és márkaépítés

Az egyre növekvő piaci versenyben a helyi termékeknek nehéz lehet megkülönböztetniük magukat versenytársaiktól, és megragadni a fogyasztók figyelmét. A helyi élelmiszerek iránti kereslet egyre nő, és számos uniós tagállamban az a tendencia figyelhető meg, hogy a hagyományos helyi élelmiszerpiacokon kívüli, meglévő értékesítési pontok, üzletek felhasználásával a fogyasztók számára kényelmesebbé teszik a helyi élelmiszerek vásárlását. Például a helyi élelmiszerek ma már számos kiskereskedő polcain megtalálhatók. Amennyiben betartják a földrajzi közelség vagy az ellátási hálózatban a közvetítők számának csökkentése elvét, ez valószínűleg pozitív fejlemény lesz a helyi élelmiszerágazat számára.

Ez azonban kockázatokkal is jár. Először is, a termelő és a fogyasztó közötti kevesebb közvetlen kapcsolat miatt létfontosságú, hogy az autentikus helyi termékek eredetéről és kulturális identitásáról szóló egyértelmű üzeneteket hatékonyan kommunikálják. Másodsor, a fogyasztók a "helyi" szó jelentésével kapcsolatban is összezavarodhatnak, mivel egyre több olyan mainstream termék jelenik meg, amelyek címkézésük és promóciójuk részeként a helyi identitást és a vidéki képeket használják. A termékek helyi vagy regionális márkajelzésének erősítése ezért egyre fontosabb kérdés számos regionális élelmiszerrendszer és rövid ellátási hálózati kezdeményezés számára. A sikeres rövid élelmiszer-ellátási hálózatok kialakításának kulcsa tehát a kevesebb közvetítőn vagy a termék által megtett távolságon kívül az, hogy a termék a címkézésen és a csomagoláson szereplő vagy az eladás helyén személyesen közölt, beépített információkkal együtt érkezzon a fogyasztóhoz.

A különböző termékeknek különböző jelölési igényeik vannak. A szubregionális szinten működő helyi márkák inkább a helyi piacra összpontosítanak. A termékek értékesítése olyan fogyasztóknak, akik már ismerik egy terület kulturális és környezeti identitását, viszonylag egyszerű. Számos helyi élelmiszeripari termék a területalapú turisztikai stratégia részét is képezi, hogy a helyi termék jellegét és integritását közvetítse a turisták és látogatók felé. Egy olyan területről szerzett közvetlen pozitív tapasztalat, ahová a potenciális fogyasztó utazott vagy rövid tartózkodást töltött, különösen pozitív hatással lehet a helyi márkák iránti lojalitás kialakítására és megerősítésére.

A regionális márka általában a közvetlen környezetén kívüli piacokra való behatolásra szolgál. Az ilyen szintű márkaépítés általánosabb képet nyújt a fogyasztóknak, amely kevésbé vonzó lehet a helyiek számára, akiket jobban érdekel a termékek származási helye az adott területen. Egy vagy több helyi márka és egy regionális márka közötti kapcsolat meglehetősen összetetté válhat, de ha stratégiaileg közelítjük meg, akkor ez segíthet a helyi üzenet megerősítésében, miközben nagyobb piaci részesedést hoz létre.

Számos sikeres márka olyan területen jött létre, amelynek világos földrajzi határai lehetővé teszik a fogyasztók számára, hogy azonosuljanak a területtel. A használt határok lehetnek konkrétak, mint például egy város, de lehetnek közigazgatási területek is. Számos regionális márka kapcsolódik kijelölt és védett területek, például nemzeti parkok vagy természetvédelmi területek tájképi vagy egyéb környezeti jellemzőihez.

Az erős kulturális identitással rendelkező, közös értékeket és meggyőződéseket valló helyi közösségek szintén támogathatják a helyi termékmárka fejlődését és növekedését azáltal, hogy a kulturális értékek szélesebb körét felhasználva megerősítik és kommunikálják a márkaidentitást. Ha van egy helyi vagy elismert nagykövet, az pozitív hatással lehet, és elősegítheti a márka szélesebb körű elterjedését, mivel a fogyasztók gyakran jobban "társítanak" egy terméket a márka mögött álló emberekkel, mint magával az élelmiszerrel.

II. Ügyfélcélnzés

Az élelmiszer jelenleg számos különböző területen a középpontba kerül, és számos különböző aspektusban kerül megvitatásra, nemcsak a városokban, hanem a falvakban és a vidéki területeken is. A helyi mikrovállalkozások vagy egyéni gazdálkodók érdeklődése a helyi élelmiszerek iránt az elmúlt években jelentősen megnőtt, ami piaci lehetőséget jelent e termelők számára.

A fogyasztók több időt töltenek azzal, hogy átgondolják, mit szeretnének enni, és milyen termékeket szeretnének az asztalukra tenni. Ez a vita számos uniós tagállamban ösztönözte a regionális élelmiszerágazat növekedését. Az elmúlt évtizedek különböző egészségügyi és környezeti veszélyei miatt egyre több fogyasztó szeretné tudni, hogy honnan származik az élelmiszere. A fogyasztókat érdekli az élelmiszerek eredete, és több információt szeretnének kapni az általuk vásárolt termékek összetételéről, kulturális eredetéről, előállítási módszereiről és biztonságáról. A rövid ellátási hálózatok egyik előnye, hogy a fogyasztóknak lehetőségük van közvetlenül kapcsolatba lépni a termelőkkel vagy a tenyésztőkkel. Ugyanakkor a

fogyasztók visszajelzést adhatnak az ilyen regionális termékek gazdáinak és termelőinek, és új ötleteket javasolhatnak, amelyek támogatják a termelőket termékeik fejlesztésében.

Ezek a pozitív asszociációk azonban nem elégségesek ahhoz, hogy a regionális élelmiszerek iránti érdeklődés valódi keresletté váljon. A gazdasági visszaesés további nyomást gyakorol a helyi termékek értékesítésére, mivel a fogyasztók jövedelme csökken, az élelmiszerek pedig emelkednek. Mivel a fogyasztók csökkentik élelmiszer-kiadásukat, látniuk kell a termék minőségét, hogy megértsék, mi az "ár-érték arány". Ezt az értéket számos környezeti, fenntartható és társadalmi szempontból lehet bemutatni - ezek fontos összetevők, amelyek számos fogyasztói vásárlást befolyásolnak.

Annak ellenére, hogy széles körben elismerik a regionális élelmiszerek vásárlásának előnyeit, számos akadály van annak, hogy a fogyasztók ne tegyenek eleget a helyi élelmiszerek vásárlására irányuló szándékuknak. Ez néhány "kényelmi" tényezővel magyarázható, mint például az ár, a rendelkezésre állás, a kényelem és az információ. Emellett a fogyasztókban némi zavar van a helyi élelmiszerek fontosságát illetően. Ahhoz, hogy minden fogyasztót meggyőzzünk a helyi élelmiszerek vásárlásáról, jobban meg kell értenünk a termék eredetét, és kommunikálnunk kell a termék szélesebb körű társadalmi és környezeti előnyeit. Ha az élelmiszerek nyomon követhetőségének és a táplálkozásnak a tudatosítása társadalmi szempontokkal párosul - például különböző kulturális és társadalmi eseményekkel - gasztronómiai fesztiválok, közös főzés, közös étkezés a családdal vagy a barátokkal, helyi mezőgazdasági gyakorlatok bemutatása vagy a saját zöldségtermesztésben való részvétel -, akkor az élelmiszerek előtérbe kerülnek. A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy a különböző közösségi vagy kulturális tevékenységek segítik a fogyasztók érdeklődését és elkötelezettségét a regionális termékek iránt.

III. Logisztikai megoldások a regionális termelők számára

A legjobb logisztikai gyakorlatok alkalmazása lehetővé teszi a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok számára, hogy javítsák teljesítményüket az ellátási hálózat mérőszámai tekintetében, beleértve a szállítási költségeket és a készletek csökkentését, valamint az irányítási kapacitást, a szállítási és információmegosztási képességek növelését.

Ha azonban az élelmiszer-ellátó rendszereket az ENSZ fenntartható fejlődési céljainak előírásai szerint akarjuk irányítani, akkor figyelembe kell venni a társadalom jólétéhez való hozzájárulásukat is. Ehhez olyan mérőszámok bevonására van szükség, amelyek megragadják

az élelmiszer-ellátási rendszer hozzájárulását a közösségi fejlődéshez és a közegészségüghöz. A szociálisan célzott élelmiszer-ellátási rendszer céljai közé tartozik az élelmiszer-pazarlás és a szénlábnyom csökkentése, a fogyasztók egészséges élelmiszerekhez való hozzáféréseinek javítása (különösen a hátrányos helyzetű népességcsoportok esetében), a vidéki és hátrányos helyzetű közösségek foglalkoztatási lehetőségeinek növelése, valamint a mezőgazdasági termelésből származó pénzügyi forrásoknak a helyi regionális gazdaságban tartása.

A fenti célkitűzések teljesítése szempontjából lehetséges logisztikai megoldások említhetők:

• ***A járművek hatékony használata***

A járművek kihasználtsági tényezőinek növelése az optimalizált útvonaltervezés és ütemezés, valamint a szállítási útvonalak összevonása révén segíthet egy szervezetnek a logisztikai hatékonyság növelésében és a szállítási költségek csökkentésében. Az ellátási hálózat céljainak megfelelő járműtípusok és -méretek kiválasztása kritikus fontosságú a szállítás hatékonysága szempontjából. A nagy kapacitású hűtőkocsik javíthatják a termékek frissességét és megkönnyíthetik a hosszabb szállítási útvonalakat, ugyanakkor általában alacsony az üzemanyag-fogyasztásuk.

• ***Időszerű és gyakori szállítások***

Az ügyfelek (üzleti hálózatok / üzemeltetések) általában pozitívan viszonyulnak a pontos szállításhoz, és általában a gyakoribb szállításokat is előnyben részesítik, amelyek csökkentik a megvásárolni és tárolni kívánt készlet mennyiségét. Ezzel egyidejűleg növelik a kínált termékek elérhetőségét és frissességét.

• ***Kiszervezett szállítás***

Harmadik fél logisztikai szolgáltatások igénybevételével a szolgáltatók csökkenthetik a szállítási költségeiket. A költségproblémák leküzdésére - különösen a kistermelők számára - megoldást jelenthet az egyéni fogyasztók számára elegendő szállítási nagyságrendre alkalmas szolgáltatók megtalálása. Ugyanakkor azok a fogyasztók, akik az online kereskedelem vagy a mobilalkalmazások révén a házhozszállítást alkalmazzák, szintén elérhetők ezen a módon.

• ***Horizontális együttműködés***

A különböző ellátási hálózatok szervezetei együttműködhetnek logisztikai tevékenységeik és létesítményeik csoportosítása érdekében (pl. közös szállítási és feldolgozási létesítményeken keresztül) a nagyobb hatékonyság és a logisztikai költségek csökkentése érdekében.

• ***A raktárok helye***

A raktárak optimális számának és elhelyezkedésének meghatározása kulcsfontosságú a logisztikai hatékonyság szempontjából, ami kihatással van a munkaerő-, a szállítási, a készlet- és a közvetett költségekre. A beszállítók és/vagy a vevők közelsége szintén fontos tényező.

• ***Készletgazdálkodás***

A készletgazdálkodási rendszerek bevezetése, a készletkövető rendszerek használata és a kínálat és a kereslet keresleti előrejelzésekkel történő összehangolása csökkentheti a logisztikai költségeket és javíthatja a szolgáltatási szintet.

• ***Megerősített beszállítói megbízhatóság***

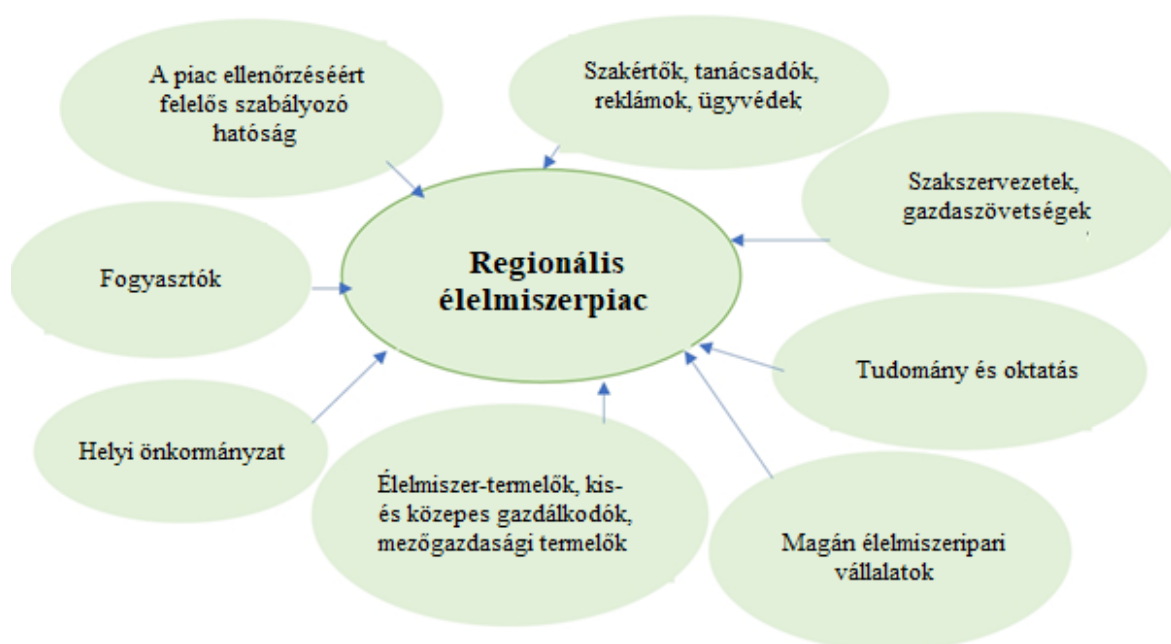
Az ellátási bizonytalanság csökkentése segíthet a szervezeteknek összehangolni a kínálatot és a keresletet, növelve a készletek rendelkezésre állását és az ellátási lánc reagálóképességét.

7.2 Partnerség és támogatás

Számos esettanulmányi példa (a dokumentum utolsó fejezetében bemutatott) bizonyította, hogy alapvető fontosságú a partnerségek kiépítése valamennyi kulcsfontosságú érdekelt fél között, és annak biztosítása, hogy az ágazat fejlesztését integrált, holisztikus megközelítéssel valósítsák meg. Ezek az elemek az ágazat számára kidolgozott támogatási csomagok sarokköveinek tekinthetők. A stratégiai megközelítésnek a lehető legjobban ki kell használnia az ágazat rendelkezésére álló erőforrásait, hogy megszilárdítsa és fejlessze a közösségi és üzleti tevékenységek olyan körét, amelyek végrehajtása együttesen hosszú távú fenntartható fejlődést eredményez a vidéki területeken, és segíti azok gazdasági fejlődését. A stratégia kidolgozása lehetővé teszi az érdekeltek számára, hogy azonosítsák az ágazat szükségleteit és lehetőségeit, megállapodjanak a legmegfelelőbb intézkedésekről, összegyűjtsék az ezekhez szükséges forrásokat, nyomon kövessék az előrehaladást, és ha a stratégia halad vagy stagnál, intézkedéseket javasoljanak a stagnálás megszüntetésére.

Csak néhány példa van arra, hogy nemzeti vagy regionális szinten stratégiai megközelítést fogadtak el a rövid ellátási hálózatok támogatására és fejlesztésére. Ahol ez megtörtént, ott a kisbirtokos ágazat növekedésével párhuzamosan pozitív növekedést regisztráltak. A pozitív politikai és jogszabályi környezet bizalmat adott a termelőknek az ágazatba való belépéshez, és több példát hozott létre a helyes gyakorlatra, ami további belépőkre ösztönöz.

A helyi élelmiszerrendszerek és a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok fejlesztése hosszú távú megközelítést és elkötelezettséget igényel a magán-, köz- és önkéntes szektor szervezeteinek széles körű partnerségétől. Néhány esetben az egyes projektek fejlesztése rövid távon katalizátorként szolgálhat hasonló partnerségek elindításához. A helyi érdekelt hosszú távú elkötelezettségének kialakításához, amely a virágzó ágazat alapjául szolgál, általában olyan integrált megközelítésre van szükség, amely figyelembe veszi a helyi mezőgazdasági ágazat valamennyi igényét egy adott területen. A bevonandó szervezetek, szereplők és hálózatok a stratégia által lefedett területtől függően változnak. Az ágazat fejlődését legnyilvánvalóbban befolyásolni képes érdekelt felek az alábbi 3. ábrán szerepelnek.



Ábra 6 Az érdekelt a regionális élelmiszerek esetében

Az adott régiótól függően az egyes területek nem feltétlenül tartalmazzák a fentiekben bemutatott összes érdekelt felet. A hangsúlyt az említett szervezetek egy kisebb csoportjával lehet kezdeni, amely aztán holisztikus megközelítést vezet be, és adott esetben más csoportokat is bevon. Ha azonban a kulcsfontosságú érdekeltből álló partnerség létrejön, fontos biztosítani, hogy a tervezési folyamat legalább olyan fontos legyen, mint a terv vagy a hivatalos dokumentum. Ezért figyelmet kell fordítani arra, hogy a kulcsfontosságú érdekelt és ágazati szakértők széles körű és hatékony felelősségvállalása minden tevékenységben biztosított legyen. Az egyes érdekelt felek szerepe eltérő lesz, és függ a jellegüktől, a tudásuktól és a struktúráktól, amelyeknek a részesei. Sok esetben a legfontosabb érdekelt fél az állami szektor lesz.

A nemzeti, regionális és helyi hatóságok a vidéki és városi közösségek fejlődésének mozgatórugói, és nem szabad alábecsülni a támogatás nyújtásában és a végrehajtásban betöltött szerepük fontosságát. Általánosságban elmondható, hogy beavatkozásuk elősegítheti az ágazat növekedését támogató megfelelő környezet kialakítását, vagy egy adott kezdeményezés irányítójaként proaktív szerepet tölthetnek be. Az állami szervek gyakran az elsődleges információforrást jelentik a kistermelők számára, akik valószínűleg részt vesznek a helyi élelmiszerrendszerek és a rövid élelmiszer-ellátási hálózat kezdeményezéseinek fejlesztésében. Az adott lehetőségek tudatosításában kulcsszerepet játszik annak biztosítása, hogy a megfelelő információk megfelelő mechanizmusokon keresztül, hozzáférhető formában kerüljenek átadásra, különösen a vidéki területeken, ahol a vállalkozások általában elszigeteltebbek.

7.3 Az érdekeltek elemzése - helyszíni felmérés a szlovákiai településeken

A Cserehát mikrorégióban a helyi termelők mezőgazdasági környezetének elemzésére terepszemlét végeztünk. A terepszemle során elsősorban három területre összpontosítottunk, amelyek rövid leírását a 12. táblázat, a végzett terepszemle eredményeit pedig a 13. táblázat tartalmazza:

- A. A potenciális eladók azonosítása a közösségben, ebben az esetben a meglévő termelők, akik kifejezték érdeklődésüket, hogy többlettermékeiket udvari eladásra bocsátják. A terület magában foglalja mind az állattenyésztést, mind a növénytermesztést.
- B. A kis- és közepes gazdálkodók (termelők) marketingjét támogató platform megléte. A szóban forgó terület feladata az volt, hogy a helyi termelés értékesítési csatornáinak lehetőségeit azonosítsa, együttműködve az önkormányzati vezetéssel, de a megkeresett termelőkkel is. A hangsúly mind a helyi fizikai piactereken és azok kigazdák általi elérhetőségén, mind a virtuális értékesítési pontokon - például önkormányzati vagy városi alkalmazások formájában - volt.
- C. A falu/város vezetőségének érdeklődését jelezte a helyi termelők helyi márka létrehozásának érdekében történő összekapcsolására irányuló, a bemutatott terv előmozdítása érdekében történő együttműködés iránt. Az önkormányzati és városi vezetőkkel folytatott interjúk során felmerült az a kérdés is, hogy népszerűsítsék a workshopokat, az agrárxpót és a találkozókat annak érdekében, hogy a gazdák figyelmét felhívják a bemutatott ötletre és bevonják őket.

Táblázat 12 A helyszíni felmérés során vizsgált területek

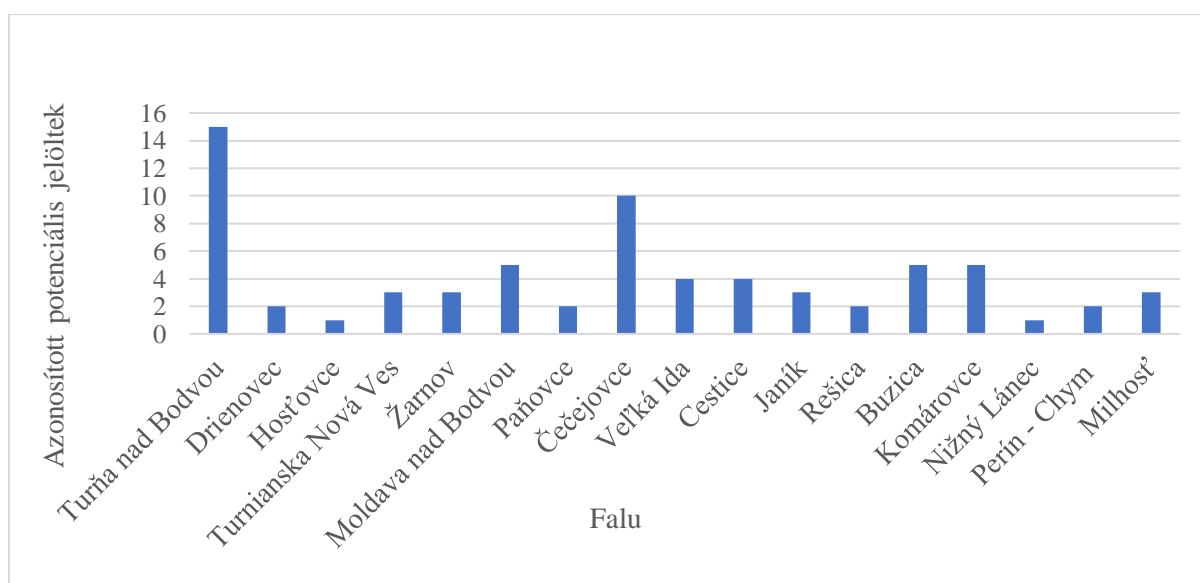
Felmérési terület	A vizsgálati terület leírása
A	azonosított potenciális eladók a faluban
B	értékesítési támogatási platform megléte - beleértve a fizikai és a virtuális platformokat is
C	az önkormányzat/városvezetés érdeklődése az együttműködés iránt - ez elsősorban a projekt népszerűsítését, a tájékoztatókat és a workshopok, agráréxpók szervezését támogatja

Táblázat 13 A helyszíni felmérés eredményei - a települések által azonosított lehetséges problémakategóriák

Falu	A helyszíni felmérés eredménye		
	A	B	C
Hačava	0	nem	igen
Háj	0	nem	nem
Turňa nad Bodvou	15	nem	igen
Zádiel	0	nem	igen
Dvorníky - Včeláre	0	nem	igen
Debraď	0	nem	igen
Drienovec	2	nem	igen
Host'ovce	1	nem	igen
Chorváty	0	nem	nem
Turnianska Nová Ves	3	nem	igen
Žarnov	3	nem	nem
Peder	0	nem	nem
Moldava nad Bodvou	5	igen	igen
Paňovce	2	nem	igen
Mokrance	0	nem	igen
Čečejevce	10	nem	igen
Veľká Ida	4	nem	igen
Cestice	4	nem	igen
Janík	3	nem	nem
Rešica	2	nem	nem
Buzica	5	igen	igen
Komárovce	5	nem	igen
Nížný Lánec	1	nem	igen

Perín - Chym	2	nem	igen
Milhost'	3	nem	igen
Kechnec	0	nem	nem

A fenti 13. táblázat a Cserehát mikrorégió szlovákiai falvaiban végzett terepszemle eredményeit mutatja be. Az alábbi 20. ábra optimista becslést ad a potenciális eladók számáról. A Cserehát mikrorégióban a regionális márkához való csatlakozás iránt érdeklődő termelők összesített száma 70 termelő. A 20. ábra csak azokat a településeket mutatja be, ahol potenciális érdeklődés mutatkozott.



Grafikon 20 Az udvari árusítás iránt érdeklődők gyakorisága a szlovákiai településeken - a helyszíni felmérés eredménye

A 13. táblázatban bemutatott kutatási eredmények alapján nyilvánvaló, hogy nincs olyan platform (B terület), amely ösztönözné az értékesítést a potenciális termelőknek (20. grafikon), akik hajlandóak lennének részt venni a regionális márkáépítés kezdeti szakaszában. Egy másik pozitív jelenség a helyszíni felmérésből az önkormányzati és városi vezetők együttműködési hajlandósága a helyi márká népszerűsítésében. A fenti eredmények alapján nyilvánvaló, hogy nincs olyan alkalmazás-hálózat, amely összekapcsolná az ilyen túltermeléssel rendelkező termelőket, és lehetővé tenné számukra, hogy minimális (semmilyen) költséggel láthatóvá váljanak. A terepkutatás eredményeként a helyi agrárgazdaság-fejlesztési stratégia pillérei (14. fejezet) és a konkrét webes alkalmazás (15. fejezet) a kis- és közepes termelők támogatására és a helyi termékek népszerűsítésének lehetőségére tettek javaslatot a Cserehát mikrorégióban.

8 Termelők - várható lehetőségek és veszélyek

A termelők és a fogyasztók érdeklődése a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok különböző modelljei iránt az elvárásaiktól és e modellek hatásaitól függ:

- a kereskedelmi közvetítés és a nagykereskedelmi ellátási hálózatok dominanciájának megszüntetése és csökkentése;
- a termelés és a fogyasztás közötti távolság csökkentése;
- lehetőség az ellátási hálózat két partnere közötti jobb koordinációra.

Mind a termelők, mind a fogyasztók gazdasági előnyöket várnak az árelőnyök vagy általában a jobb ár-érték arány tekintetében. A fogyasztó számára előnyös lehet az alacsonyabb felvásárlási ár (alacsonyabb szállítási költségek, mivel kisebb távolságot kell vállalni, ami csökkenti a nagykereskedők termékárakra gyakorolt hatását), a gazdálkodó pedig nagyobb nyereséget érhet el, mintha a termést/terméket egy közvetítőnek adná el.

A várható előnyök sokrétűek, és messze túlmutatnak a gazdasági szférán, valamint környezeti és társadalmi előnyökkel is járnak. A rövid élelmiszer-ellátási hálózatok ezért mind a termelők, mind a fogyasztók számára előnyös megoldásnak tekinthetők, mivel a termelés és a fogyasztás közötti új kapcsolatoknak köszönhetően az ellátási hálózat mindkét végpontját ki tudják használni. Ugyanakkor a rövid élelmiszer-ellátási hálózatokat olyan eszköznek is tekintik, amely képes kielégíteni a társadalom egészének igényeit, amely számos környezeti és társadalmi külső hatásokat élvezhet. Az előnyök mellett új költségek és potenciális problémák is felmerülhetnek. A rövid ellátási hálózatok által követett célok gyakran összetettek, és néha ellentétesek egymással, vagy mindenesetre nem tűnnek teljesen összeegyeztethetőnek. Ráadásul az érdekeltek sokfélék, és mindegyikük sajátos célokat követ, amelyek nem minden esetben azonosak, sőt, akár ellentmondásosak is lehetnek.

A termelők számos előnyre számíthatnak, amelyek a motivációk különböző változataihoz kapcsolódnak, és amelyek vonzzák őket a rövid élelmiszer hálózatban való részvételre (gazdasági, társadalmi és környezeti). Ezen előnyök eléréséhez jelentős változásra van szükség az üzleti megközelítésben, a szervezésben és a gazdaságban, a kertben, a gyümölcsösben vagy a mezőgazdasági parcellában végrehajtott beruházásokban. A gazdálkodók már nem a méretgazdaságosság elérésére összpontosítanak néhány folyamaton belül, hanem egyre inkább a komplexebb termelés, termény- és termékfeldolgozás, csomagolás, forgalmazás és a kommunikációs tevékenységek felé mozdulnak el, komplex minőségi tulajdonságokra

összpontosítva, amelyek gyakran fenntarthatósági kérdésekhez kapcsolódnak. Az alábbi 15. táblázat összefoglalja a termelők által várt főbb potenciális előnyöket és a lehetséges kihívásokat, amelyekkel szembesülhetnek.

Táblázat 14 A termelők főbb várható lehetőségei és veszélyei

Várható lehetőségek	Potenciális veszélyek
<ul style="list-style-type: none"> • Az élelmiszerárak a mezőgazdasági termelők jövedelmezőségét jelentik • A termelés hozzáadott értékének növekedése • Könnyebb piacra jutás a kistermelők számára • Jobb kommunikáció és tájékoztatás a fogyasztók számára • A marketingcsatornák differenciálása és nagyobb ellenálló képesség • Stabilabb üzleti kapcsolatok • Lehetőség más gazdálkodókkal való együttműködés kialakítására • A fogyasztókkal való együttműködés fejlesztése • A termelés stratégiai átirányítása 	<ul style="list-style-type: none"> • Az elvégzendő új folyamatok és az ezzel járó költségnövekedés. • A munkaerő-szükséglet növekedése • A feldolgozáshoz, szállításhoz és forgalmazáshoz szükséges berendezésekbe és technológiákba való beruházás szükségessége • Új kompetenciák és készségek iránti igény • A termelés diverzifikálásának szükségessége • A lehetőségek a városhoz közeli területekre vagy az idegenforgalomra korlátozódnak. • Fokozódó verseny a regionális termékpiaci szegmensben

Az előnyök és potenciális veszélyek tipológiája és köre a választott rövid élelmiszer-ellátási hálózat konkrét modelljétől és a gazdálkodó, illetve gazdasága vagy földje jellemzőitől függ. E kategóriák azonosítása azonban segít a rövid élelmiszer-ellátási hálózatokat használó gazdálkodók és az ilyen kezdeményezések kidolgozásában érdekelt politikai döntéshozók számára egy megalapozott keretrendszer kialakításában. A gazdálkodók sokféleképpen használják a rövid élelmiszer-ellátási hálózatot, és nagyon eltérő elvárásokat támasztanak vele szemben. Az egyik véglet szerint a gazdák a rövid élelmiszer-ellátási hálózatban egy újabb lehetőséget látnak termékeik értékesítésére, amely lehetővé teszi számukra, hogy jobb termékárakhoz és hozzáadott értékhez jussanak, könnyebben és stabilabban jussanak piacra, valamint hogy elkerüljék a feldolgozó cégek és a kereskedelmi közvetítők nagyobb alkupozícióját. Ebben az esetben a rövid élelmiszer-ellátási hálózatot csak más értékesítési

technikák alternatívájának tekintik, olyan eszköznek, amely lehetővé teszi a gazdálkodó számára, hogy optimalizálja értékesítési stratégiáját.

A gazdasági elvárások nem csak a profitnövelés szempontjából jelentenek hajtóerőt, hanem általánosabban, hogy a közvetlen értékesítés hogyan járulhat hozzá a jövedelmezőség különböző dimenzióihoz, például a kockázatok diverzifikálása, az új (földrajzi vagy tipológiai) piacokhoz való hozzáférés, a munkaerő jobb kihasználása, a gazdasági ellenálló képesség tekintetében. A másik véglet, a rövid élelmiszer-ellátási hálózat lehet az egyik pillére egy gazdálkodó új stratégiai orientációjának, amely a multifunkcionális növénytermesztési vagy állattenyésztési modell felé irányul. Ezekben az esetekben a rövid élelmiszer-ellátási lánc egy mélyreható átalakulás része, jelentősége messze túlmutat a termék új módon történő egyszerű értékesítésén, és például a gazdaságban vagy annak közelében történő feldolgozási vagy vendéglátóipari tevékenységek, illetve egyéb szolgáltatások kereséséhez, valamint új, környezet- vagy társadalombarát termelési technológiák bevezetéséhez kapcsolódik. A rövid élelmiszer-ellátási hálózatok gyakran lehetővé teszik a horizontális kapcsolatok helyreállítását a helyszínen más gazdálkodókkal és más érdekeltekkel. Ezen túlmenően sok esetben a multifunkcionális modell keresése a gazdálkodó számára etikai szempontot jelent (nagyobb társadalmi felelősségvállalás a környezet és a társadalom iránt), vagy a személyes jólét javításának módját. A rövid élelmiszer-ellátási hálózat hatékonyságának értékeléséhez a gazdálkodóknak figyelembe kell venniük a többszörös hasznot, bár ezek közül néhány nem fejezhető ki teljes mértékben csak pénzben. Ezek közé tartoznak:

- a termékek megnövekedett eladási ereje, amely az alkupozíció nagyobb egyensúlyából és a termelőkkel szembeni fogyasztói szolidaritás mechanizmusából is eredhet;
- az értéknövelés lehetősége a termék feldolgozásával és előkészítésével, valamint a termékhez kapcsolódó szolgáltatásokkal, amelyeket maga a gazdálkodó végez;
- a fogyasztókkal való közvetlen kapcsolat aktiválásának lehetősége, ami lehetővé teszi a fogyasztók számára az információk jobb megszerzését és közvetítését, a piac nyomon követését, a termék megkülönböztetését és a vásárlói hűség elnyerését;
- lehetőségek a szocializációra, a hátrányos helyzetű kisebbségek bevonására, a régióról alkotott pozitív kép kialakítására, a munkával kapcsolatos büszkeségre és elégedettségre.

Ezekkel a potenciális előnyökkel számos potenciális kihívás párosul, különösen a mezőgazdasági műveletek és a logisztika átszervezésének, sőt az egész stratégia újragondolásának szükségessége, ami új készségek, erőforrások és beruházások szükségességét vonja maga után. A rövid élelmiszer-ellátási hálózat használata a gazdálkodó számára általában intenzívebb erőforrás-felhasználással jár. A folyamatok kihívást jelenthetnek és költségesek lehetnek, mivel olyan tevékenységeket kell újra integrálni és kezelni, amelyeket korábban nem használtak jelentős mértékben, vagy amelyek teljesen újak. Míg egyes esetekben ez a gazdálkodó számára kívánatos eredmény, mivel lehetővé teszi a családi munkaerő jobb alkalmazását, más esetekben ez egy leküzdendő akadály lehet, például a hátrányos helyzetű lakosság bevonásával. A kistermelők gyakran küzdenek a rövid élelmiszer-ellátási hálózatokhoz való hozzáféréssel a mérethatékonyság hiánya, a beruházási nehézségek és a fogyasztókkal való kapcsolat és/vagy a termelési és feldolgozási tevékenységek irányításához szükséges munkaerő hiánya miatt.

9 A régió fogyasztói és lakossága - várható lehetőségek és veszélyek

A rövid élelmiszer-ellátási hálózatok gyors növekedése és diverzifikációja a rövid hálózatokból élelmiszert beszerző fogyasztók számának növekedését, valamint ezzel párhuzamosan a fogyasztók tipológiájának (jövedelem, életkor, képzettség) és motivációinak diverzifikálódását eredményezi. A már elvégzett tanulmányok szerint a vásárlás fontossága a rövid élelmiszer-ellátási hálózat modelljében, illetve a fogyasztás és az általuk keresett termékek típusa is nagyon heterogén. A fogyasztók minden tekintetben a rövid élelmiszer-ellátási hálózatok növekedésének alapját képezték nemcsak Európában, hanem világszerte is. A fogyasztók elégedetlensége és az iparosított agrár-élelmiszeripari rendszerrel szembeni kritikája arra késztetett néhány fogyasztói csoportot, hogy az iparosított és szabványosított élelmiszerek helyett alternatívákat keressenek a frissebb és táplálódóbb élelmiszerek beszerzése érdekében. Ugyanakkor a fogyasztók érdeklődését a feldolgozó cégek és a nagykereskedők növekvő hatalma által válságba sodort gazdákkal, valamint az iparosított termelési folyamatok által közvetlenül veszélyeztetett környezettel való szolidaritás váltotta ki. Sok fogyasztó végső célja az volt, hogy megpróbálja kezelni az agrár-élelmiszeripari rendszerben bekövetkező változásokat, és a passzív szerepből, ahol alárendelték magukat az agrár-élelmiszeripari rendszer más (nagy) szereplőinek döntéseinek, egy proaktív (vagy legalábbis részvételi) szerepbe kerüljenek, ahol (közösen) dönthetnek például az élelmiszerpiac játékszabályairól:

- hogyan és kiknek kell megtermelni és szétosztani az élelmiszereket,
- mennyibe kerüljön az étel,
- az agrár-élelmiszeripari rendszer és annak hatása a gazdasági, társadalmi és környezeti fenntarthatóságra.

Egyes esetekben a fogyasztók idősebbek, képzettebbek és magasabb jövedelemmel rendelkeznek, míg más esetekben a fiatalok és az alacsony jövedelmű fogyasztók rövid élelmiszer-ellátási hálózatokból szerezhetnek be, ami a regionális élelmiszerekkel kapcsolatos motivációk, viselkedésmódok és attitűdök forráskönyvét mutatja.

A fogyasztói motivációk osztályozásának eddig vizsgált módjai két fő dimenziót határoznak meg:

Az első dimenzió azt befolyásolja, hogy a fogyasztók a rövid élelmiszer-ellátási hálózatokban milyen fokú "helyi jellegzetességeket" keresnek, amelyek a jelenleg "helyben" előállított terméktől (a termelés és a fogyasztás közötti rövid fizikai távolság) a sajátos területi jelleggel

rendelkező termékig (származási termék) terjedhetnek. E megkülönböztetés szerint egy ételkészlet regionális ételkészletként definiálható, ha azonosítható, hogy a fogyasztóhoz közel állították elő.

A második dimenzió a fogyasztók típusához kapcsolódik, vagyis ahhoz, hogy "helyiek" vagy turisták. A helyi fogyasztók többnyire regionális ételkészletet vásárolnak napi fogyasztásra, főként a friss és tápláló termékek beszerzése, a közlekedés környezetre gyakorolt hatásának csökkentése, valamint saját közösségük és a vidék fejlődésének támogatása érdekében. Az eredeti termékek vásárlásakor a helyi fogyasztók jobban érdeklődnek a különleges identitású termékek iránt, és fenntartják saját fogyasztási hagyományait, amelyek gyakran a szokásos fogyasztásuk részét képezik.

Az alábbi 15. táblázat rávilágít azokra a különböző motivációkra, amelyekkel a fogyasztók a rövid ételkészlet-ellátási hálózatokban való részvétel és a rövid ételkészlet-hálózatokból való vásárlás során élhetnek.

Táblázat 15 A fogyasztók tipológiája és a regionális termékek fogyasztására való motivációjuk

Fogyasztó / Termék	Helyi termék	Eredeti termék
helyi fogyasztók	<ul style="list-style-type: none"> • napi fogyasztás • rendszeres vásárlás • közösségfejlesztés és szolidaritás • vidékfejlesztés és vidéki területek • környezet • frissesség/ tápanyagok 	<ul style="list-style-type: none"> • hagyományok és kulturális identitás • a hagyományok betartása • különleges események • közösségfejlesztés • ünnepek
külső fogyasztók (pl. turisták)	<ul style="list-style-type: none"> • napi fogyasztás • frissesség 	<ul style="list-style-type: none"> • turisztikai látványosság • tudás és tapasztalat • helyi kultúra és szokások • ajándéktárgy

Sok helyi fogyasztó számára a rövid élelmiszer-ellátási hálózat csak egy a sok lehetőség közül, hogy megvásárolja a szükséges élelmiszereket. A rövid élelmiszer-ellátási hálózatokhoz alkalmanként folyamodnak, amikor gazdasági előnyt vagy praktikus beszerzési lehetőséget látnak, vagy néha csak különleges élelmiszerfajták (pl. helyi eredetű termékek) esetében. Az értéklánc másik végén, sok fogyasztó számára a rövid élelmiszer-ellátási hálózatra való áttérés a vásárlási és fogyasztási szokások mélyreható változásával jár, az élelmiszerek tápértékének és eredetének nagyobb hangsúlyozásától kezdve az alkalmazott termelési módszereken át a különböző élelmiszerfajták értékükben betöltött fontosságának megváltozásáig. A rövid élelmiszer-ellátási hálózatban az élelmiszervásárlás rutinná vált, különösen akkor, ha ezt úgy értelmezik, mint az élelmiszertermelés, -feldolgozás és -elosztás uralkodó rendszerének korlátaival szembeni ideológiai ellenállás demonstrálásának módját.

A külső fogyasztók általában kevésbé érdeklődnek a helyi élelmiszerek iránt önmaguk, bár néha érdekli őket a helyi termelők támogatása és a friss termékek beszerzése, míg sokkal inkább az őshonos élelmiszerek iránt érdeklődnek, hogy közelebb kerüljenek a helyi kultúrához és hagyományokhoz, és új ételekkel kísérletezzenek. A fogyasztók által elvárható előnyök igen differenciáltak, és nem csupán gazdasági jellegűek, az alacsonyabb árak vagy a jobb ár-érték arány tekintetében. A lehetséges problémák meglehetősen hasonlóak a termelők problémáihoz. A fogyasztóknak át kell szervezniük a vásárlási folyamatukat, részben felhagyva a megszokott rutinjaikkal, több időt töltve az élelmiszerek megvásárlásával és elkészítésével. A termelőkkel való kapcsolattartáshoz - a rövid élelmiszer-ellátási hálózat modelljétől függően - több időre és személyes erőforrásokra is szükség lehet.

A következő 16. és 17. táblázatok összefoglalják a régió fogyasztói és lakosai által várt főbb potenciális lehetőségeket és veszélyeket.

Táblázat 16 Várható lehetőségek és veszélyek a fogyasztók részéről

Várható lehetőségek	Potenciális veszélyek
<ul style="list-style-type: none"> • Megfizethetőbb élelmiszerárak • Könnyebb hozzáférés a minőségi termékekhez: friss, helyi, autentikus, származási helyről származó termékekhez • Olyan termékeket vásároljon, amelyek nyomon követhetők és ismert gyártótól származnak • Az élelmiszerek összekapcsolása a gazdálkodással és feldolgozás 	<ul style="list-style-type: none"> • Több időre van szükség az élelmiszervásárláshoz • Új élelmiszerfunkció - regionális címke • Kevés információ arról, hogy hol lehet megvásárolni az élelmiszert • Megfizethetőbb a tehetősebbek számára és tanult emberek

<ul style="list-style-type: none"> • Könnyebb hozzáférés az egészségesebb élelmiszerekhez • Társadalmi és etikai célok követése • A helyi gazdaság támogatása 	
--	--

Táblázat 17 Várható lehetőségek és potenciális veszélyek a régió lakossága számára

Várható lehetőségek	Potenciális veszélyek
<ul style="list-style-type: none"> • A forgalmi torlódások csökkentése • A környezetszennyezés csökkentése (üzemanyag, műanyag...) • A műanyag csomagolás csökkentése • Kevesebb élelmiszer-pazarlás • Az élelmiszerfüggőség csökkentése • Az étrend javítása: könnyebb hozzáférés a friss élelmiszerekhez, változatosabb étrend, kevesebb tartósítószer • A városkörnyéki mezőgazdaság megőrzése • A kisüzemi gazdálkodás megőrzése • Kézműves élelmiszer-feldolgozás • A hagyományos termékek megőrzése • A társadalmi kapcsolatok erősítése • Az élelmiszertudatosság növelése • Munkalehetőségek a hátrányos helyzetűek számára • Lehetőség az innovációban 	<ul style="list-style-type: none"> • A regionális élelmiszerek beszerzésének reálköltségeinek növekedése (különösen az idő), • Infrastrukturális hiányosságok a régióban, • Az élelmiszerbiztonsági vagy higiéniai követelményekkel kapcsolatos lehetséges kockázatok

10 Jogszabályok - Szlovák Köztársaság

Jogszabályi szempontból a mezőgazdasági és állattenyésztési termelés értékesítése két csoportra osztható. Az első csoportba azok a vállalkozások tartoznak, amelyekre számos, a Szlovák Köztársaság üzleti tevékenységével kapcsolatos törvény vonatkozik. A második csoportot azok a nem vállalkozó magánszemélyek alkotják, akik az udvari értékesítés intézményét használják. Ez egy olyan intézet, amelynek célja, hogy egyszerűsítse az elsődleges termelők által közvetlenül a végső fogyasztónak vagy helyi kiskereskedelmi egységnek szállított, kis mennyiségű elsődleges termékek közvetlen értékesítésére és szállítására vonatkozó felszerelési és higiéniai követelményeket. Ily módon a kistermelők (jogi személyek-vállalkozók, természetes személyek-vállalkozók és természetes személyek-nem vállalkozók) anélkül végezhetik tevékenységüket, hogy meg kellene felelniük az Európai Unió rendeleteinek, például az élelmiszer-higiénéről szóló 852/2004/EK európai parlamenti és tanácsi rendeletben és az állati eredetű élelmiszerek különleges higiéniai szabályainak megállapításáról szóló 853/2004/EK európai parlamenti és tanácsi rendeletben az élelmiszerek előállítására vonatkozó szigorú higiéniai követelményeknek.

Közvetlen értékesítés vagy udvari értékesítés esetén a kistermelőknek elegendő a nemzeti rendeletekben meghatározott egyszerű higiéniai szabályoknak megfelelniük: 359/2011 sz. rendelet és 360/2011 sz. rendelet.

A közvetlen értékesítésre, amelyet udvari kiadásnak is neveznek, a következő szabályok vonatkoznak:

- Az egyes élelmiszer-ipari létesítményekre és kis mennyiségekre vonatkozó követelmények megállapításáról szóló, módosított 359/2011. sz. szlovák kormányrendelet (a továbbiakban a vonatkozó formában: 359/2011. sz. rendelet),
- A szlovák kormány 360/2011 sz. rendelete a növényi és állati eredetű elsődleges termékek kis mennyiségben történő közvetlen értékesítésére és szállítására, valamint a tej és tejtermékek végső fogyasztónak és egyéb kiskereskedelmi létesítményeknek történő szállítására vonatkozó higiéniai követelmények megállapításáról (a továbbiakban a vonatkozó formában: 360/2011 sz. rendelet).

A kritériumok, amelyek betartandók a közvetlen udvari értékesítés során a következőkre vonatkoznak:

1. az értékesített elsődleges termékek eredetére,
2. akinek a mezőgazdasági termelő az elsődleges termékeket értékesíti,
3. a mezőgazdasági termelő által értékesített mennyiségekre.

Általános szabályként a mezőgazdasági kistermelők által a növénytermesztéssel és állattenyésztéssel kapcsolatos közvetlen értékesítésben értékesített termékeknek közvetlenül a mezőgazdasági termelők saját termeléséből, tenyésztéséből, vadászatából és elsődleges termelési tevékenységéből kell származniuk.

A közvetlen értékesítésre vonatkozó másik szabály a vevőkre vonatkozik, azaz arra, hogy kinek adják el az elsődleges termékeket. Amint már említettük, a kirakodóvásáron értékesített termékek csak közvetlenül a végső fogyasztónak vagy a helyi kiskereskedelmi egységeknek szállíthatók. A kiskereskedelmi üzlet kifejezés alatt általában kiskereskedelmi élelmiszerüzletet értünk, de pontos meghatározása a szóban forgó elsődleges terméktől is függ.

Bár az elsődleges termékek eredetére és a vevőkre vonatkozó fenti két kritérium teljesül, egy további, az értékesített mennyiségre vonatkozó kritériumot is be kell tartani.

A rendeletek pontosan azonosítják és meghatározzák az értékesített elsődleges termékek mennyiségére vonatkozó korlátokat, amelyeket a közvetlen értékesítés során nem szabad túllépni annak érdekében, hogy a kereskedőre/termelőre ne vonatkozzanak szigorúbb higiéniai és működési szabályok. Ez azt jelenti, hogy az udvari kiárusításból történő közvetlen értékesítés korlátozott mennyiségben történik.

Nem minden növényi és állati eredetű elsődleges termék értékesíthető közvetlenül vagy udvari kiárusítással. A 359/2011 sz. és a 360/2011 sz. rendeletek pontosan meghatározzák, hogy mit lehet ilyen módon értékesíteni.

A következő típusú termékek árusíthatók kirakodóvásáron:

1. baromfihús, házinyúlhús, vadon élő vad és vadhús,
2. hal, nyers tej, tojás, méhméz,
3. növényi eredetű elsődleges termékek (gyümölcsök és zöldségek); és
4. kiválasztott feldolgozott növényi eredetű termékek.

Fontos megjegyezni, hogy a közvetlen értékesítés nem alkalmazható például sertéshús, marhahús, feldolgozott húskészítmények (pl. kolbász, májas kolbász, májas hurka), sajt, túró vagy vaj értékesítésére.

Regisztráció a regionális állat-egészségügyi és élelmiszerügyi hatóságnál

Élelmiszeripari vállalkozónak minősül az a személy, aki állati vagy növényi eredetű termékeit háztáji értékesítés intézménye keretében értékesíti. Minden élelmiszeripari vállalkozó köteles tehát az illetékes hatósági élelmiszer-ellenőrző hatóságot nyilvántartásba vétel céljából értesíteni minden olyan, az ellenőrzése alá tartozó létesítményről, amely az élelmiszer előállításának, feldolgozásának és forgalmazásának bármely szakaszában tevékenységet folytat.

A baromfi- és nyúlhús értékesítése céljából az udvarról értékesítő gazdáknak az élelmiszerekről szóló, módosított 152/1995. sz. törvény 6. cikkének (1) bekezdése és az állategészségügyről szóló, módosított 39/2007. sz. törvény 40. cikkének (3) **bekezdése értelmében a helyileg illetékes regionális állat-egészségügyi és élelmiszerügyi hatóságnál élelmiszeripari vállalkozásként be kell jegyeztetniük a telephelyüket.**

Élelmiszeripari vállalkozás bejegyzése esetén a bejegyzést jóval a közvetlen értékesítés megkezdése előtt kell kérelmezni.

Az adott elsődleges termeléstől függően az alábbi formanyomtatványok valamelyikét kell használni a Regionális Állategészségügyi és Élelmiszerügyi Hivatalnál történő nyilvántartásba vételhez:

- Elsődleges halászati termékek, tojás, méz, baromfi- és nyúlhús, vadon élő vad és vadhús elsődleges termelői létesítmény nyilvántartásba vétele iránti kérelem,
- Nyers tej elsődleges termelő vagy nyers tej szállítója létesítményének nyilvántartásba vétele iránti kérelem, a nyers tej kis mennyiségű, a gazdaságban lévő végső fogyasztóknak történő közvetlen értékesítése, valamint az elsődleges tejtermelő kiskereskedelmi tevékenysége, amely a létesítményének helyi és korlátozott, marginális tevékenysége; vagy
- A 2011. október 19-i 360/2011. sz. kormányrendelet értelmében a növényi eredetű elsődleges termékek kis mennyiségű, a végső fogyasztónak és egyéb kiskereskedelmi létesítményeknek történő közvetlen értékesítésére és szállítására vonatkozó nyilvántartásba vételről szóló bejelentés.

A gazdaság nyilvántartásba vétele a regionális állat-egészségügyi és élelmiszerügyi hatóságnál

Ha valaki úgy dönt, hogy közvetlen értékesítés céljából állatállományt tart, akkor az állategészségügyről szóló módosított 39/2007. sz. törvény 40a. §-a szerinti kötelezettségnek is meg kell felelnie. **Ez a kötelezettség értelmében az állatállomány tulajdonosa, az állattartó vagy az állattartással rendelkezni jogosult személy köteles az állattartás megkezdése előtt a Regionális Állategészségügyi és Élelmiszerügyi Hivatalnál kérelmezni az állattartó gazdaság nyilvántartásba vételét.**

A regionális állategészségügyi és élelmiszerügyi hatóság által hitelesített nyomtatványt ezután a személynek el kell küldenie a központi állattenyésztési nyilvántartásba, amely kijelöli a gazdaság nyilvántartási számát.

A tevékenység megkezdésének bejelentése a regionális állat-egészségügyi és élelmiszerügyi hatóságnak

Az állategészségügyről szóló, módosított 39/2007. sz. törvény 37. cikke (1) bekezdésének a) pontja további kötelezettséget ír elő azon mezőgazdasági termelők számára, akik az udvarról közvetlen értékesítést kívánnak végezni, és elsődleges állattenyésztéssel foglalkoznak. **E rendelkezés értelmében az állati eredetű termékek előállításának, feldolgozásának és forgalmazásának bármely szakaszát végző élelmiszeripari vállalkozóknak értesíteniük kell a regionális állat-egészségügyi és élelmiszerügyi hatóságot tevékenységük megkezdéséről, megszakításáról és megszüntetéséről.**

Adózás a jövedelemadó alapján és az eKasa pénztárgép használata

A jövedelemadóval és az eKasa pénztárgép használatával kapcsolatos kötelezettségek elsősorban attól függenek, hogy a személy természetes személy - nem vállalkozó, természetes személy - vállalkozó vagy jogi személy - vállalkozó személyként értékesíti-e növényi vagy állati eredetű termékeit.

Természetes személy - nem vállalkozó személy (az udvari kiárusítások és az eKasa pénztárgép használatának adóztatása)

Nem vállalkozó természetes személyként csak akkor értékesíthet mezőgazdasági termékeket, ha ez a tevékenység nem folyamatos, hanem csak alkalmi tevékenység (például valaki a saját kertjében termesztett mezőgazdasági gyümölcs- vagy zöldségfelesleget értékesíti). Ebben az esetben nem vállalkozásról van szó, ezért nem kell használni az e-kasszát, és a személynek nem

kell az adóhivatalnál jövedelemadóra bejelentkeznie. Ez azonban nem jelenti azt, hogy ezt a jövedelmet sem kell megadóztatni. Ha többletértékesítésről van szó, az illetőnek nem kell az eKash-t felhasználnia, de a jövedelmet meg kell adóznia.

A következő alkalmi jövedelem adóköteles:

- a jövedelemadóról szóló, módosított 595/2003. sz. törvény (a továbbiakban: jövedelemadóról szóló törvény) 8. szakasza (1) bekezdésének a) pontja szerinti alkalmi tevékenységből származó jövedelem; vagy
- egyéb jövedelem a jövedelemadóról szóló törvény 8. szakasza szerint.

Abban az esetben, ha egy természetes személy, aki nem vállalkozó, közvetlenül az udvarról értékesít más természetes személyeknek, akik nem vállalkozók, ez mindig jövedelemnek minősül a jövedelemadóról szóló törvény 8. cikke (1) bekezdésének a) pontja alapján. A jövedelemadóról szóló törvény e rendelkezése szerinti jövedelemnek minősül az is, ha a személy természetes személyeknek - vállalkozóknak és jogi személyeknek - is értékesít mezőgazdasági termékeket, feltéve, hogy ezek a vevők nem csökkenthetik a jövedelemadó alapját a kifizetett összeggel olyan bizonylat alapján, amely megfelel a számviteli bizonylat követelményeinek.

A jövedelemadóról szóló törvény 8. szakasza (1) bekezdésének a) pontja szerinti jövedelmek esetében is alkalmazható az 500 eurós jövedelemadó-mentesség, azaz a személynek egyáltalán nem kell adóznia az 500 eurót meg nem haladó udvarhelyi értékesítésből származó jövedelem után. Ha az ilyen jövedelem meghaladja az 500 eurót, akkor csak az így meghatározott összeg feletti jövedelem kerül az adóalapba, és az adóalapba tartozó jövedelemhez tartozó kiadásokat ugyanolyan arányban kell meghatározni, mint az adóalapba tartozó jövedelem és az összes jövedelem arányát. Meg kell azonban jegyezni, hogy az 500 eurós mentesség az ingatlanok bérbeadásából származó jövedelemre is vonatkozik.

Abban az esetben, ha egy természetes személy - nem vállalkozó - közvetlenül az udvarról értékesít természetes személyeknek - vállalkozóknak és jogi személyeknek, és ezek a vevők képesek lesznek a jövedelemadó alapját csökkenteni a kifizetett összeggel egy számviteli bizonylat követelményeinek megfelelő dokumentum alapján, akkor ez a jövedelem a B típusú adóbevallás külön sorában egyéb jövedelemként adózik a jövedelemadóról szóló törvény 8.

szakasza szerint. Az így megadóztatott jövedelem után a személy többé nem igényelhet mentességet a jövedelemadó alól.

Természetes személy - vállalkozó és jogi személy - vállalkozó (az udvari értékesítések adóztatása és az eKassa használata)

Ha egy személy úgy dönt, hogy mezőgazdasági termékeket fog értékesíteni az udvarról, és ez a tevékenység folyamatos tevékenység jellegét fogja öltetni (állandó jövedelemforrást vagy legalábbis annak egy részét kívánja biztosítani), akkor csak természetes személy - vállalkozó vagy jogi személy - vállalkozóként végezhet közvetlen értékesítést. A nyereségszerzés céljából folytatott folyamatos tevékenység már vállalkozásnak minősül, és a kötelezettségek is ennek megfelelően alakulnak.

Természetes személy-vállalkozó esetében az elsődleges mezőgazdasági termelést csak a helyi önkormányzati hatóságnál nyilvántartásba vett egyéni vállalkozóként végezheti, mivel ez a tevékenység nem minősül kereskedelemnek. Ha egy személy jogi személyként fog vállalkozást működtetni, akkor ezt a tevékenységet egyszerűen bejegyzi a cégjegyzékbe, nem szerez kereskedelmi engedélyt.

Függetlenül attól, hogy a személy egyéni vállalkozó vagy jogi személy vállalkozó lesz-e, köteles lesz az adóhivatalnál jövedelemadó-nyilvántartásba bejelentkezni, és az e-kasszát is használni, ha készpénzben fogadja az árbevételt. Természetesen az udvari értékesítésekből származó jövedelem is adóköteles lesz. Egyéni vállalkozó esetében ez a jövedelem a jövedelemadóról szóló törvény 6. szakasza (1) bekezdésének a) pontja szerinti jövedelem.

A 359/2011 sz. rendelet és a 360/2011 sz. rendelet alapján.

A következő típusú termékek árusíthatók kirakodóvásáron:

- baromfihús, házinyúlhús, vadon élő vad és vadhús,
- hal, nyers tej, tojás, méhméz,
- növényi eredetű elsődleges termékek (gyümölcs és zöldség); és
- kiválasztott feldolgozott növényi eredetű termékek.

Az évente eladott mennyiséget lehet értékesíteni:

- gabonafélék, minden fajtából legfeljebb 500 kg-ig,

- hajdina, cirok, köles és kölesszem 500 kg-ig,
- száraz hüvelyesek 500 kg-ig,
- olajos magvak 500 kg-ig,
- legfeljebb 2 000 kg fogyasztásra szánt burgonya,
- káposztafélék 2 000 kg-ig,
- gyümölcsös zöldségfélék, fajonként legfeljebb 500 kg-ig,
- gyökérzöldségek, fajonként 500 kg-ig,
- hagymás zöldségek 200 kg-ig,
- hüvelyes zöldségfélék 300 kg-ig,
- leveles zöldségek 150 kg-ig,
- magvas gyümölcsök 2 000 kg-ig,
- csonthéjas gyümölcsök 1 000 kg-ig,
- bogyós gyümölcsök, beleértve a közvetlen fogyasztásra szánt csemegezőlőt vagy almaborszőlőt is, 250 kg-on belül,
- héj nélküli, hámozatlan gyümölcsök 700 kg-ig,
- gyógynövények 50 kg-ig,
- termesztett gombák 50 kg-ig,
- feldolgozott gyümölcsök 1 250 kg nyersanyagtömegig, különösen lekvár, dzsem, lekvár, kompót,
- feldolgozott zöldségek 1 250 kg nyers tömegig, különösen savanyított zöldségek, sterilizált zöldségek,
- erjesztett káposzta 500 kg nyersanyagtömegig,
- termesztett tartósított gomba 50 kg nyersanyagtömegig,
- termesztett szárított gomba 50 kg nyersanyagtömegig,
- szirupok, gyümölcslevek és zöldséglevek legfeljebb 1 250 kg nyersanyagtömegig,
- szárított konyhai fűszernövények legfeljebb 50 kg nyersanyagtömegig,
- feldolgozott gabona- és burgonyatermékek 400 kg nyersanyagtömegig, különösen krumplilángos, pogácsák, tésztafélék,
- feldolgozott gyümölcsökön és zöldségeken alapuló snackek 100 kg készterméktömegig, különösen szárított ízesített olajos magvak, gyümölcssteák és gyümölcsecetek 200 l-ig.

A tojásra és a tejre vonatkozó adatok

Ha tojást szeretne értékesíteni, akkor az Állategészségügyi Hivatalnál bejegyzett tenyésztőre van szüksége. A növényi termékeket eladhatja nyersen, vagy feldolgozhatja a saját gazdaságában a konyhában. Kínálhat például kompótokat, zöldségleveket, lekvárokat, pitéket, kenyereket vagy szörpöket is. **Önnek azonban rendelkeznie kell az élelmiszer-ipari engedéllyel.** A növényi termékek esetében fel kell jegyezni a mennyiséget, a dátumot és a fajtát.

A tej értékesítése ugyanolyan sajátos, mint a tojásé. A gazdaságnak az Állategészségügyi Igazgatóságnál történő nyilvántartásba vételének feltétele mellett kvótát is megállapítanak. A tej értékesítésének az állatok tartási helyiségétől eltérő helyiségben kell történnie. A helyiséget hűtőberendezéssel kell felszerelni. A tejet "gyűjtőközpontoknak" vagy a tej feldolgozására összpontosító létesítményeknek is értékesíthetik.

Az udvari értékesítésre kizárt termékek:

- filézett hal
- gyümölcslevek
- tejtermékek - túró, sajt, vaj
- csomagolt és osztályozott tojás
- kolbász, hurkák és egyéb húskészítmények
- csomagolt, szeletelt és hámozott zöldségek.

11 Jogszabályok - Magyar Köztársaság

Termesztett növények tartásával kapcsolatos, valamint olyan termék előállításának helye, amelynek udvara/telephelye a termelő tulajdonában van. Más szóval a termelő bármelyik termékét eladhatja a termelés helyén. Másrészt a termelő a nem állati eredetű alapanyagokat, mézet, méhészeti terméket, élő halat, állati eredetű alapanyagokat és a sertés-, juh-, marha-, strucc- és emuhústól eltérő termékeket bármely Magyarországon működtetett piacon, vásáron, rendezvényen, ideiglenesen engedélyezett standon értékesítheti. A nem állati eredetű nyersanyagok, méz, méhészeti termék, élő hal és sertéshús, juhhús, szarvasmarhahús, struchús és emuhús, amelyet saját gazdaságban termeltek és engedélyezett vágóhídon vágtak le közfogyasztás céljából, a saját régiójában vagy a tenyésztési helytől kevesebb mint 40 légi kilométerre értékesíthetők.

Ha az érintett személy egyéni vállalkozóként vidéki kistermelő, üzleti tevékenységet is folytathat. Ennek megfelelően létrehozhat egy weboldalt a termékei értékesítéséhez. Mindezt egy olyan rendelet korlátozza, amely pontosan meghatározza, hogy a termelő hogyan értékesíthet. Ezért fontos megemlíteni például, hogy a terméket közvetlenül a végső fogyasztónak kell átadni, és nem lehet futárral vagy postán szállítani. Ha a termelő mezőgazdasági őstermelő, nem hozható létre honlap.

Mezőgazdasági elsődleges termelés értékesítése

A mezőgazdasági őstermelőkről szóló törvény nem határozza meg, hogy hol értékesíthetik termékeiket. Másrészt van egy olyan rendelkezés, amely kimondja, hogy a mezőgazdasági őstermelő nem lehet egyedüli tulajdonos e tevékenységgel kapcsolatban. Ez korlátozza a lehetőségeit arra vonatkozóan, hogy hol adhat el, és ezért nem tud tevékenységeket hozzáadni. Az elsődleges mezőgazdasági termelő tehát nem hozhat létre honlapot, és nem értékesítheti termékeit online.

Amikor valaki regisztrál a mezőgazdasági őstermelők nyilvántartásába, részletesen meg kell adnia, hogy milyen növényeket, növényfajokat termeszt, milyen állatokat tart, és milyen növényi és állati eredetű termékeket értékesít az adott gazdasági évben. Ez azt jelenti, hogy a gyártó csak olyan termékeket értékesíthet, amelyek be vannak jegyezve, és komoly bírságra számíthat, ha olyan terméket értékesít, amely nincs bejegyezve.

Meg kell említeni, hogy egy vidéki kistermelő csak Magyarországon tudja értékesíteni termékeit. Ez kizárja annak lehetőségét, hogy bármilyen terméket külföldön értékesítsen. Ha egy mezőgazdasági őstermelő külföldön értékesíti valamelyik termékét (például mézet), akkor az értékesítés helye szerinti ország jogszabályai alapján kell adót fizetnie.

A Magyar Köztársaság 55/2009 (III.13.) Kormányrendelet meghatározza az utazásra, a piacokra (pl. nyilvános piacok, helyi termelői piacok), valamint a bevásárlóközpontokra és azok kereskedelmi tevékenységére vonatkozó alapvető szabályokat Magyarország területén.

A magyar kormány úgy véli, hogy az eddiginél nagyobb erőfeszítéseket kell tenni a helyi és regionális kezdeményezések, a termelői piacok, a rövid értékesítési körök és a közvetlen értékesítés támogatására.

A helyi termelői piac előnyei

Könnyű információt szerezni a nyomon követhetőségről, a minőségről, a termelési módszerekről, mivel a helyi gazdálkodó személyesen az áru eladója. Ha a vásárló pontosan megtalálja a terméket, a közelség és a személyes kapcsolat miatt könnyebben megtalálja a helyi termelőt.

A helyi termékek előállítása sokkal környezetbarátabb a szupermarketben kapható termékekhez képest, a helyi gazdák hagyományosabb technikákat alkalmaznak, a friss termékek pedig szezonálisak és erősebb az ízviláguk.

Ha a helyi gazdáktól vásárolnak árut, a vásárlóknak nem kell számolniuk az eladók nyereségével, a termékek olcsóbbak lehetnek. Csökkennek a forgalmazási költségek, a szállítási és tárolási díjak, valamint a környezetre nehezedő nyomás is.

Az áruk előállítása és értékesítése jobban lokalizálódik, ami a helyi gazdaság növekedéséhez vezet.

A helyi termelői piac ideális hely a legjobb gyakorlatok átadására, ami ösztönzi a minőségi helyi termékek fejlesztését.

A helyi termelői piac a közösség fontos területe. A helyi lakosok megismerhetik egymást, a közösség tagjai között kialakulhat az összetartozás és a bizalom érzése. A piac a helyi hagyományok vibráló, színes gerjesztője, amely közvetlen vonzerőt jelenthet a turisták számára.

A helyi termelői piac és a nyilvános piac közötti különbségek

Működési különbségek:

A helyi termelői piac a városvezetőnek tett bejelentést követően kezdheti meg működését. Míg a nyilvános piac működése sokkal szigorúbb, engedélyköteles. A városvezető engedélyezi a nyilvános piac működését. A Nemzeti Élelmiszer-biztonsági Hatóság együttműködő ügynökségként vesz részt az engedélyezési folyamatban.

Kereskedői csoport:

A helyi termelői piacon a "kistermelők" árulják portékáikat, míg a nyilvános piacon az árusok egy csoportja szélesebb választékkal rendelkezik. A kistermelők közé tartoznak a gyártók vagy termelők, az agrárvállalkozások, a kereskedelmi vállalatok/kereskedők.

A kistermelőkre vonatkozó területi korlátozások:

A helyi termelői piacon:

- abban a körzetben, amelyben a gazdaság található, vagy
- 40 km légvonalban a gazdaságtól, vagy
- a Budapesti helyi termelői piacon minden magyar kistermelő vehet részt .

A nyilvános piacon:

Egy kistermelő a fent felsorolt termékeket az egész országban értékesítheti:

- minden nem állati eredetű alapterméket
- méz
- hal
- minden feldolgozott terméket (ugyanazon megye nyilvános piacán vagy a Budapesti nyilvános piacokon) a gazdaságtól számított 40 km-en belül értékesítheti.

A helyi termelői piacon egy kistermelő csak olyan termékeket árulhat, amelyeket a tulajdonában lévő gazdaságban termeltek, míg a nyilvános piacon bármilyen árut el lehet adni, amennyiben az eladó rendelkezik a szükséges engedéllyel, amelyek megfelelnek a követelményeknek.

Az általa előállított terméket csak a kistermelő, a vele egy háztartásban élő személy, házastársa, felnőtt gyermeke/testvére/szülei/nagyszülei értékesíthetik. A "kistermelő" felelős a termékek biztonságáért, minőségéért, nyomon követhetőségéért és dokumentációjáért.

A magyar jog szerint megkülönböztethetünk kistermelőket. Az engedéllyel rendelkező hagyományos kistermelő olyan magántermelő, nem üzleti tevékenységet folytató gazdálkodó, aki a vonatkozó jogszabályban felsorolt tevékenységeket végzi gazdaságában, és rendelkezik az erre a tevékenységre bejegyzett engedéllyel.

A hagyományos kistermelői engedély megszerzésének követelményei:

- legalább 16 éves;
- a magyarországi mezőgazdasági termelés;
- a fő tevékenység a mezőgazdasági termékek előállítása;
- erre a tevékenységre, a személy nem lehet egyéni vállalkozó;
- engedéllyel rendelkezik;
- jogszerűen regisztrált családi termelő, valamint az adott személy nem dolgozó családtagja.

Egy kistermelőre vonatkozó követelmények:

Az a magánszemély, aki a gazdaságából mennyiségi és területi korlátozás alá eső árukat értékesít. A kistermelő értékesíthet közvetlenül a végső fogyasztónak, vagy olyan kiskereskedelmi vagy vendéglátóipari egységnek, amely közvetlenül a vevőnek értékesít.

A nyilvános piacon lévő értékesítési pontok használatának engedélyezése

Annak a személynek, aki árut kíván értékesíteni a nyilvános piacon, be kell mutatnia az erre vonatkozó dokumentumokat (engedélyeket, igazolványokat) a nyilvános márka meghatalmazott ellenőrének. A nyilvános piac területén csak az árusíthat, aki az üzemeltető szóbeli vagy írásbeli engedélyével rendelkezik a kijelölt árusítóhely használatára, és aki az e tevékenységért fizetendő díjat megfizette. Az üzemeltető választja ki az értékesítés helyét a nyilvános piacon. Az értékesítési pont használatához különböző fizetési lehetőségek állnak rendelkezésre, az eladók többnyire havi vagy napi fizetési módok közül választhatnak. Az eladó az üzemeltető engedélye nélkül nem változtathatja meg az értékesítési helyet, csak a megjelölt

értékesítési helyre helyezheti el az árut. Minden nyilvános piacon más-más díjat kell fizetni az árusítóhely bérléséért.

A mennyiségi korlátot a mezőgazdasági kistermelői rendelet mind az elsődleges mezőgazdasági termelő, mind a vidéki kistermelő tekintetében heti és éves felső határ megjelölésével állapítja meg. A következő 19. táblázat a Magyar Köztársaságban a vidéki kistermelőkre vonatkozó keretmennyiségeket tartalmazza.

Táblázat 18 Mennyiségi korlátok a vidéki kistermelők számára Magyarországon

Termék	Heti limit	Éves limit
kifejlett vagy növendék sertés, juh, kecske, strucc vagy emu levágása és húsának értékesítése	6 db	72 db
sertések vágása 50 kg-ig, juhok és kecskék vágása 15 kg-ig és húsuk értékesítése	10 db	120 db
kifejlett vagy növendék szarvasmarhák levágása és húsuk értékesítése	2 db	24 db
a legfeljebb 100 kg-os borjak levágása és húsuk értékesítése	2 db	24 db
pulykák, vízimadarak	100 db	
feldolgozott hús előállítása és értékesítése	70 kg	2 600 kg
a tej értékesítése	200 l	
tejtermékek értékesítése	40 db	
méz és kapcsolódó termékek értékesítése		összesen 5 000 kg
tojásértékesítés	500 db	20 000 db
halak értékesítése		6 000 kg
feldolgozatlan növényi élelmiszerek értékesítése		20 000 kg
feldolgozott savanyított zöldségek	150 kg	5 200 kg
növényi eredetű hőkezelt termékek értékesítése	150 kg	5 200 kg
egyéb feldolgozott növényi eredetű termékek értékesítése	50 kg	
erdei gyümölcsök értékesítése	50 kg	
termesztett gombák értékesítése (termesztett)	100 kg	
szeszesital-konzervek értékesítése		2 hl tiszta alkohol

egyéb élelmiszerek értékesítése	50 kg	
---------------------------------	-------	--

A fenti táblázatban feltüntetett mennyiséget a termelők nem léphetik túl. Ha az elsődleges mezőgazdasági termelő által értékesített vagy értékesíteni kívánt termék mennyisége 20 %-kal nagyobb, mint amennyit a saját gazdaságának adatai szerint meg tud termelni, a mezőgazdasági igazgatási szerv 500 000 forintig terjedő bírságot szabhat ki.

Emellett fontos megemlíteni, hogy a hatályos törvény szerint az elsődleges mezőgazdasági termelő kiegészítő tevékenységéből származó éves jövedelme nem haladhatja meg az elsődleges mezőgazdasági termelő tevékenységéből származó éves jövedelem egynegyedét. Ha a jövedelem ezt meghaladja, akkor a kiegészítő tevékenységből származó teljes jövedelem nem minősül az elsődleges mezőgazdasági termelő tevékenységéből származó jövedelemnek. Mindez azt jelenti, hogy ha egy termelő kiegészítő tevékenységet akar folytatni, akkor figyelnie kell az értékesítés mennyiségére.

A törvényhozók figyelembe vették az értékesítés mennyiségének betartásának ellenőrzését is - az adó betartása mellett. A mezőgazdasági kistermelőknek nyilvántartást kell vezetniük a megtermelt mennyiségről, a termelés időpontjáról, az értékesített termékek mennyiségéről, az értékesítés időpontjáról és helyéről, míg az elsődleges mezőgazdasági termelőknek - az elsődleges mezőgazdasági termelő tevékenységének részeként előállított termék értékesítése esetén - a kifizetett összeget kell feltüntetniük az értékesítési bizonylaton.

A mezőgazdasági őstermelőkre vonatkozó adótörvényt 2021. január 1-jétől egyszerűsítették és pontosították. A mezőgazdasági kistermelőt mint adózási kategóriát megszüntették, a negatív nyilatkozatot és a mezőgazdasági kistermelő költséglevonását szintén eltörölték.

A mezőgazdasági őstermelői tevékenységből származó jövedelem önálló vállalkozói jövedelemként adózik, amelyet az előfizetésekből kell meghatározni.

Az elsődleges mezőgazdasági termelő a következő három módszerrel határozhatja meg jövedelmét:

1. átalányadó,

2. költségtételek kimutatása,

3. 10 %-os költséghányad alkalmazása.

Táblázat 19 Az elsődleges mezőgazdasági termelő jövedelmének meghatározásának főbb jellemzői

Jövedelemhatár	átalányadó	A tételes kimutatás aránya	Költséghányad 10%
éves jövedelem \leq 1 004 400 HUF	a jövedelmet nem kell figyelembe venni		
1 004 400 HUF < éves jövedelem \leq 10 044 000 HUF	a jövedelmet ki kell számítani, de adót nem kell fizetni	az adót a bevétel után kell megfizetni, amelyet a bevételt terhelő költségek alapján határoznak meg.	az adót a bevétel után kell megfizetni, amelyet az értékesítésből levonható költségek 10 %-os aránya alapján határoznak meg
10 044 000 HUF < éves jövedelem \leq 20 088 000 HUF	a jövedelmet ki kell számítani, a jövedelemnek az éves minimálbér felét meghaladó része után adót kell fizetni		
20 088 000 HUF < éves jövedelem	Nem lehet átalányadót alkalmazni		

A mezőgazdasági őstermelői létszám a családi gazdaságokról szóló törvény szerinti mezőgazdasági őstermelői tevékenységből származó létszám. Egy melléktevékenység nem tekinthető a mezőgazdasági őstermelő elsődleges termelésének, ha annak összege - több melléktevékenység esetén együttesen számítva - meghaladja a családi gazdaságokról szóló törvény szerinti mezőgazdasági őstermelő éves termelésének negyedét. Ha a kiegészítő tevékenység(ek)ből származó bevétel meghaladja ezt a bevételi arányt, akkor az önálló tevékenységből származó bevételre vonatkozó jogszabályokat kell alkalmazni a kiegészítő tevékenység(ek)ből származó teljes bevételre.

Lényegében az elsődleges mezőgazdasági termelés átvételének minősül minden olyan átvétel, amelyet a személy e tevékenységgel összefüggésben szerez meg. A mezőgazdasági őstermelő általi átvételt a személyi jövedelemadóról szóló törvény 2. melléklete alapján kell figyelembe venni.

Mentességet élvező beszerzések

A mezőgazdasági őstermelőnek nem kell megállapítania a mezőgazdasági őstermelői tevékenységből történő kivonásból származó jövedelmet - függetlenül attól, hogy milyen módszert alkalmaz .ha az adott adóévben az e tevékenységből származó elvonás nem haladja meg az éves minimálbér felét, azaz az 1 004 400 forintot. Ha a jövedelem meghaladja ezt az

értéket, akkor a mezőgazdasági őstermelőnek a teljes jövedelem figyelembevételével kell megállapítania a jövedelmét. Ha az elsődleges mezőgazdasági termelő jövedelme nem haladja meg az éves minimálbér felét, akkor nem kell bevallania.

1. Egységes adó

Az átalányadóra vonatkozó jogszabályok 2021. január 1-jétől megváltoztak, a mezőgazdasági őstermelő a jövedelemszámítás szempontjából átalányadózóvá válik, ha fennállnak a jogi feltételek, beleértve a családi gazdaságok tagjait is. Ehelyett a termelő választhatja, hogy jövedelmét tételes költségelszámolással vagy 10%-os költséghányaddal számítja ki, de erről nyilatkozatot kell benyújtania.

A termelő akkor alkalmazhat átalányadót, ha az e tevékenységből származó jövedelme nem haladja meg az éves minimálbér tízszeresét, ami az adóévben 20 088 000 forint. Az átalányadót a termelő teljes tevékenységére kell alkalmazni az adóévben.

Az egyösszegű jövedelem kiszámítása, adómentesség

A mezőgazdasági őstermelőnek az átvételből származó jövedelmet 90 %-os költséghányad levonásával kell feltüntetnie. A termelő termelésből származó egyösszegű jövedelmének az a része, amely nem haladja meg az éves minimálbér felét, azaz 1 004 400 forintot, adómentes. Ez a rendelkezés - jövedelemre átszámítva - azt jelenti, hogy az adóköteles termelő azon jövedelme, amely nem haladja meg az éves minimálbér ötszörösét, azaz 10 044 0000 forintot, adómentes.

Ha az átalányadózó őstermelő jövedelme nem haladja meg az éves minimálbér ötszörösét, akkor az azon feltüntetett jövedelme adómentes, de a jövedelmet és az azon feltüntetett jövedelmet is fel kell tüntetnie, mert csak így lehet adómentesnek feltüntetni a jövedelmét.

2. A költségek tételes kimutatása

A tételes költségelszámolás csökkentésének választása esetén a termelő jövedelme csökkenthető a termelő igazolt elszámolható (a tevékenységgel kapcsolatban felmerült) költségeivel, beleértve az értékcsökkenési kiadásokat is.

3. 10 %-os költséghányad alkalmazása

Ha egy mezőgazdasági őstermelő úgy dönt, hogy jövedelmét nem átalányadózási rendelet vagy tételes költségelszámolás útján vallja be, akkor a bevételét 10 %-os költséghányaddal

csökkentheti. Ekkor a termelő nem vonhat le semmilyen csökkentést a bevételből, és a költségeket a 10 százalékos költséghányad alkalmazásával kell elszámolni.

A hozzájárulások kifizetése az elsődleges mezőgazdasági termelőknek

Az elsődleges mezőgazdasági termelő - beleértve a tevékenységét egy adott évben megkezdő termelőt is - a minimálbér 92 %-ának megfelelő összeg levonása után 18,5 % társadalombiztosítási járulékot fizet. 2021-ben a mezőgazdasági kistermelőkre külön jogszabály vonatkozik. A 2020. december 31-én hatályos személyi jövedelemadóról szóló törvény értelmében a vidéki kistermelő 2021-ben az előző évi jövedelme 15 %-ának megfelelő társadalombiztosítási járulékot fizet.

Az elsődleges mezőgazdasági termelők szociális hozzájárulási adója

A fizetendő adó az adóalap 15,5%-a. Az adóalap feltüntetése attól függ, hogy a termelő

- biztosított termelő,
- biztosított termelő, aki átalányadót fizet,
- nem biztosított termelő.

Hozzáadottérték-adó (HÉA)

Az Áfatörvény rendelkezései szerint az adóalanynak az áfát a nyújtott termék vagy szolgáltatás értékesítésének befejezésekor kell megfizetnie. Az Áfatörvény adóalanynak vonatkozó általános szabálya szerint adóalany az a jogi személyiséggel rendelkező természetes személy, aki gazdasági tevékenységet, azaz olyan vállalkozási, folyamatos vagy tartós tevékenységet folytat, amely egyéni formában - pl. nem munkaviszonyban, egyéb foglalkoztatásban való közreműködéssel - ellenszolgáltatás elérésére vagy eredményére irányul. Ebből az általános szabályból:

- A magánszemély adókötelezettségei minden egyes gazdasági tevékenységére vonatkoznak. Ezért például az a természetes személy, aki egyidejűleg egyéni vállalkozóként és mezőgazdasági őstermelőként is végez gazdasági tevékenységet, a HÉA-törvény szerint egy adóalanynak minősül. Ezért például nem lehet e törvény alapján értelmezni egy termék értékesítését és egy szolgáltatás nyújtását egy egyéni vállalkozó és egy mezőgazdasági őstermelő között ugyanazon személy esetében.

- A mezőgazdasági őstermelő természetes személyként végzett tevékenysége nem eredményezi automatikusan a HÉA-törvény szerinti adóalanyiságot. Nem adóalany például az a természetes személy, aki saját szükségleteinek kielégítésére termel, és legfeljebb a többletet értékesíti, még akkor sem, ha érvényes termelői igazolvánnyal rendelkezik, ha - természetesen - nem folytat más gazdasági tevékenységet. Csak az a termelő, aki saját neve alatt terméket értékesít és szolgáltatást nyújt, válik hozzáadottértékadó-kötelessé.

Az adóalany választhatja az adó alóli mentességet, ha a HÉA törvényben meghatározott feltételek teljesülnek. Az adóalany a belföldi bejelentkezéskor vagy az utolsó év utolsó napjáig a bejelentkezési és átjelentkezési nyomtatványon választhatja az Áfa-mentességet. Az áfamentes státuszt az adóalany választhatja, akinek a termékértékesítés, szolgáltatásnyújtás visszatérítendő ellenértéke nem haladja meg - az évente számított összeg - a 12 millió forintot sem az előző évben, sem az adott évben.

2021. január 1-jén változás lépett hatályba az elsődleges mezőgazdasági termelők tekintetében. Ettől az időponttól kezdve a mezőgazdasági őstermelők és a családi gazdaságok számára már nem szükséges mezőgazdasági őstermelői engedély; ehelyett egy integrált, ellenőrzött nyilvános nyilvántartás áll rendelkezésre. Ez az Élelmiszerlánc-felügyeleti Rendszer (FELIR), amely az alábbi linken érhető el:

<https://portal.nebih.gov.hu/ostermelo-kereso>

Az aktuális rekord a következő adatokat tartalmazza:

- a mezőgazdasági őstermelő családi és utóneve, leánykori neve és vezetékneve,
- születési hely és idő,
- adószám,
- anyja leánykori neve és vezetékneve,
- cím,
- értesítési cím, telefonszám és e-mail cím,
- FELIR-azonosítás és a tevékenységek azonosítása,
- a nyilvántartásba vétel és a nyilvántartásból való törlés időpontja,
- telephely,

- a gazdasági évben termesztett növények, növényfajok neve,
- a termelő által tartott állatfajok neve,
- az értékesítésre szánt növényi és állati eredetű termék neve,
- a termelő által betakarítható vadon termő termékek,
- tevékenységek és a termelő általi azonosításuk,
- azt, hogy a termelő családi gazdaság tagja-e, és ha igen, a családi gazdaság nyilvántartási számát,
- a családi gazdaság központja,
- információ arról, hogy a termelő családi gazdaságot képvisel-e,
- a családtag hovatartozásának és a rokoni kapcsolatokban elfoglalt helyének részletei,
- a családi gazdaság működtetésére vonatkozó szerződés másolata,
- a tilalom ténye, valamint kezdetének és megszűnésének időpontját,
- a felfüggesztés oka, valamint a felfüggesztés kezdetének és végének időpontja.

A vidéki kistermelőnek értesítenie kell az illetékes hatóságot (a gazdasága elhelyezkedésétől függően), amely az élelmiszerbiztonság és az állategészségügy területén hatáskörrel rendelkezik, arról, hogy mit kíván értékesíteni. Ha nem állati eredetű termékeket kíván termesztetni, vadon termő nyersanyagokat kíván gyűjteni, nem kell bejelentést tennie, de minden más esetben bejelentési kötelezettsége van. A bejelentésben meg kell adnia nevét, címét, a mezőgazdasági vagy élelmiszertermelés helyét és az értékesíteni kívánt élelmiszer nevét.

12 Összefoglaló

A rövid élelmiszer-ellátási láncok az agrárgazdaságban olyan új, létfontosságú szervezeti modellként jelentek meg, amely a gazdasági elveket a társadalmi és környezeti szempontokkal igyekszik ötvözni. A rövid élelmiszer-ellátási láncra vonatkozó kezdeményezések nagy potenciállal rendelkeznek a gazdálkodók és a fogyasztók közötti kapcsolat helyreállításában, és mindkét piaci szereplő számára előnyökkel járnak. Gazdasági szempontból a rövid élelmiszer-ellátási láncra vonatkozó kezdeményezések előnyösek lehetnek a mezőgazdasági termelők számára, növelhetik hozzáadott értéküket és üzleti stabilitásukat. Ez különösen igaz a kisebb gazdálkodókra, akiknek nehézséget okoz a piacra jutás és a nagykereskedelmi és globalizált láncokban való tisztességes helytállás.

A fogyasztók is profitálhatnak a rövid élelmiszer-ellátási lánc kezdeményezéseiben való részvételből, mivel gyakran frissebb és változatosabb termékeket vásárolhatnak megfizethetőbb áron, ami pozitív hatással lehet az egészségükre. A rövid élelmiszer-ellátási láncok előnyei túlmutatnak a tisztán gazdasági szférán. Valójában a végrehajtás révén sokféleképpen lehet pozitív társadalmi és környezeti előnyöket elérni.

A termelők közvetlenül kommunikálhatnak a fogyasztókkal és fordítva, megkönnyítve a termékkel, a folyamattal és a résztvevőkkel kapcsolatos információáramlást, erősítve a társadalmi kötelekeket, a szolidaritást és a társadalmi tudatosságot. A termelés és a fogyasztás helye közötti távolság csökkentése segíthet a kibocsátások környezeti hatásának csökkentésében. Az e kezdeményezések keretében szállított termékek nagyobb választéka szintén hozzájárulhat a biológiai sokféleség javításához. Röviden, az etikai értékek gyakran állnak a rövid élelmiszer-ellátási lánc kezdeményezéseinek középpontjában, amelyek alternatívát kínálnak a hosszú nagykereskedelmi ellátási láncok helyett.

Táblázat 20 A Krásny Cserehát régió erősségei és gyengeségei

Erősségek	Gyengeségek
<ul style="list-style-type: none"> • <i>a kistermelők stabil képviselete a régióban</i> • <i>az állattenyésztés egyenletes eloszlása (tenyésztés)</i> • <i>a talajminőség és a termelési potenciál átlagos értéke a Kassai kerületben magasabb, mint a Kassai</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>a Szlovák Köztársaságban az árverésekre vonatkozó feltételek jogi szabályozása és összetettsége</i> • <i>a helyi termelők-gazdálkodók számára szükséges üzleti készségek fejlesztése</i>

<p><i>kerületben és a kelet-szlovákiai régióban.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <i>• elegendő munkaerő a munkanélküliség ágazati szerkezete szerint</i> <i>• a népesség kedvező aránya a munkaképes és a munkaképes kor utáni korosztály tekintetében</i> <i>• meglévő infrastruktúra</i> 	<ul style="list-style-type: none"> <i>• a mezőgazdasági földterületek növekvő ára</i> <i>• különbségek a szlovák és a magyar jogszabályok között - különbségek a kistermelők által értékesíthető termékek tekintetében</i> <i>• gyengébb együttműködés egyes települések (Žarnov, Janík, Kechnec) képviselőinek részéről</i> <i>• olyan platform hiánya, amely a termelőket egy márkanév alatt kapcsolja össze</i> <i>• nem létező önkormányzati adatbázis a helyi termelésről</i>
--	---

A mikrorégió szlovákiai része társadalmi és gazdasági fejlődésének dinamikájának újraindításához a következőkre kell összpontosítani:

- a hazai természeti erőforrások felhasználása, különösen a mezőgazdasági és élelmiszertermelés fejlesztése érdekében;
- a terület gazdasági potenciáljának aktiválása a hiányzó infrastruktúra kiegészítésével;
- z emberi erőforrások kihasználása és a rendelkezésre álló munkaerő szerkezetének javítása;
- a középiskolák oktatási potenciáljának kiaknázása olyan tantárgyakra összpontosítva, amelyek iránt a diákok érdeklődése csökken, de ahol a munkaerőpiac keresletet mutat az adott területen dolgozók iránt, például a mezőgazdasági szakterületek iránt;
- a terület kedvező fekvéséből adódó szinergiák kihasználása, a természeti és kulturális adottságok gazdagságával a város turisztikai és idegenforgalmi célpontjai számára alkalmas, világraszóló jelentőségű műemlékek Košice;
- a természeti erőforrások hatékony felhasználása a környezetvédelem tekintetében és az éghajlatváltozás.

A bemutatott elemzés bemutatta a rövid élelmiszer-ellátási láncra vonatkozó, a fent említett célok elérésére jelenleg alkalmazott kezdeményezések különböző módoszatait és tipológiáit, valamint esettanulmányokat és példákat mutatott be a megvalósított projektekből. A

lehetőségek gyakorlatba ültetése nem könnyű feladat, és számos korlátozást és kihívást kell leküzdeni. Például: a regionális szintű gazdálkodók hiánya, a termékek alacsony minősége vagy elérhetősége és a termékkínálat alacsony diverzifikációja, a vállalkozói szaktudás hiánya, a gazdálkodók kollektív szerveződésének hiánya, a rossz felszerelés és logisztikai infrastruktúra, a regionális termékek sajátosságainak a fogyasztókkal való megismertetésének nehézségei - ez csak néhány példa az akadályokra, amelyek akadályozhatják a rövid élelmiszer-ellátási lánc kezdeményezésekben rejlő lehetőségek kihasználását.

A rövid élelmiszer-ellátási láncokban a kollektív kezdeményezések megkövetelik a termelők és a fogyasztók közötti koordinációt, de gyakran hatékonyan leküzdhetik ezeket a korlátokat és kihívásokat. Összefoglalva, különösen a helyi mezőgazdaság előmozdítását célzó, rövid élelmiszer-ellátási láncra irányuló kollektív kezdeményezés elindításakor a kezdetektől fogva gondos tervezést kell végezni, figyelembe véve a különböző érdekelt felek által elérni kívánt célokat. A kezdeményezés elindításának főbb lépései és területei a következőképpen foglalhatók össze:

I. MEGÉRTÉS ÉS CÉLZÁS

Az első lépés az ellátási láncok és területek egyértelmű azonosítása, ahol rövid élelmiszer-ellátási láncra vonatkozó kezdeményezést kell létrehozni. Az azonosítás után elemezni kell a regionális élelmiszerrendszer jellemzőit és fejlődését, hogy a kezdeményezés jobban igazodhasson az adott területhez.

- A legnagyobb potenciállal rendelkező helyi ellátási láncok azonosítása,
- A regionális élelmiszerrendszer jellemzőinek és dinamikájának megértése (piaci információk),
- A forgalmazandó helyi termékek sajátos jellemzőinek meghatározása,
- Célzás (piaci helyzettel kapcsolatos tanulmányok).

II. A MEGFELELŐ KEZDEMÉNYEZÉS KIVÁLASZTÁSA

- A számos rövid élelmiszer-ellátási lánc modell közül - ha van ilyen - melyik lenne a legalkalmasabb a helyi termelés javítására és a kitűzött célok elérésére?
- Azon potenciális kezdeményezések azonosítása, amelyeknek a legnagyobb esélyük lenne a sikerre,

- Az egyes potenciális kezdeményezések lehetőségeinek és veszélyeinek elemzése a regionális élelmezési rendszerek és piaci jellemzők vonatkozásában.

III. ÉRDEKELTEK ÉS IRÁNYÍTÁS

A legtöbb rövid élelmiszer-ellátási láncra vonatkozó kezdeményezés kollektív fellépést igényel. A helyi termelőket és fogyasztókat, akik a rövid élelmiszer-ellátási láncok középpontjában állnak, mozgósítani és szervezni kell, és támogatást kell nyújtani, akár a meglévő egyesületek, akár a város, az önkormányzat vagy akár a régió magánszektora által. Meg kell könnyíteni a részvételi irányítási mechanizmusokat, amelyekbe minden érdekelt felet be lehet vonni, különös tekintettel a mikro-, kis- és középvállalkozásokra, a helyi termelői szövetségekre és az ellátási lánc egyéb szereplőire. Külső (magán- és állami) szereplőket is be kell vonni az anyagi, technikai és pénzügyi segítségnyújtás, a láthatóság és a támogatás biztosítása érdekében.

- A termelők és/vagy fogyasztók mozgósítása
 - Kollektív szervezet létrehozása irányítási célokra
 - Hálózatok és kapcsolatok kiépítése külső szereplőkkel
 - Emberi és pénzügyi erőforrások megszerzése
- Nyilvános támogatás iránti kérelem

IV. KOMPETENCIÁK ÉS INFRASTRUKTÚRA KIALAKÍTÁSA

A rövid élelmiszer-ellátási láncok kezelése olyan innováció, amely számos szempontot érint mind a termelők, mind a fogyasztók számára. Mind a humán kompetenciák, mind a fizikai infrastruktúra kulcsfontosságú a rövid élelmiszer-ellátási láncra vonatkozó kezdeményezések elindításához, valamint fenntarthatóságukhoz vagy megújításukhoz. A humán tőkét képezni kell, és át kell alakítani az e kezdeményezések által megkövetelt új feladatokra. A logisztikai kérdések nagyon fontosak és érzékenyek a gazdasági fenntarthatóság és a hatékonyság szempontjából, valamint a szereplők részvételéhez szükséges új felszerelések szempontjából.

- Logisztikai irányítás (élelmiszer-központ, készletkoncentráció, kiválasztás, rendszeresség...),
- Humán tőke: új készségek és know-how (oktatás),

- A minimumkövetelmények (pl. élelmiszerbiztonság) és a minőségi előírások infrastruktúrájának biztosítása.

V. TÁJÉKOZTATÁS ÉS REKLÁM

A rövid élelmiszer-ellátási láncra vonatkozó kezdeményezések általában a tájékoztatásra és az oktatásra összpontosítanak. Az információkat terjeszteni kell a termelő-fogyasztók között, de a szélesebb társadalmi magán-állami hálózatban is. A promóciónak hangsúlyoznia kell a kezdeményezések erősségeit, többek között a regionális termékcímkézési rendszerek és garanciák révén, valamint az egyéb helyi kezdeményezésekkel, például a turizmussal való kapcsolatok kiterjesztésével.

- tájékoztatás: márkajelzés, minőségi garancia (frissesség, eredet...) és reklám,
- Hálózatépítés és integráció a régió közösségeivel.

Ebben az összefüggésben a kormányzati szervezetek, a helyi önkormányzatok és a nem kormányzati szervezetek támogathatják a termelőket a rövid élelmiszer-ellátási láncra vonatkozó hatékony kezdeményezések kialakításában, amelyek segíthetnek a kihívások leküzdésében és számos közcél elérésében. A rövid élelmiszer-ellátási láncra irányuló kezdeményezésekben rejlő lehetőségek a termelők és a fogyasztók regionális szintű újbóli összekapcsolására, valamint a régió mezőgazdasági rendszerének nemcsak a termelői részének, hanem a projektek társadalmi, kulturális, környezetvédelmi és etikai szempontjainak bevonására is, ami egy szélesebb körű regionális élelmiszer-politika bevezetéséhez vezet - egy olyan stratégia, amely a különböző élelmiszer-ellátási kezdeményezések integrálására és koordinálására összpontosít.

13 A helyi agrárgazdaság fejlesztésének stratégiája és pillérei

13.1 AgriNet - Regionális mezőgazdasági beszállítók hálózata

A regionális mezőgazdasági beszállítók hálózatának kiépítése és támogatása az élelmiszeripar hatékonyságát hivatott elősegíteni a következő célkitűzéseken keresztül:

- Megfelelő mezőgazdasági gyakorlatok és technológiák alkalmazása.
- Megfelelő eltarthatóságú és hatékony feldolgozásra alkalmas termények termesztése a rendelkezésre álló infrastruktúra felhasználásával.
- A mezőgazdasági vállalkozások hatékonyságának és hozzáférhetőségének javítása megfelelő technológiák révén.
- A régió mezőgazdasági termelését biztosító különböző elemek közötti koordináció előmozdítása és javítása.
- A helyi mezőgazdasági termelésre összpontosító fogyasztói oktatás terjesztése.
- Együttműködés az importált élelmiszerek szabályozásában az élelmiszerek minőségének biztosítása érdekében.
- A természeti erőforrások hatékony felhasználásának biztosítása az élelmiszerkereslet kielégítése érdekében:
 - A víz, a föld, az energia és az élelmiszertermeléshez szükséges egyéb ráfordítások megtakarítása.
 - Az el nem fogyasztott nyersanyagok és biohulladékok hasznosítása állati takarmányban, komposztban, mint energiaforrásként.
- Növelni a régió mezőgazdasági ágazatának hozzájárulását a gazdasági növekedéshez és a gazdasági stabilitáshoz, hangsúlyt fektetve a következőkre:
 - A hozzáadott érték előmozdítása a regionális mezőgazdasági feldolgozás révén, valamint a minőségi és biztonsági előírások előmozdítása.
 - A regionális mezőgazdasági ágazat hosszú távú pénzügyi megtérülésének javítása az élelmiszer-pazarlás csökkentésének és a tartósítási gyakorlatok előmozdításával.
 - A termelési költségek csökkentésének előmozdítása a gazdaságokban hatékony betakarítás előtti és utáni technológiák bevezetésével.

13.2 I. pillér A helyi termékek és szolgáltatások iránti kereslet és az intelligens rövid ellátási hálózatok fejlesztése

Az agrárágazat fejlődésének egyik alapvető tényezője a termelés és a szolgáltatások gazdasági vonzerejének biztosítása

Ahhoz, hogy a termelés gazdaságilag vonzó legyen, biztosítani kell a kereslet fejlődését a fogyasztói magatartás erősebb, a magas minőségű helyi termelés felé való orientálódása révén, nemcsak a szállítási idő rövidülése, hanem a hiteles fenntartható és ökológiai elvek kialakítása révén is. Ezek nem valósíthatók meg hatékonyan a modern technológiák és a holisztikus fenntarthatósági megközelítések alkalmazásának szükségességének tudatosítása nélkül. A termelés vonzerejének növelését a megfelelően alkalmazott marketing megközelítés, valamint a regionális márka megteremtése és a közösségi jelleget fejlesztő, kiegészítő agroturisztikai szolgáltatások fejlesztése is befolyásolja, növelve a lakosok bizalmát és lojalitását a régió iránt. Az I. pillér ezért a következőkre összpontosít:

- Digitális platform és kapcsolódó mobilalkalmazások létrehozása a helyi termelők és termékeik átláthatósága érdekében, intelligens vásárlási lehetőségek a fogyasztók számára hozzáadott értékkel és a regionális összetartozás kialakításával, optimális logisztikai szolgáltatások, innovatív módszerek a fogyasztók számára a termelőkkel való együttműködésre és a termelés megtervezésére a városok és falvak lakóinak igényei szerint, a márka, a termékek és a termelők hitelességének átlátható és érvényesíthető módon történő biztosítása, a fenntarthatóságra és a minőségre összpontosítva.
- A helyi termékek iránti kereslet fejlesztésének előmozdítása, beleértve a közbeszerzési eljárásokba való integrációt, amelyek révén egy megye, város vagy önkormányzat helyi termékeket és szolgáltatásokat szerezhet be a fenntarthatósága alá tartozó éttermi és szállodai létesítmények számára a helyi és kreatív marketing támogatásának egyik formájaként, valamint a kereskedelmi szervezetek társadalmi felelősségvállalási és beszerzési politikájába, amelyek nemcsak a termékek begyűjtésében, hanem a kapcsolódó agroturizmus fejlesztésében is segíthetnek az alkalmazottaik számára történő vásárlás, csapatépítés vagy vállalati önkéntesség révén.
- A logisztika új és alternatív megközelítéseinek kifejlesztése, beleértve a "hideg" logisztikát is, hatékony formája lesz a különböző természetű helyi termékek elszállításának. A fogyasztók által megosztott közösségi logisztika, a hivatásos futárok,

valamint a hidegérzékeny termékek speciális logisztikájának támogatása támogatni fogja a logisztika fejlődését, mint a keresletet támogató egyik fontos tényezőt.

- A térinformatikai alkalmazások használatának előmozdítása a navigációban, hogy felhívjuk a figyelmet arra az információra, hogy a közelben van egy regionális specialitás az agroturizmus fejlesztése érdekében, és hogy felhívjuk a figyelmet az érdekes helyi termelésre nemcsak a régió lakói körében hanem a régió határain kívülről is.
- A helyi agrártermelés minőségébe vetett bizalom kiépítését szolgáló szolgáltatások és egy regionális "Kelet Minősége" címke kifejlesztése, amely átlátható és ellenőrizhető módon biztosítja a régió minőségi és fenntarthatósági kritériumainak való megfelelést, és amelyet a modern adatechnológiák használata támogat, a polgárok számára mobilalkalmazáson vagy webes platformon elérhető szolgáltatásokkal. A bizalmi szolgáltatások közé tartozik majd a termelés eredetének és ökológiai jellegének műholdas és érzékszervi adatokkal történő ellenőrzése a regionális márka regisztrációjának részeként, valamint a referenciák és minősítések kialakítására, az online konfliktuskezelésre, a megrendelések biztosítására és a szerződési feltételek teljesítésére, a magatartási szabályokra stb. vonatkozó hatékony szolgáltatások.
- Az egyik szándék az is, hogy a helyi agrártermelésben elősegítsék a cirkuláris hulladékgazdálkodást egy fordított rövid ellátási hálózat révén, amely a fogyasztóktól származó, biotrágyának vagy más ökológiai felhasználásra szánt hulladékot gyűjti össze.
- A cél az is, hogy támogassák a városokból és falvakból a nem regisztrált "otthoni" termesztés és tenyésztés iránti kereslet kialakulását, ami nemcsak a gyakran szociálisan hátrányos helyzetű vidéki lakosság, pl. az idősek életminőségének és anyagi helyzetének javulását biztosítja, hanem mindezt hiteles módon, anélkül, hogy e termelőknek félniük kellene az adó- és pénzügyi szabályozással kapcsolatos problémáktól.
- A helyi termelői piacok és a megyei termelői piac kiépítése.

13.3 II. pillér A fenntarthatóság, a hatékonyság és a termelés minőségének korszerű megközelítéseinek kidolgozása

A minőségi termékek és a kereslet növekedése érdekében a helyi mezőgazdasági termelést az agrártermelés modern megközelítéseinek alkalmazásával, fenntarthatóságával, hatékonyságával és minőségével kell támogatni. E terület támogatása nélkül a termelők nem lesznek motiváltak a minőségi és fenntartható termékek előállítására, és a fogyasztók sem lesznek motiváltak a hozzáadott értékű termékek fogyasztására. Ezért alapvető fontosságú a helyi termelők, különösen a kis- és közepes méretű termelők tevékenységeinek, kompetenciáinak és kapacitásainak fejlesztése a következő területeken:

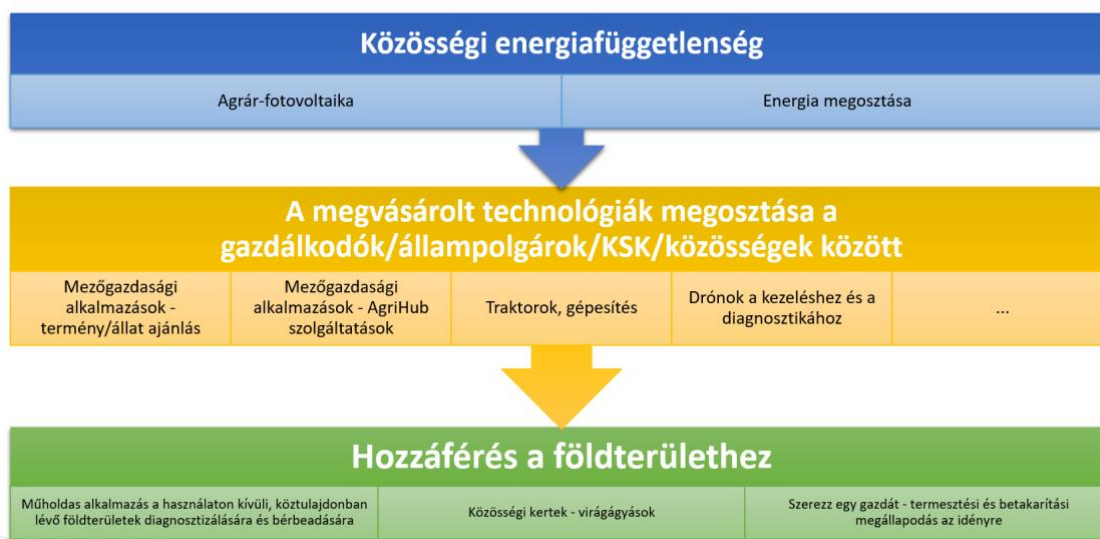
- A fizikai és tudásalapú eszközökhöz való hozzáférés fejlesztése a termelés hatékonyságának növelése érdekében, elsősorban a következők révén:
 - A földhöz való hozzáférés javítása a főként állami tulajdonban lévő, megműveletlen földterületek azonosításával, majd a közösségek vagy gazdálkodók rendelkezésére bocsátásával, különös tekintettel a kiszolgáltatottakra, a hátrányos helyzetűekre és a fiatalokra
 - a modern precíziós mezőgazdasági technológiákhoz és adatszolgáltatásokhoz való jobb hozzáférés két irányban:
 - Nyílt szolgáltatások, ahol a nyílt adatportálok és precíziós gazdálkodási szolgáltatások (pl. a kialakulóban lévő AgriHub SK) révén vagy a tudományos szektorral együttműködve a gazdálkodók ingyenesen vagy rendkívül kedvezményes feltételek mellett vehetik igénybe ezeket a szolgáltatásokat
 - Kereskedelmi célú precíziós gazdálkodási szolgáltatások, amelyekhez való hozzáférést a helyi hatóság támogatja anyagilag vagy innovációs programokon és utalványrendszereken keresztül
 - a legújabb precíziós gazdálkodási technológiák, a fenntarthatósági és termelési hatékonysági megközelítések, valamint a gazdaságfejlesztés alternatív megközelítéseivel kapcsolatos ismeretekhez való jobb hozzáférés a következők révén
 - kézikönyvek a helyi modern gazdálkodók számára
 - webináriumok és helyszíni képzések
 - a bevált gyakorlatok példáinak megosztása a szlovákiai körülményekre való alkalmazhatóság támogatásával

- tudás- és tanácsadási támogatás a Regionális Gazdaságfejlesztési Központ számára a kutatási és innovációs támogatásokból történő forrásszerzés, a Földművelésügyi Minisztériumban folytatott lobbitevékenység, a digitális írástudás támogatása vagy a digitális platformmal kapcsolatos segítségnyújtás az alacsony digitális írástudással és infrastruktúrával rendelkező vagy azzal nem rendelkező termelők számára.
- A többletnek a régió kívüli kereskedelmi szektorba történő értékesítésének előmozdítása a vertikális piacterekhez, külföldi ellátási hálózatokhoz és kereskedelmi rendszerekhez vagy külföldi beszerzési környezetekhez való kapcsolódás révén. Példaként említhetnénk bizonyos mezőgazdasági nyersanyagok szállítását, amikor azok szűkösek a külföldi piacon, pl. kender az autógyárak számára, bioüzemanyagok stb.
- A helyi termelők közötti együttműködés előmozdítása a termelés hatékonyságának és fenntarthatóságának növelése érdekében
 - a gépesítés és a technológia megosztása terén, pl. közösségi drónok a precíziós gondozás és diagnosztika, autonóm traktorok vagy más gépesítés stb. céljából
 - a közös beszerzések digitális platformon történő megszervezése a jobb alkupozíció érdekében vagy a beszerzési eredmények felhasználása terén
 - a fogyasztói közösségek közös ellátása terén
- A termelés minőségének és az élelmiszerbiztonságnak a biztosítása a fent említett ismeretek fejlesztése révén, de a Kelet Regionális Minőségi Címben való részvétel révén is, amely a bizalom védjegye lesz, és a kezdeményezésben való önkéntes részvétel rendszerén keresztül fog működni, amelyben a termelő vállalja, hogy betartja a megállapított szabályokat, hogy az agrártermelésének helyszínén érzékelőket és berendezéseket helyez el a talajban és a levegőben lévő növényvédő szerek érzékelésére, és adott esetben a talajban és a levegőben lévő növényvédő szerek jelenlétének ellenőrzésére. különböző spektrumú műholdas és légi felvételek közzététele különböző termelési paraméterek, pl. NDVI, betegségek előfordulása stb. kiszámításához, az e területen folyó kutatás és innováció fejlődésének megfelelően, valamint a KSK – Kassai Önkormányzat Megyei Hivatala e terület európai szakértőivel való együttműködésének eredményeként (pl. az AgriHub SK kezdeményezés keretében vagy a TUKE DIH-val való együttműködésben). Mindezek az intelligens technológiák a következőkre lesznek alkalmazhatók:

- a mezőgazdasági termelőre, mint az agrártermelés hatékonyságának növelését szolgáló döntéstámogató eszköz
 - mint a minőség- és bizalmi jegyen belüli validációs eszköz
 - a fogyasztó számára validációs eszközként a vásárlás vagy a termelés tervezése során
 - mint a kereskedelmi és közbeszerzésekben szereplő árucikkek validálásának és értékelésének eszköze
- Bizalomépítő szolgáltatások fejlesztése a gazdasági szereplők közötti együttműködés fejlesztése érdekében a digitális üzleti ökoszisztémák új generációjához kapcsolódó digitális szolgáltatások kifejlesztésével, amelyek a bizalom különböző szintjeit biztosítják, mint például az információérvényesítés, minősítések és felelős hírnévépítés, referenciaépítés, online konfliktuskezelés, online választottbíráskodás és közvetítés, online szerződésbiztosítás, szabványosítás és az úgynevezett "magatartási kódex". Ezeket a szolgáltatásokat nem csak a végfelhasználóknak történő értékesítéshez, hanem különösen az állami és kereskedelmi szektorban működő jogi személyekkel kötött kereskedelmi szerződésekhez fogják használni.
- Az agroturisztikai rendezvények tervezése és marketingje nemcsak a gazdaság és termékei iránti bizalom és tudatosság növelése szempontjából, hanem magának az agrártermelésnek a támogatásaként is, segítve az ültetésben, gondozásban, betakarításban stb., amelyet egy szociális programmal gazdagítanak, így támogatva egyes gazdaságokat, különösen a nagyobb társadalmi hatásúakat (pl. fogyatékkal élőket foglalkoztató szociális gazdaságok stb.).
- A fenntarthatóság és a társadalmi fejlődés keretében különös hangsúlyt kap a szociális gazdaságok és a jelentős környezeti hatással rendelkező gazdaságok segítése, például a szociális és zöld közbeszerzésben való előnyben részesítés, a szociális szolgáltatásokhoz való hozzáférés támogatása, az önkormányzat segítségével történő marketing stb. révén.
- Átfogó precíziós mezőgazdasági szolgáltatások és holisztikus fenntartható megközelítések alkalmazásával hozzájárulunk a természeti erőforrások jobb kihasználásához az agrártermelésben, a tájépítészet kezeléséhez és a hatékony földhasználathoz a kassai régióban. Ezek a következőkre összpontosítanak:
- a föld, a víz és az energia hatékony felhasználása és nyomon követése
 - a környezeti hatások csökkentése

- o a körforgásos gazdaság fejlesztése a helyi agrártermelésben, pl. olyan biohulladékok gyűjtésével, amelyek nagy mennyiségben tartalmaznak komposztálásra alkalmas anyagokat, speciális műtrágyákat a gyógynövények, zöldségek stb. számára.
- o A zöld energia hatékony és intelligens közösségi felhasználása fotovoltaikus, geotermikus és szélenergia formájában, valamint a természeti erőforrások felelős felhasználásának egyéb megközelítései a fenntartható helyi termelés és a regionális ellenálló képesség támogatása érdekében.

Közösségi földterület és technológia



Ábra 7 Közösségi földterület és technológia

- o Az állattenyésztés másodlagos feldolgozását szolgáló infrastrukturális szolgáltatások fejlesztése, valamint a speciális szabályozás alá tartozó feldolgozott termékek hatékonyabb feldolgozásának és értékesítésének biztosítása, pl. mobil és közösségi vágóhidak formájában.

13.4 III. pillér Intelligens helyi önkormányzatok fejlesztése a regionális fejlődés jobb irányítása és nyomon követése érdekében

A Kassai Önkormányzat Megyei Hivatalának helyi agrárgazdaságának fejlesztési stratégiájának részeként az önkormányzat az intelligens önkormányzás elemeinek jelentősebb

fejlesztését tervezi az adattámogatott irányítással és nyomon követéssel, valamint új önkormányzati digitális szolgáltatások nyújtásával.

Ugyanakkor a stratégia közvetlen támogatását a tervezett Regionális Innovációs és Fejlesztési Központ a Helyi Agrárgazdaságért fogja biztosítani, amely a szolgáltatások és a tudást támogató infrastruktúráját fogja biztosítani egy olyan szövetségen keresztül, amelynek tagjai között nemcsak az önkormányzatok tagjai, a stratégia ötletgazdái, hanem a termelők, a polgárok és a nonprofit szektor is megtalálható lesz. Az önkormányzati vezetésben betöltött szerepe elsősorban a következő lesz:

- Az élelmezésbiztonság és az önellátás nyomon követése egy digitális platformon és a szakpolitikai modellezéshez szükséges adatszolgáltatáson keresztül
- A földterülethez való hozzáférés kezelése a kihasználatlan mezőgazdasági területek ellenőrzése és e földterületek kiválasztott gazdálkodói csoportok és közösségek számára történő bérbeadásának irányítása révén
- Adatvezérelt szakpolitikai döntéshozatal kialakítása (saját maga által kezelt adattábla) a helyi agrártermelés, agrárgazdaság és a kitűzött fő teljesítménymutatók, célok, változások és tendenciák jobb áttekintése, valamint a gyengeségek és erősségek azonosítása érdekében.
- helyi agrártermelés szabályozásának és ellenőrzésének alternatív formáinak kidolgozása a kis és nem regisztrált mezőgazdasági termelők támogatása érdekében az intelligens bizalmi védjegy folyamatos fejlesztése révén - smart? Digitális? Bizalom/minőségi márka? A technológia fejlődésével folyamatosan bővül a szenzor és egyéb adatszolgáltatások technológiai platformja a származás ellenőrzésére és a termelés minőségének, valamint a fenntarthatósági kritériumoknak és a társadalmi értékeknek a nyomon követésére.

13.5 IV. pillér Az ötágú spirál fejlesztése és az összes érdekelt fél szinergiájának koordinálása, valamint a tudás terjesztése

Bármely ökoszisztéma fenntartható és korszerű fejlesztése nem lehetséges olyan ötágú megközelítések alkalmazása nélkül, amelyek összekapcsolják, megteremtik az együttműködés és a szinergia megfelelő feltételeit, és összehangolják a helyi önkormányzatok, a gazdálkodók, a vásárlók, a kutatási és innovációs ágazatok együttműködését, a régió és a helyi/regionális gazdaság társadalmi és fenntartható fejlődésére helyezve a hangsúlyt.

Ennek a pillérnek a fő céljai a következők:

- Az agrárrendszer szereplői közötti koordináció és együttműködés erősítése a minőségbiztosítás szempontjából egy megfelelő platform létrehozásával, amely integrálja a regionális innovációs és kutatási központokat és az akadémiai szférát az agrárágazat kulcsfontosságú szereplőinek közösségével.
- Hozzájárulás a regionális fejlesztési politikák és szolgáltatások intelligens tervezésének és nyomon követésének kidolgozásához:
 - A nyílt és kereskedelmi innováció digitális platformmá történő fejlesztése
 - Tájépítészet és földhasználat nyomon követésére szolgáló adatszolgáltatások
 - Adatszolgáltatások a helyi termelés nyomon követéséhez
 - Adatszolgáltatások a szakpolitikai modellezéshez
- Tudásalapú környezet kialakítása a térség helyi mezőgazdasági termelőinek nyújtott képzés és tudástámogatás révén:
 - Az agrártermelés, a megosztáson alapuló gazdaság és a közösségi rendszerek hatékonysága, minősége és biztonsága
 - Precíziós gazdálkodási technológiák használata
 - A gazdálkodási megközelítések és technológiák fejlesztésének finanszírozása
 - Értékesítési menedzsment
 - Fenntartható gazdálkodás
- Tudásalapú környezet kialakítása a térség helyi önkormányzatainak nyújtott képzés és tudástámogatás révén:
 - A precíziós mezőgazdaságban és az adattechnológiákban rejlő lehetőségek a régió fejlődésében
 - A regionális fejlesztés különböző formáiban, például a megosztáson alapuló gazdaságban és a közösségi rendszerekben rejlő lehetőségek
- Tudáskörnyezet kialakítása a közösségi hálózatokon és más kommunikációs csatornákon keresztül a térség lakossága számára:
 - a felelős fogyasztói magatartás előmozdításáról
 - csalások elleni küzdelemről
 - az agrártermeléssel kapcsolatos ismeretek és készségek fejlesztésének előmozdítása, pl. regionális gasztronómiai kultúra, motiváció a vidékfejlesztés és a helyi termelés előmozdítására stb.
- A QH-n belül létrehozott innovációs és kutatási ökoszisztéma biztosítja:

- pénzügyi és technológiai támogatás a nemzeti és nemzetközi kutatás és együttműködés eredményei révén
- közös K+F projektek tervezése és az azokban való együttműködés a gazdálkodókkal vagy más megfelelő szereplőkkel
- Hackathonok és innovációfejlesztés, beleértve a nyílt innovációt is
- együttműködés a regionális és határokon átnyúló innovációs központokkal és a terület szakértőivel
- a helyi gazdálkodók felkérése a mezőgazdasági tudomány és kutatás legújabb eredményeinek fejlesztésére, alkalmazására és tesztelésére irányuló európai és nemzeti K+I projektekben való részvételre

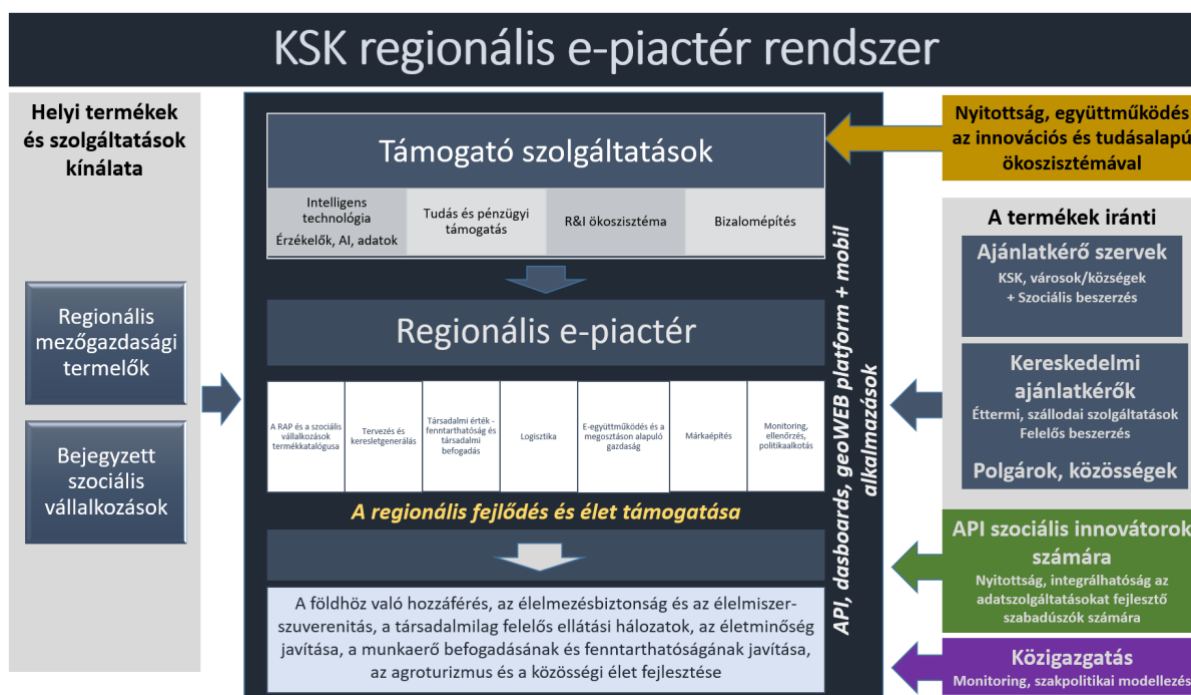
13.6 Várható hatások

A helyi termékek iránti átlátható, hiteles és hatékony keresletet, valamint a gazdálkodók közötti, illetve a gazdálkodók és más szereplők közötti hatékony együttműködést biztosító digitális platform hozzájárul a következő célkitűzések eléréséhez:

- a helyi kis- és közepes méretű mezőgazdasági termelők forgalmának növelése
- a vidéki fiatalok körében a kistermelők és a mezőgazdasági üzemek indításával foglalkozó vállalkozások számának növelése
- az udvari értékesítések feltételeinek javítása
- a vidéki élet minőségének javítása
- jobb földhöz jutás
- jobb minőségű, helyi forrásból származó élelmiszerek és a helyi fogyasztásba vetett bizalom növekedése
- az egészségre gyakorolt pozitív hatás a minőségi helyi fogyasztásra való összpontosítással
- pozitív környezeti hatás
- pozitív hatás a társadalmilag hátrányos helyzetű csoportokra
- az elszámoltathatóság növelése a közbeszerzésben és a kereskedelmi beszerzésekben
- a városok és falvak élmezőbiztonságának és önellátásának növelése
- hatékonyabb és vonzóbb helyi agrártermelés
- az új felelős technológiák innovációs potenciáljának és befogadóképességének növelése a helyi agrártermelésben

13.7 Akcióterv a konkrét intézkedések és szolgáltatások fejlesztéséhez

E stratégia célkitűzését figyelembe véve olyan webes és mobilalkalmazáson alapuló digitális platformot kell kialakítani, amely lehetővé teszi a fogyasztók, az állami és kereskedelmi szektorok számára a megbízható vásárlást, valamint a helyi agrárgazdaság fejlődésének szisztematikus támogatását. A digitális platform alapkonceptiója az alábbi ábrán látható:



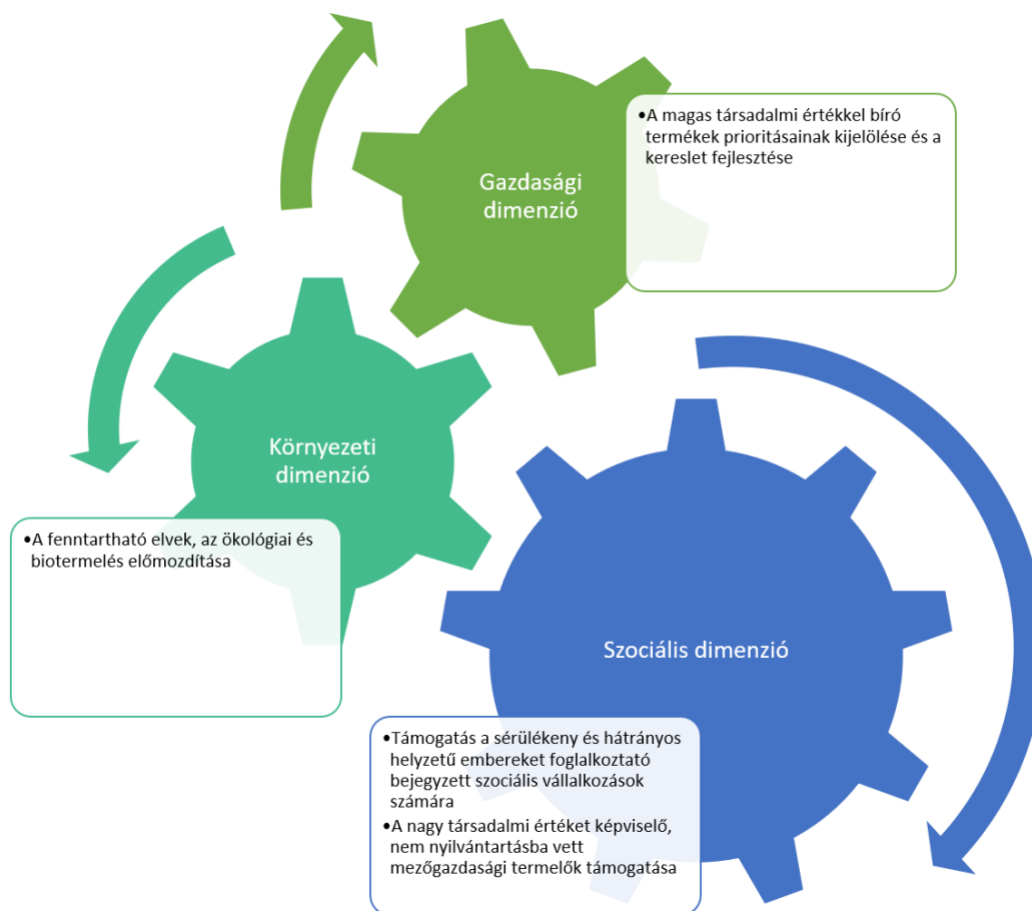
Ábra 8 A mikrorégió regionális piacának rendszere

Az értékesítés támogatásának alapvető funkciói a következőkből állnak:

- a helyi termelők nyilvántartása, mind a regisztrált, mind a be nem regisztrált termelőké
- profilok létrehozása és karbantartása, beleértve a bizalmi jeleket is
- a bizonyítottan helyi termelők termékeinek és szolgáltatásainak katalógusa és a keresés különböző módjai
- a termelés átvételének egy meghatározott időszakra történő megtervezésének és megállapodásának lehetősége
- termelési kapacitás, kihasználatlan földterület vagy közösségi kert bérbeadásának lehetősége
- a GSP-alkalmazásokba integrált termelők és termékek földrajzi helymeghatározásának támogatása

- a szerződés/megállapodás megkötésének támogatása különböző modellekben (regisztrált és nem regisztrált termelők számára egyaránt)
- megosztott - közösségi vásárlás mind a fogyasztók, mind a termelők részéről
- a megosztáson alapuló gazdaság igényeinek és a tárgyi és immateriális javak megosztására vonatkozó megállapodások meghatározásának támogatása
- bizalomépítés a hírnévkezelési funkciók, a regionális márkaépítés és a minőséget és eredetiséget igazoló mechanizmusok bevezetésével
- elemzési támogatás a rövid ellátási hálózatok és a helyi agrár-ökoszisztéma irányításának és nyomon követésének támogatására
- keresletfejlesztés a közszféra és a kereskedelmi szektor szoftveres üzleti rendszereivel való integráció révén, a szociális és zöld közbeszerzési kritériumok alkalmazását támogató funkciókkal

A fenntarthatósági koncepciók horizontális fejlesztése tekintetében a stratégia a környezeti és a társadalmi fejlődés két dimenziójára összpontosít:

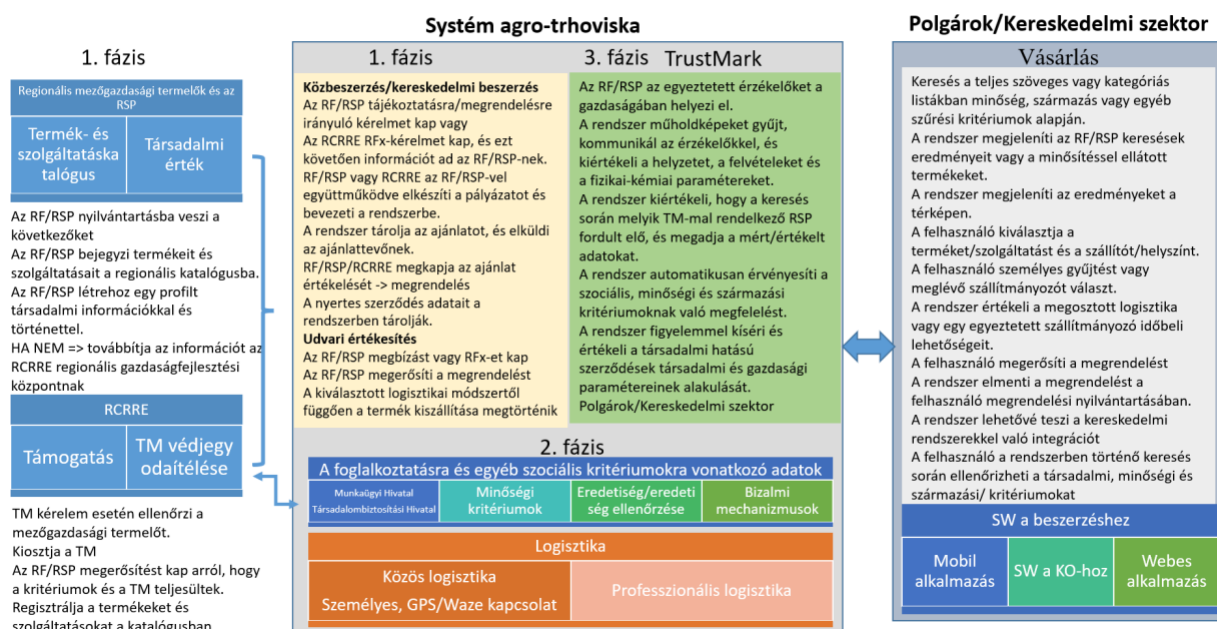


Ábra 9 Dimenzie environmentálneho a sociálneho rozvoja

A háttér folyamatok megértése szempontjából fontos megérteni, hogy a platform nem csak a meglévő platformok hagyományos funkcióit fogja nyújtani a fogyasztói vásárlás támogatására, hanem a közszféra és a kereskedelmi szektor számára is.

Ebben az értelemben a fogyasztók és a kereskedelmi szektor mint keresletteremtők és a regionális gazdálkodók (RF) mint kínáletteremtők, beleértve a tárgyiasítás és a termelési bizalom adatvezérelt folyamatait is, alapvető folyamatkonceptiója leegyszerűsítve a következő ábra szerint határozható meg:

Klasszikus regionális agrárpiaci folyamat - polgár/KS vs. RF



Ábra 10 A regionális agrárpiaci klasszikus folyamata

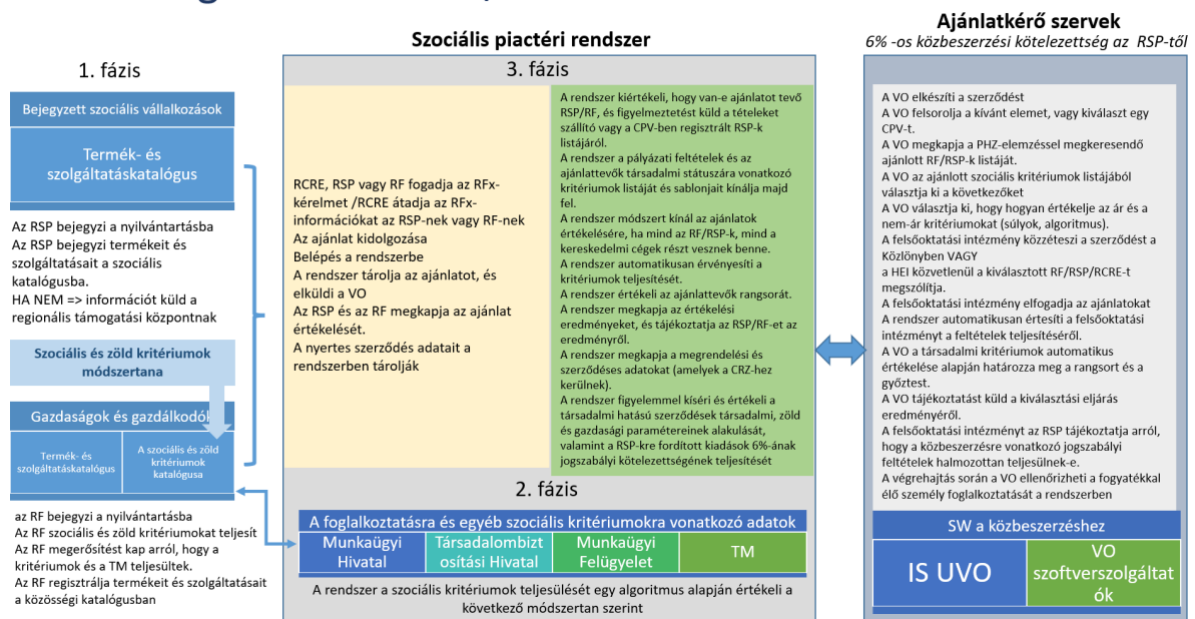
Ennek a folyamatnak a lényege a regionális gazdálkodók, valamint a helyi termelés területén bejegyzett társadalmi vállalkozások nyilvántartásba vétele, amelyek teljesítik a holisztikus, rövid ellátási hálózatok és az inkluzív és fenntartható regionális fejlődés társadalmi értékét.

A közszférában a felelős beszerzés előmozdítása érdekében óriási előnyt jelent egy olyan modell, amely a közszféra felelős termékek iránti igényét integrálja a közbeszerzési rendszerbe. Erre való tekintettel helyénvaló a következő kulcsfontosságú területeken támogatni ezt a fejlesztést:

- a magas társadalmi értéket képviselő helyi termékekre és termelőkre vonatkozó adatok integrálása a közigazgatás által a közbeszerzésekhez használt rendszerekbe, vagy a kereskedelmi SW szolgáltatókkal, vagy jelenleg elsősorban a Közbeszerzési Hivatallal együttműködve
- a szociális és a zöld közbeszerzés területén a közbeszerzési törvénynek megfelelően a közbeszerzések felelős kritériumaira vonatkozó módszertan kidolgozása a közbeszerzések terén
- egy olyan alkalmazási megoldás kifejlesztése, amely e kritériumok sablonjait biztosítja, hogy megkönnyítse a közbeszerzési adminisztrátorok számára e kritériumok alkalmazását a közbeszerzési eljárások során. E kritériumok alkalmazásának módja lehet önálló alkalmazás webszolgáltatás formájában, vagy a Közbeszerzési Hivatal közös rendszerébe integrált alkalmazás.

A magas társadalmi értéket képviselő helyi termelés felelős keresleti folyamatainak fejlesztése terén a rendszernek a következő funkciókat kell biztosítania:

A regionális szociális/zöld közbeszerzés előmozdítása



Ábra 11 A regionális szociális / zöld közbeszerzés előmozdítása

13.8 Szociális agrárpiac

A szociális agrárpiactér a kereskedelmi szerződéseket és a beszállítókkal folytatott tárgyalásokat támogató digitális szolgáltatások ökoszisztémáját fogja alkotni annak érdekében, hogy a szociális kritériumokat beépítsék a tárgyalásokba és a végleges szerződésekbe. A cél a

társadalmilag és gazdaságilag gyengébb közösségek támogatása, amelyek az agrárágazatban kívánnak üzleti tevékenységet folytatni vagy helyi termelésben részt venni. Az adatechnológiák felhasználásáról van szó, hogy a magasabb társadalmi, de egyben zöld értékkel bíró helyi termékek iránti keresletet biztosítsuk, ezáltal növelve magának a régiónak a társadalmi értékét. Ez nemcsak a helyi szerződésekhez való hozzáférést fogja javítani mind az állami, mind a kereskedelmi szektorban, hanem a helyi gazdaságokat is ösztönözni fogja arra, hogy megfeleljenek a szociális és zöld kritériumoknak.

SZOCIÁLIS ÉS ZÖLD KRITÉRIUMOK A SZERZŐDÉSEKBEN: A piactereknek támogatást kell nyújtaniuk a szociális és zöld kritériumok használatában, amelyeknek összhangban kell lenniük a régió prioritásaival, de a helyi agrárágazat és a munkaerő befogadásának előmozdításában is, ami egy objektívizált, adatvezérelt regionális márka módszertanán alapul. Ezeket a kritériumokat, amikor az üzleti partner kiválasztásakor és a szerződéses feltételek kialakításakor alkalmazzák, az adatszolgáltatások támogatásával validálhatónak kell lenniük, mind a helyi agrárpiaci ökoszisztémából, mind harmadik felek, például munkaügyi hivatalok adatai alapján, ahol például értékelni lehet a hátrányos helyzetűek bizonyos csoportjainak foglalkoztatását. A zöld kritériumokat a közbeszerzésben a bevett szabványoknak megfelelően és az Európai Bizottság e téren nyújtott támogatásának fényében lehet alkalmazni, esetleg a precíziós gazdálkodás innovatív szenzori technológiái alapján, ami szintén segítené a fogyasztói szegmens bizalmát az élelmiszerek egészségességében.

REGISZTRÁCIÓ: A szociális piactér két dimenzióban biztosítja majd a társadalmi értékkel rendelkező szervezetek nyilvántartásba vételét, ahogyan azt a Radoslav Delin által a Szlovák Köztársaság Munkaügyi és Szociális Minisztériumának a szociális gazdaság digitalizálására vonatkozó stratégiájában már javasolták:

- **Bejegyzett szociális vállalkozások**, akik a regionális központokban dolgozó szakmai személyzet hálózatán keresztül adminisztratív támogatást kapnak a nyilvántartásba vételhez és az azt követő kommunikációs feladatokhoz, a rendszer pedig a nyilvántartásba vételkor automatikusan értékeli az RSP szociális kritériumait, hogy össze lehessen hasonlítani az RSP-k szociális értékét egymással és a potenciális szerződésekkel, ahol a különböző RSP-k egymással versengő ajánlattevőként találkozhatnak.

- **társadalmi és zöld értéket képviselő gazdaságok**, a szociális és zöld kritériumoknak megfelelő pályázók, akik regisztrálhatnak, és egyúttal kitölthetik a szükséges szociális és zöld kritériumokat, amelyeket a rendszer érvényesít és újraszámol.

TERMÉK- ÉS SZOLGÁLTATÁSKATALÓGUS: A regisztrációt követően az alany számára lehetővé válik a szociális termékek és szolgáltatások katalógusának feltöltése a regionális központok támogatásával, a termékek és szolgáltatások katalógusba való bevitelére szolgáló webes űrlap kézi kitöltésével, vagy a termékek és szolgáltatások listájának megfelelő adatstruktúrájából (pl. szabványosított XLS-formátum kitöltésével) történő automatikus integrálásával. Ez a katalógus két szintre tagolódik:

- Szabványosított: amikor csak a kódkönyvben szereplő termékek és szolgáltatások (a termékek és szolgáltatások osztályozása paramétereikkel együtt) adhatók meg.
- Teljes szöveg: amikor lehetőség lesz a termékek és szolgáltatások szabad nevének és leírásának beillesztésére.

Lehetőség lesz képek és hivatkozások beillesztésére a katalóguson belül.

A TERMÉKEK ÉS SZOLGÁLTATÁSOK KATEGORIZÁLÁSA: a helyi ökoszisztémában történő üzletkötés során a gyakran leegyszerűsített modellek ellenére célszerű lenne szabványosítható kategorizálásokat használni a beszerzésekhez, nem csak a Közös Közbeszerzési Kulcsszójegyzék (CPV) osztályozásához, amelyet a stratégiai fejlesztésre tekintettel egy regionális központ és egy szakértői rendszer támogat majd a gyors és pontos kulcsszó alapú ajánlások érdekében. A termékek és szolgáltatások ezen osztályozását ezután könnyen integrálni lehet majd a közbeszerzési, de a kereskedelmi beszerzésre is alkalmas szoftverbe, hogy hatékonyan és gyorsan fel lehessen kutatni a piacot és a potenciális beszállítókat a fent említett társadalmi és zöld értékkel mind a közbeszerzők, mind a kereskedelmi beszerzők számára.

A FELELŐS KERESKEDELMET TÁMOGATÓ ADATSZOLGÁLTATÁSOK: a szociális piacnak - a helyi termelés előmozdítása terén is - támogatnia kellene a szociális értéket képviselő szerződéskötéseket, amelyekben a regionális hatóságok stratégiáival összhangban a regionális társadalmi problémák megoldása érdekében előnyben részesítenék a régióból származó beszerzéseket. Ezek nem csak a közbeszerzésben alkalmazhatók a beszállítók kiválasztásakor, valamint a szerződésben és a részvételi feltételekben a szociális vagy zöld

kritériumokra vonatkozó kritériumok meghatározásakor, hanem a precíziós gazdálkodási technológiák alkalmazásakor is, ugyanakkor az automatizált értékelésnek használhatónak kell lennie, akár a piackutatásban, akár a szerződés időtartama alatt a kritériumok teljesülésének validálásakor.

Adatszolgáltatások a regionális agrárgazdaság számára

Szerződéskötést támogató eszköz	Piackutatást támogató eszköz	Kereslet- és termelés tervezési eszköz	Kommunikációs eszköz
<ul style="list-style-type: none"> A szociális kritériumok és mutatók automatizált számszerűsítése A szociális közbeszerzés szociális kritériumainak automatizált validálása és nyomon követése Megrendelőlap 	<ul style="list-style-type: none"> Adatvezérelt piackutatás és becsült szerződéses értékesítő ajánlásokkal és figyelmeztetésekkel Keresés a termékek és szolgáltatások közösségi katalógusában Külső terméksémák és FSH katalógusok integrálása 	<ul style="list-style-type: none"> Beszerezés tervezése ajánlatkérők számára meghatározott időszakra vonatkozóan Az ajánlatkérők keresletének tervezése a törvény alapján Kereskedelmi cégek kereslettervezése A szociális beszállítók termelésének tervezése egy meghatározott időszakra vonatkozóan 	<ul style="list-style-type: none"> RSP kommunikáció a potenciális ügyfelekkel Az RSP és az FSH bemutatása A kutatással és fejlesztéssel való együttműködés eszköze (egyetemek, társadalmi innovátorok, szabadúszók). Szociális projektekért és hatásukért járó díjak

Ábra 12 Adatszolgáltatások a szociális piac számára

Szociális piaci felmérés: a piackutatás, azaz a beszállítók kiválasztása során a vásárlót (állampolgárt vagy jogi személyt) tájékoztatni kell arról, hogy a régióban létezik-e a kért termékhez megfelelő, nagyobb társadalmi értéket képviselő szociális vállalkozás vagy termelő. Ezeknek a termelőknek rendelkezniük kell a termelői katalógusban regisztrált társadalmi értékjelzővel és egy érvényesítési módszerrel, amelyet a regionális központ vagy egy megfelelő regionális hatóság automatizálhat vagy előminősíthet már a termelőnek a platformon való regisztrációjakor. Ha egy társadalmilag felelős termelő egy adott termékét megtalál, lehetővé kell tenni, hogy közvetlen megrendelést hozzunk létre, vagy a kommunikációs modulon keresztül további információkat kérjünk a megrendeléssel kapcsolatban.

A piackutatás nagyobb átláthatósága és hatékonysága érdekében a regionális platformnak lehetőséget kell nyújtania a társadalmi értékkel bíró termékek regionális katalógusának böngészésére, valamint az értéket a fent említett módon érvényesítő bizalmi jel feltüntetésére. Ez az érvényesítés növelné a vonzerőt és mindenekelőtt a fogyasztók és a vásárlók bizalmát a

piacon, legyen szó akár szociális, akár zöld kritériumokról. Az automatizált megközelítések hatékonyságát azonban a gazdálkodók és termelők támogatásával kell biztosítani, például innovációs utalványok, regionális támogatás vagy megosztott és közösségi alapú megközelítések révén.

Szerződéskötés előkészítése és tárgyalás a szociális kritériumokat tartalmazó

szerződésről: A szociális rövid ellátási hálózatok fenntartható platformjának fejlesztése részeként célszerű - különösen a jogi személyek, például a kereskedelmi és állami szervezetek számára - lehetővé tenni a szociális és zöld kritériumok szabványosított sablonjainak használatát, amelyeket a szervezet felelős alkalmazottja könnyen alkalmazhat a szerződés keresése és értékelése, valamint a részvételi feltételek meghatározása során. A kritériumokat bizalomépítő mechanizmusokkal kell gazdagítani, pl. a kritérium használatának nyilvántartásával, a kritérium értékelésével stb. a kritériumok használatának és az azokba vetett bizalomnak a megkönnyítése érdekében. Ezeket kétféleképpen lehet alkalmazni:

- Ex-post: olyan kritériumok esetében, amelyeket már a vállalkozó kiválasztásakor, azaz a szerződés végrehajtása előtt teljesíteni kell (pl. a szociális kritérium esetében az 50%-nál magasabb fogyatékosági rátával rendelkező foglalkoztatott fogyatékkal élő személyek száma, hasonlóan a zöld kritériumok esetében), ami nemcsak a vállalkozó kiválasztásának gyorsaságára, hanem általában a kritériumok teljesítésének motivációjára is hatással lenne. Ugyanakkor támogatnák azokat a termelőket, akik a társadalmi felelősségvállalást értékalapú megközelítésükben teljesítik, és nem abban a tekintetben, hogy teljesíteniük kell a szerződés bizonyos feltételeit, ahogyan az általában a közbeszerzéseknél történik (pl. a szerződés nyertesének a szerződés időtartama alatt fogyatékkal élő személyt kell foglalkoztatnia).
- Ex-ante: olyan kritériumok, amelyeket a szerződés aláírásakor érvényesítenek, azzal a feltétellel, hogy a szerződés időtartama alatt teljesíteni kell a feltételt (pl. 3 fogyatékkal élő állampolgár foglalkoztatása és meghatározott munkakörülmények megteremtése számukra).

Hasznos lenne, ha a platform automatikusan értékelné és érvényesítené ezeket a kritériumokat egy adott közbeszerzési eljárás során.

A közbeszerzés következő fázisainak alkalmazása regionális és társadalmilag felelős kontextusban a következő megközelítésekből kell, hogy álljon, ahogyan azt néhány más kiadásgazdálkodási területen javasolták és általánosan használják, tekintettel az olyan konkrét közbeszerzési kifejezések használatára, mint például:

A regionális szociális és zöld kritériumok sablonjainak kezelése: A kritériumsablon kiválasztása mellett az állami és kereskedelmi beszerzőknek lehetőséget kell biztosítani arra, hogy a szociálisan felelős kritériumok használatának fejlesztése céljából létrehozzák és megosszák a sablont. Miután azonban elkészült egy ilyen sablon, a sablon tervezetét jóváhagyásra el kell küldeni a szakértői, regionális vagy szabályozó hatóságnak, ha közbeszerzésről van szó (akár a Kbt-nek, akár egy közbeszerzési tanácsadónak). Miután a sablonokat jóváhagyták, a sablonokat a megbízható kritériumok nyilvántartásában tartanak nyilván a többi beszerző számára, csökkentve ezzel a jelenleg általánosnak számító új kritériumok használatának akadályait, és ösztönözve a tudásmegosztást és a gyakorlati alkalmazást a területen. E kritériumok használatát nem csak a beszerzők általi felhasználás és a többi beszerző számára nyújtott döntéstámogatás szempontjából kell elemezni, hanem a regionális hatóságok számára is elemezni kell a tranzakciók és tevékenységek alakulását egy adott régió területén, ami támogatná a hatékonysági elemzést és az adatvezérelt politikai döntéshozatalt.

Szerződés végrehajtása: A termelők spekulatív tevékenységének szabályozása érdekében a platformnak rendelkeznie kell egy szabályozó funkcióval, amely a szerződés teljesítése során értékeli a fent említett módon érvényesíthető kritériumok teljesülését vagy betartását, és egyúttal adatszolgáltatásként figyelmeztetéseket /alert/ küld az érintett vevők és szervezetek, vagy akár a nyilvánosság számára.

Értékelési és bizalomépítő szolgáltatások: ahhoz, hogy a platform hiteles és fenntartható legyen a társadalmilag felelős regionális fejlődéssel összefüggésben, a platformnak bizalomépítő szolgáltatásokat kell nyújtania minősítések, automatikus referenciák, valamint online konfliktusmegoldó és letéti szolgáltatások formájában, hogy elősegítse a termelők társadalmi motivációját és megfelelő magatartását. E szolgáltatások leírása a 6. KP Seamless és a 7. KP eBEST projekt eredményeinek nyilvános forrásaiból érhető el.

Igénytervezés és a pénzügyi volumen ellenőrzése a regionális hatóságok prioritásai vagy jogi feltételek (pl. közbeszerzés) szerint: A regionális politikák hatékonyabb fejlesztése és

irányítása, valamint a kereslet és a kínálat jobb tervezése és feltérképezése érdekében a platformnak olyan funkciókat kell biztosítania, mint például:

- Jobb kereslettervezés mind az állami, mind a kereskedelmi vevők részéről, a következő termelési időszakban a termelés megvásárlására vonatkozó opcióról szóló tárgyalások lehetőségével, ami lehetővé tenné a regionális termelők jobb felkészülését mind a kapacitás, mind a termék tekintetében (a termelés diverzifikálásának lehetőségei, a technológiai és humán kapacitások felkészítése), vagy motiválná a fiatalokat vagy munkanélkülieket, hogy biztos értékesítéssel önálló vállalkozóvá váljanak ezen a területen. Ugyanakkor a politikai döntéshozatali folyamatok jobban kezelhetővé válnának. Az ilyen tervezés különböző összetettségi szintű funkciók alapján biztosítható, mint például egy egyszerű kommunikációs eszköz a kereslet megvalósítását biztosító opciós tárgyalásokhoz (határidős vagy keretszerződések különböző formái egy bizonyos időszakra), vagy a tőke- és árupiacokon használt összetettebb algoritmusok, amelyeket több mezőgazdasági termelő is kívánatosnak tartott. Ezek az alkalmazások hasznosak lennének a globálisabb ellátási hálózatokba való integráció szempontjából is, ahol további keresletet fejlesztenének a regionális termékek iránt, ezáltal nem csak a versenyképességet, hanem az adott régió életszínvonalát is növelnék, a közös kumulatív eladások felhasználásával stb.

14 Javaslát a helyi mezőgazdasági termelés felvásárlását és értékesítését támogató eszközökre.

A fenti információk, valamint a szlovák és a magyar oldalon tartott két workshop eredményei alapján a helyi **mezőgazdasági termékek vásárlására és értékesítésére szolgáló portálra vonatkozó javaslat született a helyi eladók és gazdálkodók támogatására.** A portál az eladók bemutatására, a portfólió bemutatására, az ügyfél és a kereskedő összekapcsolására összpontosít. A portál alapját a hasonló oldalak (<https://sumavaprodukt.regionalnispéciality.cz/> és hasonló) elemzése képezte, míg a tervezést a workshop résztvevőinek igényeiből adódó további funkciókkal egészítették ki, amelyek nemcsak a vásárlók, hanem a termelők számára is növelik a portál vonzerejét.

14.1 Műszaki megoldás

A webalkalmazás műszaki megoldását és specifikációját úgy tervezték meg, hogy a portálfejlesztése közbeszerzés tárgyát képezhesse (diszkriminatív kritériumok kiküszöbölése), ugyanakkor az érdekelt felek valamennyi igénye teljesüljön. A műszaki megoldásnak ezért a következő részekből kell állnia:

1.1 Az architektúra tervezése és leírása,

1.2 A szerver rész tervezése, megvalósítása és leírása,

1.3 API-k tervezése, megvalósítása és leírása,

1.4 Az admin vizuális felület tervezése, megvalósítása,

1.5 A webes alkalmazás tervezése, egyedi kialakítása, megvalósítása és leírása,

1.6 Logikai architektúra tervezése,

1.7 Grafikus tervezési javaslat kidolgozása (elemzési szakasz). Az egységes grafikai tervezésnek a tervezési részen kívül a szakaszok szerkezetére és tartalmára, valamint a sablonok megjelenésére is ki kell terjednie.

1.8 Átfogó végrehajtás. A szolgáltatásnak nemcsak egy szoftveralkalmazást (webportál) kell tartalmaznia, hanem egy adminisztrációs portált is, amelyen keresztül a portált működtetik.

1.9 A dokumentáció benyújtása az SW kérelemhez és a konzultációhoz. A szolgáltatásnak tartalmaznia kell egy kísérő telepítési dokumentumot is, amely leírja, hogy hol található az alkalmazás adatbázisai, hogyan kell telepíteni az alkalmazást a kiszolgálón, és hogyan kell meghívni a dokumentáció és az adminisztrációs portál céloldalait.

1.10 A szolgáltatásnak a SWAGGER-en keresztül dokumentált nyilvános API-kat is tartalmaznia kell. A végpontoknak tartalmazniuk kell a végpontok funkcionalitásának alapvető leírását.

1.11 A szolgáltatásnak forráskódot kell tartalmaznia, amelyet a GIT eszközön keresztül minden fejlesztési ággal megosztanak.

14.2 A funkcionális követelmények meghatározása

A következő szakasz a portálra és annak funkcióira vonatkozó követelményeket határozza meg. E követelmények többsége az ilyen típusú portálok esetében szabványos. Az egyedi követelményeket indoklással kell ellátni.

14.2.1 Alapvető követelmények és technológiai paraméterek

Mivel a portál a felhasználók adatait tárolja és mutatja be, a szállított szoftver megfelel az OWASP egyesület által ajánlott biztonsági követelményeknek. Az adatbázis-adminisztrátor kivételével egyetlen felhasználó sem férhet hozzá közvetlenül az információs rendszerben tárolt adatokhoz. Szükség esetén az adatok titkosíthatók. A belső felhasználók az alkalmazásba egy kijelölt bejelentkezési azonosítóval és jelszóval jelentkezhetnek be, a jelszavak biztonsági szintje pedig az OWASP által ajánlott szabványoknak megfelelő. A szoftvernek könnyen hordozhatónak kell lennie az alkalmazáskiszolgálók között. Az alkalmazáskiszolgálók közötti átviteli megoldás előnyben részesített megoldás a docker telepítés vagy azzal egyenértékű megoldás.

14.2.2 Tervezési követelmények

A létrehozott internetes portál olyan helyé kíván válni, ahol a helyi termékek termelői, különösen a "Krásny Cserehát" kistérségből, találkozhatnak potenciális és jelenlegi vásárlóikkal, a nyilvánossággal és más érdeklődőkkel, hogy információt cseréljenek, és népszerűsítsék a helyi termékeket és szolgáltatásokat.

A platform fő célja a regionális agrártermelői potenciál feltérképezése, valamint a helyi termelők és a potenciális vevők nyilvántartásának létrehozása az értékesítési csatornákon belül, a helyi kínálat és kereslet láthatóságának növelése, valamint a helyi gazdaság támogatása érdekében.

A platform a következő fő funkciókat foglalja magában:

- A regionális agrártermelési potenciál feltérképezése a "Krásny Cserehát" kistérségben ;
- A helyi mezőgazdasági piac funkcióit ellátó internetes platform;
- A helyi termelők nyilvántartása;

A webportálnak reszponzív kialakításúnak kell lennie, amely a technológiai egységességet és a grafikai kialakítást meghatározó meglévő sablonokon alapul. A projekt grafikáját HTML5-ön alapuló interaktív elemek kísérik, hogy a helyi termelés potenciális vásárlóit és a nagyközönséget, akik termékeiket és szolgáltatásaikat mutatják be rajta, vonzzák.

A portál frontend részének létrehozásához VueJS Metronic sablont vagy azzal egyenértékű sablont kell használni.

A portál kialakításával kapcsolatos egyéb követelmények:

- A design két változatban kell szállítani. Webes nézet asztali eszközökre és mobil nézet.
- Az alkalmazásnak automatikusan át kell váltania a reszponzív kialakításra
- A webes alkalmazást a következő böngészők legújabb verzióira kell hangolni: Edge, Mozilla Firefox, Google Chrome vagy azzal egyenértékű böngészők,

14.2.3 Funkcionalitási követelmények

Az alkalmazás két részből áll. Egy nyilvános portál a látogatók számára és egy adminisztrációs portál, amelyen keresztül a nyilvános portál adatai feltöltődnek és kezelhetők. Technológiailag az admin és a nyilvános portált RestAPI vagy azzal egyenértékű szolgáltatás szolgálja ki. A frontend alkalmazás egy önálló alkalmazás, amely csatlakozik a backendhez. Egy ilyen megoldás célja, hogy minimalizálja az erőfeszítéseket egy új frontendre való áttéréskor, vagy hogy könnyen csatlakozhasson a mobileszközökhöz. A szállított portálnak a következő funkciókkal kell rendelkeznie: interaktív keresés, előnézetek a termékekhez, előnézetek az üzemeltetőkhez, interaktív térkép, JWT token segítségével kezelt szolgáltatások a bejelentkezett felhasználók számára.

- **Admin portál létrehozása az adatkezeléshez**

Az admin portált a nyilvános portál kezelésére, az adatok adatbázisban való tárolására, a felhasználók kezelésére, valamint a vállalkozások hozzáadására, a blogok és az egyes termékek

kezelésére kell használni. Hozzon létre egy admin portált a feltérképezéshez. Az Admin portál az adminisztrátorok számára készült, és létrehozásának a következő feladatokból kell állnia:

o A portál grafikájának létrehozása: a UX design és a grafika elkészítése. Az ikonokhoz vektorgrafikát kell használni.

o Admin programozás: Az adminisztrátor létrehozása az elfogadott funkcionalitásnak megfelelően.

- Bejelentkezési űrlap
- Biztonság
- Form programozás,
- a vállalatok és termékeik hozzáadásának támogatása
- Képek feltöltésének támogatása a vállalatok számára: logó, banner, kísérő képek

o RestAPI létrehozása: RestAPI létrehozása a portálhoz. Így a portál külső alkalmazásokból is használható. A külső alkalmazások egy hozzájuk rendelt biztonsági tokenen keresztül kommunikálnak az API-nkkal.

o Az alkalmazás telepítése a kiszolgálóra: telepítse az alkalmazást a kiszolgálóra. Az adatbázis létrehozása és a projekt futtatása teljesen működőképes használati állapotba,

o Az alkalmazás tesztelése.

o Az alkalmazás felügyelete: az alkalmazásnak rendelkeznie kell egy felügyeleti szolgáltatással, amely szerverhiba esetén e-mailt küld a rendszergazdának, hogy a portál nem elérhető.

- **Kibővített funkciók az adminisztrátor számára**

Fejlett funkciók az adminisztrációhoz, hogy az adminisztrátori hozzáféréseken kívül is használható legyen

o A céges bejelentkezés támogatása: Hozzon létre egy táblázatot a Szerepkörök és jogosultságok számára egy projekthez. Felhasználó kezelése

o E-mailek küldésének támogatása: jelszó-visszaállítás, hozzáférés létrehozása, tájékoztató e-mail. E-mail üzenetek konfigurálásának támogatása.

o Szűrők és címkék támogatása: egyszerűsíti az adatkezelést. Szűrők, címkék keresése

- **Nyilvános portál létrehozása**

A portálhoz egy, a nyilvánosságnak szánt weboldal létrehozására is szükség van. A portálon megtalálható a vállalatok kereshető listája, a termékek listája és egy térkép, amely a létesítményeket listázza. A webportál bemutató jellegű. A webportál kapcsolódik a közösségi hálózatokhoz. A közösségi hálózati linket a felhasználók arra használják, hogy bejelentkezzenek a rendszerbe, megosszák a bejegyzéseket a Facebookon vagy más hasonló módon.

- o Készítsen grafikákat a portálhoz: Grafika és UX design készítése az alkalmazáshoz
- o Térképalkalmazás: olyan térképalkalmazás programozása, amely az egyes vállalkozásokat térképen jeleníti meg. Ha rákattint, az üzlet előnézetét tekintheti meg. A térképalkalmazást olyan technológiával kell létrehozni, amely még nagy forgalom esetén sem terheli a felhasználót.
- o A weboldal programozása: A weboldalhoz egyszerű adminisztráció tartozik, ahol a webes alkalmazás szövegeit lehet kezelni. A webes alkalmazás egy önálló alkalmazás, amely RestAPI-n keresztül csatlakozik a háttértárhoz.
- o Az alkalmazás telepítése a kiszolgálóra. Az alkalmazás konfigurálása úgy, hogy az OWASP biztonsági szabványok szerint ellenálló legyen a kívülről érkező támadásokkal szemben. Az ajánlatkérő megköveteli, hogy az alkalmazás telepítési útvonala egy docker image-en keresztül történjen.
- o Az alkalmazás összekapcsolása a közösségi hálózatokkal: egyéni üzleti megosztás hozzáadása a Facebookhoz és az Instagramhoz.
- o Cégek névjegykártyáinak továbbításának támogatása: Egy cég névjegykártyája e-mailben is elküldhető. Grafika tervezése és névjegykártya megosztás
- o Az alkalmazás tesztelése: tesztelje az alkalmazást egy teszt-kiszolgálón. Az alkalmazás átvitele a tesztkörnyezetből a termelési környezetbe docker image segítségével. A kockázatok minimalizálása az új környezetbe való áttérés során.
- o Teljes szöveges keresés a termékek és az oldalon található szövegek között, majd átirányítás a keresett kategóriába.
- o Forgalmi keresés. A létesítmények kereshetők a létesítmény neve alapján. A portál támogatja a létesítmények GPS-helyszín szerinti keresését is. A helymeghatározáshoz vagy a webböngésző által megadott GPS-helyet használják, vagy a kézzel begépelte cím alapján történő keresést támogatják, vagy egy ezzel egyenértékű megoldást. A portálon található címek függetlenek a külső szolgáltatástól. Minden adat Címek, GPS, Város, Utca, PSC a portál része a rendszer belső adatbázisában.

- **Megrendelés létrehozása a portálon keresztül a kosáron keresztül**

Az alkalmazás nem támogatja a portálon keresztül történő közvetlen fizetést. A pénzforgalom lebonyolítása túlmutat a portál rendeltetésén, amely elsősorban a helyi termelők termékeinek bemutatására szolgál. A vásárlás a kosár funkcióval történik, amely a megerősítést követően egy sablon formájában formázott e-mailt küld a gyártóknak. Ezzel egyidejűleg a gyártóval szemben létrejön egy végpont, amelyen keresztül a gyártó technikai JSON formában lekérdezheti a rendelési információkat. Ha a gyártónak a portálról kell regisztrálnia egy megrendelést a készletkezelésében, akkor az e-mailes megrendelésből származó rendelési információk alapján meghívhatja a kiadott végpontot, amely visszaadja a megrendelés adatait. Az egyes végpontokat a gyártókkal szemben egy biztonsági token védi, amely egyedileg egy adott gyártóhoz van rendelve.

A kosár feltöltése után a portál megjeleníti a termékek összesített árát, és a megrendelést e-mailben küldött értesítéssel továbbítja az eladóknak. A rendszer rendelkezik egy RestAPI-val a szállítók felé, amelyen keresztül információt küld a szállítónak a kívánt vásárlásról. A portálon nem történik fizetés. A rendszer a felhasználói fiókban megjeleníti a rendelési előzményeket. Támogatja a kosár visszatöltését a további vásárláshoz. Maguk a termelők is úgy nyilatkoztak a workshopon, hogy a termékek áráról és szállításáról inkább telefonon vagy e-mailben szeretnének kommunikálni, mivel a termékek elérhetősége és szállítási feltételei, valamint az árak gyakran változnak a helyi termékek esetében.

- E-mail kommunikáció

Az ügyfél által biztosított SMTP-kapcsolat az e-mailek küldésére szolgál. (Az SMTP hozzáférési adatokat az ügyfél szolgáltatja: e-mail cím, port, jelszó, domain, ssl kapcsolat). Minden e-mail konfigurálható, és menet közben is szerkeszthető, módosítható.

- Alkalmazás naplózás

Az alkalmazás kiszolgálónaplókat generál az alkalmazáskiszolgáló szintjén. A naplóknak megfelelően kell naplózniuk a váratlan állapotokat, hibákat és sikeres megrendeléseket. A naplózási folyamat részeként kötelező a naplókról napról napra biztonsági másolatot készíteni egy ZIP-fájlba. A kiszolgálón engedélyezni kell a hozzáférési naplózást.

- Ajánlások az admin portálon

Az alkalmazás minden egyes űrlaphoz megjeleníti a tippeket az adminisztrációs részben. A lebegő funkcióra vonatkozó ajánlások részletesebb leírásokat mutatnak a szakaszokhoz. Az

ajánlások tartalmaznak például ajánlott képformátumot, képméreteket, kifejezések magyarozatát stb.

○ Társadalmi vállalkozások integrációja

A webportál támogatja a Cserehát SR régió regisztrált szociális vállalkozásainak integrálását, profilozását és regisztrációját a kifejlesztett portálon, beleértve termékeiket és szolgáltatásaikat. Módszertan kidolgozása a HU-ban működő szociális vállalkozások azonosítására, valamint a Cserehát régió HU-ban bejegyzett szociális vállalkozások integrálása, profilozása és nyilvántartásba vétele, beleértve termékeiket és szolgáltatásaikat. A Kassai Önkormányzati Régió vezetőségével folytatott műhelymunkák és megbeszélések során felmerült igény.

• **Egyéb funkciók:**

- Szlovák és magyar nyelvi változatok minden oldalra. Ezt a követelményt a Cserehát régió határon átnyúló jellege indokolta.
- A személyes adatok feldolgozására vonatkozó feltételek kidolgozása és végrehajtása a személyes adatok védelméről szóló törvénnyel és a GDPR rendelettel összhangban,
- A mű gyártásba vételétől számított 4 éves időtartamra a tárhely biztosítása,
- A projekt műszaki támogatásának biztosítása az üzembe helyezéstől számított 4 évig,
- A gyártó hírnevének minősítése. A termelői minősítést a vásárlók és a termelők kérésére hozták létre, hogy értékeljék a helyi termelés minőségét.
- Maximális szállítási távolság beállítása az eladó számára (például a Bazos portál esetében a portál látogatójának irányítószámától az eladó irányítószámáig legfeljebb néhány kilométerre). A workshopon felmerült az a követelmény, hogy a termelőknek meg kell tudniuk határozni egy maximális távolságot, ahová még hajlandóak elhozni a terméküket. T
- Keresés a vevő irányítószáma alapján: Csak azokat az eladókat generálja, amelyek maximális importtávolsággal rendelkeznek (irányítószám szerint) azon a területen, ahol a vevőnek van címe.
- Kosár űrlap, ahol a vásárlók tárolhatják a termékeket, rendelési összefoglaló, e-mail küldése az eladónak a megrendeléssel és az átvételi idővel, vásárlási előzményekkel.
- Egy olyan oldal létrehozása a portálon belül, ahol a regisztrált felhasználók hirdetéseket adhatnak fel ideiglenes munkára, ideiglenes munkára, munkaszerződésekre, munkaszerződésekre, valamint állandó foglalkoztatásra vonatkozóan.
- Hirdetések keresése a lakóhelytől való maximális távolság alapján az irányítószámon keresztül

- Az alkalmazás backendjét és frontendjét összekötő RestAPI egy dokumentációs szolgáltatáson keresztül dokumentálható HTML nézetten keresztül.
- Piac tér funkció: ez a funkció a műhelyek kérése alapján jött létre. A termelők és a felhasználók örömmel fogadnának egy olyan oldalt, amely tájékoztatást ad arról, hogy a régióban hol és mikor milyen piacok zajlanak. A portálon létrehozott profilok alapján a piacfelügyelők jobban ki tudják majd osztani a helyeket a termelők között az adott piac adott napi fókuszának megfelelően. (Képesek lesznek meghívni vagy előnyben részesíteni a gyümölcs- és zöldségtermelőket az ilyen célzott piacokra.)

14.2.4 Szerkezeti követelmények

A fent említett funkciók és struktúra alapján a portálnak több aloldalból kell állnia:

- Honlap:
 - A projektről
 - Motiváció, hogy miért csináljuk ezt
 - Ki vehet részt
 - Hogyan kapcsolódhatnak be
 - Mit tartalmaz a portál
- Helyi termelők a webáruházban:
 - A gyártók csempézett listája logójukkal, minősítésükkel és a termékek számával.
 - Keresés címkék szerint (termékek, értékelések, város és környék)
 - Egy gyártóra kattintva: Oldal névvel, címmel, elérhetőséggel, közösségi hálózatokkal, értékeléssel, értékelések számával, rövid profillal, fotókkal, a webáruház termékeinek kínálatával (ha van) Értékelés hozzáadása a regisztrált vásárlókhöz Lehetőség a kedvencekhez való hozzáadásra.
- Érdekes tények (blog):
 - Kategóriák: receptek, érdekességek a régióból, meghívások rendezvényekre, tanácsok az udvari kiadásokkal kapcsolatban, kertészeti tippek.
 - Szerző, megtekintések száma,
- A regionális specialitások atlasza:
 - Térképlablak a gyártók grafikus POI-jaival.
Térkép opciók: nagyítás, kicsinyítés, kiindulási pozíció (home) , minden megtekintése
 - A gyártók csempézett listája (fénykép és kategória logó)
 - Menük a gyártók listájához:

- Rendezés: Cím, legutóbbi, eredeti (alapértelmezett), értékelés szerint
- Mezőgazdasági termékek (az áruház kategóriáira kattintva)
- Egyéb szakterületek.
- Gomb, amely kiszűri azokat a gyártókat, amelyek nincsenek a boltban
- Gomb, amely kiszűri a társadalmi vállalkozások termelőit
- Keresés címkék szerint
- Kattintson a gyártóra: Oldal névvel, címmel, elérhetőséggel, közösségi médiával, rövid profillal, fotókkal, az eshop termékkínálatával (ha van).
- Eshop termékek:
 - Termékkategória menü
 - Csempézett terméklista fotó és árak
 - Egy termékre kattintva lehetőség nyílik további információk megtekintésére a termékről, valamint a kosár feltöltésére szolgáló gombok megnyitásával, ha van a rendszerben regisztrált gyártó, aki közvetlenül a portálról eshop támogatással rendelkezik. Minimális termékinformáció: név, fotó, ár, kosárba helyezendő mennyiség, megosztás a közösségi hálózatokon (Facebook, Instagram), termékleírás, gyártó, "érdekelheti".
- Piactér:
 - A piacterek csempézett listája a logóikkal,
 - Események (naptár)
 - Kattintson a piactérre: oldal névvel, címmel, elérhetőséggel, közösségi hálózatokkal, rövid profillal, fényképekkel,
- Állásajánlatok hirdetése:
 - Állásajánlatok csempézett listája,
 - Keresés címkék alapján

Kattintson a piactérre: Oldal a névvel, címmel, termelői kapcsolattartóval, címkével és munkaköri leírással.
- Regionális címke:
 - Regionális márka és stratégia
- Rólunk:
 - Alapvető információk a projektpartnerekről

- Kapcsolattartók:
 - Elérhetőségi információk és kapcsolatfelvételi űrlap.

Tekercskövetelmények:

- **Admin:** az oldal és a felhasználók adminisztrációja, címkék hozzáadásának lehetősége (pl. regionális címke).
- **Termelő:** A termelő az a személy, aki azért jött a portálra, hogy felajánlja áruját. A bejelentkezést követően a gyártó szerkesztheti adatait, hozzáadhatja, szerkesztheti, törölheti és kezelheti profilját.
 - Identitáskezelés
 - Elérhetőségek
 - Kategóriák kiválasztása: Gasztronómia, Múzeumok és galériák, Városnézés, Természet, Szállás, Élmények és tevékenységek, Kézművesség A gyártók kategóriái lehetővé teszik a termelők keresését a szolgáltatás típusa szerint. Egy termelő csak egy kategóriába tartozhat.
 - A mezőgazdasági termékek kategóriájának kiválasztása
 - Profil kezelése
 - Képek kezelése
 - GDPR kezelés: az adatok közzétételére adott engedély dátuma, fiók törlésének lehetősége
 - Eshop termékek kezelése (ha vannak regisztrált termékeik)
 - Társadalmi vállalkozás címke
 - Állásajánlatok kezelése
- **Vevők:**

A vevő olyan személy, aki azért jött a portálra, hogy árut vásároljon. A bejelentkezés nélküli vásárló korlátozott jogokkal rendelkezik a portál használatához. Nem használhatja a kosarat, nem adhat hozzá termékeket a kedvenceihez, amíg nem regisztrált és nem jelentkezett be a portálon.

 - Identitáskezelés
 - Elérhetőségek
 - GDPR kezelése: az adatok közzétételére vonatkozó engedélyezés dátuma, fiók törlésének lehetősége
 - Korábbi kereskedések a boltban

- Kedvenc beszállítói (még azok is, akiknek nincs eshopjuk)

- **Piactér:**

A piactér az a személy, aki felelős a portálon regisztrált fizikai piactér adatainak kezeléséért és a hirdetni kívánt események kezeléséért.

- Személyazonosság-kezelés
- Elérhetőségek
- Profilkezelés
- Képfelkezelés
- GDPR kezelése: az adatok közzétételére vonatkozó engedélyezés dátuma, a fiók törlésének lehetősége
- Rendezvényszervezés

- **Blogger:**

A blogger funkció a CRM rendszeren keresztül jön létre, WYSIWYG szerkesztő támogatással. A szerkesztő támogatja az alapvető szövegformázást és a következőket: Bold, Italic, Underline, Link, Insert Image, H1, H2. A megoldás egyszerűsége és egységessége érdekében kérjük, hogy ne használjon több WYSIWYG funkciót a szövegszerkesztéshez.

- Identitáskezelés
- Posta kezelése

14.2.5 Egyéb követelmények

- A Munka egészét vagy bármely részét semmilyen körülmények között nem szabad a Megrendelő hozzájárulása nélkül terjeszteni vagy harmadik fél számára hozzáférhetővé tenni (akár ellenérték fejében, akár anélkül), és a Szoftvert nem szabad belső célokra felhasználni,
- A rendszernek képesnek kell lennie 10 000 különálló fizető ügyfél befogadására - online
- A kiszolgáló és az alkalmazások közötti kommunikációnak HTTPS-en keresztül, SSL használatával kell történnie.
- A munkák üzembe helyezésétől számított 48 hónapos garanciát kell biztosítani.
- A szállításnak tartalmaznia kell a jótállási időszak alatti támogatást és hibaelhárítást e-mailben vagy telefonon az eladó egyetlen kapcsolattartójának a jótállási időszak alatt 8x7-es üzemmódban.

- A szerver rész és az üzleti logika teljes forráskódja,
- Teljes webes alkalmazás forráskódja.