

RÖVID ÉLELMISZER ELLÁTÁSI LÁNCOK TÁRSADALMI INNOVÁCIÓS LEHETŐSÉGEI MAGYARORSZÁGON OPPORTUNITIES FOR SHORT FOOD SUPPLY CHAINS IN THE HUNGARIAN SOCIAL INNOVATIONS

Agárdi Irma¹-Török Áron²

¹ egyetemi docens, Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástudományi Kar, Marketing és Média Intézet, Marketing Tanszék, 1093 Budapest Fővám tér 8. +36-1-482-5275, irma.agardi@uni-corvinus.hu

² egyetemi adjunktus, Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástudományi Kar, Vállalkozásfejlesztési Intézet, Agrárközgazdasági és Vidékfejlesztési Tanszék, 1093 Budapest Fővám tér 8. +36-1-482-5320, aron.torok@uni-corvinus.hu

ÖSSZEFOGLALÁS

Az elmúlt 30 évben a mezőgazdaságot és élelmiszeripart egyre inkább meghatározzák az alternatív élelmiszer rendszerek, melyek elsődleges célja a termelők/feldolgozók és végső fogyasztók közötti - minden értelemben vett – távolság csökkentése. A társadalmi innováció kollektív tevékenység és társadalmi transzformáció folyamatának tekinthető, amely új irányítási formák kifejlesztésére, közösség kialakítására, részvételére, felhatalmazására és képességek kialakítására irányul. A jelen kutatás célja ezen két terület összefonódásának vizsgálata, két társadalmi vállalkozásként működő étterem példáján keresztül. A szekszárdi Ízlelő és a székesfehérvári Hatpötyös étterem üzleti modelljében egyaránt jelen van a rövid élelmiszer ellátásra összpontosuló beszerzési igény, továbbá a megváltozott munkaképességű munkavállalók foglalkoztatásának küldetése. A szekunder forrásokon végzett elemzés azt mutatja, hogy a REL és az ilyen típusú társadalmi innováció kombinációja szinergiahatásokat válthat ki, s hosszútávon is fenntarthatóvá teheti ezeket az üzleti modelleket.

SUMMARY

During the last 30 years the alternative food networks had more and more influence on the agriculture and food industry with the main purpose of bringing the producers/processors and the final consumers closer to each other, in all senses. The social innovation can be considered as innovative activities that are motivated by the goal of meeting a social need and that are predominantly developed and diffused through organisations whose primary purposes are social. The aim of this research is to investigate these two research fields, through the example of two restaurants operating as social entrepreneurs. In the business model of the Ízlelő from Szekszárd and the Hatpötyös from Székesfehérvár we can identify the need of short food supply chains for the input and also the mission of employing disabled people. The research on secondary data showed that the combination of such SFSCs with these type of social innovations can result in synergies that can contribute to the long term sustainability of these business models.

A kutatást az EFOP-3.6.2-16-2017-00007 azonosító számú, Az intelligens, fenntartható és inkluzív társadalom fejlesztésének aspektusai: társadalmi, technológiai, innovációs hálózatok a foglalkoztatásban és a digitális gazdaságban című projekt támogatta. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap és Magyarország költségvetése társfinanszírozásában valósul meg.

1. BEVEZETÉS

Európában a mezőgazdaságot és élelmiszertermelést a II. világháborút követően a tömegtermelésen alapuló mérethatékonyságra való törekvés, a folyamatok standardizálása és delokalizációja jellemezte. A termelő és a végső fogyasztó mindenféle értelemben eltávolodott egymástól, az élelmiszertermelést és -fogyasztást korábban évszázadokon át jellemző bizalmi kapcsolat egyre kevésbé volt jellemző. Ennek, és a '70-es évektől egyre gyakoribb élelmiszer-botrányoknak (pl.: szalmonella fertőzések, BSE járvány, dioxin maradványok, vagy a Magyarországot is érintő ún. uborka-járvány stb.) következtében egyre inkább megnövekedett az igény a fogyasztók részéről az alternatív élelmiszer rendszerek iránt. (Renting, Marsden, & Banks, 2003)

A '90-es években és az ezredforduló környékén a szakirodalom egyre többet foglalkozott ezzel a kérdéskörrel. A rövid élelmiszer ellátási lánc (REL) fogalmát mint egyfajta gyűjtőfogalmat határozták meg, melynek fókusza az anonim tömegtermékek helyett az informatív termékeken volt. (Marsden, Banks, & Bristow, 2000) A REL egyes típusainak kezdeti klasszifikációja alapján három fő típust különböztetünk meg. A közvetlen értékesítés esetében a termelő és a fogyasztó direkt interakcióba lép egymással az élelmiszervásárlás során, így a bizalmi kapcsolat közvetlen módon alakulhat ki. Leggyakoribb formái a gazdaságban való értékesítés, a termelői piac, vagy éppen a termelői házhozszállítás, akár az ún. „dobozos” rendszerben is. Amikor közvetlen kapcsolat nem létesül, de a termelés helyszíne és legfontosabb jellemzői a (jellemzően kevés számú) közvetítőn keresztül tudatosul a végső fogyasztóban, akkor térbeli közelségről van szó (vagy ún. kvázi-lokális értékesítésről beszélünk, lásd Benedek (2014), 13. oldal). Ennek legjellemzőbb példái a helyi boltok, REL-es beszállítókkal dolgozó éttermek és közétkeztetési intézmények, vagy az ún. közösség által támogatott mezőgazdaság. A földrajzilag legtávolabbi kapcsolatot leíró REL típus a kiterjesztett megközelítés, amikor egyes tanúsító jelölések (pl.: földrajzi árujelzők) hivatottak a termékről szóló információval ellátni azokat a fogyasztókat, akik talán még az előállítási helyszín közelében sem jártak, ezáltal biztosítva a bizalmat (Marsden et al., 2000; Renting et al., 2003).

A Marsden és Renting, valamint szerzőtársaik által vázolt, mára már klasszikusnak számító REL csoportosításból jelen tanulmányban mi a kvázi-lokális értékesítésnek számító, éttermeken keresztüli REL értékesítést vizsgáljuk külön. A végső fogyasztó számára a cél ezen a REL csatornán keresztül is ugyanaz, mint a többi esetben: friss és egészséges élelmiszer vásárlása, amelyet lehetőség szerint egy helyi gazdaságban állítottak elő. Az ilyen termékek beszerzése ugyanakkor sokszor kényelmi és hatékonyságbeli problémákba ütközhet, azonban ezek leküzdésében állhatnak ezen elkötelezett fogyasztók segítségére az olyan éttermek, ahol a REL-en keresztül való beszerzés dominál. (Craven & Krejci, 2016) Angol és amerikai esettanulmányokat vizsgálva Fleury és szerzőtársai (2016) azt is bemutatták, hogy ezekben az értékláncokban a REL irányában elkötelezett éttermek ki tudják termelni azt a bevételt, ami lehetővé teszi, hogy felárat fizessenek az ilyen inputokért, ami így a termelő számára is még vonzóbbá teszi ezt a modellt. A közvetlen gazdasági haszon mellett a termelő számára további előny, hogy közvetlenül egy-egy étteremnek beszállítva a szükséges minimum mennyiség sokkal alacsonyabb, mint ha egy standardizált HoReCa beszállítóvá akarna válni, így kisebb méretű, vagy akár kezdő gazdaságok is értékesítési lehetőséghez tudnak jutni. (Givens & Dunning, 2018) Összességében tehát megállapítható, hogy az éttermeken keresztül történő kvázi-lokális értékesítés kölcsönösen előnyös lehet mind a fogyasztó, mind az étterem, mind pedig a termelő számára.

A társadalmi innováció, mint koncepció nem rendelkezik egységes definícióval. Laville és Nyssen (2001) a társadalmi innovációkra a közösségi gazdaság és a piac interakciójaként

tekintett, amelyek autonóm fejlődést biztosítanak. Moulaert et al. (2017) pedig olyan társadalmi kapcsolatokra irányuló innovációkat értett alatta, amelyek kollektív szükséglet kielégítésére alkalmasak. A kutatási célhoz leginkább Mulgan és szerzőtársai (2007) által alkotott definíció illeszkedik a legjobban, akik szerint a társadalmi innováció kollektív tevékenység és társadalmi transzformáció folyamatának tekinthető, amely új irányítási formák kifejlesztésére, közösség kialakítására, részvételére, felhatalmazására és képességek kialakítására irányul.

A társadalmi innovációkat különböző szervezetek (állam, önkormányzat, civil szervezetek és társadalmi vállalkozások hozhatják létre. (Moulaert et al., 2017)

A társadalmi vállalkozások tevékenységében egyaránt tetten érhetők a gazdasági és társadalmi célkitűzések. A tevékenység gazdasági jellegét biztosítja az, hogy a társadalmi vállalkozások alapvetően termelési és szolgáltatói tevékenységet végeznek, a termékek és szolgáltatások folyamatos előállítása a társadalmi vállalkozás létrejöttének elsődleges oka. Ezenkívül a társadalmi vállalkozások gazdasági kockázatot vállalnak, mivel a vállalkozás fennmaradása függ a tagok és munkavállalók erőforrások megszerzésére tett erőfeszítéseitől. Szintén gazdasági célkitűzés, hogy a társadalmi vállalkozások nem csupán önkénteseket foglalkoztatnak, hanem fizetett munkaerőt is alkalmaznak. Társadalmi vállalkozások másik fontos célja, hogy a közösség javára végezzék a tevékenységüket és a társadalmi felelősségvállalás iránt elkötelezettséget népszerűsítik. Elsősorban állampolgárok és civilszervezetek kezdeményezéseként jönnek létre. A társadalmi vállalkozások gyakran egy közösségbe, csoportba tartozó emberek együttműködéseként jönnek létre egy meghatározott cél érdekében. A kollektív jelleg általában végig jelen van a szervezet működésében. A társadalmi vállalkozások esetében a társadalmi cél megvalósítása prioritást élvez a profitabilitással szemben, de ez nem jelenti azt, hogy kizárólag a non-profit megközelítés érvényesül a vállalkozás működtetésében. A társadalmi vállalkozásokra továbbá jellemző, hogy a nagyfokú autonómia, a döntéshozatal nem függ a tulajdonrész mértéktől, és a tagok, munkavállalók konszenzusa alapján jön létre (Nyssens, 2014).

2. ANYAG ÉS MÓDSZER

A jelen kutatás célja az, hogy olyan társadalmilag innovatív vendéglátóipari egységeket azonosítsunk be és elemezzünk, ahol azok beszerzéseinél hangsúlyos szerepet kap az, hogy az alapanyagok minél nagyobb hányada rövid élelmiszer ellátási láncból származzon. Ugyan Fekete és szerzőtársai (2017) a 2015. évi KSH adatok alapján megközelítőleg 13.000 társadalmi vállalkozást azonosítottak, a vendéglátóiparban az ilyen vállalkozások száma Magyarországon még nem magas. Továbbá ezen meglévő ilyen vállalkozások is bizonyos dimenziók mentén egyfajta csoportosulást képeznek, így egyszerűen beazonosításra kerültek azok, amelyek vendéglátással foglalkoznak, s a küldetésükben – a társadalmilag innovatív kezdeményezésük mellett – kiemelt jelentőséggel bír a beszerzési lánc lerövidítése. A közelmúltban létrejött para-gasztró mozgalomban jelenleg hét szervezet érintett, akik mind társadalmi vállalkozásként működtetnek vendéglátóipari vagy élelmiszerkészítő egységeket, fogyatékos és/vagy megváltozott munkaképességű munkavállalókat alkalmazva. (Jakubinyi, 2017) A jelen kutatásba közülük az a két vállalkozás került bevonásra, amelyek a klasszikus értelemben vett vendéglátással foglalkoznak fő profilként: a szekszárdi Ízlelő és a székesfehérvári Hatpöttyös éttermek. Mindkét vállalkozás fő tevékenységi köre a vendéglátóipari, éttermi tevékenység (elsősorban napi ebédmenü felszolgálása, továbbá kisebb mértékben rendezvényszervezés), s munkavállalóik döntően egészségkárosodott és/vagy fogyatékkal élő személyek.

A mostani kutatásban szeretnénk beazonosítani ezeknek a vállalkozásoknak az üzleti modelljét: milyen feltételekkel és körülmények között lehetnek gazdasági értelemben is rentábilisak ezek a kezdeményezések. Továbbá arra is szeretnénk kitérni, hogy a rövid élelmiszer ellátási láncok milyen mértékben és hogyan kapcsolódnak be ezekbe az üzleti modellekbe. Ennek érdekében elsősorban szekunder források kerültek elemzésre, különös tekintettel a vállalkozások éves beszámolóira, illetve a vállalkozások vezetőivel készített interjúkra.

3. EREDMÉNYEK

Ugyan a két étterem üzleti beszámolóinak összehasonlításából nem lehet messzemenő következtetéseket levonni, az azonban szembetűnő, hogy csupán a számok alapján a két társadalmi vállalkozás üzleti mutatói nagymértékben különböznek egymástól. Míg a 2008-ban alapított Ízlelő – amely 2011-óta folytat releváns üzleti tevékenységet – a kezdetek óta nyereségesen tud működni, addig a 2009-es alapítású Hatpötyös Étterem az elmúlt hat üzleti évből mindösszesen kétszer nem volt veszteséges. Mindkét étterem bevételi forrásai között jelentősnek mondhatóak a különböző EU-s és hazai támogatási források, azonban míg az Ízlelő esetében az összes bevételből átlagosan 19% volt a támogatás, addig ugyanez az érték a Hatpötyös esetében 44%-volt, tehát bevételeik alig több mint fele származott tényleges működésen alapuló árbevételből. Ugyan a Hatpötyös átlagos foglalkoztatási szintje lényegesen magasabb volt, mint az Ízlelőé, önmagában ez nem magyarázhatja a veszteséges működést, hiszen az Ízlelő Étteremben az egy főre jutó személyi költség rendre magasabb volt, mint a székesfehérvári étterem esetében.

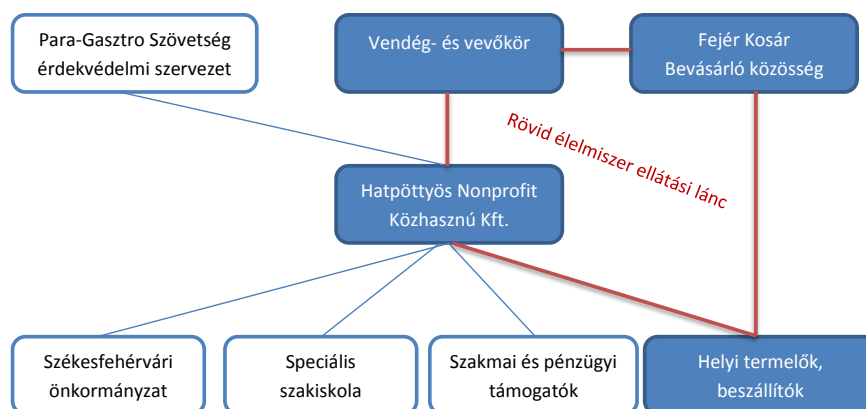
Az üzleti modell, amelyet mindkét vállalkozás – mindezidáig eltérő sikerrel – alkalmazott, a következők szerint alakult. Mint minden vendéglátóipari egységben, ezeknél a vállalkozásoknál is jelentős költség az ingatlan megvásárlása, vagy bérlete. Mindkét esetben a szükséges ingatlanhoz igen kedvező bérleti konstrukció keretében jutottak hozzá a vállalkozások a helyi önkormányzat közreműködésével. Az elsődlegesen egészségkárosodott és/vagy fogyatékkal élő személyeket foglalkoztató vállalkozások esetében további jelentős beruházási igényt jelent az épület olyan mértékű akadálymentesítése, ami lehetővé teszi, hogy a személyzet biztonságosan tudja használni az étterem berendezéseit, helyiségeit. Ezeket a többletköltségeket ugyanakkor jellemzően EU-s támogatásból lehet(ett) fedezni. A más éttermekhez képest jelentkező esetleges munkaerő-hatékonysági, illetve betanítási költségekből jelentkező hátrányokat az alkalmazottak után járó adó- és járulékkedvezmények, illetve célzott támogatások tudják kompenzálni. Fontos megjegyezni, hogy a megváltozott munkaképességű alkalmazottak esetében a fluktuáció sokkal alacsonyabbnak mondható, így a vendéglátóipari szektort különösen az elmúlt években sújtó munkaerő-hiány ezeket az éttermeket kisebb mértékben érinti. A REL-en keresztül beszerzett inputok árprémiumát az éttermek át tudják hárítani a fogyasztókra, akiket egy részpiacra tudnak megszólítani. A REL input további előnye, hogy csak nyers alapanyagokat felhasználva le tudják kötni a speciális munkakapacitású alkalmazottakat is, s egyben meg tudják alapozni a magasabb értékesítési árazást is, kiemelve a fogyasztók számára oly fontos REL attribútumokat (elsősorban a friss, helyi alapanyag használata). Összességében tehát elmondható, hogy különböző támogatási források nélkül jelenleg egyik modell sem lehetne működőképes pusztán piaci alapon, figyelembe véve a munkavállalók egyedi helyzetét, ugyanakkor egyes hátrányokat ezek a társadalmi vállalkozások akár előnnyé is tudnak változtatni, ami hozzájárulhat a sikeres működéshez.

Érdekes továbbá külön kiemelni a REL-es beszerzési csatornák szerepét. Mindkét étterem esetében hangsúlyos szerepet kap az, hogy szinte csak és kizárólag nem feldolgozott

alapanyagokkal dolgoznak, amiket törekszenek közvetlenül helyi termelőktől beszerezni. Ez egyrészt egybevág a jelenlegi gasztronómiai trendekkel (friss alapanyagok használatának preferálása a valamilyen szinten preparált alapanyagokkal szemben), másrészt előnyt kovácsol olyan hátrányokból, hogy más vendéglátóipari egység jellemzően nem engedhet meg magának olyan munkaintenzív fázisokat, amelyek a megváltozott munkaképességű munkavállalók számára akár kifejezetten ideálisnak is tekinthetők. A REL-es beszerzés hangsúlyozásával továbbá az amúgy kifejezetten versengő „ebédmenüs” kínálatban egy magasabbra pozícionálható fogyasztói kört is meg lehet célozni.

A kvázilokális REL-es beszerzésen túlmenően a Hatpöttyös Étterem esetében egy közvetlen értékesítési csatorna is megfigyelhető (lásd 1. ábra). Az étterem ad helyet a Fejér Kosár Bevásárló Közösség számára: ebben a klasszikus dobozrendszeres modellben szombatonként a helyi termelők által összekészített termékkosarakat itt vehetik át a kezdeményezésben részt vevő fogyasztók.

1. ábra: A REL csatornák a Hatpöttyös Étterem kapcsolatrendszerében



Forrás: saját szerkesztés

4. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Magyarországon jelenleg a társadalmi vállalkozások által működtetett kezdeményezések jellemzően csak különféle támogatási források bevonásával lehetnek életképesek, pusztán piaci alapon nem tudnak pénzügyileg fenntartható módon működni. Ez különösen is igaz a para-gasztro ágazatban, ahol számos olyan addicionális költségtényező (pl.: az étterem munkavállalók számára való teljes akadálymentesítése) merül fel, ami csak a megváltozott munkaképességű és/vagy fogyatékos munkavállalók miatt adódik. Ezeknek a „versenyhátrányoknak” a leküzdésére joggal várható el a mindenkori társadalom részéről a szolidaritás és támogatásokon keresztül való közösségi hozzájárulás, hiszen ezek a vállalkozások végső soron piaci versenyre kényszerülnek olyan vendéglátóipari egységekkel, ahol ezek a tényezők nem jelentkeznek. Érdeemes ugyanakkor kiemelni, hogy egyes hátrányokból akár előnyök is kovácsolhatóak ezeknél a társadalmi vállalkozásoknál, hiszen egy hálás munkavállaló sokkal lojálisabb ezekben az esetekben.

A REL-es csatornák bevonása ezekbe az üzleti modellekbe többféle szinergiahatást is eredményezhet. Egyrészt a friss, helyi alapanyag mindennapi feldolgozása jól beilleszthető ezeknek a vállalkozásoknak a foglalkoztatási modelljébe, másrészt a friss és egészséges alapanyagok használatával egy magasabb árszínvonal is realizálható. Összességében tehát

ezeknek a társadalmi vállalkozásoknak a sikeres működéséhez nagymértékben hozzájárulhat a különféle REL-ekben való részvétel.

5. IRODALOMJEGYZÉK

- Benedek, Zs. (2014). A rövid ellátási láncok hatásai: MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet.
- Craven, T., & Krejci, C. C. (2016). *Assessing management strategies for intermediated regional food supply networks*. Paper presented at the 2016 International Annual Conference of the American Society for Engineering Management, ASEM 2016.
- Éva, G. F., Ádám, B., Ágnes, K. H., Julianna, K., Zsolt, P., Eszter, S. N., & Krisztina, S. (2017). „Alap kutatás a társadalmi vállalkozások működéséről.” Zárótanulmány az OFA Országos Foglalkoztatási Közhasznú Nonprofit Kft. megbízásából, a GINOP-5.1.2-15-2016-00001 „PiacTárs” kiemelt projekt keretében. Retrieved from Miskolc:
- Fleury, P., Lev, L., Brives, H., Chazoule, C., & Désolé, M. (2016). Developing mid-tier supply chains (France) and values-based food supply chains (USA): A comparison of motivations, achievements, barriers and limitations. *Agriculture (Switzerland)*, 6(3). doi:10.3390/agriculture6030036
- Givens, G., & Dunning, R. (2018). Distributor intermediation in the farm to food service value chain. *Renewable Agriculture and Food Systems*, 1-3. doi:10.1017/S1742170517000746
- Jakubinyi, L. (2017). "Konyhatitkok" Para-gasztró mozgalom Magyarországon Szimbiózis Alapítvány.
- Laville, J.-L., & Nyssens, M. (2001). The social enterprise *The emergence of social enterprise* (Vol. 312, pp. 312-332): ROUTLEDGE in association with GSE Research.
- Marsden, T., Banks, J., & Bristow, G. (2000). Food supply chain approaches: Exploring their role in rural development. *Sociologia Ruralis*, 40(4), 424-438. doi:10.1111/1467-9523.00158
- Moulaert, F., Mehmood, A., MacCallum, D., & Leubolt, B. (2017). *Social innovation as a trigger for transformations-the role of research*: Publications Office of the European Union.
- Mulgan, G., Tucker, S., Ali, R., & Sanders, B. (2007). Social innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated.
- Nyssens, M. (2014). *Innovation sociale et entreprise sociale: quels dialogues possibles?* Paper presented at the L'innovation sociale, un levier de développement régional, UNIPSO.
- Renting, H., Marsden, T. K., & Banks, J. (2003). Understanding alternative food networks: Exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning A*, 35(3), 393-411. doi:10.1068/a3510