

Függőség és egyenlőtlen fejlődés a vidéki terekben – az élelmiszer-ágazat változó erőviszonyai és lokális beágyazottsága

KULCSSZAVAK: globális értéktermelési hálózatok, gazdasági marginalizáció, élelmiszer-gazdaság, rurális térségek

ABSZTRAKT: A piac intézményesítése óta letelt bő két évtizedben a térbeli-társadalmi egyenlőtlenségek tartós fennmaradása – újratermelődése – a kelet-közép-európai térség egyik meghatározó folyamata. Ennek egyik metszete a vidéki térségek jelentős részének tartós „leszakadása” a gazdasági szerkezetváltás és innovációk hazai és európai magterületeitől. Ez megragadható a hagyományos statisztikai módszerekkel is, de a vidéki térségek marginalizálódásának átfogóbb, mélyebb megértése az ott működő, élő gazdasági szereplők társadalmi kapcsolatainak és stratégiáinak feltárásával lehetséges. Ezért tanulmányomban az élelmiszer-ágazat belső hatalmi viszonyaiból kiindulva igyekszem képet alkotni – a globális értéktermelési hálózatok koncepciójára építkezve – a lokális ágazati szereplők mozgásteréről, a globális piaci, az intézményi-szabályozási és a lokális társadalmi változásokra adott válaszaikról, s ez utóbbiaknak a vidéki terek marginalizációs folyamataiban betöltött szerepéről.

Bevezetés – hálózatok, függőség és egyenlőtlen fejlődés

Aligha vitatható, hogy a piac intézményesülése Kelet-Közép-Európában a térbeli-társadalmi egyenlőtlenségek mélyüléséhez, tartós polarizációhoz vezetett. A folyamat megragadható az európai makrorégiók és nemzetgazdaságok közötti különbségek válság alatti újratermelődésében, a nemzetgazdaságokon belüli regionális és településszintű egyenlőtlenségek újratermelődésében csakúgy, mint a települési terekben zajló polarizációs folyamatokban (Dunford 2005; Ehrlich et al 2012). A 2008-tól elmélyülő gazdasági válság következményei ismét a polarizációs folyamatok háttérében álló térbeli munkamegosztás és hatalmi viszonyok kiegyensúlyozatlanságára irányították a figyelmet. Ezeket a kritikai társadalomelméletekből kiindulva mind többen a globális kapitalizmus (ennek részeként a neoliberais állam intézményi gyakorlatainak) belső – homogenizáló és egyenlőtlenségeket újratermelő – logikájával magyarázták, amely egyszerre alakítja át a társadalmi viszonyokat és gyakorlatokat a lokális közösségektől a globális vállalati hálózatokig (Harvey 2010; Hudson, Hadjimichalis 2014). E folyamatok része a befektetések s ezzel a termelési folyamatok átrendeződése éppúgy, mint a helyekről/terekről folyó társadalmi diskurzusok és ez ezekre épülő intézményi gyakorlatok – pl. a magterület/periféria, il-

¹ Nagy Erika, tudományos főmunkatárs, MTA KRTK RKI Alföldi Tudományos Osztály, Békéscsabai Csoport

letve város/vidék dualizmusra épülő területi politikák –, amelyek deklarált céljaik ellenére az egyenlőtlenségek fennmaradását segítik (Jensen, Richardson 2010).

A térbeli egyenlőtlenségek újratermelődését ez utóbbi – város-falu, illetve város-vidék – metszeten vizsgáló kutatásokban is egyszerre vannak jelen a rurális térségekhez kapcsolódó társadalmi diskurzusokat és a „vidékiség” narratíváit középpontba állító megközelítések, illetve a vidéki tereket negatívan érintő polarizációs folyamatokat a hatalmi viszonyokból kiindulva magyarázó koncepciók (Cloeke 2006). Az utóbbi áramlat a lokális gazdasági szereplők mind bonyolultabb, sokrétűbb hálózati beágyazottságára és az e keretekhez kötődő függőségi viszonyokra irányította a figyelmet (Murdoch 2006; Csurgó et al 2009) – feltárva ugyanakkor az ezekben rejlő potenciálokat is (pl. Marini–Mooney 2006; Letenyey 2000; Tisenkopfs et al 2011).

Ez utóbbi megközelítésben vizsgálom én is a területi egyenlőtlenségek, s az azokat létrehozó folyamatok egy metszetét: + a vidéki térségek marginalizálódását és az élelmiszer-ágazat szereplői átalakuló kapcsolatrendszerének ebben betöltött szerepét. E folyamatok feltárásában a globális termelési hálózatok (GTH) koncepciójára építkezem, amely az értéktérrelés folyamatát átfogóan, valamennyi szereplő térbeli-társadalmi beágyazottságát figyelembe véve próbálja megragadni. Coe et al definíciója szerint a GTH gazdasági szervezetek és intézmények globális keretek között szerveződő, funkcionálisan és napi gyakorlataikon keresztül szorosan összefonódó kapcsolatrendszere, amely áruk és szolgáltatások „termelésének”, elosztásának és fogyasztásának kereteit biztosítja (Coe et al 2004). Ebből kiindulva fontos tehát a termelésben meghatározó szerepet betöltő vállalatok stratégiáinak, a szabályozási környezetet alakító normáknak és intézményi gyakorlatoknak, a lokális munkapiaci folyamatoknak, illetve ezek viszonyának és változatos térbeli-társadalmi (kulturális) kontextusainak megértése is (Granovetter 1985).

A továbbiakban amellet érvelek, hogy az elszegényedő vidéki térségek marginális helyzete – bár történetileg beágyazott folyamat – alapvetően az átmenet után kialakult függőségi viszonyokban gyökerezik. E viszonyok kialakulásában és újratermelésében fontos szerepet töltenek (töltenek) be a globális termelési hálózatok, továbbá az azok működési kereteit szabályozó szakpolitikák kulcsszereplői. Ezek a szerveződések lehetővé teszik a lokális erőforrások mozgósítását és kiaknázását. Mindez azonban a vidéki térségekben élők egyes csoportjainak elszegényedéséhez (a munkaerő, az ingatlanok leértékelődéséhez) és a helyi közösségek lokális erőforrások (pl. termőföld) fölötti ellenőrzésének elvesztéséhez is vezet. E folyamatokat a változó szabályozók és a piaci liberalizáció hatására átalakuló, egyre inkább a kereskedelmi tőke által meghatározott beszállító/feldolgozó/kereskedő viszonyrendszeren és a helyi szereplők stratégiáin keresztül tárgyalom, a hazai vidéki terekben – az Alföldön³ különösen – még mindig fontos szerepet betöltő élelmiszer-ágazatra fókuszálva.

Az elemzés során két interjúsorozatra építkezem. Ezekkel egyrészt az élelmiszeripari beszállítók és a piac meghatározó kereskedelmi vállalatai közötti erőviszonyo-

² Kapcsolódva David Harvey tágabb kontextusban megfogalmazott koncepciójához (Harvey 2003).

³ A tanulmány a 2009–2011 között végzett, az MTA Bolyai-ösztöndíjprogramja által támogatott kutatásokra, részint a 2013-as – a NAKVI által támogatott – „A <<vidékiségből>> adódó marginalizálódás társadalmi, gazdasági, települési/térségi összetevői...” c. (al)projekt empirikus eredményeire épül. Az itt hivatkozott interjúkat Nagy Gáborral közösen készítettük.

kat, valamint ezek térbeli hatásait igyekeztem feltárni (2010), másrészt – négy leszakadó vidéki térségben⁴ – a helyi, agrárszektorban működő szereplők átalakuló piaci feltételekre adott válaszait, stratégiáit, s ezek lokális társadalmi következményeit (2014) vizsgáltam. Az interjúk tartalmi elemzéséhez ágazati és területi statisztikákat, illetve elméleti és empirikus eredményeket bemutató szakirodalmakat egyaránt felhasználtam.

Változó erőviszonyok az élelmiszer-termelésben és -fogyasztásban

Hogyan segíthet az élelmiszer-ágazat átalakulásának, belső hatalmi viszonyainak vizsgálata megérteni az egyenlőtlen területi fejlődés – így vidéki térségeink tartós leszakadásának – hátterében álló folyamatokat, mechanizmusokat? A piaci krízisek – legutóbb a 2008-as élelmiszerár-robbanás –, a szaporodó, lokálisan jelentkező környezeti konfliktusok, a tömegtermékekkel és a hátterükben álló intézményi struktúrákkal szemben mind gyanakvóbb fogyasztók döntései szakmai határokat át-lépő vitákat ösztönöztek az utóbbi két-három évtizedben. Ezek rávilágítottak az ágazat alapvető strukturális-szervezeti átalakulási folyamataira: a tömegtermelés és -fogyasztás szerveződésében meghatározó szerepet betöltő globális értéktermelési hálózatok működési logikájára, szociokulturális beágyazottságuk fontosságára (Dicken 2007); a fogyasztás és a tőke körforgásának összefüggéseire és az árukhoz kapcsolódó jelentéstartalmak változó szerepére (Goss 2004); illetve az állam és a szupranacionális szervezetek átalakuló szabályozó szerepére (Coe 2011). E folyamatok meghatározó ágensei kétségkívül a globális termelési hálózatokat alakító-működtető szervezetek voltak. A GHT-k önmagukban is bonyolult, sokszereplős, egyszerre több földrajzi léptékhez, térhez kötődő kapcsolatrendszerek, amelyeket folytonosan változó, eltérő érdekek formálnak (Hess 2004). A hálózatokat (át-)alakító konfliktusok a kereskedelmi (piaci változások követése, érzékenység), az ipari (hatékonyság, minőség), a fogyasztói (biztonság, minőség, méltányosság) és a közösségi/térségi (hagyományok, bizalom) érdekek mentén pattannak ki (Murdoch et al 2006).

A globális termelési hálózatok bővülésében és terjeszkedésében meghatározó szerepet betöltő, nemzeti, illetve regionális piacokon többnyire oligopol helyzetet kivívó nagyvállalatok egy része az élelmiszer-értéklánc különböző szakaszaihoz – a vetőmagtermeléshez, a gépparkszolgáltatásokhoz, a felvásárláshoz és/vagy a feldolgozáshoz – kötődtek, s innen kiindulva terjesztették ki ellenőrzésüket a termelés/elosztás/értékesítés rendszerei fölött (Dicken 2007). Az ágazati szereplők erőviszonyait érintő legátfogóbb változás azonban a *kereskedelmi tőke* – döntően az élelmiszer-kiskereskedelmi szervezetek – növekvő szerepe volt az értéktermelési folyamat egészének szervezésében és irányításában (Ilbery, Maye 2006). A hálózaton belüli *kereskedő-beszállítói erőviszonyokat* a piac struktúrája – régi és új versenytársak súlya, stratégiái; a beszállítók alkuereje; vásárlói attitűdök –, a beszállító hálózaton belüli súlya, szerepe – pl. áruinak helyettesíthetősége, saját beszállítóihoz fű-

⁴ A Mezőkovácsházi, Sarkadi, Lengyeltóti és Sárospataki kistérségekben készült interjúkra építkezem.

zódó kapcsolatainak minősége –, a kapcsolatrendszerek általános kontextusát adó vállalati kultúrák, ezek konfliktusai és a szakpolitikai/szabályozási környezet alakítják. A kapcsolatok típusai a stratégiai partnerségre, kölcsönös tanulási és alkalmazkodási folyamatra épülő viszonyoktól a kölcsönös függőségen át a klasszikus kompetitív jellegű kapcsolatokig terjednek (Hughes–Reimers 2004). Az utóbbi típus – amelynél a potenciális beszállítók köre széles, így helyettesíthetők a termékek – az árképzésen keresztül és egyéb üzletpolitikai eszközökkel lehetővé teszi a hálózat kulcsszereplői számára azoknak a kockázatoknak az áthárítását, amelyek a piaci versenyből, illetve a fogyasztói szokások, a szabályozási környezet változásaiból erednek. E kockázatok igen nagyok a kereskedelmi tőke erős térbeli beágyazottsága és ennek költségei⁵ miatt. A kockázatok növekedése összefügg az élelmiszer-termelés és -fogyasztás társadalmi környezetének átalakulásával, ami együtt jár a termelési hálózatok belső erőviszonyainak változásával. A társadalmi környezet változásának fontos mozzanatai voltak a fogyasztáshoz kapcsolódó értékek és gyakorlatok változásai, amelyek intézményesülése az elmúlt két évtizedben sokat lépett előre – a génmódosított termékek kereskedelmének szabályozásától a nonprofit keretek között szerveződő fogyasztói csoportokig –, s a szektor mind átfogóbb és részletesebb szabályozása, ami a termelők, a kereskedők, a kormányzat és a fogyasztók viszonyrendszereiben különböző földrajzi léptékekhez kötődő konfliktusokat eredményezett (Dicken 2007).

Az átmeneti gazdaságok piacainak viszonylag gyors liberalizációja, a kereskedelem elmaradt modernizációja, a fogyasztópiac tagolatlansága és posztszocialista sajátosságai – a fogyasztásban rejlő, a politikai elitek által is kiaknázott öndefiníciós lehetőség és a hazai szereplőkkel szembeni bizalmatlanság (Shevchenko 2002; Szalai 2006) – vonzó befektetési célponttá tette a régiót a kereskedelmi tőke számára. A globális szereplők belépése és gyors terjeszkedése ezeken a piacokon egyrészt a modern tömegfogyasztás információs technológiákra épülő új formáinak bevezetésén, másrészt beszállítói hálózataik bővítésén alapult (Nagy 2005). Ez utóbbi mélyebb térségi beágyazódással – tehát növekvő kockázattal – járt, de az átmeneti gazdaságok átalakuló piacai előnyöket is kínáltak. Ezek az előnyök a magyar piac *esetében* az alábbiakban ragadhatók meg az élelmiszer-kereskedelemben érdekelt szereplőkkel készített interjúink szerint:

- A termelési kapacitásoknak a hazai piac zsugorodásával és az exportpiacok beszűkülésével megnövekedett kihasználatlansága a feldolgozóipar válságához vezetett. Ez a mezőgazdasági termelők és a feldolgozók számára felértékelte a stabilitást jelentő, kereskedelmi szervezetek által működtetett hálózatokat; a kereskedők számára pedig biztosította a régiós, illetve nemzeti piacokon már bevezetett termékek beszállítói hátterét (termékinnovációk; kulturális beágyazódás).
- A termékpályák szétesése miatt az értéktermelési folyamat szervezésében meghatározó szerepet tölthettek be a kereskedelmi szervezetek, elsősorban a

⁵ E költségek forrása a szabályozási környezethez történő alkalmazkodás, a beszállítói kapcsolatok kiépítése, a lokális fogyasztópiacokhoz erősen kötődő beruházások, amelyek a kereskedelmi tőke térbeli rögzítettségéből – kulturális beágyazottságából – következnek (Wrigley et al 2005).

pénztökével, illetve a beágyazódáshoz szükséges tudással, információkkal és intézményi keretekkel rendelkező globális szereplők.

- Konzisztens szabályozási keretek híján az értéktermelés kereteinek – üzleti, szakmai, etikai normáinak, gyakorlatainak – alakításában fontos szerepet kaptak a folyamatot minőségbiztosítási rendszereiken keresztül ellenőrző kereskedelmi szervezetek, különösen a 2000-es évek elejéig.
- A szabályozási keretek kialakítása vontatott folyamat volt, ami nehezen átláthatóvá tette a piacot, különösen a szétaprózott, érdekeiket érvényesíteni nem/alig képes hazai szervezetek számára. A szabályozás nemzeti kereteinek alakítása során a nemzetközi szereplők hatékonyabban érvényesíthették érdekeiket.

A hazai élelmiszer-termelés szereplőinek globális hálózatokba ágyazódása tehát egyszerre zajlott az európai (uniós) és a nemzeti szabályozási környezet átalakulásával, valamint a hazai és európai piacok strukturális átrendeződésével. A termelési hálózatokon belüli erőviszonyokat átfogóan először a 2005-ös *kereskedelmi törvény* szabályozta a fogyasztó-kereskedő és a kereskedő-beszállító viszony kereteinek meghatározásával, s ennek intézményesítésével⁶. Interjúalanyaink szerint a kereskedő-beszállító viszonyrendszert érintő törvények, rendeletek⁷ – egészében véve a mind bonyolultabb szabályozás – hatása önmagában is szelektív volt a kötelező beruházások (élelmiszer-biztonság, környezetvédelem stb.) és az adminisztratív költségek növekedése miatt. A tőke és tudástőke híján ezekre reagálni képtelen beszállítók kihullottak a GTH-k belső minőségbiztosítási rendszereiből.

A termelési hálózatokon belüli erőviszonyok alakulását meghatározó másik alapvető trend a hazai piacon erősödő verseny volt, amit ösztönzött az élelmiszerimport növekedése is az EU-csatlakozás után (1. ábra). A folyamat eredményeként a feldolgozóiparban és a kereskedelemben is felgyorsult a tőke- és szervezeti koncentráció⁸, ami térben a döntések, továbbá az elosztáshoz kapcsolódó tevékenységek centralizációját erősítette – leértékelve az üzletekhez közeli, helyi/térségi beszállítók szerepét, felgyorsítva szelekciójukat.

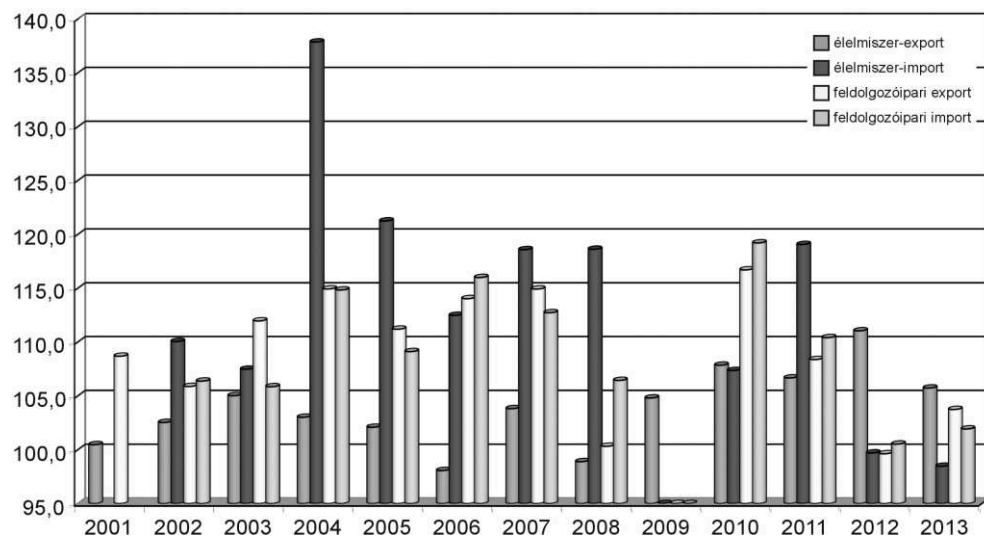
A feldolgozóipari ágazatok közül a *húsipar* volt a piac átrendeződése által egyik leginkább érintett ágazat. Makrogazdasági súlya mellett a jövedelemtermelésben és ezen keresztül a térbeli egyenlőtlenségek mérséklésében (háztáji állattartás)

⁶ Utóbbi esetében elsősorban a jelentős piaci erővel történő visszaélést kísérelték megátolni a jogalkotók. A beszállítók szerint azonban számos „kiskapu” nyitva maradt, s a törvény gyakorlatba történő átültetése sem volt kifejezetten sikeres. Így a fizetési határidők korábbinál szigorúbb uniós szabályozása (30 napon történő maximalizálása) 2013-ban érintette a hazai élelmiszer-kereskedelmet is, ahol – egy-két kivétellel – a nagy kereskedelmi vállalatok máig 30 napon túl fizetnek. Ugyanakkor az EU-intézkedés rávilágít arra, hogy az ágazaton belüli erőviszonyok kiegyensúlyozatlansága nem posztszocialista sajátosság, hanem a globális kapitalizmus egyik vonása.

⁷ Az eredet-, a fogyasztóvédelmi, az élelmiszer-biztonsági törvények átalakításától az ágazatot érintő különadók bevezetésén át intézményi reformokig (pl. a Nébih hatáskörének kiterjesztéséig vagy az önkormányzatok beruházásokat felügyelő szerepének megváltoztatásáig) több száz, az ágazathoz kapcsolódó, a napi gyakorlatokat befolyásoló szabály változott meg az EU-csatlakozás óta.

⁸ Ennek eredményeként a „Top 10” élelmiszer-kereskedelmi lánc piaci részesedése 60% fölé emelkedett a hazai piacon. Ez közepes koncentrációnak számít Európában, de nálunk (mint Európa keleti felén mindenhol) rendkívül gyorsan, bő egy évtized alatt játszódtott le az átrendeződés.

1. ábra. A külkereskedelem volumenindexeinek dinamikája az iparban (2001–2013)



Forrás: KSH-ágazati statisztikák alapján saját számítás

betöltött szerepe is jelentős volt a rendszerváltozásig. Az ágazat hazai szereplői egyszerre szembesültek exportlehetőségeik szűkülésével és a belső piacokon erősödő versennyel a kilencvenes években, ami kapcsolatrendszereik átalakítására készítette őket.

(i) A 2000-es évek elejére a kiskereskedelmi szervezetek hálózatai vették át a hagyományos értékesítési csatornák szerepét, az eladások átlagosan 70–80%-át ellenőrizve a vizsgálatba bevont feldolgozóknál. A belépés a kereskedelmi tőke által ellenőrzött GTH-kba a fogyasztói bizalom megőrzését/megszerzését, stabil bevételeket, az európai exportpiacokra történő bejutást és a logisztikai feladatok egyszerűsödését garantálta számukra. A hálózatokon belül ugyanakkor szigorú minőségi követelmények mellett versenyezniük kellett a többi – növekvő számban kelet-közép-európai – beszállítóval, ami megnehezítette az aszimmetrikus hatalmi viszonyok akár csekély megváltoztatását is. A bekapcsolódást azonban elkerülhetetlennek tartották a feldolgozóipari cégek annak ellenére, hogy ez lehetővé tette a kereskedelmi hálózatok számára, hogy a piaci változások következményeit a beszállítókra hárítsák. Az áthárítás eszközei az átvételi árak meghatározásának módja (pl. egy évre történő rögzítése), a beszállító által vállalt mennyiségi garanciák (a kereskedő szabta ütemezésben; minimális szankcionálási lehetőségekkel a beszállítók részéről), a fizetési határidők kitolása és az ún. másodlagos kondíciók széles köre⁹, amelyek – a kereskedelmi törvényben szereplő korlátozások ellenére – a napi üzleti gyakorlatokban

⁹ Ezeknek az átmeneti piacokon elterjedt vált hatalomépítési technikáknak – pl. a feudális jellegű, költségáthárítást célzó járadékok; a jogok eltérő érvényesítése a szerződésekből (Hámori 1998) – az alkalmazása a hazai kereskedelmi szereplők körében is, többnyire a beszállítókat hozta nehéz helyzetbe. Több példát találtunk arra is, hogy hazai kereskedelmi szervezetek érvényesítették ily módon érdekeiket, és az ő szerződéses gyakorlataikat vették át külföldi vállalatok.

jelen vannak. Az aszimmetrikus hatalmi viszonyok fenntartásában fontos szerep jut a különböző hatalmi technikáknak a minőségbiztosítási rendszerek és a beszállítás mozzanatainak standardizálásától a kapcsolattartás formáinak kialakításáig, amelyben eltérő hierarchiaszintek (eltérő hatáskörű szereplők) lépnek kapcsolatba egymással, eleve kizárva a különalkuk lehetőségét. A kereskedő-beszállítói viszonyrendszer működésében fontos szerep jut a személyes kapcsolatoknak – a kontakt-személyek szocializációs közegének és a szereplők térbeli beágyazottságának –, amelyek a hálózaton belüli konfliktusok kezelésében is szerepet kapnak (pl. személyes ismeretségen keresztül).

(ii) A húsipari beszállítók – miközben rendkívül fontos számukra, hogy a hálózat részeként működhessenek – a status quo megváltoztatására törekcsenek. Ezért a napi ügyeket a vállalatvezetés professzionalizálásával és rugalmas szervezeti keretek kialakításával próbálják megkönnyíteni, termékinnovációkkal, a termelési hagyományokhoz, illetve földrajzi terekhez kötődő szimbolikus tőkék kiaknázásával, továbbá saját beszállítói kapcsolataik átalakításával pedig igyekeznek stabilizálni, illetve javítani hálózaton belüli helyzetüket¹⁰. A felkeresett hazai beszállítók többsége kompromisszumokra kényszerül – saját minőségi termékkörük bővítésének ára a tömegtermékek, azon belül a kereskedelmi márkás termékek gyártása, ami újrateermeli hálózaton belüli függő helyzetüket. A kisebb, specializált termékek előállítóit ezek az alkuk bizonytalanságban, a működőképesség határán tartják. A feldolgozók számára ezért különösen fontos saját beszállító hálózataik zökkenőmentes működtetése és a kockázatok részleges áthárítása ezekre. Ennek feltételei azonban a rendszerváltozás után jóval nehezebbé váltak a hazai beszállítók számának csökkenése, a feketepiac konkurenciája és a szerződéses feltételek gyakori megszegése miatt. A nyersanyag-ellátást a piaci liberalizáció ugyan megkönnyítette, de az új kapcsolatok kiépítése idő- és tőkeigényes folyamat, s újabb (állat-egészségügyi, minőségi, pénzügyi, pl. árfolyam-) kockázatokkal járt. A legsikeresebbnek a beszállítói hálózatukat újjáépítő feldolgozók tűnnek, közülük elsősorban azok, amelyek hosszú távú partnerséget alakítottak ki a mezőgazdasági termelőkkel (ez leginkább a baromfiágazat jellemzője). A feldolgozók üzleti eredményei azonban egészében véve erősen függnnek a mezőgazdasági termelői áráktól, amelyek a globális piaci folyamatok hatására egyre kevésbé kiszámíthatók (Varga et al 2007). Ezek a szigorú hitelezési feltételekkel együtt akár csődökhöz is vezethetnek (mint pl. a Gyulai Húskombinát esetében), amelyek hatása az egész termelési hálózaton végigfut, és lokális/térségi hatásai súlyosak lehetnek.

Lépéskényszerben – a helyi szereplők stratégiái

A globális értéktermelési hálózatokba ágyazódás a marginalizálódó térségekben működő, helyi erőforrásokra építkező mezőgazdasági termelők számára egyszerre jelenti a stabilitást – a hálózaton kívül maradókkal szemben –, illetve a bizonytalan-

¹⁰ A termékinnovációk és a piacbővülés – esetünkben a GTH-kba történő belépés eredményeként – erős korrelációt mutat az élelmiszer-ágazatban (Czibik, Makó 2008).

ság és kiszolgáltatottság forrását. Utóbbi részint a hálózatok belső erőviszonyaiban gyökerezik – a helyi nyersanyagtermelők általában nem rendelkeznek megfelelő erőforrásokkal a hálózat működésének megváltoztatásához –, részint hálózaton kívüli kapcsolatrendszereik és erőforrásaik kiszámíthatatlanságában, ami az aktuális kapcsolatrendszereikbe történő „bezáródással” járhat (Castells 2011). A 2013-ban készített interjúink szerint a lokális szereplők egy szűk csoportja képes kiaknázni a GTH-kban rejlő lehetőségeket, elkerülve a bezáródást (i). A (kis-)termelők túlnyomó része azonban kiszolgáltatott a globális piaci trendeknek, a lokális (biofizikai és társadalmi) folyamatoknak és a (nemzeti, uniós) szabályozórendszerek belső logikájának (ii). Az alábbiakban az e csoportok piaci státuszát fenntartó/újratermelő mechanizmusokat tekintem át röviden.

Az esettanulmányok terepül szolgáló (sarkadi, mezőkovácsházi, lengyeltóti, sárospataki) térségekben mind a foglalkoztatásban, mind a vállalkozások tevékenységét tekintve az országos átlagot messze meghaladja az agrárágazat jelentősége. A terepmunka eredményei szerint erősen differenciálódott az ágazati szereplők köre. (i) A GTH-kba belépők egy kisebb csoportja stabilizálta helyzetét a hálózatokon belül, illetve azokon keresztül az európai (globális) piacokon. Ebben döntően azok voltak sikeresek, akik a rendszerváltás időszakában, illetve már azt megelőzően jelentős helyi erőforrásokhoz jutottak: termőföldhöz, ültetvényekhez, telephelyhez, szakmai tudáshoz és kapcsolati tőkéhez. E csoportot térségükhöz kötik a hálózatban elfoglalt pozíciójuk megőrzéséhez/javításához szükséges kapacitásbővítések és az ott kialakított feltételek (infrastruktúra, biofizikai körülmények stb.); ugyanakkor felértékelődtek számukra külső kapcsolatrendszereik, amelyek révén technológiai innovációkat valósíthatnak meg, s ehhez technikát, forrásokat (hitelek, pályázatok), információkat szerezhetnek. A hálózaton belüli helyzetük javítása („upgrading”, ld. Kalantaridis et al 2011) a termőhelyi adottságok, a földrajzi közelség (piacok) és a termékspecializáció kombinációjára (pl. vetőmag, bor), a terméklánc lerövidítésére (pl. gyümölcs, hús), illetve szorosabb ellenőrzésére (gabonaágazat) épülő stratégiákkal volt sikeres. Szerepük ugyanakkor felértékelődött saját szűkebb térségükben is: egy részük szervező („integrátori”) szerepet tölt be – ideértve a szolgáltatások széles körét és a sokszor informális tudásátadást is –, jelentős foglalkoztatók, ugyanakkor a GTH-k keretei között zajló, iparszerű termeléshez kapcsolódó piaci normákat közvetítenek a helyi vállalkozások számára.

Bár interjúalanyaink hálózaton belüli kapcsolatait a piac oligopol helyzetű (vetőmag- és gépellátás, felvásárlás/közvetítés, feldolgozás szakaszaihoz kötődő) szereplői határozzák meg, az aszimmetrikus hatalmi viszonyokat kiszámíthatóságuk miatt elfogadják, és a piac velejárájának tekintik. Annál negatívabban ítélik meg azonban üzleti stratégiáik nemzetgazdasági kontextusát – a szigorú szabályozás és a nyitott piac ellentmondásait, a szabályozási környezet változásait –, továbbá lokális feltételeit. Utóbbi sokkal kevésbé az elérhetőséget és az infrastruktúra hiányosságait, inkább az elérhető munkaerő mennyiségét (idénymunkák) és minőségét (szakképzett munkaerő hiánya) érinti. Ezek a feltételek megnehezítik a hálózaton belüli helyzetük javítását, ezért a helyi feltételektől történő függetlenedésre ösztönzi őket, pl. a munkaerő gépi helyettesítésével. Napi gyakorlatainkban tehát folyamatosan szembesülnek

a globális kapcsolatrendszereket, illetve a hazai üzleti gyakorlatokat alakító értékek, normák – kulturális kontextusok – ellentmondásaival, konfliktusaival.

(ii) A termelők nagyobb része közvetítőkön keresztül kapcsolódik a globális értéktermelési hálózatokhoz. Az interjúalanyaink által „integrátoroknak” nevezett nagyobb helyi termelők valójában inkább szolgáltatóként működnek. A piacra jutást a lokális piacon többnyire oligopol helyzetben levő felvásárlók biztosítják, akik évente újrakötött szerződéseikben a piaci és természeti kockázatokat igyekeznek a termelőkre hárítani – s többnyire sikerül is nekik. Ahogyan az egyik ágazati szervezet tisztviselője fogalmazott, „...a felvásárlóknak [néhány helybeli, egykori kistermelőnek – a szerző] megvannak a stratégiai partnerei, olyan cégek, akik az egyéni kistermelőkkel már nem is állnak szóba, ezért is jutottak ők jelentős szerephez az értékláncban. A legnagyobb helyi felvásárló igazi nagyhallá nőtte ki magát, ő már nem csak helyi árualapot forgalmaz, hanem román oldalról, sőt Dél-Európából is importál, és a Tescónak szállít. Így persze a termelő rosszul jár, mert sokkal kevesebb a haszna, mint régen, mikor még maga vitte piacra az árúját.” Bár e csoport helyzetét stabilizálta az uniós támogatási rendszer bevezetése, birtokméretük, illetve likvid forrásaik, piaci és pályázati ismereteik hiánya miatt többségük számára nem elérhető a fejlesztési források. Kilátásaikat rontja a helyi hitelezési piacokon az áthidaló mikrokölcsönökkel rendkívül fontos szerepet betöltő, lokális kapcsolatrendszerekbe ágyazódó takarékszövetkezeti hálózat átalakítása (a hitelezési feltételek standardizálása) is. Így többségük fejlesztés, innovációk híján tartósan az értéktermelési láncok peremén – elsősorban azok hátrányait tapasztalva – működik. Ez a csoport azonban legalább olyan mértékben kiszolgáltatott a támogatási rendszert működtető szakpolitikai döntéseknek és intézményi gyakorlatoknak, mint a piaci folyamatoknak, ami megtestesül a visszacsatolási mechanizmusok hiányában (a minisztériumok által válasz nélkül hagyott visszajelzések a rendszer zavarairól) éppúgy, mint a gazdálkodók többsége számára követhetetlen szabályokban¹¹ és pályázati feltételekben.

Összegzés

Mind a termelők jelentős részének tartósan marginális helyzete, mind a globális értéktermelési hálózatokba belépő szervezetek stratégiai hozzájárulnak a leszakadó vidéki térségek gazdasági-társadalmi problémáinak újratermelődéséhez. Ez megnyilvánul a munkapiaci folyamatokban – az állandó foglalkoztatás csökkenésében és az időnyomunka növekvő súlyában –, a hagyományos családi gazdaságok modelljeinek eltűnésében és az agrárágazat demográfiai problémáiban (a gazdatársadalom elöregedésében) is. A földbirtokviszonyok e folyamatokkal összefüggő átrendeződésének eredményeként a helyi szereplők elveszítik ellenőrzésüket a lokális erőforrások fölött – erre utal a nem helyi szereplők súlyának növekedése a termőföld-tulajdonosok között (Velkey 2014). Ugyanakkor az itt élők megmaradó vagyona is leértékelődik a vidéki ingatlanpiac – globális pénzügyi válság által felerősített – pan-

¹¹A legtöbbször említett példa az Agrár-környezetgazdálkodási Program végrehajtásával kapcsolatos mulasztások és büntetések nagy száma, ami kétségtelenül sok adminisztrációval jár, és kisebb gazdálkodók még csak nem is ismerik a belépéssel járó kötelezettségeket.

gása miatt, s eltűnnek (elköltöznek vagy nyugdíjba vonulnak) a vizsgált térségi gazdaságokból azok a szereplők, akik a tudás- és kapcsolati tőkéjükre alapozva erősíthetnék az itteni vállalkozások lokális és kedvezőbb globális beágyazottságát.

A vizsgált térségek gazdasági marginalizációja az átmeneti (posztoszocialista) gazdaságok gyors liberalizációjában és piaci integrációjában gyökerezik. Ezek eredményeként gyorsan formálódtak azok az intézményi/vállalati struktúrák és kapcsolatrendszerek, amelyekben meghatározó szerepet töltött be viszonylag kisszámú, lokális erőforrásokat is mozgósítani képes cselekvő – az élelmiszer-kereskedelmi láncoktól a saját márkákat előállító feldolgozókon át a felvásárlókig és szolgáltatókig –, „akik” a tömegtermelés és -fogyasztás globális rendszereihez kapcsolódtak felülről (a térségen kívülről) irányított hálózatok révén a lokális szereplőket. Az utóbbi csoport helyzete többnyire marginális – elszorítódik a hálózat által közvetített globális piaci hatások, de sem helyi, sem egyéb hálózati kapcsolataik nem teszik lehetővé helyzetük megváltoztatását. Ebben fontos szerepe van a GTH-kon belüli erőviszonyokon túl a posztoszocialista örökségként számon tartott peremfeltételeknek is, mint a zavaros tulajdonviszonyok, a bizalom, s így az alulról jövő kezdeményezések hiánya, a gazdasági szabályozórendszer átpolitizáltsága és ebből eredő instabilitása. Mindez tartósan a jelentős kapcsolati, pénz- és tudástőkével rendelkező szereplők befolyását erősíti/tartja fenn, amelyek révén a bizonytalanságok kiküszöbölhetők, illetve – lokális szintre – átháríthatók.

IRODALOM

- Castells, M. 2011.: A Network Theory of Power. *International Journal of Communication* 5. 773–787.
- Czibik Á.–Makó Á. 2009. Nagyméretű kiskereskedelmi láncok és beszállítók kapcsolatának oksági elemzése. MKIK Gazdaság- és Vállalkozáselemző Intézet. www.gvi.hu
- Cloke, P. 2006. Conceptualizing rurality. In: Cloke, P.–Marsden, T.–Mooney P. H. (eds.) *Handbook of Rural Studies*. London, SAGE–New Delhi: Thousands Oaks, 18–29.
- Coe, N. M.–Yeung, H. W.–Dicken, P.–Henderson, J. 2004. ‘Globalizing’ regional development: a global production networks perspective. *Transactions of the Institute of British Geographers* 1. 29/4. 468–484.
- Coe, N. M. 2011. Geographies of production I: An evolutionary revolution? *Progress in Human Geography* 35. 1: 81–91.
- Csurgó B.–Kovács I.–Megyesi, B. 2009. Helyi hálózatok Európában és Magyarországon. *Politikatudományi Szemle* 18. 2: 120–141.
- Dicken, P. 2007. *Global shift: Mapping the contours of the world economy*. New York, London, The Guilford Press.
- Dunford, M. 2005. Old Europe, New Europe and the USA. *Comparative Economic Performance, Inequality and Market-Led Models of Development*. *European Urban and Regional Studies* 12. 2: 149–176.
- Ehrlich, K.–Kriszan, A.–Lang, T. 2012. Urban Development in Central and Eastern Europe – Between Peripheralization and Centralization? *disP – The Planning Review* 48. 2: 77–92.
- Goss, J. 2004. Geography of consumption I. *Progress in Human Geography* 28. 3: 369–380.

- Hámori, B. 1998. Kutyastratégiák: fenyegetés, sarcolás, erőszak az átmeneti országok fejlődő piacain. *Közgazdasági Szemle* 45. 12: 1096–1111.
- Hess, M. 2004. Global Production Networks. Dealing with Diversity. In: Haak, R.–Tachiki, D. S. (eds.) *Regional Strategies in a Global Economy*. München, IUDICIUM Verlag. 31–52.
- Granovetter, M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* 91: 481–510.
- Harvey, D. 2003. *The New Imperialism*. Oxford, Oxford University Press.
- Harvey, D. 2010. *The enigma of capital and the crises of capitalism*. Oxford, New York, Oxford University Press.
- Hudson, R.–Hadjimichalis, C. 2014. Contemporary Crisis Across Europe and the Crisis of Regional Development Theories, *Regional Studies* 48. 1: 208–218.
- Hughes, A.–Reimer, S. 2004. Introduction. In: Hughes, A.–Reimer, S. (eds.) *Geographies of Commodity Chains*. London, Routledge. 1–16.
- Ilbery, B.–Maye, D. 2006. Retailing local food on the Scottish-English border: A supply chain perspective. *Geoforum* 37: 352–367.
- Jensen, O. B.–Richardson, T. 2010. Nested visions: New Rationalities of Space in European Spatial Planning. *Regional Studies* 35. 8: 703–717.
- Kalantaridis, C.–Vassilev, I.–Fallon, G. 2011. 'Enterprise strategies, governance structure and performance: Comparative study of global integration' *Regional Studies* 45. 2: 153–166.
- Letenyei L. 2000. [Innovációs láncok falun](#). *Szociológiai Szemle* 4: 40–56.
- Marini, M. B.–Mooney, P. H. 2006. Rural economies. In: Cloke, P.–Marsden, T.–Mooney P. H. (eds.) *Handbook of Rural Studies*. London, SAGE–New Delhi: Thousand Oaks. 91–103.
- Murdoch, J. 2006. Networking rurality: Emergent complexity in the countryside. In: Cloke, P.–Marsden, T.–Mooney P. H. (eds.) *Handbook of Rural Studies*. London, SAGE–New Delhi: Thousand Oaks. 171–185.
- Nagy E. 2005. Strategies of International Investors on Hungary's Emerging Retail Market. In: Turnock, D. (ed.): *Foreign Direct Investment and Regional Development in East central Europe and the Former Soviet Union*. London, Arnold. 267–282.
- Shevchenko, O. 2002. 'Between the Holes': Emerging Identities and Hybrid Patterns of Consumption in Post-socialist Russia. *Europe-Asia Studies* 54. 6: 841–866.
- Szalai E. 2006. *Az újkapitalizmus és ami utána jöhet... Új Mandátum Kiadó*. Budapest.
- Tisenkopfs, T.–Kovács I.–Losták, M.–Sumane, S. 2011. Rebuilding and Failing Collectivity: Specific Challenges for Collective Farmers Marketing Initiatives in Post-Socialist Countries. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food* 18. 1: 70–88.
- Varga T.–Tunyiginé Nechay V.–Kemény G. 2007. A fontosabb hazai termékpályák áralkuinak fontosabb jellemzői. *Gazdálkodás* 51. 6: 17–28.
- Velkey G. 2014. Östermelői adórendszer aprítja a birtokokat. *Falu, ősz* (megjelenés alatt).
- Wrigley, N.–Coe, N. M.–Currah, A. 2005. Globalizing retail: conceptualizing the distribution-based transnational corporation (TNC). *Progress in Urban Geography* 29. 4: 437–457.