

Agribusiness modellek a fejlődő és fejlett országokban Hálózatok és klaszter alapú fejlődés

Savanya Péter¹

Az agribusiness koncepció az agrárium és kapcsolódó ágazatainak – agrártermelési rendszerek beszállítói, agrártermelés, feldolgozóipar, egészen kitágítva a termékpályákat a kereskedelem ágazatára – holisztikus szemléletét fogalmazza meg az értéklánc koncepciójára és az ágazatok egymást kölcsönösen meghatározó versenyképességére alapozva. Az USA és Európa fejlett gazdaságaiban az agribusiness vertikuma a gazdasági termelés és foglalkoztatás jelentős hányadát képviseli nemzetgazdasági szinten is.

Az agribusiness szemlélet az értékláncban egymáshoz kapcsolódó szektorok koncepciójára, és azok egymást kölcsönösen meghatározó versenyképességére épül. Ebből a nézőpontból kiindulva mindez jól megfeleltethető és leírható a klaszterek, térségi klaszterek fogalmi rendszerével. Jelen dolgozat egy amerikai (Észak-Karolina) és egy holland (FloraHolland virágklaszter) agribusiness klasztert, illetve a fejlődő világból Nyugat-Afrikában megvalósuló klaszterkezdeményezést mutatja be, az ágazatok versenyképességi tényezőit Porter-rombusz faktorai köré rendezve.

Kulcsszavak: agribusiness, klaszter, versenyelőnyök tényezői

1. Bevezetés

A globális gazdaság kibocsátásában az agrárium súlya egyre csökken, ám jelentősége korántsem, elég csak a feltörekvő országok élelmiszerkeresletének dinamikus növekedésére gondolni. Az agribusiness koncepció az agrárium és kapcsolódó ágazatainak – agrártermelési rendszerek beszállítói, agrártermelés, feldolgozóipar, egészen kitágítva a termékpályákat a kereskedelem ágazatára – holisztikus szemléletét fogalmazza meg az értéklánc koncepciójára és az ágazatok egymást kölcsönösen meghatározó versenyképességére alapozva. A fejlett országokban az agribusiness ágazati vertikuma mind a gazdasági kibocsátás, mind a foglalkoztatás bázisán jelentős részarányt képvisel. A kapcsolódó ágazatok és az iparágak versenyképessége a klaszterek filozófiájának is központi eleme.

Az agrárium hazánk számára kiemelt ágazat, kiváló adottságokkal rendelkezünk, melyeket jelenleg nem használunk ki. Az agrárium, agribusiness ágazati rendszerei és a vidék kapcsolata eltagadhatatlan a vidéki népesség

¹ Savanya Péter, PhD hallgató, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskola (Szeged).

életszínvonalának biztosításában és a foglalkoztatás tömegbázisának megteremtésében (Buday-Sántha 2011).

Jelen dolgozat célja, hogy a szakirodalomból vett agribusiness klaszterek illetve klaszterkezdeményezések példáit mutassa be, ahol hatékonyan kapcsolódnak egymáshoz az értéklánc egyes ágazatai, a gazdasági rendszerben versenyképesen működnek. A tanulmány röviden rávilágít az agribusiness gazdasági súlyára és jelentőségére az egyes gazdaságokban, majd ezek után igyekszik megvilágítani az ágazati vertikumot meghatározó folyamatokat és struktúrákat. A klaszterek és az agribusiness kapcsolatának rövid elméleti felvezetése után két agribusiness klaszter (észak-karolinai agribusiness klaszter, FloraHolland) és egy Nyugat-Afrikában megvalósuló klaszter központú fejlesztési programot vizsgálunk meg közelebbről az ágazatok versenyképességi tényezőit a Porter-rombusz faktorai köré rendezve.

2. Az agribusiness és szerepe a gazdaságban

Az agribusiness terminust az amerikai szakirodalom alkalmazza, illetve vezette be az agrártermeléshez (mezőgazdaság, erdő- és vadgazdálkodás, halgazdálkodás) kapcsolódó horizontális és vertikális iparági kapcsolatok gyűjtőfogalmaként. Az agribusiness „koncepció” központi eleme a mezőgazdasági alapanyagok előállítását végző agrártermelés (növényi és állati eredetű nyersanyagok, termékek, alapanyagok termelése) és a feldolgozó iparágak termékpályáinak gazdasági kapcsolatrendszerei, hálózatai (1. ábra).

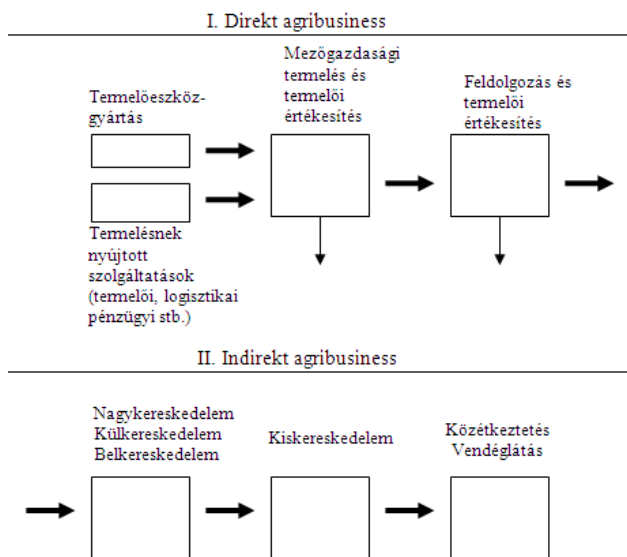
Tágabb értelemben, az agrártermelés értékláncában ide soroljuk az ágazati rendszer gazdasági beágyazottságát és funkcionális kapcsolatrendszerét: a termelési inputokat előállító szektorokat (gépek, kemikáliák, nemesített vetőmagok és jószágfajták stb.), a kapcsolódó K+F és oktatás intézményeit, az ágazati kapcsolatok működését biztosító gazdasági szolgáltatásokat (pl. föld és jelzáloghitel intézmények) és szervezését, a termékpálya irányítását és a termékek értékesítését végző szektorokat (kereskedelem). *Össességében tehát az agribusiness az agrártermelés értéklánc alapú megközelítését rendszerezi, középpontban az agrártermelés és feldolgozás ágazataival.*

Az élelmiszertermelés – kitérve az egész agribusiness ágazatára – jelentőségét és kapcsolatát a vidékpolitikával az alábbi tényezők rendszerében jelöli meg Buday-Sántha (2011):

1. Biztosítani kell a lakosság lehető legmagasabb színvonalú és kiegyensúlyozott élelmiszerellátását.

2. Az agribusiness gazdasági jelentősége négy tényező alapján: a GDP-hez való hozzájárulás, a foglalkoztatásban betöltött súlya, a külkereskedelmi mérlegben vett súlya és hozzájárulása a beruházásokhoz a gazdaságban.
3. A vidéki lakosság megtartása, számára a megfelelő életszínvonal (elsősorban a jövedelmek és foglalkoztatás) biztosítása, valamint a természeti környezet megőrzése és fenntartható módon való hasznosítása, a vidék és „kultúrtáj” fenntartása.

1. ábra Az agribusiness ágazati rendszerei



Forrás: Buday-Sántha (2011, 11. o.)

A tanulmányban az agribusiness jelentőségét főként a gazdasági szempontok szerint igyekszünk néhány kiragadott statisztikán keresztül felvázolni a GDP-hez való hozzájárulás és a foglalkoztatás viszonyában, illetve azokat a hangsúlyokat kiemelni, amelyek rávilágítanak az agribusiness vertikum gazdasági rendszerben betöltött szerepére az egyes gazdaságokban.²

A *mezőgazdaság és az agrártermelés* tendenciáit figyelembe véve egyértelműen kijelenthető, hogy az egyes országok és a világ GDP-jének egyre kisebb hányadát teszi ki az agrárágazathoz kapcsolódó termelés és foglalkoztatás relatív súlya. Kiemelkedően igaz ez a tendencia fejlett országok (Európa és USA) gazdaságaiban, ahol a legtöbb gazdaságban az agrárium önmagában vett relatív

² Áttekintésünk nem – illetve áttételesen – érinti a korábban felvázolt szempontok rendszerét jelen tanulmány kereteinek szűkössége miatt. A statisztikák a szakirodalomból kiragadott példák alapján kerülnek felmutatásra, a teljesség igénye nélkül, mivel az agribusiness-vertikum kapcsolatainak mérlegében csak elvétve és időszakosan áll rendelkezésre statisztika. Mindez további adatgyűjtést és számítást igényel.

gazdasági súlya átlagosan nem haladja meg a 2-3%-ot a GDP-ben és a 3-4 %-ot foglalkoztatásban. Természetesen ezekben a tendenciákban is nagyarányú eltéréseket tapasztalhatunk, figyelembe véve pl. az EU-ban az egyes tagállamok fejlettségét. Belgiumban pl. a mezőgazdasági termelés a GDP kevesebb, mint 1%-t adja és a foglalkoztatásban betöltött súlya sem éri el 2%-ot. Románia kevésbé fejlett gazdaságában a mezőgazdasági GDP részarány 7,2% körül alakult és a foglalkoztatás közel 30%-a (29,5%) kötődött az ágazathoz.

Ha az *agribusiness teljes vertikumának a GDP-hez való hozzájárulását* tekintjük a nemzetgazdasági teljesítmények szintjén is már jelentős aktivitást kapunk. A feldolgozó iparágak közül az élelmiszeripar üzleti forgalma a legnagyobb a világon, és az EU rendszerében is. Az EU15 szintjén számolva a mezőgazdasági ágazatban a foglalkoztatás kb. 6 millió főt jelent (EU27 szintjén 12,7 millió foglalkoztatott) míg a teljes agribusiness vertikum mintegy 20 millió fő foglalkoztatását jelenti. Az USA gazdaságában a mezőgazdasági ágazat foglalkoztatási részaránya 2,5%, míg az agribusiness ágazati kapcsolataihoz kötődő foglalkoztatás eléri a 15,7%-t nemzetgazdasági szinten.³

A szűken vett agrártermelés és mezőgazdaság gazdasági súlyát tekintve azt tendenciát láthatjuk, hogy a gazdasági növekedés abszolút haladásával – összehasonlítva a relatív fejlettség különböző lépcsőfokain álló országokat – a mezőgazdaság súlya nagyságrendileg csökken a teljes gazdasági szerkezetben.

A Világbank által készített tanulmány (WB 2008) statisztikai egymás mellé helyezik az *agrártermelés a „teljes” agribusiness* által képviselt ágazati kapcsolatok rendszerét. A GDP-ből való részesedés azt mutatja, hogy a fejlődő országokban „is” az egy főre eső GDP növekedésével a mezőgazdaság relatív súlya exponenciálisan csökken a gazdaság termelési szerkezetében. Az agrárium termeléséhez kapcsolódó iparági szektorok – kiemelten a mezőgazdasági inputok termelése, élelmiszeripar, feldolgozóipar, logisztika – teljesítménye és fejlődése tehát meghatározóvá válik az élelmiszertermeléshez és agráriumhoz kötődő ágazati kapcsolatok rendszerében a teljes gazdasági rendszer „fejlettségével” arányosan.⁴

A *külkereskedelemben* az agrárium termelése, az agribusiness termékei szintén fontos szerepet töltenek be a fejlődő és fejlett országok exportjában és importjában, a külkereskedelmi politikák formálásában. A fejlett államok egy

³ Az európai agrártermelés tekintetében nem hagyhatjuk figyelmen kívül a tényt, melyet a szakirodalom szinte minden helyen kiemel. Európa fejlett országaiban agrártermelés és az agribusiness versenyképességéhez alapvetően és nélkülözhetetlenül járul hozzá az intervenciók rendszere, mely piaci viszonyokat felülíró rendszer a mezőgazdaságban dolgozók számára a más ágazatokhoz arányos jövedelmeket juttat. Evvel az intervenciók eszközzel azonban az EU tagállamai nem egyenlő mértékben élhetnek, így a versenyképesség megítélését ez nagyban árnyalja (Halmai 2002; Popp 2000).

⁴ A gazdasági fejlődés mérőszámaként a Világbank tanulmánya az egy főre eső GDP-t tekinti, ám a fejlődés és növekedés vitájának eldöntése nélkül itt helyesebb a „növekedés” kifejezés használata.

részében a kevésbé jó adottságok és komparatív hátrányok mellett is igyekeznek fenntartani a mezőgazdasági termelés belső piacot lefedő volumenét – a támogatások társadalmi és gazdasági költségeit is felvállalva – és azt meghaladóan az exportot ösztönző támogatáspolitikát folytatni. A kedvező termelési feltételekkel (termőterület, technológia, üzleti alapokon működő agrárvertikum, szakképzett munkaerő, K+F és innovációs háttértevékenység) bíró fejlett országok agrártermelése a teljes nemzetgazdaság és a külkereskedelem szintjén is pozitívan járul hozzá a gazdasághoz (pl. az EU-ban Hollandia, Dánia).⁵

Az agrártermékek (fizetőképes) kereslete viszonylag állandó és lassú ütemben bővül, aránya a világkereskedelem nominális bővülésével csökken, de az arányok csökkenése mellett volumene és értéke lassan növekszik. A termelés és kereskedelem értéktöbbletének értékelésekor fontos megjegyezni azt a tényt, hogy minél fejlettebb agribusiness rendszerről beszélünk az egyes országok annál feldolgozottabb formában megjelenő – magasabb hozzáadott értéket képviselő – termékekkel jelennek meg az élelmiszerkereskedelem világpiacán.

Az agrárgazdaság a *beruházásokból való részesedését* nagyban meghatározza termelési rendszerek magas és folyamatosan növekvő tőkeigénye. Ez kumulatív folyamatként egyre nagyobb közép és hosszú távú lekötött tőkeállományt jelent az ágazatokban, mely mögött a fejlesztett technológiák és a termelékenység pozitív irányú kapcsolata áll, ami összességében a méretgazdaságos üzemméret szükségeszerű növekedését, az ágazati koncentrációt és specializációt kényszeríti ki a gazdálkodásban. Ez a tőkeigény folyamatos származékos keresletet generál a mezőgazdasági input és a feldolgozásban használt termékek, berendezések, technológiák és szolgáltatások piacán (mezőgazdasági gépgyártás, gyógyszer-, vegyszer-, műtrágyagyártás, K+F és géntechnológia). Az agrárágazat tőkekoncentrációjában a beruházások közel 3%-a kötődik az ágazathoz az EU gazdaságának szintjén (Buday-Sántha 2011).

3. Az agribusiness vertikumának struktúrái

Az agribusiness ágazati vertikumának ható erőit és az ágazatokban a versenyképesség kritériumait az ágazati láncolat felépítésnek sajátosságai határozzák meg. Ennek legfőbb jellemzői a *tőkekoncentráció, méretgazdaságosság, a technológiai változás üteme* (Hajdu–Lakner 2000).

Az agribusiness ágazatában a folyamatokat alulról és felülről vezérli a koncentráció előrehaladása a mezőgazdasági inputok (főleg a kemikáliák, biotechnológia) szektoraiban, de ennél is jelentősebb ható erő a kereskedelem átalakulása az elmúlt 30 évben.

⁵ Dániában a mezőgazdasági termelés és az agrártermékek exportja mintegy 23%-al járul hozzá az ország GDP-jéhez (Buday-Sántha 2011).

A kereskedelemben a multinacionális kereskedelmi nagyvállalatok előretörése soha nem látott tőkekoncentrációt alakított ki az ágazatban. A világon vásárolt élelmiszerek kb. 70%-a alig egy tucat kereskedelmi lánc áruforgalmában valósul meg (WB 2008). A koncentráció az élelmiszergazdaság számára kettős következményekkel járt. A nagy volumenű és koncentrált élelmiszerkereskedelem, a mennyiség és minőség biztosítása előtérbe helyezte az ágazat üzleti kapcsolataiban a minőségbiztosítás rendszereit. A termékpályák ellenőrzése kiemelten fontossá válik a kereskedelem számára, mely pozíciókat igyekszik megszerezni és kihasználni. Másrészt az oligopol piaci szerkezet óriási alkupozíciót biztosít a globális áruforgalmat lebonyolító kereskedelmi óriásoknak a regionális kötődésű, kisebb tőkekoncentrációval bíró élelmiszeriparral szemben, mely a beszerzési árak letörésén keresztül az iparág nyereségességét erősen korlátozza (Kapronczai 2010; Popp–Potori 2010).

Az élelmiszergyártásban, agrártermelésre épülő feldolgozóiparban a felülről jövő nyomás szintén a koncentráció irányában hat. Ezt a folyamatot kumulálja a termelési volumen növekedése, az élelmiszerbiztonsági előírásoknak és minőségi követelményeknek való megfelelés technológiai kényszere (Holger et al. 2008). A méretgazdaságosság és technológia tehát egyértelműen a tőkekoncentrációt erősíti az ágazatban.⁶ A koncentrációt erősíti továbbá a gazdasági és makro-regionális integrációkban az élelmiszerbiztonság és minőségirányítás rendszereinek egységesülő és egyre szigorodó rendszere, melyeknek megfelelés hatalmas beruházási és menedzsment kapacitásokat igényel (Holger et al. 2008; Lakner–Horváth 1998). Az élelmiszergyártás világgpiaci erőviszonyaiban és innovációs folyamataiban meghatározó szerepet játszanak a globális jelenléttel bíró nagyvállalatok, úgy mint a Nestlé, Unilever, Mars, Danone vállalatóriások. A lokális, regionális piacokon a kis és közepes élelmiszeripari egységek fennmaradását az egyes nemzeti és területi ízlések, tradicionális élelmiszerek gyártásának „niche stratégiája” jelentheti, illetve a prémium kategóriás exportképes kézműves termékek előállítására.

Az agrártermelés ágazatát a vertikumon végighúzódó eredő erőként szintén a koncentráció jellemzi, ám a koncentráció mértéke és előrehaladása nagyságrendekkel elmarad az élelmiszeripar és kereskedelem mögött, de a közép és hosszú távú folyamatok mindenképp erősen ebben az irányban hatnak. Amerika és Európa agribusiness modellje és berendezkedése alapvetően eltér ebben a tekintetben.

⁶ A koncentrációs folyamatok az ágazatban mind szervezeti (vállalatcsoportok létrejötte és vállalati fúziók), mind a feldolgozó egységek szintjén is végbemeget. Holland példa a Friesland Foods és a Campania vállalati csoportok fúziója, melynek eredményeként létrejött FrieslandCampania tejipari vállalat forgalma megegyezik a teljes magyar agrárgazdaság termelési értékével (Buday-Sántha 2011).

Az USA agribusiness-ében a koncentráció szintje és megvalósulása sokkal magasabb szintű mind a gazdálkodási méretek (egy gazdaságra jutó földterület közel 200 ha, mely az EU átlag többszöröse) mind a technológiai intenzitás (GMO és biotechnológia, vegyipar) területén. Amerika agrárgazdaságában a tőkeintenzív üzleti farmer-gazdálkodást alapvetően erősítik és kiterjesztik a piaci folyamatok, melyet a kormányzat exportpolitikája az élelmiszeripar aktív támogatásán keresztül biztos felvevőpiaccal támogat (Gazdag 2000). Az *amerikai agribusiness-t a vertikális integráció jellemzi*, melyben a feldolgozóipar technológiai transzfer és tőkeközvetítő, felvevő piacot nyújtó integrátorként van jelen.

Az EU agrárgazdaságában kiemelkedő szerepet töltenek be a *horizontális integrációk társadalmi intézményei* (szövetkezetek, termelői értékesítő szövetkezetek (TÉSZ), termelői csoportok) az *agrárgazdaság termelőinek hálózatosodása* (Gazdag 2000; Hajós 2000). Az együttműködési modellek lényege, hogy az agrárgazdaság termelői méretbeli hátrányait és piaci pozícióikat ellensúlyozandó közös kapacitásokat építenek ki, együttműködve közösen menedzselik az inputok beszerzését, a kapacitások felhasználását, az értékesítés csatornáit.⁷ Az ilyen típusú együttműködések és hálózati szerveződések támogatják a kis és közepes méretekben gazdálkodó egységeket a specializáció és tőkekoncentráció kialakításában, a technológia beszerzésében és alkalmazásában. Mindemellett a gazdálkodási méretek folyamatosan növekednek a tőkemegtérülés és méretgazdaságosság nyomása alatt, mely tovább erősíti a specializációt az ágazat szereplői között. Evvel párhuzamosan a gazdaságok száma folyamatosan csökken Európa agrártermelésében.

Az *élelmiszerek fogyasztásában és értékesítésében* a kereskedelmi láncok piaci pozíció eltorzítják a vertikum nyereségi arányait, melyet 40-70%-ban sajátítanak ki a kereskedelmi láncok. Az *agrártermelők* világszerte (mind a fejlődő mind fejlett országokban) *hálózati típusú együttműködési formákat, értékesítési rendszereket és szociális innovációkat fogalmazznak meg a termékpálya lerövidítésében*. Ennek célja, hogy a termelő és a termelés folyamata közelebb kerüljön a fogyasztóhoz, valamint a közvetítő nagykereskedelem és multi-láncok által vezérelt kiskereskedelem kikerülésével az ágazatban létrejövő haszon „tisztességes” része kerüljön a termelőkhez. Mindez lehetőséget ad a *kereslet és*

⁷ Példaként említhetjük a mezőgazdaság gépesítésében a gépkapacitások megfelelő kiaknázását. A méretgazdaságos gazdálkodásban kiemelt szerepet kap az egyre nagyobb teljesítményű és egyre fejlettebb technológiát képviselő gépek alkalmazása. A kis gazdálkodási méretek egyszerűen nem teszik lehetővé a technológia amortizációs időn belüli megtérülését, így a berendezések hosszú kifutási ideje kumulatív módon erősíti a technológiai lemaradást, amennyiben nem tudják megvalósítani az eszközök optimális futásteljesítményével a termelési potenciál maximális kihasználását. Ausztriában, Dániában bevett gyakorlat a gépközösségek és gépszövetkezetek működése. A gépszövetkezet keretében a tagok közös gépbeszerzések révén nagyüzemi hatékonysággal dolgozó gépeket szereznek be és központilag menedzselik a géppark kapacitásainak kiaknázását és fenntartásának költségeit. A gépközösségek keretében az egyes tagok belső elszámolás keretében bér munkát végeznek egymás földjének megművelésében, melyet egymás közt számolnak el.

kínálat hatékonyabb összhangjának megteremtéséhez, a mezőgazdasági termelésben a társadalmi felelősségvállalás (Heyder–Theuvsen 2009) és környezeti fenntarthatóság hatékonyabb érvényesítéséhez (Hanf et al. 2013; Knickel et al. 2008; Volpenesta–Ammirato 2008).

Mivel ezek a hálózati típusú együttműködések közel állnak a piachoz eredményesen kapcsolódhatnak be ágazati innovációkba a fogyasztói igények jobb megismerésével, a meglévő és létrejövő piaci rések betöltésével. Tipikus példa ebben a biotermékek előállítása és a kézműves élelmiszeripari termékek gyártása. A *törekvés a mezőgazdasági termelők hálózatosodásának ösztönzésére hatékony politikai eszköznek minősül az ágazat versenyképességének fejlesztésében* (Alidou et al. 2010; IADB 2010; ICAA 2009; IL&FS 2010; ITD 2009; Humphrey–Schmitz 1995; OECD 2001). Kiemelt szerephez jut a hálózatok működése az új technológiák hatékony abszorpciójában, a kollektív tanulás folyamataiban (ICAA 2009). A hálózati típusú együttműködések magasabb szervezettségével, a felek elköteleződésével lehetőség nyílik a hosszú távú stratégiai együttműködések kialakítására mely az innovációk megformálásának alapja (Ammirato et al. 2013). A szervezettség előnyeit kihasználva a kapcsolódó ágazatokkal (elsősorban az élelmiszeriparral) történő együttműködés és kooperáció is lehetővé válik tovább tágítva az innovációk lehetőségeit.⁸

Az agrárgazdaság termeléséhez inputokat adó iparágak és szektorokat a kereskedelemhez hasonló koncentráció jellemzi. Ezek a termelési inputok szolgáltatják a mezőgazdaság technológiai inputjait a gépek és berendezések, kemikáliák és biotechnológia biztosításával. Ezeket a tudásorientált ágazatokat egyértelműen a globális nagyvállalatok technológiai és innovációs rendszerei uralják.

Összességében nézve az agribusiness vertikumát eltérő koncentrációjú és technológiai rezsimek jellemzik. A kereskedelem, és agrártermelési inputok piacát a globális jelenléttel rendelkező nagyvállalatok vezérik, az agrártermékek feldolgozásában a koncentráció erőteljes az élelmiszeripari óriásvállalatok jelenlétében, ám az egyes nemzetgazdaságokban a közepes üzemméretűk is jelentős részarányt képviselnek. Az agrártermelést az értékláncban ezen ágazatok közé „préselődve” egyértelműen nyomja a tökekoncentráció és méretgazdaságosság követelményrendszere a megfelelő megtérülés elérésben, míg a technológiai nyomás a termelékenység növelésében és a minőségbiztosításban játszik kiemelt szerepet.

⁸ A szakirodalom a vidékfejlesztés és az agrárium hálózatosodása kapcsán számos helyen kiemeli a társadalmi tőke jelentőségét. Az üzleti kapcsolatok és kooperációk alapjait képezik a társadalmi viszonyokban megtestesülő attitűdök, úgy mint a bizalom, a normák és szabályok betartása, a reciprocitás. Ezek hiányában a közösségi akciók és hálózati együttműködések nem hogy nem működnek hatékonyan, létre sem jönnek.

Az agártermelés innovációs folyamatait elsősorban kívülről vezérlik a mezőgazdasági inputokat szolgáltató tudásintenzív szektorok, illetve a feldolgozóipari innovációk és technológiák bemeneti követelményei (fizikai és kémiai jellemzők az alapanyagok szintjén vagy kommissiózás és logisztika követelményei) (Lakner–Hajdu 1996).

Lényeges kiemelni, hogy az *élelmiszergazdaság termékpályáinak egyes szakaszai, az ágazati kapcsolatok vertikumai szorosan és funkcionálisan egymásra épülnek, kölcsönösen határozzák meg egymás, valamint a teljes vertikum színvonalát és fejlettségét. Tehát az agárim versenyképességét a kapcsolódó ágazati kapcsolatok rendszere alapvetően befolyásolja és viszont.* Ahogy Buday-Sántha (2011, 23. o.) fogalmaz: *„nincs példa arra, hogy egy fejlett iparral rendelkező ország mezőgazdaság alacsony színvonalú volna, de arra sincs, hogy egy fejletlen iparral rendelkező ország mezőgazdasága magas színvonalú lenne.”* Ez a kapcsolat és az agrárium értéklánc-rendszerében a termékpályák egymásra épülése, az ágazatok rendszerének versenyképessége követeli meg az agribusiness integrált és holisztikus szemléletét.

4. Agribusiness klaszterek az USA-ban, Európában és klaszterkezdeményezések a fejlődő világban

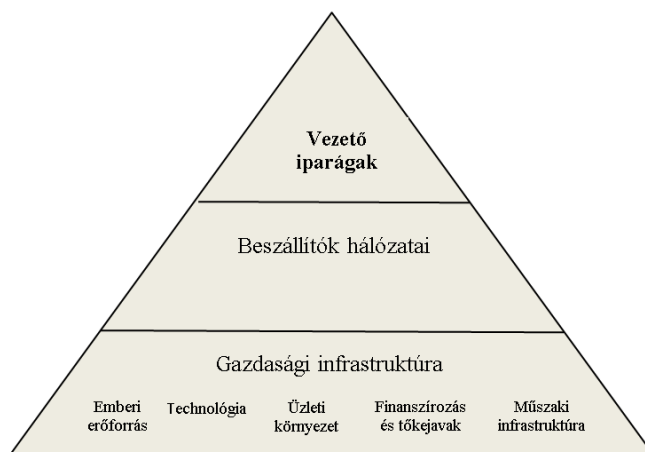
A klaszterek és a térségek versenyképességének kapcsolatát Porter a kompetitív előnyökre alapozva fogalmazta meg, ahol a térségben elérhető erőforrások biztosítják a régió vállalatainak versenyképességét, hogy képesek legyenek a globalizálódó versenyben értékesíthető termékek előállítására valamint hosszú távú versenyelőnyeiket megőrizni (Porter 1990, 1998). A térségek makroszintű versenyképességét így a régiók iparágainak versenyképességhez vezethetjük vissza. Porter ezeket a versenyképességi tényezőket, vagy erőket a Rombusz-modellben rendszerezi. A modell az iparágak versenyképességét az értéklánc-rendszerben a kapcsolódó iparágak versenyképességére vezeti vissza. A térségekhez köthető sikeres iparágak és kapcsolatrendszereik alkotják a térségi (regionális) klaszterek fogalmi lényegét (Buzás 2000; Lengyel–Rechnitzer 2004).

A klaszter alapú gazdasági struktúra általános jellemzője hogy a kulcsvállalatokat tömörítő iparág teljesítményeire épülnek, melyek képesek a régió kívül értékesíthető, exportálható termékeket előállítani. Ez az iparág a termelés megvalósításában a hozzá kapcsolódó üzleti partnerek hálózataira támaszkodik, az iparági vertikum struktúráját és folyamatait a gazdasági infrastruktúra és környezet támogatja és szolgálja ki (Lengyel 2010, 232-233. o.).

A klaszter lényegében húzóágazat, a régió olyan domináns üzletágai/iparága, mely nagyszámú foglalkoztatottal rendelkezik, export- és versenyképes vállalkozásokból/vállalatokból áll. A klaszterek másik fontos tulajdonság a térségi gazdaságban való beágyazottság, mely az üzleti kapcsolatokon kívül társadalmi

vonatkozásokat is magában foglal. A vezető iparág beágyazottságához a térségi döntési központok is hozzátartoznak, tehát az iparág stratégiai döntései szereplők egymással kölcsönhatásban hozzák meg (Lengyel 2010) (2. ábra).

2. ábra A klaszter rendszere



Forrás: Lengyel (2010, 232. o.)

Az agribusiness értékláncának tapasztalatai azt mutatják, hogy a *termelési eszközöket szolgáltató iparágak és a kereskedelem elsősorban globálisan vezérelt iparági stratégiák alakítják*. A térségi klaszter alapú agribusiness esetében tehát az agrárium és a feldolgozóipar vertikuma válik meghatározóvá, mint a térséghez kötődő iparági szektorok. Ebből is kiemelhetjük a feldolgozóipart, élelmiszeripart. Az agrártermelés maga is képes globálisan eladható és versenyképes termelés előállítására (ahogy azt korábban pl. a Holland illetve Dán agrárgazdaság példáján láttuk), ám az agrártermékek élelmiszeripari feldolgozása sokkal nagyobb hozzáadott értékű termékek termelését jelenti, mely nagyobb nyereséggel értékesíthető az agrártermelés piacához képest. A feldolgozóipar és élelmiszeripar versenyképességét biztosító agrártermékeket a mezőgazdaság biztosítja. Ám az alapanyagok többsége transzferálható, és a feldolgozóipar képessé válhat a regionális agrártermelés kapacitásainál nagyobb volumen feldolgozására is (jól példázza ezt a német és holland élelmiszeripar, melynek termelő-feldolgozó kapacitásai meghaladják a hazai agrártermelés volumenét). Mindemellett fontos a termelési inputok fejlettségét biztosító szektorok jelenléte is a teljes vertikum versenyképességében (Buday-Sántha 2011; ITD 2009; FAO 2010; Pérez-Mesa-Galdeano-Gómez 2010).

Az agribusiness-ben működő klaszterek felépítése és tulajdonságai, a versenyképesség eredői alapvetően eltérhetnek a nemzeti sajátosságok, illetve a vertikum egyes szereplőinek koncentrációja vagy funkciója szempontjából. Elméleti tipizálása valahol az iparági klaszterek – mint a termelési láncban egymáshoz kölcsönösen és szorosan kapcsolódó vállalatok hálózata – és a regionális klaszterek – adott iparág versengő és kooperáló vállalatai, kapcsolódó és támogató iparágak, pénzügyi és egyéb szolgáltató intézményrendszerek és infrastruktúra, vállalkozói szövetségek innovatív kapcsolatrendszerén alapuló földrajzi koncentrációja – közé sorolható a klaszter felépítésétől és tevékenységek jellegétől függően. Az agrártermelés földrajzi adottságokhoz (pl. termőföld, vagy más agrárgazdasági inputhoz) való kötődés miatt talán közelebb áll a regionális klaszter fogalmi kereteihez.

Pl. a méretgazdaságosságra és az iparági kapcsolatokra (kiemelten a fakitermelés és fafeldolgozás, papírgyártás és építési anyagok gyártása) és kifejlett termékpályákra építő dél-karolinai agribusiness klaszter (Carpio et al. 2008) szerveződése és versenyelőnyei más struktúrákban gyökereznek, mint a holland FloraHolland (Shouten 2010; Shouten–Heijman 2012) vágott virág klaszter sikerességének kulcsa (aukciók rendszere, innovatív értékesítési csatornák, logisztika, e-szolgáltatások).

Az agribusiness klaszteresedésének példáit figyelhetjük meg a szakirodalomban az *Amerikában működő regionális agribusiness klaszterek*, az *európai agribusiness klaszterek* (pl. *FloraHolland vágott virág klaszter*) vagy éppen a *fejlődő országokban indított hálózati együttműködések és klaszterkezdeményezéseket* tekintjük. Az *egyes agribusiness klaszterek központi eleme* – ahogy korábban az agribusiness lehatárolásánál és klaszterfogalom meghatározásánál láttuk – a *kapcsolódó ágazatok holisztikus szerepe az agribusiness vertikumának versenyképességében*.

A következőkben néhány működő klasztert és hálózatot mutatunk be arra koncentrálva, hogy az egyes klaszterekben és hálózatokban milyen előnyöket realizálnak a résztvevők, hol foghatjuk meg a versenyképességi előnyöket. Az egyes klaszterek kiválasztását, vagy inkább megtalálását elsősorban az elérhető specifikus szakirodalom és információk befolyásolták.

4.1. Észak-karolinai agribusiness klaszter (USA)

Ahogy korábban szereplte amerikai „big business” agribusiness modellt elsősorban a méretgazdaságosság és az agrártermelés – feldolgozó ágazatok vertikális integrációja jellemzi. Az ágazat globális versenyképességét alapvetően jellemzi a rendkívül magas tőke és technológiai intenzitás – mind agrárgazdaság művelésigazdálkodási viszonyaiban, mind a művelés technológiai színvonalában – a méretgazdaságosság és mérethozadék abszolút szerepe. Az agribusiness feldolgozóipara hatalmas teljesítményekkel bírnak, melyek becsatornázzák az agrártermelés láncolatait. Az agrárium termelése kiemelkedő és egyre nagyobb

arányban kerül hasznosításra ipari nyersanyagként (pl. a kukoricatermesztés jelentős része hasznosul bioetanol gyártásában). Fontos kiemelni tovább az agrárium termelési inputjait és technológiáját „beszállító” iparágakat, ahol globálisan versengő és a technológiai rezsimit meghatározó nemzeti nagyvállalatok vannak jelen a kemikáliák gyártásában, géntechnológiában, gépgyártásban stb. (pl. Monsanto, John Deere).

Az agribusiness struktúra szerveződéséhez és az ágazatok versenyképességéhez alapvetően járul hozzá a feldolgozóipart és exportot támogató kormányzati politika, mely megteremti az agrártermelés felvevőpiacát. További fontos tényező az agribusiness versenyképességében a vertikális integrációk szerepe és az ehhez kapcsolódó ágazati fejlesztéspolitika. A feldolgozóipar nagyvállalatai integrátor szervezetként működnek a vertikális integráció struktúrájában, támogatva a technológia-transzfer rendszerek működését és tőkeközvetítést az agrárágazatban. Ez a típusú együttműködés előnyös a feldolgozóipar számára is, hiszen az ott elvárt minőségbiztosítás és gyártástechnológia (kiemelten a minőségbiztosítás) igényeivel összhangban valósulhat meg az agrárium inputágazat technológiai fejlődése. Ez a vertikális együttműködés és ösztönző ágazati politika hatékonyan segíti elő az agribusiness technológiai rezsimjének fejlődését.

Észak-Karolina alapvetően jó természeti adottságokkal rendelkezik az agrártermelésben. A területeinek több mint 60%-t erdők borítják, az agribusiness klaszterben nagy jelentőséggel bír az erdőgazdálkodás és fakitermelés, valamint az ezekre épülő papíripar és fafeldolgozás. Az agrárium döntő többsége magángazdálkodási (zömében családi gazdaság) alapon működik, a szektor termelésének 90%-t farmgazdaságok állítják elő. A klaszterben a koncentrációt és specializációt jól érzékelteti, hogy az agrárium termelésének 90%-t 5 alágazat állítja elő (ebből is kiemelkedik az üvegházi termelés, gyapot termesztés, és szárnyas tenyésztés).

Az agribusiness klaszter termelése az állam gazdaságának 14%-t teszi ki, az ipari termelés 18,1%-t adja. Az agribusiness klaszter tevékenységéhez és vállalataihoz a foglalkoztatás 19%-a és regionális jövedelmek közel 14%-a kapcsolódik (Carpio et al. 2008).

A klaszter és a régió exportjában vezető ágazatok az élelmiszeripar, a textilgyártás és a fafeldolgozó ipar. A klaszter exportágazati között tehát a korábbi, globális versenyképességre tett állításokat alátámasztó a direkt agribusiness ágazatainak feldolgozó szektorai szerepelnek. Az agribusiness klaszterhez kötődő export az államból kimenő export mintegy 4,6%-t állította elő 2006-os bázison. A klaszter tevékenységének dinamikáját még jobban fémjelzi exportteljesítményének növekedése. Az agribusiness-hez kötődő export 2001 és 2006 között több mint 60%-al bővült, és a teljes exportban betöltött súlya is több mint 0,7 százalékponttal

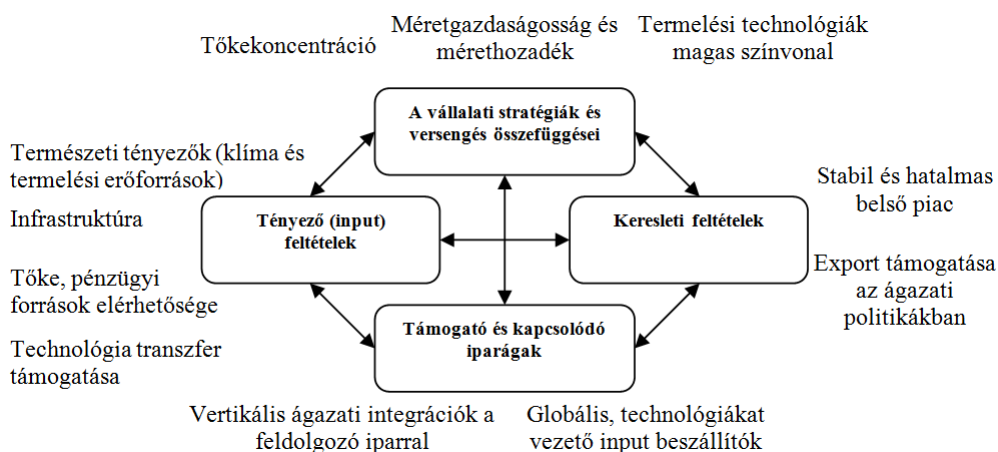
emelkedett. Az export szerkezete és iránya alapvető változásokat mutatott. Az élelmiszeripar exporttermelése 52%-al nőtt a 2001 és 2006 között, a kapcsolódó agrártermelés és élelmiszertermelés pedig több mint 3-szoros exportteljesítmény-növekményt mutatott.

2001 és 2006 között az export szerkezete és iránya is átalakult. Az export termelési érték adatai azt tükrözik, hogy az élelmiszeripari termelés és export korábbi magas aránya még hangsúlyosabbá vált, míg a többi szakágazat termelési értéke csökkent, vagy közel változatlan szinten maradt. Az export célpiacát közel 2/3-os arányban Kanada jelentette 2000-ben. 2006-ban az export célirányai már teljesen más képet mutatnak, a kiemelkedő célpiac között olyan országokat találunk mint Kína, Törökország, Indonézia, Taiwan vagy Pakisztán. Sokat mondó adat, hogy a 2001-es nominális bázison a Kanadába irányuló export mintegy kétszeresét teszi ki csak a kínai piacra irányuló export 2006-ban (Carpio et al. 2008).

Az exportadatok meggyőzően mutatják a klaszter versenyképességét. A változó világpiaci trendeket jól ki tudta használni a klaszter több ágazata, hatékonyan válaszként képes volt termelését és az export volumenét nagymértékben növelni. Az észak-karolinai agribusiness klaszter sikeresen lépett be a kínai és több távolkeleti piacra is. Az ágazatok exportbázis alapú besorolása szerint, az klaszter termelési rendszere, az agribusiness vertikum több ágazata (kiemelten az élelmiszeripar) a traded ágazatok közé sorolható.

A klaszterek esetében a húzóágazat kategorikus lehatárolása kissé merevvé tenné a versenyképességről kialakított kép teljességét, elfogadva a korábban tett megállapítást, mely szerint az agribusiness értékláncában egymáshoz kapcsolódó ágazatok kölcsönösen meghatározzák egymás versenyképességét. Ezért a versenyképesség ilyen szempontú értékelésében a direkt agribusiness vertikumát állíthatjuk a rombusz közepére (3. ábra).

3. ábra A versenyképesség tényezői Észak-Karolina agribusiness klaszterében



Forrás: Saját szerkesztés

Porter versenyképességi determinánsai köré rendezve a klaszter sikerességének faktorait több tényezőt emelhetünk ki. Az egyik a terület előnyös természeti adottságai és meglévő erőforrásai az agrárgazdálkodásban. Az agribusiness ágazat versenyképességének egyik alapvető előnye az ágazat struktúrájában a vertikális együttműködések (feldolgozóipar integrátor szerepe) rendszere és a kapcsolódó központi ágazati politika törekvései az agribusiness vertikum versenyképességének fokozásában (ld. tőkekoncentráció, technológia), az export aktív támogatásában. Ugyancsak az ágazat versenyképességének forrása az agrárium beszállító iparágainak globálisan versenyképes hazai bázisa. A vállalati versengésben erőteljesen jelen van a tőkeintenzív üzleti típusú farmgazdálkodás, mely a technológiára, a költséghatékonyságra és méretgazdaságosságra alapszik. A vállalati stratégiák sikerességét mutatja exporttevékenység bővülése dinamikus bővülése a klaszterben és az új világszertei lehetőségek hatékony kiaknázása. A piaci viszonyok tekintetében az ágazat mögött egy folyamatosan stabil kereslettel rendelkező és versengő belső élelmiszerpiac áll, illetve folyamatosan erősödik az agrártermelés ipari célú hasznosításának kereslete. Ugyanitt lehet megemlíteni a globális piac változásai között a feltörekvő gazdaságok piacainak dinamikus növekvő keresletét, mely piaci lehetőségeket a klaszter hatékonyan használta ki a vonatkozó ágazati exportadatok alapján.

A klaszterben működő ágazatok versenyképességet tükrözi a tény, miszerint a 81 országos agribusinesshez tartozó ágazat közül az állam több mint 40 agribusiness szakágazata átlag feletti növekedést mutatott. Az ágazatok több mint felében az egy foglalkoztatottra jutó átlagos jövedelem meghaladta az állami átlagos jövedelmeket, 12 szektorban kifejezetten magas jövedelmeket biztosított (Carpio et al. 2008).

4.2. *FloraHolland virág-klaszter (Hollandia)*

A FloraHolland virágklaszter a maga nemében egyedülálló a világon, százas virágok termelésével és globális értékesítésével foglalkozó vállalatokat és termelőket fog össze. A klaszter elemzése és vizsgálata pontosan ennek specialitása miatt nyújthat érdekes tapasztalatokat.

Hollandia tradicionálisan fejlett mezőgazdasággal rendelkezik, a gazdaság termelésében és az export szerkezetében is jelentős súllyal bír az agrártermelés, illetve a kapcsolódó feldolgozóipar teljesítménye. Shouten (2010, 2012) tanulmánya az LQ adatok elemzése alapján több agribusiness klasztert azonosít Hollandia egyes területein, többek között a szabadföldi illetve üvegházi zöldség- és gyümölcsstermesztés, sertésenyésztés - húsfeldolgozás, valamint virágtermesztés alágazataiban.

A holland agribusiness versenyképességében alapvető szerepet tölt be az üzleti kapcsolatok és horizontális együttműködések fejlett és kiterjedt társadalmi

kultúrája és tradíciókra visszavezethető hagyománya. A termelő ágazatokban bevett gyakorlat a termelők, kis és közepes vállalkozások között az alulról jövő szerveződések és hálózatosodás jelenléte, a szövetkezeti típusú üzleti modellek elterjedése. Európában Hollandiában az egyik legmagasabb a szövetkezet-alapú üzleti működéshez kötődő mezőgazdasági termelés és értékesítés aránya (közel 60-70%) (Buday-Sántha 2011). Az agráriumhoz kapcsolódó feldolgozóipar versenyképességében is alapvető elemként említhetjük meg a horizontális együttműködések ágazatformáló struktúráit. A koncentráció és később fúziók eredményeként globálisan versengő nagyvállalatok jöttek létre, melyek meghatározó szerepet töltenek be az agrártermékek világgpiacán, azonban mindemellett erős a feldolgozóiparban a közepes vállalkozások együttműködésére épülő hálózatok szerepe. Fontos versenyképességi tényező a kormányzat aktív és ösztönző klaszterpolitikája, mely az ágazathoz kapcsolódó integrátor szervezetek és szolgáltató rendszerek működését alapozza meg (infrastrukturális beruházások, specializált üzleti szolgáltatások, technológia transzfer szervezetek).

A FloraHolland klaszter központi szervezete a névadó FloraHolland integrátor szervezete, mely teljes mértékben az ágazatban működő és érdekelt vállalkozások tulajdonában álló szövetkezeti típusú szervezet mintegy 6.000 tagszervezettel Hollandián belül és azon kívül is. A szervezet magfunkciója a virágok folyamatos értékesítéséhez kapcsolódó kereskedelmi és logisztikai szolgáltatások lebonyolítása. A FloraHolland klaszter működésében egyértelmű versenyelőnyként jelölte meg ennek a kereskedelmi integrátor szervezetnek a hatékonyságát, a virágok értékesítéséhez kapcsolódó tranzakciók és árverések lebonyolításában. A FloraHolland 5 központtal rendelkezik ahol az egyes kereskedelmi és logisztikai folyamatokat szervezik, illetve az egyes rendszerek központilag is kapcsolatban állnak egymással (4 holland központ Aalsmeer, Bleiswijk, Eelde, Naaldwijk, Rijnsburg, és egy kihelyezett szolgáltató központ Németországban Veiling Rhein-Maas-ban). Ez az integrátor szervezet a szerződött termelőktől átvett virágok értékesítésére a holland aukciók rendszerében naponta 39 aukciós órát, mintegy 125.000 tranzakciót bonyolít le napi szinten. Éves szinten ez több mint 12 milliárd szál vágott virág forgalmát jelenti, közel 4 milliárd Euro forgalom értékben. A rendszer működése és hatékonysága alapvetően járul hozzá a virágok minőségének megőrzéséhez, az értékesítés csatornákon keresztül a kereskedelemben a világ számos pontján a vásárlókhöz való eljuttatásához.

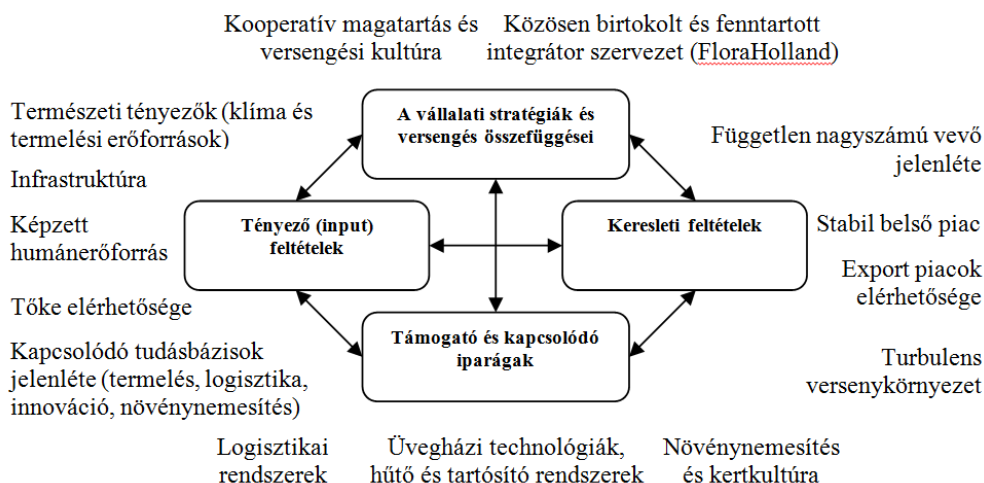
A FloraHolland közel 4.000 fő alkalmazottat foglalkoztat. Ez az integrátor szervezet minden termelő számára lehetőséget biztosít, hogy a tranzakciós költségek megosztása és minimalizálása mellett a legmagasabb áron tudja értékesíteni termelését. A FloraHolland aktív szereplő és integrátor az ágazathoz kapcsolódó innovációk létrehozásában és diffúziójában, kiemelten a kereskedelem és logisztika területén (e-business, sof-ware támogatás, informatikai háttérrendszerek fejlesztése, specializált üzleti szolgáltatások), a virágtermelés és kertgazdálkodás technológiáinak fejlesztésében, a technológia-transzfer megvalósulásában.

A klaszter versenyképességét meghatározó tényezőket Shouten (2010) tanulmánya alapján rendszerezhetjük (4. ábra). Az input faktorok tényezői között kiemelhetjük, a magasan képzett munkaerő és specializált tudásbázisok jelenlétét, mint fejlett, stratégiai versenyelőnyöket. Ugyanilyen fontos üzleti szolgáltatásként az ágazat fejlődését elősegítő szakosodott tőkeközvetítő rendszer működése.

A keresleti faktorok között meghatározó eleme a stabil belső piac jelenléte, illetve a közeli nagy országok piacának elérhetősége, a világpiaci vezető jelenlét. A turbulens versenykörnyezet mindemellett ösztönző is a folyamatos fejlődésben, megőrizendő a vezető szerepet. Mindezt a kormányzati politika felismerte és támogatja a pozíciók megőrzésére tett erőfeszítéseket.

A kapcsolódó és támogató iparágak között említhetjük meg az üvegházi technológiák és kertkultúra magas színvonalát és technológiai, iparági innovációs rendszereit, a kereskedelmi aktivitásban kulcsfontosságú logisztikai rendszereket.

4. ábra A versenyképesség tényezői a FloraHolland klaszterben



Forrás: Saját szerkesztés

Meghatározó tényezőcsoportként azonosíthatjuk a versenyképességi faktorok rendszerében a vállalati verseny és stratégiák között a kooperatív magatartás és versengési kultúra jelenlétét az üzleti kapcsolatban, mint társadalmi intézmény. A FloraHolland integrátor az ágazatban érdekelt vállalkozások által közösen birtokolt és működtetett szervezet, melynek kereskedelmi, logisztikai és üzleti szolgáltatásai világpiaci szintű versenyelőnyöket nyújt a közreműködő tagok számára.

4.3. Agribusiness-klaszter kezdeményezések Nyugat-Afrikában

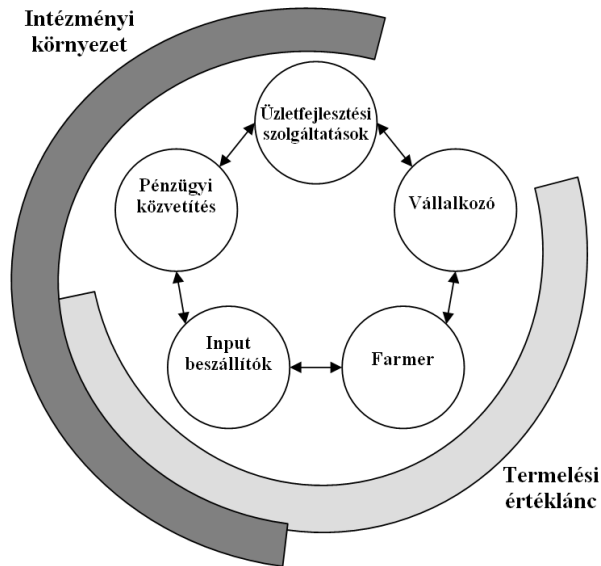
A fejlődő országokban az agrárgazdaság jelentősége sokkal inkább jelentős a korábban felsorolt tényezők – úgy mint élelmiszerellátás biztosítása, termelés, foglalkoztatás, tájhasználat módja – tekintetében. Számos fejlődő ország azért küzd, hogy képes legyen lakossága számára elegendő élelmiszert biztosítani, mivel folyamatosan humanitárius katasztrófákkal küzdenek ezek a társadalmak. A mezőgazdaság és agrárium termelésének biztosítása és fejlesztése ezért szó szerint létkérdés ezekben a térségekben. Az agrárium másik jelentős gazdasági tényezőként a nagytömegű, alacsonyan képzett, de olcsó munkaerőre alapozó termelésen és exporton keresztül lehetőséget ad ezen országoknak bekapcsolódni a világgazdaságba (pl. egzotikus gyümölcsök, kávé exportja a fejlett országokba). Ezek az ágazatok – ha alap szinten is – de képesek lehetnek „megmozdítani” a gazdaságot, tőkét vonzani, helyben munkahelyeket teremteni (Alidou et al. 2010). A fejlődő országok esetében az agrárium jelentőségével párhuzamosan több az agribusiness klaszter alapú fejlesztését megfogalmazó politika és program fut napjainkban is, melyek eredményei számos tanulmány reprezentálja (Alidou et al. 2010; FAO 2010; IADB 2010; ICAA 2009; IL&FS 2010; ITD 2009).

A *Strategic Alliance for Agricultural Development in Africa* (SAADA) 2006 és 2009 mintaprojekt jelleggel zajlott nyugat-afrikai országok bevonásával (Burkina Faso, Benin, Ghana, Mali, Niger, Nigeria, Togo). A programot az IFDC (International Fertilizer Development Centre) indította el és a Holland Külügyminisztérium karolta föl vezető donorként. A menedzsment kapacitásokat és tudásbázist holland szakemberek biztosították a Berenshot szervezete és a Wageningeni Agrártudományi Egyetem részéről. A programban közel 150 ezer farmer vett részt, a program hatósugara közel 370 ezer háztartást ért el így több millió embert érintett. A program első periódusában pilot projektek kiviteleztek, a második szakaszban ezek tapasztalataira alapozva szélesítették bevontak körét, bár kisebb volumenű projektteralommal. Alidou et al. (2010) tanulmánya foglalja össze a projekt tapasztalatait, jelen tanulmány erre a dokumentumra támaszkodik.

A program a CASE (Competitive Agricultural System and Enterprise) kezdeményezés megvalósítását szolgálta Nyugat-Afrikában. A program filozófiája egyszerre fókuszál az agrártermelés fejlesztésére és nagy hangsúlyt fektet a gazdálkodók agrár-vállalkozóvá válásának elősegítésére.

A *program fejlesztési logikája* (5. ábra) egyrészt az *agrártermelés értékláncának* kapcsolódásait és kapacitásait igyekszik fejleszteni, másrészt a vállalkozásfejlesztési politika keretében az *üzleti-intézményi környezetben* az erőforrások elérhetőségét igyekszik kibővíteni. Összességében nézve tehát a vállalkozásfejlesztési logika és eszközrendszer (Kállay–Imreh 2004), és az értéklánc alapú agribusiness fejlesztés is érvényesül a koncepcióban.

5. ábra A SAADA program fejlesztési logikája



Forrás: Alidou et al. (2010, 19. o.) alapján saját szerkesztés

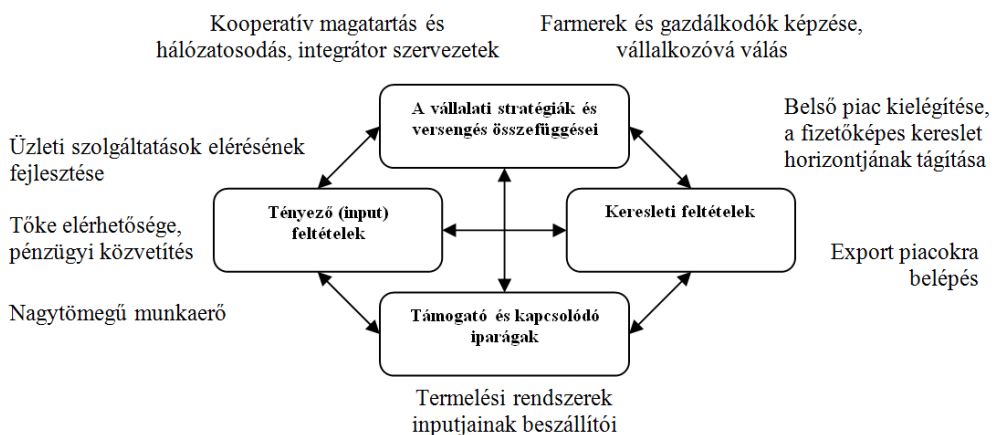
A program legfontosabb eleme a kapacitásbővítés terén a képzés, melynek keretében a farmerek mezőgazdasági, gazdálkodási és üzleti ismereteket sajátíthattak el a programban. A farmerek *hálózati együttműködése* és a lokális integrátor szerveződések a farmerek kollektív kapacitásait hivatott bővíteni. A hálózati szerveződés és a képzettebb felhasználók alapvetően könnyebben tudnak hozzáférni a mezőgazdasági termelés rendszereinek inputjaihoz, képesek beszerzést és felhasználást menedzselni. A programban a stakeholderek – többek közt a kormányzat, illetve a lokális közigazgatás szerveinek és képviselőinek – bevonására is törekedtek, mint az integrációk potenciális szervezőire támaszkodva, valamint együttműködtek más afrikai agrárium-szervezetekkel, és kereskedelmi szervezetekkel.

A fejlesztési mátrix másik fontos eleme az intézményi környezet fejlesztése, mely alapvetően a vállalkozási környezet fejlesztésének eszközrendszerét vonja be a programba. A mikrohitelzés modelljei (pl. Gramen-modell, vagy testvére az indiai-modell) már sikeresen teljesítő koncepcióknak bizonyultak a világban. Az agráriumban a tőkekoncentráció és a technológia versenyképességi követelményei, a beruházások megvalósítása alapvetően szükségessé teszi az ágazat tőkebevonó képességének fejlesztését. A program keretében a farmerek és pénzügyi szervezetek

kapcsolatainak fejlesztése főként a gazdálkodók belépési képességeit és lehetőségeit igyekezett kitágítani a forrásbevonás és pénzügyi közvetítés területén. A hitelezési programban mintegy 40 pénzintézet vett részt, és a projekt futamideje alatt több mint 9 millió Euro került kihelyezésre 5 országban. Mindebből kiemelkedik Togo, ahol közel 20 pénzintézet 5 millió Euro-nál nagyobb összeget közvetített ki hitelprogramban. Az üzletfejlesztés keretében főként az értékesítési csatornák kiépítésére, a kereskedelemfejlesztésre és marketing tevékenységekre terjedt ki.

A program a klaszter alapú fejlesztési logikát – ahogy láttuk – több lépcsőn keresztül fogalmazza meg (6. ábra). Az agribusiness koncepció keretében az agrárium és agrártermelési rendszerek mellett fontos szerepet kap a kapcsolódó és támogató gazdasági ágazatok (input beszállítók) kapcsolatrendszerének és az erőforrásbevonás képességének, elérésének fejlesztése. A termelők hálózatosodása, az együttműködő versengés a klaszterben hatékony stratégia lehet, ld. a korábbi holland példa. E két tényező kiemelten fontos a fejlődő országokban a relative alacsony termelékenység és technológiai színvonal, az inputtényezők relative magas költségeinek áthidalásában. A magasabb termelékenység és az így érvényesíthető alacsonyabb árak nagyobb elérhetőséget biztosítanak a helyi piacokhoz. Mindezt erősítik az értékesítési csatornák kiépítésére, a kereskedelemfejlesztésre és marketingre irányuló üzleti szolgáltatások elérhetőségének fejlesztése. A szolgáltatásokhoz való hozzáférést és menedzselést szintén hatékonyabbá teszi a termelők hálózati együttműködése.

6. ábra A versenyképesség tényezői a SAADA agribusiness klaszter programjában



Forrás: Saját szerkesztés

A versenyképesség egyik kulcstényezője az üzleti környezet. Az agrártermelési ágazat tőkebevonását segítő pénzügyi kapcsolatok szolgáltatások fejlesztése – ha nem is nagy volumenben, de pilot projekt jelleggel – a fejlesztési logika fontos eleme.

Meg kell említenünk a klaszterfejlesztési logikában a kormányzat, és helyi kormányzatok szerepét, melyek a programban a termelési integrációk és integrátor szervezetek létrehozásának szervezőiként lettek bevonva a programba. A fejlesztési program fontos eleme továbbá, hogy az agribusiness és vállalkozásfejlesztés eszköztét aktívan használták fel a nők társadalmi helyzetének javításában, a programba bevont személyek mitegy 40%-a nő volt, mely erősíti a fejlődő társadalmakban az integrációt.

5. Összegzés

Az agribusiness ágazati vertikuma nagy gazdasági súllyal bír a fejlődő és fejlett országok gazdaságaiban egyaránt, az élelmiszerek világkereskedelme fokozatosan bővül. Az USA és Európa fejlett gazdaságaiban az agribusiness vertikuma a gazdasági termelés és foglalkoztatás jelentős hányadát képviseli nemzetgazdasági szinten is. Az agribusiness gazdasági és társadalmi jelentőségét agrárium és vidék szoros kapcsolata is alátámasztja.

Az agribusiness szemlélet a kapcsolódó az értékláncban kapcsolódó szektorok koncepciójára, és azok egymást kölcsönösen meghatározó versenyképességére épül. Ebből a nézőpontból kiindulva mindez jól megfeleltethető és leírható a klaszterek, térségi klaszterek fogalmi rendszerével. Az agribusiness ágazatban számtalan eltérő működési formájú találhatunk, mely klaszterekben más eredetűek lehetnek az ágazati versenyképesség tényezői, az ágazatok termelési és piaci viszonyaitól vagy éppen az ágazati és klaszter-politikáktól függően.

Az észak-karolinai agribusiness klaszter versenyképességének forrásai főként az agrártevékenységek természeti adottságra alapuló koncentrációjára, illetve az amerikai agribusiness ágazat modelljére vezethető vissza. Az agrártermelésben a világon leginkább előrehaladott a tőkekoncentráció és a technológiai intenzitás mely a világtendenciákban a versenyképesség alapja. Az ágazati technológiák versenyképességét erősítik a hazai bázisú mezőgazdasági inputokat beszállító globális vállalatok (géntechnológia, kemikáliák gyártása, gépgyártás stb.) A sikeresség meghatározó faktora a hatékony és vertikális integrációkat és termékpályákat építő ágazati és iparpolitika, mely támogatja az exportot.

Az észak-karolinai klaszter esetében kevésbé beszélhetünk speciális erőforrásokról, a klaszter versenyképességét a hatékonyan szerveződő értéklánc (feldolgozó és élelmiszeripar), a méretgazdaságos és technológiával ellátott agrártermelés, és az exportot támogató ágazati, kormányzati politikák tényezői alapozzák meg.

A holland FloraHolland vágott virág klaszter évvel szemben egy speciális tevékenységet folytató klaszter, virágok termelésével és globális értékesítésével foglalkozik. A klaszter versenyképességét meghatározó tényezők a termelők és gazdasági szervezetek között a horizontális kapcsolatok és üzleti együttműködések társadalmi intézményét. Az együttműködés keretében a közösen és kölcsönösen előnyösen használt erőforrásként jött létre a klaszter integrátor szervezete a FloraHolland, mely döntő szerepet játszik abban, hogy a klaszter tagjai képesek legyenek termékeiket világszinten hatékonyan értékesíteni. A FloraHolland és a klaszter speciális erőforrásokkal rendelkezik (logisztikai rendszerek, e-business megoldások stb.), folyamatosan törekednek innovációk megvalósítására a versenyelőnyök megőrzéséhez. A klaszteresedést ösztönző és intézményesülését támogató kormányzati politika a FloraHolland esetében is fontos hajtóerő.

A fejlődő országok esetében egy, Nyugat-Afrikában megvalósuló agribusiness és klaszter-központú programot vizsgáltunk meg. A SAADA program egyszerre fókuszál az agribusiness értéklánc alapú megközelítésében az agráriumban dolgozók termelési képességeinek fejlesztésére (agrár ismeretek oktatása) és a gazdálkodók üzleti értelemben vett vállalkozóvá válására. A vállalkozásfejlesztés eszközei között ki kell emelni a hálózatosodás és együttműködések erősítését, az erőforrásokhoz való hozzáférés szélesítésében és az ezt akadályozó korlátok áthidalásában. Ugyanilyen fontos tényezőként emelhetjük ki az üzleti környezetben a pénzügyi közvetítés kapcsolatainak fejlesztését, és az üzleti szolgáltatások elérhetőségét, releváns kihasználását. A klaszteresedést a tevékenység koncentrációja, a hálózatok kialakulása mellett a kormányzat és lokális kormányzat szervező szerepével is ösztönzi, top-down szintre helyezve annak koordinálását. Ez a program – számos más program mellett – talán komplexitása, az ágazati fejlesztés és intézményi környezet, vállalkozásfejlesztési programelemek, a stakeholderek bevonásának összhangja miatt tekinthető pozitív példaként. Mindamelllett meg kell jegyezni, hogy inkább pilot projekt-ként tekinthetjük a SAADA programot, a beavatkozások társadalmi mélysége viszonylag kicsi, ám mindenképpen példaként említhetjük a fejlődő országok agribusiness klaszterteremtései között. A klaszteresedés és klaszter alapú fejlesztés a fejlődő országokban elsősorban a már említett három fő irányra koncentrál: a termelés erőforrásainak bővítése a gazdálkodók képzettségének növelésével és hálózati együttműködések megvalósításával, a vállalkozóvá válás ösztönzése, a gazdaság fejlődését támogató üzleti környezet (pénzügyi közvetítés és üzleti szolgáltatások) fejlesztése.

Az agribusiness klaszter-szemléletű vizsgálatának talán legfőbb üzenete az értékláncban egymáshoz kapcsolódó ágazatok holisztikus szemlélete és kölcsönösen meghatározó versenyképessége. A látott klaszterek példái hasznos tanulságokkal szolgálhatnak a hazai ágazati politikák, illetve kifejezetten az agráriumot is felölelő agribusiness alapú ágazati politika és a magyar agrárium adottságaira építő klaszter alapú fejlesztések megfogalmazásában.

Felhasznált irodalom

- Alidou, M. – Lem, M. – Schrader, T. – de Zeeuw, F. (2010): *Local entrepreneurship, agribusiness cluster formation and the development of competitive value chains. Evaluation of the Strategic Alliance for Agricultural Development in Africa (SAADA program) 2006-2009*. Berenschot, Wageningen UR.
- Ammirato, S. – Gala, M. D. – Volpentesta, A. P. (2013): Alternative Agrifood Networks as Learning Communities: Some Issues for a Classification Modell In Miltiadis, D. et al. (eds.): *Information Systems, E-learning, and Knowledge Management Research. 4th World Summit on the Knowledge Society*. Springer, Berlin – Heidelberg, pp. 293-300.
- Buday-Sántha A. (2011): *Agrár- és vidékpolitika*. Saldo, Budapest.
- Buzás N. (2000): Klaszterek a régiók versenyében. In Farkas B. – Lengyel I. (szerk.): *Versenyképesség – Regionális versenyképesség*. JATE Press. Szeged, pp. 58-67.
- Carpio, C. E. – Hughes, D. W. – Isengildina, O. (2008): *Comprehensive Assessment of the South Carolina Agribusiness Cluster*. Clemson University, Clemson.
- FAO (2010): *Agro-based clusters in developing countries: staying competitive in a globalized economy*. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome.
- FAO (2012): *FAO Statistical Yearbook 2012*. World Food and Agriculture. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome.
- Gazdag L. (2000): Versenyképes agrártermelés és a régió versenyképessége. In Farkas B. – Lengyel I. (szerk.): *Versenyképesség – Regionális versenyképesség*. JATE Press. Szeged, pp. 33-38.
- Halmi P. (szerk.) (2002): *Az Európai Unió agrárrendszere*. Mezőgazda Kiadó, Budapest.
- Hajdu I. – Lakner Z. (2000): Nemzetközi tendenciák – hazai dilemmák: a magyar élelmiszeripar világgazdasági környezete és stratégiai fejlődési irányai az ezredfordulón. *Élelmiszeripari Ipar*, 4, pp. 97-103.
- Hajós L. (2000): *Mezőgazdasági szövetkezetek az Európai Unióban*. Szaktudás Kiadó, Budapest.
- Hanf, J. H. – Belaya, V. – Schwiekert, E. (2013): Who's Got the Power? An Evaluation of Power Distribution in the German Agribusiness Industry. In Harvey, H. S. Jr. (ed.): *The Ethics and Economics of Agrifood Competition*. The International Library of Environmental, Agricultural and Food Ethics Series, volume 20, Springer Netherlands, Amsterdam.
- Heyder, M. – Theuvsen, L. (2009): Corporate Social Responsibility in Agribusiness: Empirical Findings from Germany. Presented Paper. *EAAE Seminar "A resilient European food industry and food chain in a challenging world"*, 3-6. September 2009., Crete, Greece.
- Holger, S. – Albersmeier, F. – Gawron, J. C. – Spiller, A. – Theuvsen, L. (2008): Heterogeneity in the Evaluation of Quality Assurance Systems: The International Food Standard (IFS) in European Agribusiness. *International Food and Agribusiness Management Review*, 8, pp. 99-139.
- Humphrey, J. – Schmitz, H. (1995): *Principles for promoting clusters and networks of SMEs*. UNIDO, Vienna.

- IADB (2010): *Cluster Best Practices for the Caribbean*. Inter-American Development Bank, Washington D.C.
- IICA (2009): *Clustering for Competitiveness in Agriculture. Pre-Feasibility Studies for Selected Agribusiness Clusters in the Caribbean*. Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture, San José.
- IL&FS Clusters (2010): *Operationalising the Agribusiness Infrastructure Development Investment Program*. Asian Development Bank, Mandaluyong City.
- ITD (2009): *Clusters for Competitiveness. A Practical Guide & Policy Implications for Developing Cluster Initiatives*. International Trade Department, World Bank, Washington, D.C.
- Kállay L. – Imreh Sz. (2004): *A kis- és középvállalkozásfejlesztés gazdaságtana*. Aula Kiadó, Budapest.
- Kapronczai I. (2010): A magyar agrárgazdaság az adatok tükrében az EU csatlakozás után. *Agrárgazdasági információk*, 12, pp. 5-173.
- Knickel, K. – Zerger, C. – Jahn, G. – Renting, H. (2008): Limiting and Enabling Factors of Collective Farmers' Marketing Initiatives: Results of a Comparative Analysis of the Situation and Trends in 10 European Countries. *Journal of Hunger & Environmental Nutrition*, 2-3, pp. 247-269.
- Lakner Z. – Hajdu I. (1996): A modernizáció és versenyképesség néhány összefüggése a magyar élelmiszeriparban. *Élelmészeti Ipar*, 4, pp. 102-109.
- Lakner Z. – Horváth Zs. (1998): Az élelmiszer-minőség és a külpiac. *Élelmészeti Ipar*, 2, pp. 37-59.
- Lengyel I. (2010) *Regionális gazdaságfejlesztés. Versenyképesség, klaszterek, alulról szerveződő stratégiák*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Lengyel I. – Rechnitzer J. (2004): *Regionális gazdaságtan*. Dialóg Campus. Budapest – Pécs.
- OECD (2001): *Enhancing SME Competitiveness*. OECD, Paris.
- Pérez-Mesa, J. C. – Galdeano-Gómez, E. (2010) Agrifood cluster and transfer of technology in the Spanish vegetables exporting sector: the role of multinational enterprises. *Agriculture Economy*, 10, pp. 478-488.
- Popp J. (2000): Főbb agrárgazdasági ágazataink szabályozásának EU-konform továbbfejlesztése. *Agrárgazdasági Tanulmányok*, 10, pp. 15-110.
- Popp J. – Potori N. (2010): *Nemzetközi agrárpiaci kilátások 2010*. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest.
- Porter, M. E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press, New-York.
- Porter, M. E. (1998): Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Manager*, 4, pp. 6-19.
- Schouten, M. (2010): *Clusters Agriculture. How can clusters in agriculture be measured and identified in the Netherlands?* Agricultural Economics and Rural Policy Group, Wageningen.
- Schouten, M. – Heijman, W. J. M. (2012): Agricultural Clusters in Netherlands. *Visegrad Journal on Bioeconomy and Sustainable Development*, 1, pp. 20-26.
- Volpenesta, A. P. – Ammirato, S. (2008): Networking Agrifood SMEs and Consumer Group sin Local Agribusiness. In Luis, M. – Matos, C. – Picard, W. (eds): *Pervasive Collaborative Networks*. Springer, Boston, pp. 33-40.
- World Bank (2008): *Agriculture for Development*. World Development Report 2008. World Bank, Washington D.C.