



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

A helyi értékesítés szerepe Csíkszereda és vonzaskörzetében

PÉTER EMÓKE KATALIN – ILLYÉS LÁSZLÓ

Kulcsszavak: termelők, gazdák jövőképe, szakképesítés, adatbányászat.

JEL-kód: Q12, Q13.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Romániában a mezőgazdaság kiemelt jelentőséggel rendelkezik, mivel közel három és fél millió kisgazdaság működik, amelyek a gazdaságok megközelítőleg 90%-át teszik ki és a rendelkezésre álló mezőgazdasági terület alig több mint 32%-át műveli a lakosság 35%-a. Csíkszereda vonzaskörzetében lévő települések különleges földrajzi adottságának és az ebből eredendő jellegzetes mezőgazdasági birtokrendszerének köszönhetően a gazdaságok többségét a rendszerváltás után kialakult birtokszerkezetet megőrző, akár 5 hektárnál kisebb területet művelő családi kisgazdaságok alkotják. Az eddig főként a termelésre alapozó tervezést fokozatosan a marketingtevékenységeket előtérbe helyező döntések kezdik felváltani. A helyi termékek és a nagy múlttal rendelkező helyi vásárok újraértelmezésének, valamint egyre nagyobb térnyerésének lehetünk tanúi a vidéken. A helyi alapanyagokból, hagyományos módszerekkel készített jó minőségű termékek értékesítése hozzájárul a családi gazdaságok fenntartásának létjogosultságához. Az adatbányászati módszerek megmutatták, hogy a gazdák végzettsége a jövőképpel függ össze a legjobban, hiszen a bővítéshez és fejlesztéshez alaposabb tudásbázis szükséges, a csökkentést és a felszámolást az alapfokú képzettek választották. A helyi piachoz kapcsolódó gazdák hosszú távon bővíteni szeretnék gazdaságukat. A megkérdezettek szerint „a földet csak egyszer lehet eladni”, ezért a gazdaság fenntartása a legtöbb esetben a többgenerációs családi összefogás céljává vált. A két vagy több aktív segítő családtaggal működtetett gazdaságok vezetői a gazdaságok hosszú távú fenntartására törekkeznek. A fiatalabb gazdák többnyire képzetebbek és nyitottabbak az újítások irányába. A 45 évesnél fiatalabb gazdák túlnyomó többsége fontosnak tartja a falusi turizmuson keresztüli értékesítést és szívesebben csatlakoznak termelői csoportokhoz. A fiatal gazdáknak ötvözniük kell az előző generációktól örökölt tradicionális tudást az újabb, termelést és piacra lépést elősegítő tudással. Az így szerzett ismerettel a kisgazdaságoknak lehetőségük nyílik a rövid élelmiszerláncokon keresztül történő értékesítésre.

BEVEZETÉS

Napjaink globalizációs folyamatainak köszönhetően az élelmiszertermékek piacán egyre több a multinacionális vállalat a hozzá tartozó szerteágazó élelmiszerláncal, mely erőteljes árleszorító intézkedéseinek köszönhetően a mezőgazdasági termékek felvásárlási árának csökkenését,

a gazdákra nehezedő nyomás erősödését eredményezi.

A rövid élelmiszerláncok fontosságát az a tény támasztja alá, hogy napjaink élelmiszerének jelentős hányada az ilyen kis élelmiszerláncok keretében jut el a fogyasztóhoz (*Committee of the Regions, 2011*). A helyi élelmiszerláncok kulcsfontosságának gazdasági, szociális és jogi szempont

szerinti vizsgálata és segítése a mezőgazdasági ágazat innovatív és strukturális felindulását idézheti elő. A rövid élelmiszerláncban részt vevő helyi termelők a helyi piacokon akár magasabb áron is értékesítik termékeiket (Tanase et al., 2015). A rövid élelmiszerlánc szereplői: a termelők és a fogyasztók többnyire hasonló igényekkel, valamint egymáshoz közeli kulturális elvárásokkal és szokásokkal rendelkeznek, sőt földrajzilag is kis távolságra vannak egymástól, ezért ez a marketingcsatorna számos lehetőséget tartogat a Csíkszereda vonzáskörzetében élő gazdák számára. Vizsgálatunk célja kideríteni, hogy hogyan befolyásolja a gazdák archaikus és szerzett tudása a piachoz való viszonyulásukat és gazdasági döntéseiket.

Kutatásunk során azokat a termelőket és kisgazdaságokat vizsgáltuk, akik helyi szinten, többnyire a piacok adta lehetőségeket kihasználva értékesítik termékeiket, valamint azokat a változókat elemeztük, amelyek jellemzik az adott gazdaságot és megalapozzák jövőjüket. Mivel vidékünkön többnyire kisgazdaságokban történik a termelés, az ő személyi és gazdasági fejlődésük, lehetőségeik, illetve terveik szorosan összefüggnek vidékünk jövőképével.

IRODALMI ÁTTEKINTÉS

Ennek az értékesítési formának a szakirodalom három típusát különítette el, attól függően, hogy a termelő vagy a fogyasztó marad helyben: „a termelő nem mozog” és „fogyasztó nem mozog”, valamint amikor mindkettő lépéseket tesz a vásár létrejötté érdekében: „a termelő és a fogyasztó közösen találkoznak” (Lehota, 2012, 127).

Az első esetben, amikor a termékeket a mezőgazdasági területéről, illetve a gazda udvaráról értékesítik, a „szedd magad” akciók során és az egyre nagyobb teret hódító vendégszolgálatát a falusi turizmus mozgatórugójává kezd válni vidékünkön.

A második típusú értékesítési forma során a termékeket mozgóboltok segítségével

juttatják el a városi vásárlókhöz. Napjainkban többnyire a hús és pékáru előállítás termelők élnek ezzel a lehetőséggel és rendszeres időközökben látják el friss termékkel a városi lakosságot (Juhász – Szabó, 2013).

A harmadik értékesítési forma során a széles termékválasztékkal ellátott, több gazda által működtetett gazdaboltokból történik az értékesítés. Ezen három értékesítési típus jellemzi vidékünket.

A rövid élelmiszerláncok nemzetközi irodalma szerint a termelői piacok népszerűsége egyre növekvő tendenciát mutat, annak ellenére, hogy az aránylag szűkös termékskálát nyújtó vásárok elszórta helyezkednek el és a termelők szerinti prémiumkategóriás termékek árai is meglehetősen magasak (Benedek et al., 2013). A kiemelkedőbb, környezettudatosabb életvitelt folytató fogyasztók vonzódnak ehhez a típusú vásárlói élményhez, hiszen az így létrejött bizalmon nyugvó közvetlen kapcsolat a helyi gazdák támogatásának alapját képezi. A megváltozott fogyasztói igények kielégítése az átlagnál magasabb képzettséget igényel (Juhász, 2012).

A rövid élelmiszerláncban értékesített termékekkel kapcsolatos vizsgálatok kimutatták, hogy a fogyasztók a termékek minőségi paramétereit fontos tényezőnek ítélik meg, a helyi piacokon beszerzett élelmiszert jobb ízűnek, frissebbnek érzékelik. Mindehhez hozzájárul, hogy az Egyesült Államokban a termelői piacok száma növekvő tendenciát mutat (Brown, 2002; Bullock, 2000).

A rövid élelmiszerláncokon keresztül vásárolt helyi termékekből származó jövedelem nagy valószínűséggel továbbra is a helységben marad, mert a helyi termelő többnyire helyben fogja elkölteni a jövedelmét. A londoni piacokat vizsgálva bebizonyosodott, hogy helyi termékeket forgalmazó piacok környékén levő kisboltok és éttermek a termelői piac jelenlétének köszönhetően nagyobb bevételhez jutottak. E jelenség mögött az a vásárlói szokás áll, hogy a

piaci vásárlást a fogyasztók kiterjesztik a környékbeli kisboltokra is. Az eladók is a piac környéki szolgáltatások fogyasztói (Taylor et al., 2005). A jól működő német (Chiemgau) és svájci (WIR) helyi pénzek tapasztalatai ezen felül azt mutatják, hogy csak az adott térségben elkölthető pénzhelyettesítő (helyi pénz) növeli a helyben maradó pénzmennyiséget, erősíti a lokális gazdaságot (Varga, 2016a; Varga, 2017).

A többnyire periférián lévő kistérségek felzárkózásának lehetősége a rövid élelmiszerláncokban is keresendő (OECD, 1995). A fejlett vidékeken is egyre inkább teret hódít ez az élelmiszer-ellátási módszer. Napjaink élelmiszer-termelésében egyre nagyobb hangsúlyt kapnak az élelmiszer-minőséghez kapcsolódó társadalmi-gazdasági hatások. Ezen ellátási láncok környezetre gyakorolt hatása mérsékeltőbb a hagyományos ellátási láncnál, mivel az eltérő előállítási és terjesztési mód környezetkímélőbb, bár ez terméktől függő. Az élelmiszer-kilométerek sokasága számos más tényezőt is magában foglal, mert a zajártalmon kívül a lehetséges balesetek és a forgalmi dugók valószínűsége is megsokszorozódik. Mindezek a negatív externáliák társadalmi problémákat is generálhatnak.

A rövid élelmiszerláncok szereplői többnyire kisebb gazdaságok, melyek a helyi fogyasztók ellátásán kívül exportra termelni csak elenyésző esetben tudnak (Szabó, 2017). Megoldást jelenthet a fogyasztók és termelők szempontjából mindarra a problémahalmazra, amelyet a hagyományos élelmiszeripar idézett elő (Benedek, 2014). Még inkább megoldást jelent az, ha nemcsak a termék-, hanem a pénzügyi oldal is „helyi termék”, helyi pénz, ezáltal a vásárlóerő helyben marad (Varga, 2016b).

Vásárok, város története

Csíkszereda elhelyezkedésének köszönhetően vált vásárvárossá, hiszen történeti ásatások bizonyítják az egykori só- és bronzszállítási útvonalakat. Egyes történe-

szek szerint Csíkszereda alapítói mesteremberek voltak, akiket a vásártartás vonzott ide, majd később letelepedtek. 1558-ban Izabella királyné által adományozott szabadalomlevél a város lakóit „örök időre” felmentette az adófizetés alól. A XVIII. század elején Csíkszeredában érvényben lévő városi örökösödési szokásjog értelmében a városba való betelepülés szigorúan csak teleköröklés útján volt lehetséges, ez a tény évszázadokon át gátolta a csíki közösséghez nem tartozó családok helységebe történő költözését, ami a helyi ipar fejlődését oly mértékben késleltette, hogy a céhes gazdálkodás klasszikus formája is csak később alakult ki. Csíkszeredában a kézművesek az ipari tevékenység mellett földműveléssel is foglalkoztak (Vofkori, 2007). A mindennapi szükségleteket az évi négy alkalommal megszervezett vásárok, sokadalmak alkalmával tudták a helyiek beszerezni. Minden szerdán hetivásárt tartottak Csíkszeredában. A Margit-napi és a Szent Mihály-napi vásárok állatvásárok is voltak (Nagy, 1995).

A mezővárosok kialakulásának történelme gyakran tesz említést a környékbeli kistelepülésekről. Ezt mi sem bizonyítja jobban, mint a székely városok kialakulástörténete. A mezővárosoknak a 15–17. században a vonzáskörzetükben lévő falvakra gyakorolt szívóhatásnak köszönhetően a lakosság jelentős része a városokba költözött, de ugyanakkor a városok bekebeleztek a környékben lévő kisebb falvakat (Erdély története I., 263). A székely városok településstruktúrájától eltérően Csíkszereda nem rendelkezett a vásárok megszervezésére alkalmas négyszögletes piactérrel, így a főutca elszélesedő középső részét még a XIX. század elején, emlékezve a hajdani vásáros tere, „Város közének” nevezték (Vámszer, 2007). A korabeli Csíkszereda nem rendelkezett fejlett gazdasággal, ezért kereskedelmi központtá, vásárvárossá alakult. Sajnos a mezővárosok adta lehetőségeket nem tudta

megfelelően kihasználni, így a kézművesség fejlődése nem az elvárások szerint alakult, ezért a környező városok mesterei látták el ezt a feladatot. „... ha mi kevés pénz jön is kezünkbe, azt sokadalmak idein vagy brassai vagy segesvári vagy udvarhelyi vagy kézdivásárhelyi mesteremberek hordják el, nagy kárával a székek” – panaszkodtak 1727-ben a csíkiak (*Pál-Antal, 2003, 140*). A székely mezővásárok gyakorlata szerint a városi lakosok szabadon árusíthatták portékáikat Csíkszeredában is. A zord időjárási körülményeknek köszönhetően a szőlő nem él meg, így nem bort, hanem sört és pálinkát készítettek, amit eladásra is kínáltak. A távolról hozott bor árusítását városi engedélyhez kötötték. „Csíkszeredában annyi a korcsma, hogy a macska a cégéren végig futhat a városon”. A cégér „eltörött fehér üvegynek és a fenyőág” volt (*Bartalís, 1934, 13*).

A csíkszeredai piacnak történelmi hagyományai vannak, így a Csíkszereda vonzáskörzetében élő és tevékenykedő gazdáknak tapasztalatuk van a saját termékeik közvetlen értékesítésében és rendelkeznek azzal a már anekdotaszámba menő kommunikációs képességgel, amellyel a vásárlást emlékezetessé és élménygazdaggá tehetik a vásárlók számára (*Fehér, 2007*).

Napjaink vására

A helyi gazdák megsegítése érdekében, országos különlegességként a Hargita Megyei Agrárkamara 2009-ben Csíkszeredában szervezte meg első alkalommal a hagyományos és helyi termékek kiállítását és vásárát. Ezzel az egyedülálló kezdeménnyel a helyi gazdáknak és termelőknek egy új megélhetési és értékesítési lehetőség biztosítása volt a cél. Az ernyőszervezetként létrehozott közigazgatási szervezet nem titkolt célja a helyi termékek vásárlásának ösztönzése volt. Az elsőpró sikert bizonyítja a helyi vásárok iránti egyre növekvő igény. A kezdeti sikert fenntartva, minden hónap harmadik szombatján vásárt

tartanak Csíkszeredában, emellett minden negyedik szombaton Székelyudvarhelyen is igény van egy a helyi termékeket kínáló vásárra. Fokozatosan a helyi tanácsok is bekapcsolódtak ebbe a tevékenységbe, ennek köszönhetően egyre több község szervezi meg a saját vásárát, ami arra enged következtetni, hogy a helyi termelők körében egyre nagyobb igény mutatkozik erre az értékesítési lehetőségre. A havi vásárokon elért sikereknek köszönhetően a szervezők időszakos vásárokat is szerveznek. Ezeket a tematikus (őszi, tavaszi és karácsonyi, méztermelői) vásárokon, illetve kiállításokon már nagyobb felhozattal és nem egy, hanem két napon át tartó, többnyire kulturális műsorral is várják az érdeklődőket.

Később, 2013-ban létrehozták a Székely Termék közösségi védjegyet, mely során napjainkig a szomszédos Kovászna és Maros megyét is beleértve majdnem száz termelő nyerte el a védjegy használati jogát közel 700 termékre. Mindezt előkészítve a Hargita Megyei Agrárkamara már 2000-ben elkezdett mezőgazdasági termékek feldolgozását oktató tanfolyamokat tartani a helyi gazdák számára. A végzett hallgatók előszeretettel értékesítik portékáikat a havi vásárokon. A 2000–2017 közötti időszakban több mint 3400 méhészt, 730 mezőgazdász, százat is meghaladó számú pék, közel 60 tejfeldolgozó és sajtkészítő, közel 30 húsfeldolgozó sajátította el kiválasztott mesterségének titkait.

A Hargita Megyei Állategészségügyi Hivatal nyilvántartása szerint 2015-ben 1020 olyan gazdasági egységet tartottak számon, mely élelmiszert állított elő és forgalmazott. Ezen gazdaságok közül szám szerint 679 állati termékekre szakosodott, míg 341 állati terméken kívüli, más mezőgazdasági alapanyagból származó terméket állított elő. Ugyanakkor 19 mézsáros és 21 húsfeldolgozó, valamint 5 vadhúsfeldolgozó működött. Tejfeldolgozással 49 állattartó gazdaság foglalkozott, továbbá több mint 15 tejárusító automatát állítottak be. A 15

kenyérsütő pékség, 44 péktermék- és 9 száraztészta-előállító vállalkozás mellett 153 cukrászlabor és 5 malom látta el péktermékekkel a megye lakóit. A gyümölcs- és zöldségtermékek feldolgozásával 19 feldolgozó egység és több mint 10 gyümölcs- és zöldségprezeléssel foglalkozó vállalkozás, 2 csomagoló és 2 fűszerkeverék-előállító vállalkozás működött.

ANYAG ÉS MÓDSZER

A kérdőíves felmérést 2016 decemberétől 2017 februárjáig végeztük. Alanyaink a Csíkszereda vonzáskörzetében élő mezőgazdasági terméket előállító és értékesítő Hargita megyei gazdák voltak, akik kapcsolatba kerültek a termelői piaccal. A kérdőív egyaránt tartalmazott nyílt és zárt, valamint feleletválasztós kérdéseket. A gazdaságra vonatkozó kérdéseket a helyi termelők családi gazdaságainak feltérképezéséért fogalmaztuk meg. A mezőgazdasági termékek értékesítésével kapcsolatos információkat Likert-skála segítségével nyertük, amit SPSS programmal dolgoztunk fel és a változók közti kapcsolatot keresztábraelemzéssel vizsgáltuk. Az interjúalanyokkal személyesen, közösen egyeztetett időpontban történt az adatrögzítés. Összességében 77 elemszámú mintával dolgoztunk.

A Hargita megyei gazdák szerteágazó tevékenységének köszönhetően az adatok sokszínűsége jellemző kutatásunkra. Az összegyűjtött adatok minősége és mennyisége adatbányászati eszközök használatát is igényelte, mert a hagyományos statisztikai és regressziós módszerek szűkösnek bizonyultak.

Egy adatbányászati eszköz az adatokból információt nyer ki. Ezen információkat statisztikai módszerek és/vagy *Shannon (1948)* információelmélete alapozza meg. Információk kinyerése mesterséges intelligencia algoritmusokkal történik. Ezen információkat klasszikus statisztikai módszerekkel nem lehet kinyerni, az adatbányászat mintákat keres az adatokban, amelyek jel-

lemzik azokat és a döntéstámogatás előkészítését szolgálják. A legrégebbi klasszikus mesterséges intelligencia módszer, amelyik az adatbányászati eszközök fegyvertárában is benne van, a regressziós elemzés. Az adatbányászat ennek a módszernek az extrapolálása, mivel nemcsak számértékekre képes előrejelzéseket adni, hanem osztályozási besorolást is kezel. Az általunk használt Weka (*Eibe et al., 2016*) adatbányászati eszközt egy új-zélandi egyetemen fejlesztették ki (The University of Waikato).

A modelleket tanítás útján kapjuk meg. Tanításon azt értjük, hogy valamely mesterséges intelligencia algoritmus bemenetként a táblázat sorainak egy részét használja, amit tanító adatoknak nevezünk és az algoritmus által elkészül a modell. A többi instancia (sor) a modell tesztelése és validációja számára van fenntartva, vagyis a teljesítmény mérésére alkalmas. Az adatok struktúrája olyan sokféle, hogy nincs tökéletes módszer információkinyerésre. Ha létezik osztályattribútum, felügyelt tanításnak tekintjük. Sok esetben az osztályattribútum értékének megállapításához szakterületi tudás szükséges. Szakterületi tudás szükséges ahhoz is, hogy miképpen tárgyaljuk bizonyos attribútumértékek hiányát, amit nullértékként szoktunk megadni.

EREDMÉNYEK

Az alábbi táblázatban összesítettük megkérdezettjeink adatait (*1. táblázat*). Vidékünkön működő gazdaságok többségét férfiak vezetik, így válaszadóink között 65 férfi és 7 nő szerepelt. Többségében a 36. életévüket betöltött gazdákkal beszélünk, akik közül 6 személy felsőfokú képesítéssel rendelkezett és 25 gazda feldolgozott termékét értékesítette. Megkeresésünkkor 23 gazda biogazdaságot vezetett, míg további 19 személy jelezte, hogy környezettudatosabb technológiával szeretne termelni.

Kutatásunk során többnyire az elvégzett tanulmányok iránt érdeklődtünk. Megkérdezettjeink többségben felsőfokú végzett-

I. táblázat

**A felmérésben részt vevő gazdaságok rövid összesítője
(Summary of farms participating in the inquiry)**

Nem		Végzettség		Korcsoport		Terület		Feldolgozás	
Férfi	65	Alapfokú	17	<35	18	Min	1 hektár	Igen	25
Nő	7	Középfokú	51	36–45	29	Max	120 hektár	Nem	52
		Felsőfokú	6	46–65	29				
				67<	1				

Forrás: saját vizsgálat

séggel, elenyésző hányada középfokú és alig negyede alapfokú képesítéssel rendelkezett. A személyes interjúk alatt a gazdák kitértek a más, nehezen besorolható végzettség fontosságára, mely során a tanulmányok elvégzése után a záróvizsgát, az érettségit elmulasztották. A gazdasági növekedés elengedhetetlen feltétele a humán tőke megfelelő szinten és színvonalon történő piaci jelenléte (Kelemen – Kollár, 2007).

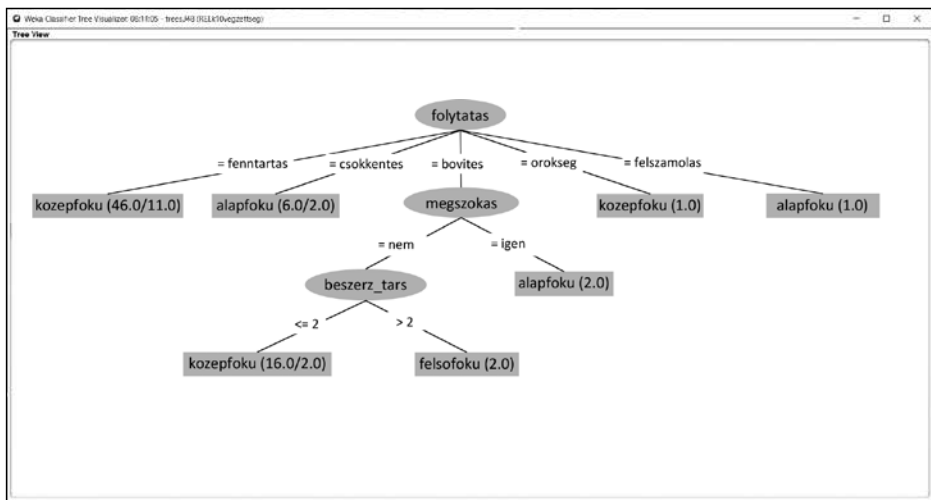
Az adatok tisztítása után, a folyamat jobb átláthatósága érdekében választásunk a döntési fák felé irányult, mivel az a mes-

terséges intelligencia olyan ága, amelyik értelmezhető eredményekkel szolgál a területi szakértőknek.

A J48-as osztályozó a C4.5 (Quinlan, 1993) osztályozónak Java nyelvben megírt változata. Ezt a szakirodalom „statisztikai osztályozó”-nak is nevezi. Osztályként a végzettséget adtuk meg, mert több forrás is megemlíti, hogy a végzettség fontos a rövid élelmiszerláncok működtetésében. A modellben (1. ábra) az osztályattribútumon kívül – amelyik a végzettség – még három fontos attribútum vesz részt: a folytatás,

I. ábra

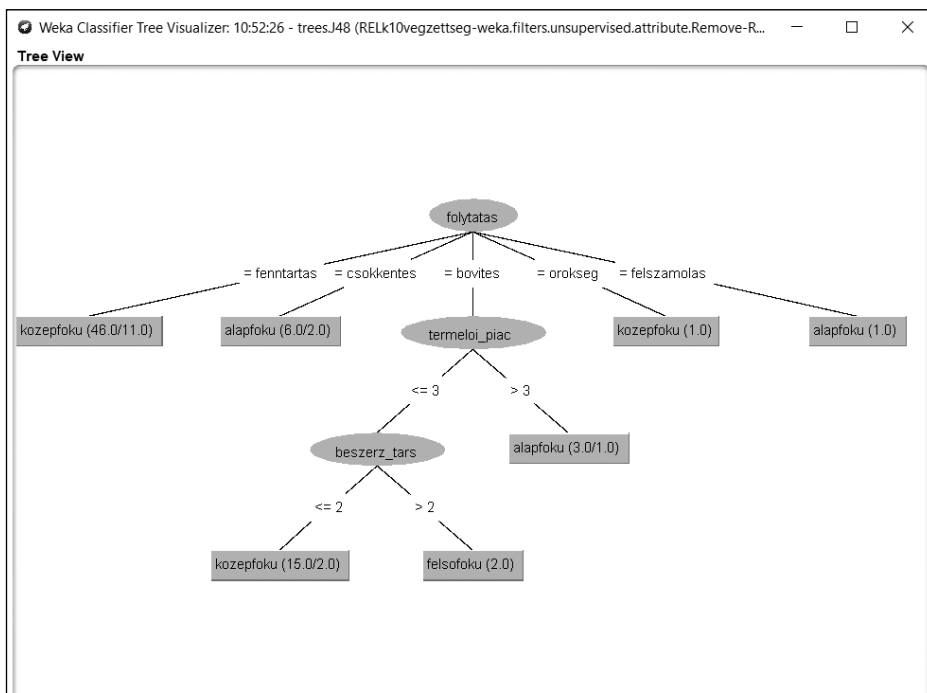
**A végzettség mint osztály attribútum jelenléte a modell végpontjain (falevelek)
(Presence of qualification as class attribute at the end points of the model (leaves))**



Forrás: saját vizsgálat

2. ábra

**A megszokás attribútum kiküszöbölése – a termelői piac megjelenése a modellben
(Elimination of the habit attribute – farmer's market entering the model)**



Forrás: saját vizsgálat

amelyik a gazda jövőképét mutatja, a *megszokás*, amelyik a családi hagyományokra épül és az informális beszerzési társaságok mennyiségét tükröző *beszerz_tars* attribútum. Ezen módszer eredménye kiemeli a vidékünkön élő kiscgazdaságokat működtető gazdák mezőgazdasági munkával kapcsolatos attitűdjét is. Elemzésünk rávilágít a családi hagyományok fontosságára, vagyis a megszokás szerinti cselekvés mindennapi életben elfoglalt rendkívül fontos szerepére.

Korábbi vizsgálatok során felmerült, hogy a kiinduló modell kevésbé tükrözte a valóságot, ezért kihagytuk a hagyományt képviselő *megszokás* attribútumot és a *megszokás* helyett a *termelői piac* attribútumot jelenítette meg a következő modell. Így az másképp mutatta ki a háttérben levő folyamatokat és információkat. A 2. ábrán látható az új modell.

A döntési fa elemzése alapján megállapítható, hogy a gazdaság jövője a legfontosabb tényező a végzettségbe való besorolás folyamatában. A termelői piacon való jelenlét a gazdaság további fennmaradásának fontos tényezőjévé vált. A csökkentés és felszámolás mellett döntő személyek képzettsége nagyrészt alapfokú. Az alapfokú végzettek közül bővítésben azok gondolkoznak, akiknek a mezőgazdasági munka és termelés kialakult életformává vált. A megkérdezett gazdák gazdaságnövelési szándékának alapját a kiemelkedő szak tudáson és az informális beszerzési társaságok előnyeinek kiaknázásán kívül a helyi, termelői piacok segítségével történő értékesítés képezi. Azon válaszadók, akik tevékenységük továbbfolytatását tervezik, nagyrészt középfokú végzettséggel rendelkeztek. Van egy esetünk, ahol a középfokú

végzettséggel rendelkező termelő átörökíteni akarja a gazdaságát.

Akik a munkát és termelést nem életformaként kezelik, viszont bővíteni akarnak és kevesebb mint 3 beszerzési társaságba csatlakoznak, azok középfokú végzettséggel rendelkeznek, akik ennél több társasághoz csatlakoznak, azok felsőfokú végzettséggel rendelkeznek.

A kevés adat miatt nem állítjuk, hogy megállapításaink reprezentatívak (2. ábra), viszont valószínű, hogy bizonyos trendeket mutatnak a termelők gondolkozásmódja, végzettsége és a gazdasághoz való hozzáállásuk stratégiájában.

OneR 72.973 %

folytatás:

fenntartás	->kozepfoku
csokkentes	->alapfoku
bovites	->kozepfoku
orokseg	->kozepfoku
felszamolas	->alapfoku

(55/74 instancescorrect)

A fenti szabálybázis az OneR (Holte, 1993) algoritmus által kihozott szabálymodellt mutatja. Ez az algoritmus kizárólag egyetlen attribútumot vesz figyelembe, a *folytatást*. A legkevesebb besorolási hibát a fentebb említett modell adja az összes attribútum közül (26%), amikor mindig az attribútumnak azt az értékét vesszük be a modellbe, amelyik a legtöbbször fordul elő. Ez alapján a tevékenység folytatása a legfontosabb attribútum. A modell azt mutatja, hogy az *alapfokú* végzettséggel rendelkezők a *csökkentés* és a *felszámolás* mellett vannak, a *középfokúakra* pedig a *fenntartás*, *bővítés* jellemző. A gazdaság átörökítését egy középfokú végzettséggel rendelkező válaszadó jelölte meg, hogy ha nem is foglalkozik a földdel, de a családban odaadja egy arra érdemes személynek (a földet csak egyszer lehet eladni).

A modellek által fontosnak tartott attribútumok statisztikai megoszlását elemezzük az alábbiakban.

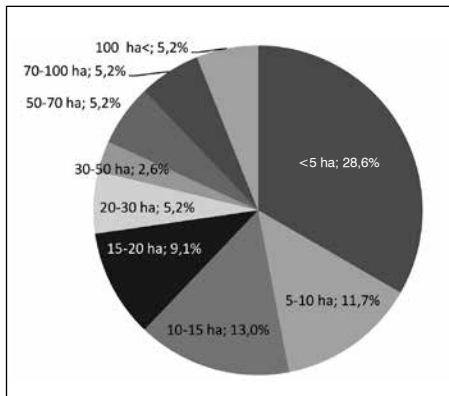
A 2010-es Mezőgazdasági összeírás ada-

mai rávilágítanak Románia birtokszerkezeti adottságaira. Az ország gazdaságainak közel 98%-a 10 hektár alatti területet művel. Vidékünk birtokszerkezetére többnyire a felaprózódott törpebirtokok a jellemzőek (3. ábra), mely jelenség mintánkban is visszaköszön. Interjúalanyaink több mint 28%-a kis, 5 hektár alatti földterületet művel, ugyanakkor megkérdeztjeink 13%-a 100 hektár feletti területet. A végzettség és a művelt terület közötti keresztátlás elemzés során láthatjuk, hogy az alapfokú végzettséggel rendelkező gazdák 42,9%-ban 5 hektár alatti területet művelnek. A felsőfokú végzettséggel rendelkező gazdák többnyire vagy 15 hektár alatti vagy 20 hektár feletti mezőgazdasági területet művelnek, ami az intenzív árutermelésre következtet. A vizsgálatból kiderült, hogy a középfokú végzettséggel rendelkező gazdák közel 35%-a 5 hektár alatti területen, 16,3% 5–10 hektár közötti, 14% 10 és 15 hektár közti, valamint 14% 15–20 hektár közti területet művelnek rendszeresen. A megkérdezett középfokú végzettséggel rendelkező gazdák 35%-a 20 hektár fölötti területet művel, ami Hargita megye földrajzi adottságai és birtokviszonyi lehetőségei mellett viszonylag kiemelkedő méretű gazdaságnak számít. Azok a gazdák, akiknek családjaik az oktatási célra fordított beruházást előtérbe helyezték és így magasabb képzettségben részesültek, nagyobb területen vagy intenzíven gazdálkodnak (Nyitrai F.-né, 2001). Ezen interjúalanyok gazdasági növekedése kiemelkedő helyzetben van az általunk vizsgált vidéken.

A megkérdezettek gazdaság jövőjére vonatkozó elképzelései igencsak változatosak. Interjúalanyainkból 21 gazda bővíteni szeretné jelenlegi gazdaságát, 6 csökkenteni és csupán 1 gondolkodik a felszámoláson. Szerencsére a gazdák túlnyomó többsége, a megkérdezettek bő 62%-a továbbra is gazdálkodni szeretne és a jelenlegi gazdaság fenntartását tűzte ki célul.

Az alapfokú végzettséggel rendelkező

3. ábra
A megkérdezettek hasznosított mezőgazdasági terület szerinti eloszlása
(Distribution of interviewees according to size of cultivated farm land)



Forrás: saját vizsgálat

gazdák 17,6%-a bővíteni szeretné gazdaságát, 23,5%-a csökkenteni akarja és közel 6% fel szeretné számolni jelenlegi gazdaságát. Az ebbe a csoportba tartozó gazdák bő fele mindenképpen a jelenlegi méretben és állapotban szeretné fenntartani a gazdaságát.

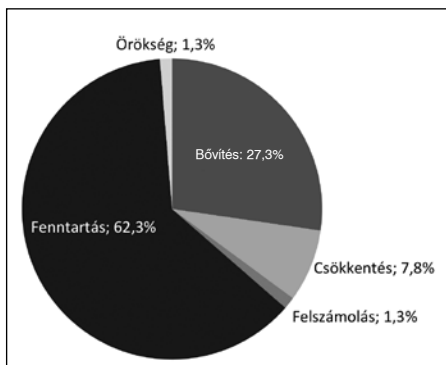
A felsőfokú végzettséggel rendelkező gazdák 50%-a valamilyen formában gazdasága bővítését tervezi, 33,3%-a a jelenlegi állapot megőrzését tervezi, 16,7% csökkenteni szeretné jelenlegi gazdaságát. A magas végzettséggel rendelkező gazdák közül jelenleg senki sem gondol a gazdaság felszámolására vagy átörökítésére.

A középfokú végzettséggel rendelkező gazdák 68,6%-a mondta azt, hogy gazdasága jelenlegi állapotának fenntartására törekszik és 27,5% bővítést tervez, a gazdaság csökkentésére csupán e csoportba tartozó gazdák 2%-a gondol. A gazdaságuk fenntartását célul tűző interjúalanyaink közül volt, aki csökkenteni szeretné jelenlegi gazdaságát, ami mögött nagymértékű érzelmi töltést és ragaszkodást találunk. A családi örökségbe tartozó mezőgazdasági terület nagymértékű tisztelete megátalja a gazdaság felszámolását, a gazda életében történő értékesítést (Nábrádi et

al., 2016). A megkérdezettek nyomatékosan fejezték ki a családtagok földhöz való ragaszkodását (4. ábra), ezért a föld eladására csak nagy családi tragédiát követően, többnyire végszükséglet esetében vállalkoznak. Örömmel hallottam az interjúalanyoktól, hogy e csoportból senki sem szeretné felszámolni a gazdaságot, esetleg majd átörökítené.

A 18–35 év közötti gazdák 22,2%-a bővíteni szeretné a gazdaságát, közel háromnegyede a jelenlegi szinten szeretné tartani, csupán 16,7%-a tervezi a jelenlegi gazdaságának csökkentését. A 36–45 év közötti korcsoportban lévő gazdák 34,5%-a bővíteni akarja a gazdaságát, többségük azonban a jelenlegi állapot fenntartását tűzte ki célul. 6,9%-a csökkenteni, míg 3,4%-a fel szeretné számolni jelenlegi gazdaságát. A 46–65 év közötti gazdák már csak 20,7%-a akarja bővíteni gazdaságát, ezzel szemben 65,5%-uk mindenképpen a jelenlegi állapot szeretné fenntartani, 10,3% csökkenteni szeretné és 3,4% gondolkodik a gazdaság átörökítésén. E tapasztalattal rendelkező korcsoport rendkívül ragaszkodik meglévő gazdaságához, ezért a felszámolásra nem is gondol. Az idősebb korosztályba tartozó, 66 év fölötti gazdák a bővítésre gondolnak.

4. ábra
A megkérdezettek gazdaság jövőjével kapcsolatos tervek szerinti megoszlása
(Distribution of interviewees according to their future plans regarding the farms)



Forrás: saját vizsgálat

A rövid élelmiszerlánc piaci szereplői, a termelők és a fogyasztók is általában magasabb végzettséggel rendelkeznek (véltetően magasabb a fogyasztók jövedelme is). A termelő (értékesítő) számára előny a magasabb végzettség, a szakismeret, a széles látókör, a rugalmasság az új piacok felkutatása során (Benedek et al., 2013).

A megkérdezett gazdák végzettségének és életkorának keresztábra-elemzéséből kitűnik, hogy a mintában szereplő fiatal, 35 év alatti gazdák 11%-a felsőfokú, 61%-a középfokú végzettséggel rendelkezik. A 36–45 év közötti interjúalanyaink 69%-a középfokú, 6,9%-a felsőfokú és közel negyede alacsony végzettséggel rendelkezik.

Mint minden tevékenységben, így a mezőgazdaságban is nagyon fontos a pozitív követendő példa. Interjúalanyaink 74%-a gazdálkodó felmenővel rendelkezett. A megkérdezett alacsony végzettséggel rendelkező gazdák 22,8%-a, a középfokú képzés birtokában lévő gazdák 63,2%-a és a felsőfokú tanulmányokkal rendelkező gazdák 8,8%-a gazdálkodó felmenőkkel rendelkezik. A családi archaikus tudással megalapozott magas szintű szakirányú is-

kolázottság megfelelő pénztőkével, tudással és kreativitással párosulva a szülőföldön történő boldogulás alapját képezi.

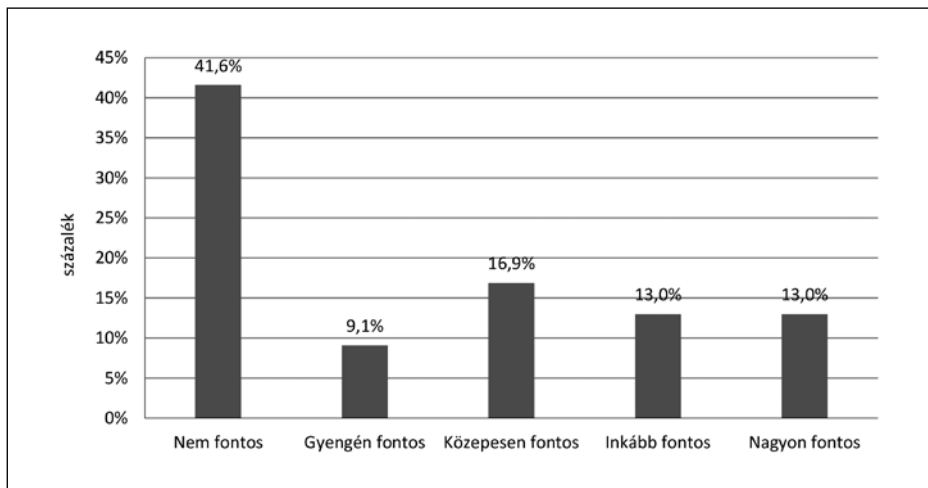
Csíkszereda és környékének természeti adottságainak, történelmi, kulturális hagyományainak köszönhetően a mezőgazdasági munka hagyománya generációról generációra öröklődik, így kiemelkedő hatása van napjaink foglalkoztatására, oly mértékben, hogy közel a lakosság egyharmadának van kapcsolata ezzel az ágazattal. Így nem volt meglepő, hogy a megkérdezettek közül többnyire a családtagok is aktív részesei a gazdaságnak. Az interjúalanyok közel negyede szeretne a közeljövőben bio-gazdálkodásra áttérni.

A válaszadók közül csak 72-en értékelték a nagybani piac fontosságát (5. ábra). Az interjúalanyok 13%-a inkább fontosnak és nagyon fontosnak, 16,9% közepesen, 9,1% gyengén fontosnak, míg több mint 40% egyáltalán nem tartotta fontosnak ezt a piacot.

Interjúalanyaink meggyőződése tükröződik ebben a válaszban, vagyis vidékünkön a direkt értékesítési csatornának létjogosultsága megalapozott. Szívesebben keresik fel a helyi értékesítési lehetőséget.

5. ábra

Nagybani értékesítés fontossága szerinti eloszlás
(Distribution according to importance of wholesale trade)



Forrás: saját vizsgálat

A mezőgazdasági termelés során keletkezett termékek romlandósága olyan ágazati sajátosság, amely nagymértékben befolyásolja az alkalmazott koordinációt. Csíkszereda vonzáskörzetébe tartozó élelmiszer-termelő kisgazdaságok többsége – felismerve az ágazatra jellemző bizonytalansági tényezők jelenlétét, mint az időjárás változékonyságát és az előállított termékek romlandóságát – belső koordináció létrejöttében kereste a megoldást (Fertő, 1996). Megkérdezettjeink többsége nem tartja fontosnak a nagybani piacot, mert a szerzett jövedelmen senkivel sem szeretnének osztozni. Ezzel a módszerrel kikerülhetővé válnak a közvetítők és a keletkező nyereségtöbbletből a vásárlóval együtt a termelő hűz hasznot (Erudito Zrt., 2012). A vásárlók számára fontos állandó minőségű termékek ezen értékesítési módszerrel könnyűszerrel biztosíthatók (Kiss, 2018).

A vendéglátás mint új értékesítési csatorna egyre inkább a gazdák érdeklődési körébe kerül. Megkérdezettjeink 1,3%-ának nagyon fontos és 5,2%-nak inkább fontos tényezővé vált, míg 13%-nak közepesen fontos és a többségének nem vagy gyengén fontosnak találta (6. ábra).

A múlt század mezőgazdaságát meg-

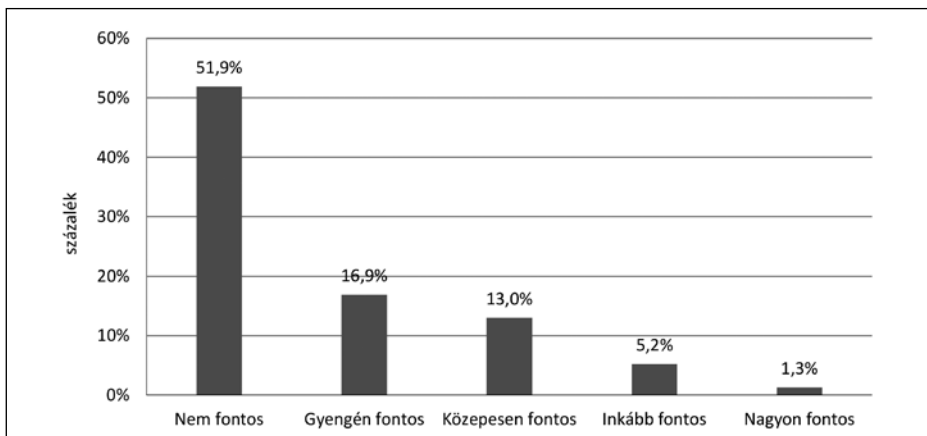
határozó ideológiák által vezetett, közös gazdálkodáson alapuló termelés meghatározza a felnövekvő generációk gazdálkodói attitűdjét. Számukra a családi gazdaság ismeretlen fogalomává vált. Nem megfelelő szervezéssel és felszereltséggel rendelkező, alacsony színvonalon teljesítő gazdálkodás jellemezte Románia mezőgazdaságát (Burgerné Gimes, 2017).

Ahogy a legtöbb volt szocialista országban, így Romániában is a felbomlott szövetkezetek helyét magángazdaságok vették át. A régi-új földtulajdonosok a legtöbb esetben elégtelen szakismerettel és szűkös anyagi háttérrel kezdtek gazdálkodni. Ennek eredménye köszön vissza a kisgazdaságok nagy számában. A bejelentett gazdaságok közel 90%-a a kisméretű gazdaságok csoportjába tartozik, ugyanakkor az itt dolgozók az összes mezőgazdasági munkaerő közel kétharmadát teszik ki és az állatállomány több mint 30%-át ilyen kisgazdaságokban tartják (Kemény – Rácz, 2017).

Megkérdezettjeink több mint fele egyáltalán nem volt nyitott az együttműködésre (7. ábra), 15,6% közepesen fontosnak tartotta, míg 2,6% nagyon fontosnak tartja a gazdák közötti együttműködés valamilyen formáját. Ismerve a helyi gazdák örökölt

6. ábra

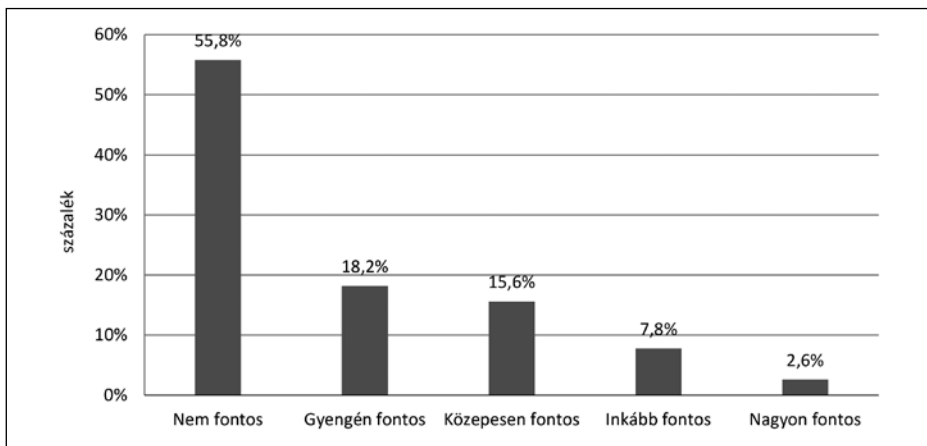
A vendéglátás fontossága szerinti megoszlás
(Distribution according to importance of hospitality)



Forrás: saját vizsgálat

7. ábra

**Az együttműködés fontossága szerinti megoszlás
(Distribution according to importance of cooperation)**



Forrás: saját vizsgálat

szövetkezettelenes magatartását, az interjúban szerepelt egy informális együttműködésre vonatkozó kérdés is, mely kérdés közel ugyanannyi elutasítást, mint pozitív értékelést kapott. A kereszttábla-elemzésből kiderült, hogy a felsőfokú végzettséggel rendelkező gazdák többsége, a középfokú végzettséggel rendelkezők több mint fele, míg az alacsony végzettséggel rendelkezők közel 60%-a szívesen részt vesz egy informális együttműködésen alapuló csoportban.

Ezzel szemben a beszerzési társaságot, amennyire vidékünkön informálisan kis-csoportban működik, a megkérdezettek több mint negyede valamilyen szinten fontosnak tartja. Megkérdeztjeink közül többen más településeken működő piacokat is felkeresnek termékeikkel. Interjúalanyaink elmondása alapján, különleges esetben, a családtagon kívüli személy segítségét is kérhetik. Az ilyen tevékenység jövedelemorientáltságtól mentes, csupán a kölcsönös együttműködés elvein nyugszik. Ugyancsak az informális együttműködés pozitív példáját tükrözi az egy helyesből származó termelők termékeinek közös szállítása, valamint a technikai

segítségnyújtás melletti közös beszerzésre irányuló tevékenységek. Mindezeket a történeteket többnyire a kvalifikáltabb és fiatalabb megkérdezettek osztották meg, így egy egészen új bizalmi alapokon nyugvó szövetség kialakulásának lehetünk tanúi.

Bármilyen nagyságú gazdaságban elkel a segítő. Az interjúalanyok többsége arról számolt be, hogy családtagjaik gyakran dolgoznak a gazdaságban. A megkérdezettek közel harmadának 2, negyedének 3, de nem ritka (12%), hogy 4 családtag aktív segítségével működtetik gazdaságukat.

A családtagokon kívül alkalmi segítséghez is folyamodnak a gazdák. A megkérdezettek 72,7%-a jelentette ki, hogy alkalmi munkásokat is szokott dolgoztatni. Az egy segítő családtaggal működtetett gazdaság vezetője 73,3%-ban továbbra is fenn szeretné tartani, 20%-ban még bővíteni is szeretné jelenlegi farmjukat. Azok a megkérdezettek, akiknek két segítő családtag tevékenykedik aktívan a gazdaságban, 55,2%-ban szeretnék fenntartani a gazdaság jelenlegi állapotát. A három családtagnak is munkát adó gazdaságot 66,7%-ban, a négy családtagot foglalkoztatót 55,6%-ban és az öt családtag segítségével működő gaz-

daságokat 75%-ban fenn szeretnék tartani a jövőben is. Elemzésünkbe bekerült gazdák felelősséget éreznek a velük dolgozó családtagok iránt és a gazdaság további fenntartására törekszenek.

KÖVETKEZTETÉS

A hegyvidéki, mezőgazdasági területen működő, többnyire önfenntartó és kisméretű gazdaságok jövőbeli lehetőségeit vizsgáltuk. Tanulmányunkban feltártuk azokat az árutermelő kisgazdaságokat, amelyek a feltehető hagyományokat kihasználva az utóbbi időben egyre erőteljesebben próbálnak alkalmazkodni az új fogyasztói igényekhez.

Kutatásunk során, célunknak megfelelően feltártuk a képzettség és a direkt értékesítési csatornában való részvétel közötti pozitív kapcsolatot. A képzett gazdák nagyobb földterületen dolgoztak, valamint a gazdaságuk jövőképében a tevékenység további folytatása szerepelt. Ugyancsak a kiemelkedően képzett gazdák a széles látókörüknek köszönhetően nyitottak voltak a különböző együttműködésekre.

Napjainkban Romániára, így Csíkszereda vonzáskörzetére is a nagyszámú kisgazdaság jellemző. A megkérdezettek a gazdaság jövőjére vonatkozó terveik fő irányát a szakirodalomban ismert (*Thomson – Davidova, 2014*) megállapításnak megfelelően hatá-

rozták meg, vagyis bővítést, folytatást és fenntartást fogalmaztak meg járható útként, bár a földhöz való generációs ragaszkodás kitűnik az alanyok válaszaiból oly mértékben, hogy a fenntartás jövőbeli terve nem csupán az ismert bővítési tendenciát tartalmazza, hanem a gazdaság csökkentésére alapozva tervezik jövőjüket a gazdák.

Hargita megye turizmusa számos kiaknázásra váró lehetőséget tartogat még a helyi kisgazdaságoknak. A „termelő nem mozog” típusú direkt értékesítési lánc számos kistermelő jövőjét megalapozhatja.

Kutatásunkból egyértelműen kiderül, hogy a Csíkszereda vonzáskörzetében levő helyi terméket előállító kisgazdaságok a gazdaságok méretének csökkentésére is járható útként tekintenek. A csökkentés okait firtatva, interjúalanyaink kudarcainak beszámolója során arra a következtetésre jutottunk, hogy a kellő tudás és információ birtokában a gazdák célirányos és gazdasági növekedést előidéző jövőképpel rendelkeznének. Amennyiben a kis élelmiszertermelő gazdák felismernék az élethosszig tartó tanulás létjogosultságát és lehetőségük lenne egy szakmai segítséget nyújtó szervezet állandó jelenlétére, jobban tudnának alkalmazkodni a változó igényeket támaztó gazdasági kihívásokhoz, ezáltal megalapoznák vidékünk jövőjét is.

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

- (1) BARTALIS Á. (1934): *Az 50 éves Iparkamara 1884-1934.* – (2) BENEDEK Zs. (2014): *A rövid ellátási láncok hatásai.* MT-DP-2014/8 MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont, Budapest – (3) BENEDEK Zs. – FERTŐ I. – BARÁTH L. – TÓTH J. (2013): *Hogyan kapcsolódhatnak a mezőgazdasági termelők a modern élelmiszerláncokhoz? A rövid ellátási láncok működésének hazai sajátosságai: egy empirikus vizsgálat tapasztalatai.* Vidékkutatás 2012-2013, NAKVI – (4) BROWN, A. (2002): *Farmers Market Research 1940-2000: An Inventory and Review.* *American Journal of Alternative Agriculture*, 17 (4) 167–176. – (5) BULLOCK, S. (2000): *The Economic Benefits of Farmers Markets.* Friends of the Earth Trust, London – (6) BURGERNÉ GIMES A. (2017): *Kis és nagy gazdaságok Magyarországon – integrációs kapcsolatok: történeti áttekintés.* *Gazdálkodás*, 61 (5) 381–397. – (7) EIBE, F. – HALL, M. A. – WITTEN, I. H. (2016): *The WEKA Workbench.* Online Appendix for „Data Mining: Practical Machine Learning Tools and Techniques”. Morgan Kaufmann, Fourth Edition – (8) *Erdély története I.*, 263 p. – (9) Erudito Oktatási Zrt. (2012): *A fenntartható működési programokra vonatkozó nemzeti stratégiák értékelése a zöldség-, gyümölcságazatban című kutatáshoz kapcsolódó zárójelentés.* Budapest – (10) FEHÉR I. (2007): *A közvetlen élelmiszerértékesítés marketing lehetőségei és vidékfejlesztési sajátossá-*

ga. *A falu*, XXII (1) 55–62. – (11) FERTŐ I. (1996): A vertikális koordináció a mezőgazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, XLIII (november) 957–971. – (12) HALL, M. A. (1998): *Correlation-based Feature Subset Selection for Machine Learning*. Hamilton, New Zealand – (13) HOLTE, R. C. (1993): Very simple classification rules perform well on most commonly used datasets. *Machine Learning*, 11: 63–91. – (14) Iparkamara 50 éves kiadványa. 13. p. – (15) JUHÁSZ A. (2012): *A közvetlen értékesítés szerepe és jelentőségei a hazai élelmiszerek piacrajutásában – Élet a modern kiskereskedelmi csatornákon kívül? Agrárgazdasági Tanulmányok*. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 13–15. – (16) JUHÁSZ A. – SZABÓ D. (2013): *Piacok jellemzői fogyasztói és termelői szemmel*. Agrárgazdasági Könyvek. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest – (17) KELEMEN N. – KOLLÁR B. (2007): A tudás hordozói: oktatás és kutatás-fejlesztés. *Statisztikai Szemle*, 85 (12) 1033–1066. – (18) KEMÉNY G. – RÁCZ K. (2017): *Mezőgazdasági kisüzemek jellemzői és fejlesztési lehetőségei*. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest – (19) KISS K. (2018): Hagyományos piacok összehasonlító vizsgálata különböző funkciójú településeken. *Gazdálkodás*, 62 (1) 62–75. – (20) LEHOTA J. (2012): Értékesítési sajátosságok – közvetlen értékesítési csatornák. In *Agrártermékek közvetlen értékesítési marketingje*. Magyar Agrárkamara Business, 117–154. – (21) *Local Food Systems - Outlook opinion. Committee of the Regions*. Retrieved August 06, 2015, from <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:104:0001:0006:EN:PDF> – (22) NÁBRÁDI A. – BÁRÁNY L. – TOBAK J. (2016): Generációváltás a családi vállalkozásokban – Problémák, konfliktusok, kihívások, elméleti és gyakorlati megközelítés. *Gazdálkodás*, 60 (5) 427–461. – (23) NAGY A. (1995): *Városkép*. Pállás-Akadémia, Csíkszereda, 9–10. – (24) NYITRAI F.-NÉ (2001): *Az oktatás szerepe a gazdaság és társadalom fejlődésében*. KSH, Budapest – (25) OECD (1995): *Niche Markets as a Rural Development Strategy*. OECD, Paris – (26) PÁL-ANTAL S. (2003): *A Székelyföld és városai*. Mentor Kiadó, Marosvásárhely, 140 p. – (27) QUINLAN, R. (1993): *C4.5: Programs for Machine Learning*. Morgan Kaufmann Publishers, San Mateo, CA. – (28) SHANNON, C. E. (1948): A mathematical theory of communication. *Bell System Technical Journal*, 27 (July and October) 379–423. and 623–656. – (29) SZABÓ D. (2017): Determining the target groups of Hungarians short supply chains based on consumer attitude and socio-demographic factors. *Studies in Agricultural Economics*, 119 (3) 115–122. – (30) TANASE, L. – BRUMĂ, I. – SEBASTIAN-DOBOȘ, S. (2015): *Contribuția lanțurilor scurte de aprovizionare în dezvoltarea micilor producători agroalimentari locali*. Studiu de caz: Județul Harghita, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și Dezvoltării Rurale, Bukarest – (31) TAYLOR, J. – MADRICK, M. – COLLIN, S. (2005): *Trading Places: The Local Economic Impact of Street Produce and Farmer's Markets*. London Development Agency, London – (32) THOMSON, K. – DAVIDOVA, S. (2014): *Economic Aspects of Family Farming in the European Context*. Discussion Paper prepared for presentation at the 88th Annual Conference of the Agricultural Economics Society, Paris – (33) VÁMSZER G. (2007): *Csík Vármegye településtörténete*. Pállás-Akadémia, Csíkszereda, 49 p. – (34) VARGA J. (2016a): Helyi pénzek működésének nemzetközi tapasztalatai. In KERÉKES S. (szerk.): *Pénzügyekről másképpen: Fenntarthatóság és közösségi pénzügyek*. 249. Budapest, CompLexWoltersKluwer, 209–234. – (35) VARGA J. (2016b): A helyi pénz megjelenése és szerepe a gazdaságban. In KERÉKES S. (szerk.): *Pénzügyekről másképpen: Fenntarthatóság és közösségi pénzügyek*. 249. Budapest, CompLexWoltersKluwerpp. 161–208. – (36) VARGA J. (2017): A Chiemgauer, mint sikeres helyi pénz működése. *Közép-Európai Közlemények*, 10 (2) 91–100. – (37) VOFKORI GY. (2007): *Csíkszereda és Csíksomlyó képes története*. Tipografika, Békéscsaba – (38) WITTEN, I. – FRANK, E. – HALL, M. – PAL, C. (2016): *The WEKA Workbench*. Online Appendix for „Data Mining: Practical Machine Learning Tools and Techniques”, Morgan Kaufmann, Fourth Edition

**THE ROLE OF LOCAL MARKETING IN CSÍKSZEREDA AND ITS
AGGLOMERATION**

By: Péter, Emőke Katalin – Illyés, László

Keywords: producers, farmers' vision, qualifications, data mining.

JEL: Q12, Q13.

Agriculture plays an outstandingly important role in Romania since there are approximately three and a half million of small farms accounting for 90% of the total number of farms, and scarcely more than 32% of the available agricultural land is cultivated by 35% of the population. Due to the special geographic properties of the settlements belonging to the agglomeration of Csíkszereda and to its specific land tenure system deriving from these properties the majority of farms preserve the land tenure system formed after the regime changes, and not infrequently they consist of small family farms cultivating less than 5 hectares of land. Planning based mainly on production starts to give way to decisions taken based on marketing activities. We are witnessing

the recontextualization of the notions of local products and traditional local markets, and their ever-greater success. The marketing of good quality products made from local raw material with traditional methods justifies the sustenance of family farms. Data mining methods reveal a strong correlation between the farmers' qualification and their vision of the future: extension and development require a deeper knowledge, while lowly qualified farmers tend to choose reduction or total liquidation. Farmers delivering to local markets pursue to extend their farms in the long run. The interviewees contend that "land can be sold only once," therefore in many cases the sustenance of the farm has become the end goal of multigenerational cooperation. The managers of farms run with the help of two or more active family members strive for long run sustainability. Younger farmers are usually more qualified and more open to innovations. The vast majority of farmers under the age of 45 consider that it is important to market their goods through local tourism and they are eager to join producer groups. Young farmers have to merge traditional knowledge inherited from the previous generations with more modern knowledge concerning production and marketing. With the knowledge gained in this way, small farms are enabled to market their goods through short supply chains.