

MŰHELYTANULMÁNYOK

LAKNER ZOLTÁN - SASS PÁL

**A ZÖLDSÉG-GYÜMÖLCS SZEKTOR
VERSENYKÉPESSÉGÉT MEGHATÁROZÓ
TÉNYEZŐK**

- műhelytanulmány -

A tanulmány sorozat

14.

Kötete

BUDAPESTI KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI EGYETEM

Vállalatgazdaságtan tanszék

1053 Budapest, Veres Pálné u. 36., Tel./Fax: 118-3037

Ez a műhelytanulmány a

„**Versenyben a világgal**”

A magyar gazdaság nemzetközi versenyképességének mikrogazdasági tényezői -
kutatási program

igazgató: **Chikán Attila**

Versenyképesség az iparágak szintjén

c. projekt

vezetője: **Czakó Erzsébet**

Versenyképesség iparági esettanulmányok tükrében

c. alprojekt

vezetője: Czakó Erzsébet

keretében készült.

A „**Versenyben a világgal**” - A magyar gazdaság versenyképességének mikrogazdasági tényezői c.
kutatási program **MŰHELYTANULMÁNY** sorozata.
Sorozatszerkesztő: Chikán Attila, programigazgató
Technikai szerkesztő: Koblász Mária
Készült 550 példányban. Budapest, 1997. március 3.

Tartalomjegyzék

1. Összefoglalás	8
2. Bevezetés.....	14
3. A szektor körülhatárolása	17
3.1. <i>Néhány alapfogalom</i>	<i>17</i>
3.2. <i>A vizsgált termékek köre.....</i>	<i>18</i>
4. A termékek és a termék előállítás jellemzői	20
4.1. <i>Közvetlenül a szedés után értékesített zöldség- és gyümölcsfélék.....</i>	<i>20</i>
4.2. <i>Zöldség- és gyümölcstárolás</i>	<i>22</i>
4.3. <i>Ipari feldolgozás</i>	<i>25</i>
4.3.1. <i>Konzervipari feldolgozás.....</i>	<i>34</i>
4.3.1.1. <i>Hőkezeléssel tartósított termékek.....</i>	<i>34</i>
4.3.1.2. <i>Sűrítmények.....</i>	<i>35</i>
4.3.1.3. <i>Szárítmányok.....</i>	<i>35</i>
4.3.2. <i>Gyorsfagyasztással tartósított termékek.....</i>	<i>35</i>
5. Belföldi és exportpiacok	35
5.1. <i>A zöldség-gyümölcs szektor termékeinek belföldi fogyasztását befolyásoló főbb tényezők változása</i>	<i>35</i>
5.1.1. <i>Demográfiai tényezők.....</i>	<i>36</i>
5.1.2. <i>A népesség területi megoszlása</i>	<i>37</i>
5.1.3. <i>A lakosság jövedelmi viszonyai</i>	<i>37</i>
5.1.4. <i>A lakosság életmódjának várható változásai</i>	<i>40</i>
5.1.5. <i>A termékek kínálata és választéka</i>	<i>41</i>
5.2. <i>A zöldség-gyümölcsszektor exportpiacai</i>	<i>45</i>
5.2.1. <i>A külföldi piacok általános jellemzői.....</i>	<i>45</i>
5.2.2. <i>Az EU zöldség-gyümölcspiacának szabályozása</i>	<i>47</i>
5.2.3. <i>A világkereskedelem liberalizálásának várható hatásai a szektor szempontjából</i>	<i>49</i>
5.2.4. <i>Néhány piac jellemzői</i>	<i>50</i>
6. A zöldség-gyümölcs szektor fejlődésének tapasztalatai és tanulságai.....	54
6.1. <i>A zöldség- és gyümölcsszektor a II. világháború előtt.....</i>	<i>54</i>
6.2. <i>A szektor fejlődése a második világháború végétől a hetvenes évtized elejéig</i>	<i>56</i>
6.3. <i>A 70-es évek elejétől felgyorsult KGST export bővülés hatása a vertikumra.....</i>	<i>59</i>
6.4. <i>A makrogazdasági szabályozás torzító hatása a 70-es és 80-as években</i>	<i>61</i>
6.5. <i>A KGST piacok összeomlásának következményei</i>	<i>62</i>
6.6. <i>A 80-as évek végétől kibontakozó válságjelenségek hatásmechanizmusa.</i>	<i>63</i>
6.7. <i>A privatizáció hatása a nyersanyag termelésre, a feldolgozásra és az értékesítésre.....</i>	<i>64</i>
6.8. <i>Az zöldség-gyümölcsszektor gazdasági szereplőinek kitörési pontjai és azok tanulságai</i>	<i>71</i>
6.8.1. <i>A magyar hűtőipar példája.....</i>	<i>71</i>
6.8.2. <i>A Debreceni Konzervgyár példája.....</i>	<i>72</i>
6.8.3. <i>A paradicsomsűrítmény-gyártás példája.....</i>	<i>74</i>
6.8.4. <i>A Szegedi Fűszerpaprika Rt példája.....</i>	<i>75</i>
6.8.4.1. <i>A fűszerpaprika piac.....</i>	<i>76</i>

6.8.4.2. A Szegedi Paprika RT útkeresése	79
7. A zöldség-gyümölcssektor statisztikai jellemzői	84
7.1. A zöldség- és gyümölcstermesztés.....	84
7.2. A tartósítóipar.....	89
8. Nemzetközi tendenciák a zöldség-gyümölcs szektorban.....	91
8.1. Globális gazdasági-műszaki-technológiai tendenciák.....	91
8.2. Az átalakuló fogyasztói-felhasználói igények.....	99
8.3. Konkurencia elemzés	103
8.4. A zöldség-gyümölcs szektor szabályozásának specifikus vonásai a fejlett országokban.....	106
8.5. A szektor hazai gazdasági struktúrája	109
8.5.1. Helyettesítési viszonyok.....	111
8.5.2. Piacalépési korlátok	111
8.5.3. A verseny szereplői, formái és eszközei.....	112
8.5.4. A privatizáció hatása az egyes szereplők versenystratégiáira	113
8.6. Néhány nemzetközi példa a versenyképes zöldség- gyümölcs szektor kialakítására	117
8.6.1. Új-Zéland almaexportjának példája.....	117
8.6.2. Hollandia kertészete	118
8.6.3. Izrael citrusgyümölcs termelése	120
9. A zöldség-gyümölcs szektor versenyhelyzetének elemzése a Porter féle modell segítségével.....	121
9.1. A termelési tényezők.....	121
9.1.1. A magyar zöldség-gyümölcs szektor természeti erőforrásai	121
9.1.2. A humán erőforrás.....	125
9.1.3. Az innováció és a kutatási-fejlesztési tevékenység, mint a versenyképesség szerepe a gyümölcs-zöldség szektorban.....	129
9.1.4. A tőke szerepe.....	130
9.2. A belföldi kereslet szerkezete és az azt befolyásoló tényezők.....	136
9.3. A piaci szereplők száma, szerkezete és stratégiáik.....	139
9.4. A szektorhoz kapcsolódó iparágak szerepe és hatása a versenyképességre	143
9.4.1. Az inputok piaca és az infrastrukturális háttér	143
9.4.2. A zöldség- gyümölcs belkereskedelem átalakulása.....	145
9.4.3. A zöldség-gyümölcssektor külkereskedelmének átalakulása	149
9.5. A kormányzat szerepvállalása, különös tekintettel a makrogazdasági szabályozásra, valamint az úgynevezett kollektív marketing tevékenység támogatására.....	151
9.5.1. A javaslatok kialakításának alapelvei.....	153
9.5.2. A javaslatok a támogatási rendszer módosítására.....	155
9.5.2.1. Az exporttámogatás.....	155
9.5.2.2. Fejlesztési támogatások.....	155
9.5.2.3. Kedvezőtlen adottságú térségek kiemelt támogatása	156
9.5.2.4. Folyó exporttámogatások átcsoportosítása, módosítása.....	156
9.5.2.5. A minőségtanúsítási rendszer kialakításának támogatása	157
9.5.2.6. Az információs rendszer fejlesztése.....	158
9.5.2.7. A közigazgatási feladatok korszerűsítése, a szakigazgatás megerősítése	158
9.5.2.8. Térségi infrastruktúra fejlesztése, összehangolás más pénzforsorokkal.....	159
9.5.2.9. Öntözési, meliorációs támogatások térségi differenciálása.....	159
9.5.2.10. Falusi turizmus fejlesztése	160
10. A szektor lehetőségei.....	160

10.1. Piacválasztás.....	160
10.2. Az értékesítési csatornák átalakítása.....	161
10.3. Promóció.....	162
10.4. Termék- és technológiaváltás post-harvest tevékenység.....	162
10.5. Árstratégia.....	163
10.6. A zöldség-gyümölcs-szektor jövőképe.....	163
10.7. A gazdaságpolitikai eszközrendszer alkalmazásának lehetőségei a versenyképesség növelésében.....	165
11. Felhasznált irodalom.....	167

Ábrajegyzék

1. sz. ábra: A szakágazatok versenyképességét meghatározó tényezők rendszere Porter (1990) szerint.....	16
2. sz. ábra: Gyümölcstároló kapacitások Magyarországon.....	23
3. sz. ábra: A konzervipari feldolgozás és a gyorsfagyasztás arányának változása néhány zöldségféle feldolgozása során az USA-ban.....	27
4. sz. ábra: A hőkezelt és a gyorsfagyasztott zöldborsó fogyasztásának változása az USA-ban (kg/fő).....	27
5. sz. ábra: Az USA zöldségfogyasztásának szerkezete (kg/fő).....	28
6. sz. ábra: A zöldség- és gyümölcsfogyasztást befolyásoló főbb tényezők.....	36
7. sz. ábra: A zöldségfogyasztás (kg/fő) és a reáljövedelem index kapcsolata.....	38
8. sz. ábra: Néhány korszerű konyhatechnikai eszköz elterjedtsége Európában.....	43
9. sz. ábra: Az étkezési alma legalacsonyabb és legmagasabb árának változása a nagybani piacokon.....	43
10. sz. ábra: Az Európai Unió (12) tagállamainak önellátottsági szintje.....	46
11/a. sz. ábra: Az elmúlt évtizedben EU-tagdá vált három mediterrán állam zöldségtermelésének növekedése.....	52
11/b. sz. ábra: Három jelentős közel-keleti exportőr állam zöldségtermelésének növekedése.....	53
11/c. sz. ábra: Az USA gyorsfagyasztott-termék importjának növekedése és közelítése exponenciális trenddel.....	53
12. sz. ábra: A konzervipari vállalatok válságának kialakulása.....	64
13. sz. ábra: Németország fűszerpaprika-importjának származási ország szerinti megoszlása.....	77
14. sz. ábra: A magyar zöldségtermelés mennyiségének változása (1961-1995).....	84
15. sz. ábra: Néhány zöldségféle termésmennyiségének változása (1961-1995).....	85
16. sz. ábra: Néhány zöldségféle termésmennyiségének változása (1961-1995).....	85
17. sz. ábra: A magyar almatermelés változása és közelítése negyedfokú polinommal.....	86
18. sz. ábra: A termelési érték növekedése az USA gyümölcsstermesztésében (citrusfélék nélkül).....	92
19. sz. ábra: Az EU közös Agrárpolitikája (CAP) továbbfejlesztésének lehetőségei.....	93
20. sz. táblázat: A friss gyümölcs- és zöldségértékesítés megoszlása az egyes értékesítési csatornák között Németországban.....	98
21. sz. ábra: Néhány gyümölcs fogyasztói árának változása USD-ban.....	100
22. sz. ábra: A gombafogyasztás változása az USA-ban.....	101
23. sz. ábra: A francia, olasz és török zöldségtermesztés (1961-1994).....	104
24. sz. ábra: Az elmúlt évtizedben az EU-tagdá vált három mediterrán állam zöldségtermelésének növekedése.....	105
25. sz. ábra: Három jelentős közel-keleti exportőr állam zöldségtermelésének növekedése.....	105
26. sz. ábra: A tartósítóiparban foglalkoztatottak reálbérének változása (1976-1995).....	128
27. ábra: Az agrárróló összetevői.....	131
28. sz. ábra: Az éven belüli hitel és betéti kamatok változása.....	132
29. sz. ábra: A tartósítóipari beruházások reálértéke és közelítése harmadfokú polinommal.....	135
30/a. sz. ábra: Az egységnyi bérre jutó bruttó termelési érték változása a tartósítóiparban.....	135

30/b. sz. ábra: A munkaerő egységére jutó bruttó állóeszközérték növekedése a tartósítóiparban.....	136
31. sz. ábra: Néhány konzervipari vállalat tulajdoni kapcsolatai.....	140
32. sz. ábra: Néhány műtrágya ára, 1995.....	144
33. sz. ábra: A magyar kiskereskedelem koncentrációját kifejező Lorenz-görbe	147
34. sz. ábra: Néhány termék fogyasztói árának összetevői az USA-ban.....	161

Táblajegyzék

1. sz. táblázat: Az almafeldolgozás főbb technológiai alternatívái.....	20
2. sz. táblázat: A mezőgazdasági tevékenységek terület- és munkaidő-igénye.....	21
3. sz. táblázat: Néhány kertészeti termék fajlagos munkaerő - igénye, 1995.....	21
4. sz. táblázat: A német kertészeti vállalkozások nyeresége az üzemek átlagos nyereségszínvonalának tükrében.....	22
5. sz. táblázat: A német (volt NSZK) hűtőtároló kapacitások jellemzői	23
6. sz. táblázat: A gyümölcs tároló - kapacitás Magyarországon	25
7. sz. táblázat: A különböző feldolgozott gyümölcsök árszínvonalának változása az USA-ban (1982 év adata 100 %).....	26
8. sz. táblázat: Az EU élelmiszeriparának és tartósítóiparának fejlődése	29
9. sz. táblázat: A tartósítóipar szerepe az Európai Unió néhány államának élelmiszeriparában	31
10. sz. táblázat: A német zöldség- és gyümölcsfeldolgozó ipar méretségének változása.....	33
11. sz. táblázat: Az olasz zöldség- gyümölcsfeldolgozó ipar legfőbb jellemzői	34
12. sz. táblázat: A zöldségfogyasztás alakulása a különböző jövedelmű háztartás - kategóriákban.....	39
13. sz. táblázat: A gyümölcsfogyasztás alakulása a különböző jövedelmű háztartás - kategóriákban.....	39
14. sz. táblázat: Az aktív keresős háztartások zöldség- és gyümölcs-fogyasztásának jellemzői a családméret szerinti bontásban	40
15. sz. táblázat: A magyar zöldség- gyümölcs szektor változó célrendszere.....	42
16. sz. táblázat: Az import szerepe az egykori Szovjetunió zöldség- és gyümölcs szektorában, 1985.....	45
17. sz. táblázat: A német zöldség- és gyümölcsimport megoszlása a származási országok szerint (%).....	47
18. sz. táblázat: A zöldség-, gyümölcs piac szabályozásának forrásai az EU költségvetésében.....	48
19. sz. táblázat: A magyar WTO-kötelezettségek az étkezési alma exportjában	49
20. sz. táblázat: Az USA importja néhány konzervált kertészeti termékből (t).....	53
21. sz. táblázat: A kistermelők termelésének aránya mezőgazdasági termékek bruttó termelési értékéből (M.e.:%)..	57
22. sz. táblázat: A nagy- és kisüzemi eszközök és termelés megoszlása a magyar mezőgazdaságban, 1980	57
23. sz. táblázat: A szántóföldi zöldségtermesztés és a gyümölcsstermő - terület változása.....	60
24. sz. táblázat: A magyar gyümölcsstermés változása, 1938-1985.....	61
25. sz. táblázat: Egy jellegzetes magyar konzervgyár termelési kapacitásai 1968-ban és 1989-ben	61
26. sz. táblázat: A tartósítóipari vállalatok marketingtevékenységének néhány jellemzője a 80-as évtizedben	62
27. sz. táblázat: A tartósítóipari kapacitások kihasználtsága, 1992.....	63
28. sz. táblázat: Az egyes tulajdoni megoldások és privatizációs technikák összevetés.....	66
29. sz. táblázat: Az élelmiszeripar, valamint a konzerv- és a hűtőipar tulajdoni szerkezete a jegyzett tőke alapján, 1996 júniusában	67
30. sz. táblázat: A még állami tulajdonban lévő vállalatok privatizációjának és vagyonkezelésének lehetőségei	68
31. sz. táblázat: A vállalati management által alkalmazható stratégiák a privatizáció során.....	68
32. sz. táblázat: A volt állami konzervipari vállalatok átalakulása, 1996 április.....	69
33. sz. táblázat: A volt állami hűtőipari vállalatok tulajdoni szerkezete (%), 1996 június	70
34. sz. táblázat: A konzervipari paradicsomsűrítmény-gyártás tündöklése és nyomorúsága táblázatban elbeszélve ..	75
35. sz. táblázat: A magyar friss - és feldolgozott zöldségek kivitelének jellemzői.....	86

36. sz. táblázat: Néhány csonthéjas gyümölcs termelése (ezer t).....	87
37. sz. táblázat: A főbb gyümölcsfajok termesztésének költség - jövedelem viszonyai, 1994.....	87
38. sz. táblázat: A magyar almaexport piaci részarányának csökkenése.....	88
39. sz. táblázat: A csonthéjas gyümölcsök exportjának csökkenése (ezer t).....	89
40. sz. táblázat: A magyar tartósítóipar termelésének változása.....	90
41. sz. táblázat: A tartósítóipari termékek külkereskedelme (1991-1995).....	90
42. sz. táblázat: Az EU és Magyarország zöldség- és gyümölcsfeldolgozó- iparának néhány jellemzője.....	91
43. sz. táblázat: A kertészeti vállalkozások számának változása a birtokméret függvényében Baden - Württemberg tartományban.....	93
44. sz. táblázat: A munkaerő- felhasználás szerkezete a baden- württembergi tartomány kertészeti üzemeiben.....	94
45. sz. táblázat: Néhány különleges zöldségféle termelése Kaliforniában (t).....	94
46. sz. táblázat: Az integrált gyümölcstermesztés Európában.....	95
47. sz. táblázat: 1 ha almaültetvény termelési költségei Washington államban 1923-1992 (USD).....	96
48. sz. táblázat: A gyorsfagyasztott termékek értékesítésének mennyisége az USA-ban (ezer t).....	97
49. sz. táblázat: A különböző értékesítési csatornák alkalmazása a baden-württembergi tartomány farmjain.....	97
50. sz. táblázat: Az Európai Unió Közös költségvetésének főbb tételei.....	99
51. sz. táblázat: A friss kertészeti termékek fogyasztásának változása az USA-ban.....	100
52. sz. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs fogyasztás az európai összehasonlítás tükrében (a magyar fogyasztás kg/fő értékben, az európai adatok a vizsgált országhoz viszonyított magyar fogyasztást arányt mutatják százalék- értékben.....	102
53. sz. táblázat: Az egy főre jutó magyar zöldség- gyümölcsfogyasztás a családi jövedelemszint függvényében, a német átlagadatok tükrében.....	103
54. sz. táblázat: Az EU néhány főbb szállítójának külkereskedelme az EU-val, 1994 (t).....	106
55. sz. táblázat: A szövetkezeti értekesítés aránya néhány EU-tagállamban.....	107
56. sz. táblázat: A hazai gyümölcslé - piac legfőbb szereplői.....	110
57. sz. táblázat: Az iparági ki- és belépési korlátok néhány példája a zöldség- gyümölcs szektorban.....	112
58. sz. táblázat: A vállalkozók csoportosítása a faktor- és cluster analízis kombinált alkalmazásával és az egyes vállalkozói csoportok legfőbb jellemzői.....	115
59. sz. táblázat: Néhány gyorsfagyasztott termék költségszerkezete (Ft/t).....	122
60. sz. táblázat: Néhány kertészeti növény termésátlagának változása.....	123
61. sz. táblázat: A magyar és a német termőföld - árak összevetése.....	124
62. sz. táblázat: Az 1 órás saját munka bruttó jövedelmének (Ft) változása az integrált árutermelő kisgazdaságokban.....	126
63. sz. táblázat: A 100 Ft termelési értékre jutó bruttó jövedelem az integrált árutermelő kisgazdaságban.....	126
64. sz. táblázat: Az integrált árutermelő kisgazdaságokban termelt főbb termékek nettó jövedelmének alakulása a saját munkaráfordítás különböző mértékű feltételezett díjazása esetén.....	127
65. sz. táblázat: Egy munkaóra jutó ipari átlagbér és a hozzá kapcsolódó elvonások néhány európai országban (DM).....	127
66. sz. táblázat: A bruttó minimálbére rakódó járulékok változása Németországban.....	128
67. sz. táblázat: Az agráröllő Magyarországon 1980-1995.....	131
68. sz. táblázat: A tartósítóipari vállalatok főbb hatékonysági - és mérlegmutatói.....	134
69. sz. táblázat: Néhány versenyképes kertészeti szakágazat értékesítési szerkezete.....	136
70. sz. táblázat: A kollektív marketingtevékenység támogatása az EU néhány tagállamában.....	142
71. sz. táblázat: A közvetítő kereskedelem hatása az exportárra.....	150
72. sz. táblázat: Néhány friss kertészeti termék exporttámogatásának nominálértéke, Ft / kg (1991-1996).....	152
73. sz. táblázat: A zöldség-gyümölcsszektor versenyképességét növelő gazdaságpolitikai eszköztár főbb összetevői.....	166

1. Összefoglalás

A zöldség-gyümölcs-szektor (azaz a friss és tartósított zöldségfélék és gyümölcsök termelése) számos olyan sajátossággal rendelkezik, melyek különösen alkalmassá teszik annak vizsgálatára: milyen mértékben vagyunk képesek élni meglévő vagy potenciálisan érvényesíthető versenyelőnyeinkkel és módot nyújt a versenyképességet gátló tényezők feltérképezésére, hatásmechanizmusuk feltárására. Vizsgálataink célja nem egyszerűen a szektor leíró jellegű bemutatása volt, hanem sokkal inkább az ok-okozati összefüggések megragadására törekedtünk, és úgy igyekeztünk kiválasztani a bemutatott példákat, hogy azok mögött kirajzolódjanak a szektor egészét jellemző általános tendenciák. A teljesség igénye nélkül kutatásaink főbb megállapításait huszonegy pontban foglalhatjuk össze.

1. A zöldség-gyümölcs-szektor termékeinek előállításánál Magyarország kedvező agroökológiai adottságaiból és gazdaságföldrajzi elhelyezkedéséből adódóan komparatív előnyökkel rendelkezik. Ezen előnyök kiaknázása azonban sem a múltban, sem a jelenben nem valósult meg a lehetséges mértékben. Vizsgálataink egyik alapvető célkitűzése éppen ezen versenyelőnyeink kihasználását gátló tényezők feltárására irányult.
2. A szektor vizsgálata során megkülönböztetett jelentősége van a gazdaságtörténeti kitekintésnek, mert itt különösen igaz, hogy mind a technológiai folyamat, mind pedig az egyes gazdasági szereplők termelési kultúrájának változása hosszabb időszakot vesz igénybe. A szektor fejlődéstörténetét elemezve figyelemre méltó tanulság, hogy jelentős sikereit akkor érte el, amikor mód nyílt a nagy- és kisüzemi termelés nyújtotta lehetőségek optimális kombinációjának, célszerű szimbiózisának megvalósítására. A nagy- és kisüzemi gazdálkodás nem ellentéte egymásnak, hanem a kettő hatékony működése csakis egységben, egymást kiegészítve valósulhat meg. Mint vizsgálataink során igazoltuk, a nagyüzemek integráló szerepének megszűnése keserves leckét adott arról, hogy a magára hagyott kertészeti vállalkozások az esetek jelentős részében nem lehetnek képesek modern árutermelő üzemenként működni.
3. A zöldség-gyümölcs-szektor fejlődésének nyugat-európai és észak-amerikai tapasztalatait elemezve megállapítottuk, hogy - jóllehet a szektor egészét a sokszínűség jellemzi - mégis körülhatárolható néhány egyértelmű fejlődési irány. Ezek közül kiemelendő:
 - A kertészeti üzemek fokozódó mértékű együttműködése, melynek célja a versenyképesség növelése, eszközei pedig a különböző országok eltérő hagyományaiból és birtokszerkezetéből következően a szövetkezetek, a különböző társas vállalkozások és a marketing szervezetek. Ezek tevékenységét a fejlett országok aktívan támogatják.

- Erőteljesen fejlődik a zöldség- gyümölcsstermesztés technológiája és mind a termesztésben, mind a termékek árúvá készítésében egyre jelentősebb szerepet kap a csúcstechnológia alkalmazása. A kertészeti termesztés egyidejűleg válik a mezőgazdaság legmunkaigényesebb és legtőkeigényesebb főágazat - csoportjává.
 - A termékelőállítás fontos jellemzője a feldolgozottsági fok növekedése. Ez azt jelenti, hogy az igényes piacokon csakis gondosan csomagolt, válogatott, egyöntetű minőségű, friss termékekkel és minél inkább konyhakészebb, jelentős többlet információt és szolgáltatást hordozó termékekkel lehetünk versenyképesek. A továbbfeldolgozásra szánt termékeknel kiemelkedő jelentőségű a megbízhatóság és a megrendelő által támasztott követelmények teljes körű kielégítése.
 - A vizsgált szektor minden egyes szegmensében növekvő mértékben kerül előtérbe az élelmiszerbiztonság és a minőség kérdése. A kertészeti termesztésben egyre erőteljesebb törekvés figyelhető meg a vegyszerfelhasználás csökkentésére, a környezet minőségének megőrzésére, a fenntartható agrárfejlődés (sustainable agricultural development) megvalósítására. Mind a friss, mind a feldolgozott termékeknel mind fontosabb alapkövetelménnyé válik a teljes körű minőség szabályozáson, valamint az ISO 9000 szabványsorozat előírásain alapuló minőségbiztosítási és minőségtanúsítási rendszerek alkalmazása. A - gyakran erősen manipulált - fogyasztók kegyeit a fejlett országokban a versenytársak gyakran azzal is keresni igyekeznek, hogy az abszurditásig növelik a termékeik káros anyag mentességéről és biztonságáról tett állításait, míg gondosan előkészített, gyakran a hisztériába hajló kampányokkal igyekeznek rontani versenytársaik pozícióit.
 - A fejlett világ zöldség-gyümölcs termelése ma már elválaszthatatlanul összefügg a termékek árúvá készítésével, csomagolásával, tárolásával és az azokat a fogyasztóhoz eljuttató korszerű logisztikai láncsal.
4. A magyar termékek külpiazi pozícióit elemezve arra a következtetésre jutottunk, hogy termékeink piaci részaránya még a legjelentősebb piacainkon is igen alacsony és ebből következően - elsősorban a piaci rések kiaknázásával - reális lehetőség van ezen részarányunk növelésére. A zöldség - gyümölcs szektor adottságai lehetővé, a nemzetgazdaság helyzete pedig szükségessé teszi, hogy továbbra is viszonylag jelentős maradjon a szektor exportja. Továbbra is jelentős piacunk lehet az EU (ahol mindig adódnak célszerűen kiaknázható piaci rések) a FÁK tagállamai (itt jelentős előnyt biztosít piacismeretünk, termékeink ismertsége) és a környező egykori KGST tagállamok. Az export élénkítését hatékony gazdaságdiplomáciával is elő kell segíteni (pl. koncessziók szerzése a FÁK államokban).

5. A konkurencia elemzése alapján megállapítható, hogy jelenleg még meglévő versenyelőnyeink gyorsan csökkennek. Ennek oka részben az, hogy az Európai Unió déli tagállamai kedvező természeti adottságaikat és piaci lehetőségeiket kihasználva, erőteljesen növelik termelésüket. Dinamikus termésbővülés és határozott export orientáció figyelhető meg a költségvető stratégiát alkalmazó észak-afrikai, valamint dél- és közép-amerikai országok részéről is. Várható, hogy az egykori KGST tagállamok mezőgazdaságának átalakulását követő sokk után azok igen erőteljes, exportorientált fejlesztésbe kezdenek. Arra kell felkészülnünk, hogy eddigi exportpiacainkon tömegesen kerülünk majd szembe a lengyel, bulgár, moldáv, ukrán, és román termelőkkel. Ez arra hívja fel a figyelmet, hogy közép- és hosszú távon nem lehet reális stratégia az alacsony értékesítési árak alkalmazása. Ezekkel a versenytársainkkal nem leszünk képesek felvenni az árversenyt, ezért a differenciáló, termékeink megkülönböztetésére irányuló stratégia lehet csak hatékony. Ezen stratégia fontos alappillére az agroökológiai adottságokat messzemenően figyelembe vevő, a piaci igények által determinált faj- és fajtaszerkezettel megvalósított, környezetkímélő kertészeti termesztés.
6. Vizsgálataink során nemzetközi példákkal igazoltuk, hogy a versenyképesség fokozásában megkülönböztetett szerepe van az ország-, termőhely- és termékimázs kialakításának, folyamatos fejlesztésének. Ezt részben a jelenleginél sokkal céltudatosabb PR munkával és imázsépítéssel, részben pedig a minőségellenőrzési rendszerek fejlesztésével érhetjük el.
7. A zöldség- gyümölcs szektorban sikeres országok tapasztalatait elemezve tanulmányunkban bebizonyosodott, hogy az állam gazdaságszervező szerepének megfelelő értelmezése és alkalmazása, az átgondolt, következetes agrár- és iparpolitika alkalmazása a versenyképes zöldség-gyümölcsszektor kialakításának elemi feltétele.
8. Részletesen igazoltuk, hogy a kertészeti termelés csökkenése nagymértékben rontja a magyar agroökológiai potenciál kihasználtságát, meglévő komparatív előnyeink érvényesítésének lehetőségeit. A folyamat megállítása és megfordítása érdekében a különböző gazdaságpolitikai eszközök összehangolt, egyeztetett alkalmazására van szükség. A szektor termelésének bővítése modernizációja azért is különösen nagy jelentőségű, mert az Európai Unióhoz történő csatlakozást előkészítő tárgyalások során a csatlakozást megelőző időszak képezi majd a szabályozás bázis értékét, és az Európai Unióhoz az elmúlt évtizedekben csatlakozott államok agrárfejlődésének tapasztalatai egyértelműen arra hívják fel a figyelmet, hogy a csatlakozást közvetlenül megelőző, illetve azt követő időszakban legfeljebb a korábbi termésmennyiségek szinten tartására lehet esély, de semmiképpen sem adódik lehetőség a bővítésre. Ezért például a gyümölcsstermesztésben ha a következő fél évtizedben nem valósul meg az ültetvények rekonstrukciója és a termőterület növelése, akkor erre a csatlakozást közvetlenül megelőző években már nem lehet esélyünk. A zöldség- és gyümölcsstermelés minőségének javítása, hatékonyabbá tétele megköveteli az öntözés fejlesztését és

- a korszerűbb, regionálisan differenciált térinformatikai rendszerekkel támogatott tájtermesztés kialakítását.
9. A fejlett országok tapasztalatait és a magyar agrár fejlődés hagyományait figyelembe véve sürgető feladat a kertészeti termelő tevékenységet folytató gazdálkodók fokozottabb és érdemibb támogatása gazdasági alkupozíciójuk kedvezőbbé tételére. Ennek érdekében a mezőgazdasági szabályozórendszer átalakítására van szükség. Az agrár támogatások, mindenképp az exporttámogatásokra rendelkezésre álló források átcsoportosításával reális lehetőséget látunk a kertészeti termelők helyzetének javítására. Különösen fontos feladat a termeléshez kapcsolódó anyagi és szellemi infrastruktúra fejlesztése és a termékek piacra jutását segítő ún. kollektív marketing támogatása.
 10. A kertészeti termelők támogatásának kialakításánál messzemenően figyelembe kell vennünk a WTO előírásait. Ezzel kompromisszum megoldás, ha tudatosan fejlesztjük a kertészeti termékek előállításához és értékesítéséhez kapcsolódó logisztikai és informatikai feltételrendszert.
 11. A szektor munkaerő ellátottsága megfelelő, de különösen fontos a különböző szinteken dolgozók ismereteinek folyamatos bővítése, korszerűsítése. Ennek érdekében elsősorban a kertészeti termelésben, valamint a tartósítóiipari kis- és középvállalkozásoknál törekedni kell a korszerű, államilag támogatott, a felhasználók ismeretszintjéhez és igényeihez alkalmazkodó szaktanácsadási rendszer kiépítésére és működtetésére.
 12. A fejlett országok versenyképes zöldség-gyümölcs szektorainak egyik legfőbb záloga a gyors és hatékony innováció. Ennek megvalósítása érdekében az alap-, alkalmazott-, és adaptív kutatások optimális kombinációjára van szükség hazánkban a kutatóhelyek megerősítésével, K+F célú stratégiai szövetségek létrehozásának támogatásával.
 13. A tartósítóiipari vállalatok mérlegbeszámolóinak elemzése és azok matematikai-statisztikai feldolgozása során bebizonyítottuk, hogy a vállalatok nyereségtermelő képessége továbbra is rendkívül alacsony, de a pénzügyi mutatók mind erőteljesebb szóródást mutatnak a különböző vállalatok esetén. Az elmúlt éveket vizsgálva regresszió analízissel egyre szorosabb kapcsolat volt kimutatható az eszközarányos nyereség és a különböző likviditási mutatók között. Ez azt hűzza alá, hogy elsősorban azon vállalatok képesek a nyereséges gazdálkodásra, melyek kellő tőkével rendelkeznek működési feltételek finanszírozásához.
 14. Számos nemzetközi példa igazolja, hogy a szektor versenyképessége alapvetően a belföldi piac kiegyensúlyozottságától, stabilitásától függ. Ennek érdekében a belföldi értékesítési csatornák transzparenciájának növelését kell elősegíteni. Ebben fontos szerepe lehet a nagybani piacoknak, az

árverési rendszerek kialakításának, de mindenek előtt a termelők integrációs szervezetei támogatásának.

15. A belföldi fogyasztást a csökkenő összkereslet és az erőteljes differenciálódás jellemzi. Háztartás - statisztikai számításokkal kimutattuk, hogy a saját termelésű fogyasztás aránya valamennyi jövedelem kategóriában viszonylag magas. Hosszabb távon azok a termékelőállítók számíthatnak sikerre, amelyek képesek kínálatukat a differenciálódó vásárlóerőhöz igazítani. Számos más élelmiszergazdasági terméktől eltérően mind a friss, mind a feldolgozott zöldség- és gyümölcsfélék esetén a hazai fogyasztás még nagyon messze van a biológiai telítettség határától, ezért egyidejűleg van lehetőség a fogyasztás összmenyiségének és értékének növelésére.
16. Az import liberalizálása egyidejűleg erősítheti a magyar termelők versenyképességét azzal, hogy élénkíti a versenyt, ugyanakkor már napjainkban is érzékelhető, hogy a tőkeszegény hazai termelők kiszorulnak az igényesebb magyar fogyasztók vásárlásaiból. Ennek nagyon jelentős veszélye, hogy így a magyar termék előállítók a közepes, vagy alacsony fizetőképességű és igény szintű fogyasztók részére termelnek és ezzel a szektor elveszíti belföldön azt a piaci szegmenst, amelyen kipróbálhatná az exportértékesítésre szánt termékeit, új innovációit. Az importszabályozásban éppen a szektor sajátosságaiból adódóan célszerű messzemenően figyelembe venni az egyes termékek előállításának és fogyasztásának sajátosságait, valamint a mélységi iparvédelem és piacvédelem szabályozásának eszköztárát.
17. A magyar tartósítóipar döntő hányadát adó konzervipari termelés több évtizeden keresztül elsősorban a viszonylag alacsony igényű egykori KGST piacok kielégítésére törekedett. Ebből adódóan jelentős, csak viszonylag nehezen konvertálható kapacitások jöttek létre. A 80-as évtized második felétől bekövetkezett bel- és külpiazi változások sokk-szerűen hatottak a vállalatokra, melyek ezekre nem voltak felkészülve. A kialakult helyzet és a kapkodó makrogazdasági és vállalati döntések jelentős mértékű vagyon- és piacvesztést okoztak. A magyar tartósítóipar privatizációja csak részben oldotta meg a szakágazat szerkezeti problémáit és korlátozott mértékben adott választ a tartósítóipar piaci alkalmazkodásával kapcsolatos problémákra. A tartósítóipar magánosítását mindvégig az átfogó iparpolitikai koncepció hiánya jellemezte.
18. A zöldség-gyümölcssektorban működő kertészeti termelők között erőteljes differenciálódás tanúi lehetünk. Fokozatosan kialakult egy viszonylag tőkeerős, magasabb iskolázottságú, felkészült, tudatos piaci árutermelői kör, mely egyértelműen növekedés-orientált stratégiát követ. Versenyképességüket gátolja részben a tőkehiány, részben együttműködésük hiánya. Integrációjuk, kínálatuk összehangolása, piaci fellépésük koordinálásának elősegítése a következő évek egyik legjelentősebb feladata.

19. A tartósítóiparban kétpólusú (duális) méretszerkezet kialakulásával számíthatunk. Ennek lényege, hogy a különböző piacrálépési korlátok, a piaci viszonyok és az eltérő méretgazdaságosság bizonyos feldolgozás-technológiáknál lehetőséget teremtenek az összpontosító és/vagy differenciáló stratégiát alkalmazó kis- és középüzemek fennmaradására, más területeken viszont tovább nő a nagyüzemek szerepe. A magyar tartósítóipar gerincét a jövőben a korszerű nagyvállalatok képezik majd.
20. A belkereskedelemben végbemenő változások felkészítetik a termelőket az európai normákhoz történő igazodásra, de megfelelő versenypolitikai szabályozással, és a versenyélénkítést lehetővé tevő integrációs formák támogatásával kell megakadályozni, hogy a kereskedelmi láncok korlátlanul érvényesítsék erőfölényüket.
21. Az import liberalizálása és a privatizáció kínálati piacot hozott létre a szektor inputjainak piacán. A széles választék nyújtotta lehetőségeknek azonban a forráshiánnyal küzdő vállalkozók gyakran nem képesek kihasználni. A szektorhoz kapcsolódó infrastruktúra egyes területein, például a kommunikációs rendszerek fejlődésében gyorsütemű javulás tapasztalható, más területeken azonban továbbra is a fejlődés egyik gátját jelenti az infrastrukturális feltételek hiánya. Ez különösen erőteljesen érzékelhető a logisztikai infrastruktúra területén.

*“Nem a nagy hal eszi meg a kicsit,
hanem a gyors a lomhát”
HEINZ PETER HALEK*

2. Bevezetés

A magyar nemzetgazdaság szerkezetével foglalkozó kutatások gyakran ismételt megállapítása, hogy a versenyképesség növelésének kiemelkedő fontosságú feltétele a már meglévő és potenciálisan kialakítható komparatív előnyökre épülő, nagy hozzáadott érték - tartalmú termékek és szolgáltatások létrehozása (pl.: KOZMA, 1996). Az élelmiszergazdasági termékszerkezet vizsgálata során a magyarországi termelők kínálata, termékeik minősége, színvonala, és a nemzetközi piacok követelményei között meglévő különbség elemzése közel egy évszázados múltra tekint vissza.

Ha kezünkbe vesszük a Magyar Kereskedelmi és Ipar - Kamara 1903-ban (!) kiadott évkönyvét, a magyar zöldségek és gyümölcsök exportpiaci helyzetéről ezt olvashatjuk:

"Kertészeti termékeink egyedi íze, zamata, megkülönböztetett kedveltséget biztosítanak nekik és ha kivitelünk jövedelmezősége még nem felel meg a várákozásnak, ezt annak kell tulajdonítani, hogy gyümölcs és konyhakerti terményeink szedése, válogatása és csomagolása még nem felel meg a nyugati fogyasztó piacok kívánalmainak. Pedig kielégítő árakat csak úgy érhetünk el, az idegen versenyt csak úgy győzhetjük le, ha jól osztályozott, gondosan csomagolt árunk kifogástalan, egyöntetű minőségben és a szállítási határidők pontos betartásával érkeznek a nagykereskedelmi gócpontokba és vásárcsarnokaikba és ott torlódással nem nyomják az árakat. Az utolsó évek tapasztalatai mutatják azokat a módokat és intézkedéseket, amelyek alkalmasak arra, hogy eme terményeink kivitelét fokozzuk és jövedelmezőbbé tegyük. Ezek közt egyik legelső teendő a jobb csomagolási módszerek meghonosítása.... A kiviteli üzletnek másik lényeges alapfeltétele a szállítók teljes megbízhatósága, melynek a szállított cikkek változatlan minőségében és a szállítási határidők pontos betartásában kell nyilvánulnia. Ebben a tekintetben is eddig sok a panasz"

Az elmúlt évtizedekben nem volt olyan gazdaságstratégiai dokumentum, mely a feni problémákat ne fogalmazta volna meg.

A feldolgozottsági fok növelésének kérdésköre az élelmiszergazdaság versenyképességének fejlesztésében az elmúlt három évtizedben mindinkább előtérbe került. NÉMETI (1981) részletesen igazolja, hogy már a 70-es évtized tanulságai alapján is egyértelműen látható : csakis a magasabb feldolgozottsági fokú termékeket előállító, vevőközpontú vállalati stratégiák lehetnek sikeresek. Éppen tíz éve, hogy az akkori kormány 1987-es munkaprogramja összességében adekvát helyzetelemzést adott az élelmiszergazdaság fejlődésének lehetőségeiről amikor megállapította:

“... a mezőgazdasági tömegtermékek világpiacán kialakult tartós - szerkezeti jellegű - túlkínálat körülményei között a magyar élelmiszergazdaság korábbi export többlet - termelő szerepének megőrzése, szerkezetváltozást követel meg. A gabona- és hústermelés növekedése mérséklődik, lendületesebben bővül a termékfajtánként kisebb mennyiségű, gazdaságos, exportképes termékek előállítására. Az élelmiszergazdaság szerkezeti korszerűsítése sürgeti a magasabb minőségi követelményeket kielégítő, szakértelem- és tudomány-igényes új termékek, márkacikkek termelésének és kivitelének erőteljes bővítését. Ehhez szükség van szervezeti, finanszírozási, háttérpári, feldolgozási, értékesítési és az agrártermelés sajátosságait figyelembe vevő érdekeltségi feltételek megteremtésére. “

A zöldség- gyümölcssetektor termékei alkalmasak lehetnek az említett kritériumok egyidejű érvényesítésére, azonban - amint azt tanulmányunkban bemutatjuk - a több évtizedes gondolatok, tervek és célkitűzések nem, vagy csak töredékükben valósultak meg; az összességében helytálló diagnózisok nem eredményeztek ésszerű terápiát.

A zöldség - gyümölcs setektor egészen napjainkig ellentmondásokkal, feszültségekkel terhes, ha pedig a versenyképességet - MARTIN et al (1991) - szerint mint a nyereséges értékesítést lehetővé tevő piacok megtartásának, illetve bővítésének képességeként értelmezzük, akkor a helyzet egyértelmű romlását tapasztalhatjuk. OFER (1992) a versenyképességet a vezető gazdaságokhoz történő felzárkózás képességének tekinti . Felfogásában a versenyképesség négy tényező eredője. Ezek:

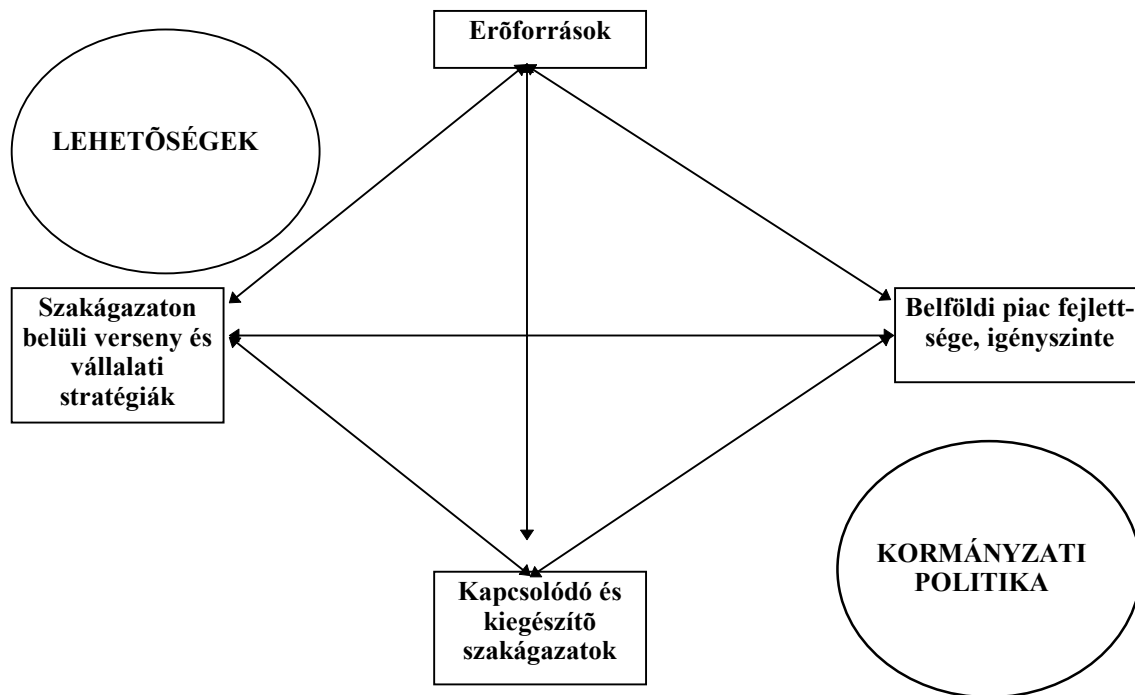
- a kereskedelempolitika hatékonysága,
- a versenyelőnyök kiaknázása,
- a növekedési stratégia, valamint
- az olyan egyéb sajátos adottságok, mint például a gazdaságföldrajzi helyzet.

PORTER (1990) széleskörű nemzetközi összehasonlító vizsgálatot végzett annak megállapítása érdekében, hogy mely tényezők határozzák meg egy-egy szakágazat versenyképességét, a mind átfogóbbá váló nemzetközi versenyben. Munkája során megállapította, hogy

- az erőforrások,
- a szakágazaton belüli struktúra,
- a szakágazat hazai piacain jelentkező keresleti viszonyok, valamint
- az adott szakágazathoz kapcsolódó egyéb nemzetgazdasági területek fejlettsége

együttesen alakít ki olyan környezetet, mely létrehozója, bázisa és folyamatos fenntartója egy-egy szakágazat nemzetközi versenyképességének. Modelljét az 1. sz. ábrán mutatjuk be.

1. sz. ábra: A szakágazatok versenyképességét meghatározó tényezők rendszere Porter (1990) szerint



A zöldség-gyümölcs szektor elemzése jó lehetőséget ad annak vizsgálatára is, hogy a fenti tényezők miként érvényesülnek a hazai gyakorlatban.

A zöldség-gyümölcs szektor versenyképességére ható tényezők elemzése két szempont miatt érdemel megkülönböztetett figyelmet:

- Egyrészt azért, mert a szektor a magyar nemzetgazdaság egészén belül is jelentős szerepet játszik. A zöldség- és gyümölcstermesztés köti le a mezőgazdasági termelésre fordított teljes munkaidőalap mintegy ötödét. A tartósítóiipari termék-előállítás az élelmiszeripar bruttó termelési értékének egytizedét, exportjának negyedét adja. A szektor meghatározó szerepet játszik a belföldi zöldség-gyümölcs ellátásban, a lakosság jövedelmének mintegy 3 %-át költi ezen termékekre.
- A kutatás egészének célkitűzése szempontjából talán még ennél is lényegesebb, hogy a zöldség-gyümölcs szektor számos olyan sajátossággal is rendelkezik, melyek alkalmassá teszik sok, a versenyképességgel összefüggő közgazdasági probléma elemzésére. Így, mint a - talán sohasem létezett- állatorvosi ló esetében, - a szektor sorsában, fejlődésének vargabetűiben kirajzolódik, visszatükröződik a gazdaságpolitika és a gazdasági szereplők tevékenységének sok ellentmondása, de bemutathatóak a kibontakozás lehetséges irányai is.

Első pillantásra talán meglepő a tanulmány viszonylag nagy terjedelme. Ez azért van, mert a bemutatni kívánt összefüggésekre csakis úgy tudunk rávilágítani, csak abban lehet reményünk arra, hogy többet és újat mondjunk az oly sokszor elcsépelet közhelyeknél, ha vállaljuk a konkrét elemzések feladatát is. Bízunk benne, hogy a terjedelem nem jelent terjengősséget és ezért ahol erre csak módunk volt, igyekeztünk mondanivalónkat táblákba és ábrákba sűríteni.

A jelen tanulmány szerzői ezúton fejezik ki köszönetüket mindazoknak a szakembereknek, akik véleményükkel, megjegyzéseikkel hozzájárultak munkájuk elkészítéséhez.

3. A szektor körülhatárolása

3.1. Néhány alapfogalom

A versenyképesség szempontjából vizsgált iparág kiválasztása PORTER (1990) alapvető műve szerint is jelentős nehézséget okoz. A szerző elemzései alapján meggyőzően bizonyítja, hogy értelmetlen a nemzetgazdaság egészéről beszélni a versenyképesség vizsgálata során, az azonban kevésbé igazolt, miként húzhatók meg a vizsgált iparág határai. Porter munkája abból indul ki, hogy azt kell iparágnak (szektor) tekintenünk, mely egymással versengő termékeket vagy szolgáltatásokat létrehozó gazdasági szereplőket foglal magába. Stratégiai szempontból az azonos iparágban tevékenykedő szereplők azonos vagy hasonló erőforrások felhasználására támaszkodnak a gazdasági versenyben. Bonyolult, ellentmondásos kérdés annak meghatározása, hogy a helyettesítő termékeket előállító iparágak milyen mértékben kezelhetők együtt. Ezzel kapcsolatban Porter maga is elismeri, hogy ez sok szempontból a vizsgálatok végzőjének szubjektív döntésétől is függ. Elemzéseink során a zöldség-gyümölcs szektort tekintjük vizsgálatunk tárgyának, mert a szektor egyéb módon történő elhatárolása, illetve részekre bontása félrevezető lenne. Nyilvánvaló ugyanis, hogy például a friss gyümölcsök természetszerű helyettesítője a tartósított termékek és az is magától értetődő, hogy mind a konzervipar, mind a hűtőipar lényegében azonos erőforrásokat használ fel, ezért az ilyen elkülönítés az indokoltnál jobban korlátozná vizsgálatainkat és erőteljesen leszűkítené látókörünket.

A “kertészet” fogalmának meghatározása egészen napjainkig nem egyértelmű. A különböző definíciók egyetértenek abban, hogy általában a jelentős értékű, egyedi kezelést igénylő növények termesztése tartozik a kertészet fogalmába. Ide szokás sorolni a gyümölcs- és zöldségtermelésen kívül a dísnövény termesztést, a szőlészetet, valamint a gyógynövény termesztést és a faiskolai termesztést is. Ez a definíció azonban a gyakorlat szempontjából alig használható, mert például nem szokás a kertészet fogalmába tartozónak tekinteni a dohánytermesztést, holott nagyon jelentős, mintegy 1000

munkaóra/hektár igényű, ugyanakkor, a szántóföldi zöldségtermesztés kézimunka-igénye számos esetben nem több, mint a hagyományos szántóföldi kultúrák esetén.

A kertészeti termékek marketingjének sajátosságait TOMCSÁNYI (1973) alapvető, nemzetközi összehasonlításban is úttörő munkájában nyolc tényezőben foglalja össze:

- a kínálat nagyfokú felaprozottsága,
- a termékek közvetlen emberi fogyasztásra való felhasználása,
- a divat és a szubjektív ízlés nagy hatása,
- az egyes évek közötti nagy termésingadozás, mely a kínálat ingadozásában is érzékelteti hatását,
- a kereslet-kínálat áralakító hatásának viszonylag szabad érvényesülése,
- a termékpálya összetettsége, a friss kertészeti termékek feldolgozásának széleskörű lehetősége,
- a regionális hatások érvényesülése,
- a termékek keresletének viszonylag nagy jövedelem- és árrugalmassága, az egyéb mezőgazdasági termékekhez viszonyítva

A zöldség-növény fogalmát SOMOS szerint (1983) úgy definiálhatjuk, mint sok közvetlen emberi munkát kívánó, lágyszárú, főleg biológiailag értékes anyagaiért termesztett növényt, melynek emberi fogyasztás szempontjából értékes részei (termés, levél, hajtás, gyökér stb.) technológiai átalakítás nélkül is felhasználhatóak lehetnek emberi táplálkozásra. A zöldségtermesztés célja friss fogyasztásra, feldolgozásra, valamint szaporítóanyag előállításra történő termékek létrehozása.

A szakmai szóhasználat azon növényeket tekinti gyümölcsöknek, melyeket általában fás szárú növényeken termesztenek és technológiai átalakítás nélkül is alkalmasak emberi fogyasztásra.

A friss zöldségek és gyümölcsök legfontosabb feldolgozója a tartósítóipar, mely a zöldségeket és gyümölcsöket gyorsfagyasztással, hőkezeléssel, fermentációval (savanyítás) valamint szárítással tartósítja. Vizsgálataink során amikor ipari feldolgozásról beszélünk, azon az egyszerűség kedvéért a tartósítóipart értjük, és eltekintünk a más iparágakban megvalósuló gyümölcs- és zöldség feldolgozástól, illetve felhasználástól, de megjegyezzük, hogy a zöldség-gyümölcsszektor termékeit számos élelmiszeripari szakágazat (például a szeszipar, édesipar, tejipar) is felhasználja.

3.2. A vizsgált termékek köre

A termék meghatározása viszonylag bonyolult feladat a zöldség- és gyümölcsszektorban, mert a Magyarországon előállítható (megtermeszthető) zöldségek és gyümölcsök száma igen sokféle, mindkettőből több száz faj termesztendő a hazai agroökológiai feltételek között. A helyzetet bonyolítja,

hogy ugyanaz a zöldség, vagy gyümölcs igen sokféle formában értékesíthető, például az almából kb. 40-50 féle termék állítható elő az egyenként csomagolt téli almától az almapalinkáig, az almabefőttől a Coca-Cola és a Pepsi Cola egyik alapanyagát is képező almasűrítményig (1. sz. táblázat). A stratégiai tervezés szóhasználatával élve: A szektor termékei széles körű lehetőséget nyújtanak mind a horizontális, mind a vertikális differenciálásra. Az egyes termékek között számos esetben helyettesíthetőségi lehetőség is fennáll, és ez tovább nehezíti az érintett piacok meghatározását. Ebből adódóan vizsgálataink alapelve, hogy elsősorban a legnagyobb mennyiségben előállított és legnagyobb értéket képviselő friss, illetve feldolgozott zöldség- és gyümölcsfélék helyzetét elemezzük, de ahol erre mód van, ott kitérünk néhány olyan, úgynevezett “kis (apró) cikk” elemzésére is, melynek alapján mélyebb, a projekt egésze szempontjából is releváns, annak kiinduló hipotéziseit is érintő tanulság levonására nyílik mód. A zöldség- és gyümölcs piac számos lehetőséget kínál például annak elemzésére is, vajon igazolható-e az a széles körben elterjedt nézet, hogy a magyar nemzetgazdaságnak elsősorban a különleges fogyasztói és felhasználói igényeket kielégítő termékekkel célszerű részt vennie a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban.

A kiindulópontból következik, hogy a vizsgálatok során célszerű kitérnünk mind a friss- mind a feldolgozott termékek helyzetére. Ezen belül elsősorban a konzerv- és hűtőipari feldolgozással foglalkozunk.

1. sz. táblázat: Az almafeldolgozás főbb technológiai alternatívái

Friss alma						
Technológiai feldolgozási irányok (horizontális termékskála- bővítés)						
fogyasztói értékesítés a termék átalakítása nélkül	hőkezeléssel tartósított termékek	szárítmányok	almalé	gyors-fagyasztott termékek	erjesztés	egyéb élelmiszer ipari felhasználás
közvetlen értékesítés "ömlesztve"	üveges, dobozos termékek, befőttek	felezett, kockázott termékek	natúr almalé	gyors-fagyasztott darabolt alma	almabor	almapektin-gyártás
válogatás, csomagolás utáni értékesítés	ízec, jamok	kandírozott gyümölcsök, szuggátok	szűrt almalé nektár velő	ömlesztve értékesített	alma pálinka	
értékesítés hűtőtárolás után		instant termékek	almasűrítvény tartály konténerben, aszeptikus hordóban, aszeptikus zsákban (bag in box)	fogyasztói kiszereelésben értékesített		
			dobozos (aszeptikus) almalé	fagyasztva sűrités (krio-koncentrálás)		
			alma-aroma			

feldolgozottsági fok növekedése
(vertikális, "mélységi" differenciálás)

4. A termékek és a termékelőállítás jellemzői

4.1. Közvetlenül a szedés után értékesített zöldség- és gyümölcsfélék

A zöldség- és gyümölcsfélék előállításának legfontosabb jellemzője, hogy ezen termékek

- viszonylag kis területről,
- jelentős élőmunka - ráfordítással,
- nagy értékű végtermékek

előállítására adnak módot. A 2. sz. táblázatból jól látható, hogy a kertészeti termékek termőfelülete nem éri el az ország mezőgazdaságilag hasznosított területének 10 %-át sem, ennek ellenére a mezőgazdaságban felhasznált teljes munkaidőalap több mint ötödét ez a termékkör köti le. Ez azt jelenti, hogy a szántóföldi mezőgazdasági növények termesztéséhez képest az egységnyi termőterületre jutó munkaidő- ráfordítás a kertészeti termékek esetében mintegy 7,8-szer nagyobb.

2. sz. táblázat: A mezőgazdasági tevékenységek terület- és munkaidő-igénye

Főágazatcsoport	Részarány a mezőgazdasági területből (%)	Részarány a mezőgazdasági munkaidő-alapból (%)
Szántóföldi mezőgazdasági növények termesztése	72	22
Rét- és legelőgazdálkodás	19	1
Kertészeti termesztés	9	21
Növénytermesztés összesen	100	
Állattenyésztés		56

Forrás: AKII egyedi adatszolgáltatás

A 3. sz. táblázatból az is kitűnik, hogy a különböző kertészeti termékek előállítására jelentős eltéréseket mutat a fajlagos munkaidő ráfordítások szempontjából.

3. sz. táblázat: Néhány kertészeti termék fajlagos munkaerő - igénye, 1995

	Termésátlag t/ha	Saját (közvetlen) munkaráfordítás (h/ha)
Burgonya	17.78	219
Szabadföldi paradicsom	25.98	705
Hajtatott paradicsom	75.71	11451
Szabadföldi paprika	14.62	832
Hajtatott paprika	67.56	10485
Fűszerpaprika	11.32	431
Alma	14.26	505
Őszibarack	5.92	714

Forrás: AKII: A mezőgazdasági termelés költség- jövedelem viszonyai az integrált kistermelésben, Budapest, 1995

A zöldség-gyümölcsstermesztő üzemek nagyobb nyereségtermelő képessége és fokozott intenzitása nemcsak magyar sajátosság, hanem a világ mezőgazdaságának egészét jellemzi. A 4. sz. táblázat a Németország nyugati tartományaiban tevékenykedő gyümölcs- és zöldségtermelő gazdaságok átlagos nyereségét állítja párhuzamba a vegyes profilú szántóföldi növénytermesztést, illetve állattenyésztést folytató agrárüzemek nyereség színvonalának változásával. A 4. táblázatból szemléletesen kitűnik, hogy a zöldség, illetve gyümölcsstermesztő üzemek nyeresége magasabb, mint a szántóföldi növénytermesztéssel, illetve állattenyésztéssel foglalkozó farmok nyereség színvonala.

Összefoglalóan megállapítható, hogy a zöldség- és gyümölcsstermesztés kiemelkedő fontosságú sajátossága a jelentős munkaerő - igény és a rendelkezésre álló természeti erőforrások (pl. a termőföld) nyújtotta lehetőségek intenzív hasznosítására.

4. sz. táblázat: A német kertészeti vállalkozások nyeresége az üzemek átlagos nyereségszínvonalának tükrében

	Üzemek átlagos nyeresége (DM)	Egy fő főállású gazdálkodóra jutó nyereség (DM)	Gyümölcstermelő üzemek átlagos nyeresége (DM)	Egy fő főállású gyümölcstermesztő gazdálkodóra jutó nyereség (DM)	A zöldség- termelő üzemek átlagos nyeresége (DM)
1982	38991	26740	34209	24138	31315
1983	33904	23067	55259	35514	29874
1984	37649	25260	40369	28504	28994
1985	38630	25774	44823	32396	54146
1986	39653	26753	40143	26856	48169
1987	35502	24015	39500	26595	51269
1988	46912	32286	25751	19392	45702
1989	54515	37752	64336	44454	45257
1990	45739	31966	77445	51920	54215
1991	47721	33238	117708	79706	60989
1992	44707	30997	28396	19485	54172
1993	41962	29152	40923	28598	57504
1994	46200	32135	57145	37264	67057

Forrás: Agrarbericht der Bundesregierung, 1996

4.2. Zöldség- és gyümölcstárolás

A zöldség- és gyümölcstárolás célja a zöldség- és gyümölcsfélék hűtött térben történő 0°C körüli hőmérsékleten megvalósított tárolása. A korszerű zöldség- és gyümölcstárolók, a technológiailag optimális hőmérséklet és páratartalom kialakítása és fenntartása mellett a tárolótér levegő-összetételének mesterséges megváltoztatásával (CO₂ tartalom növelése - egyoldalúan szabályozott tárolás-, vagy CO₂ tartalom egyidejű növelése és az O₂ tartalom csökkentése - Controllárlt atmoszférás, CA- tárolás) is elősegítik a tárolt termékek minőségének megőrzését. A legkorszerűbb tárolókat a rendkívül alacsony oxigéntartalomban megvalósított (Ultra Low Oxygen , ULO) tárolás jellemzi.

5. sz. táblázat: A német (volt NSZK) hűtőtároló kapacitások jellemzői

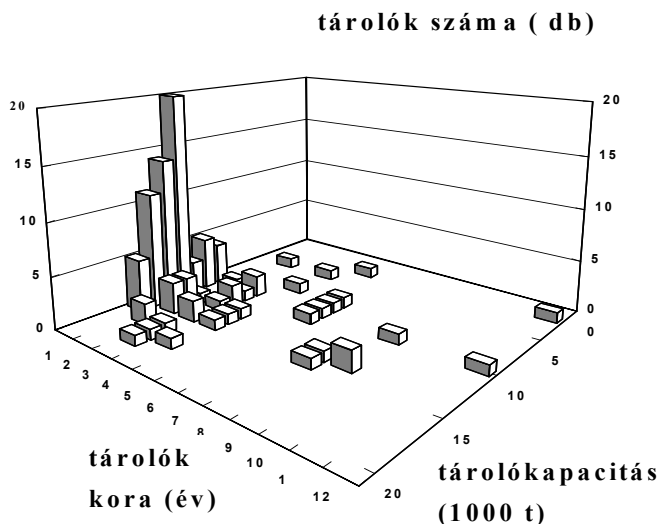
Hűtőtároló - kapacitások (ezer t)					
	normál légterű tároló	CO ₂ tároló (egyoldalúan szabályozott)	CA tároló	ULO tároló	összes tárolókapacitás
1980	176	8	91		275
1985	160		91		251
1990	157	3	39	126	325
1995	155	0.7	39.7	164.3	356

hűtőtároló - kapacitások megoszlása (%)					
	normál légterű tároló	CO ₂ tároló (egyoldalúan szabályozott)	CA tároló	ULO tároló	összes tárolókapacitás
1980	64.00	2.91	33.09	0.00	100.00
1985	63.75	0.00	36.25	0.00	100.00
1990	48.31	0.92	12.00	38.77	100.00
1995	43.06	0.19	11.03	45.64	100.00

Forrás: ZMP - Bilanz, 1996

Magyarországon korszerű gépi hűtésű zöldségtárolókkal alig találkozunk, a tárolás még mindig sok esetben vermekben, prizmákban valósul meg. A gyümölcstárolás hazánkban elsősorban az alma tárolására korlátozódik. Kis mennyiségben tárolnak körtét is és az elmúlt években előtérbe került az import banán hűtött tárolása. A gyümölcstárolók többsége a 70-es évtized első felében létesült (2. sz. ábra).

2. sz. ábra: Gyümölcstároló kapacitások Magyarországon



Forrás: Sass (1987), FM egyedi adatszolgáltatásával aktualizálva

A tárolók napjainkra előregedtek, tönkrementek és így a technológiailag előírt hőmérséklet és páratartalom beállítására és fenntartására jelentős részük alkalmatlan. Működő, korszerű szabályozott légterű tároló jelenleg nincsen hazánkban, holott a fejlett országokban ezek alkotják a tároló kapacitás

meghatározó hányadát. Amint a 6. táblázatból látható, a gyümölcstároló kapacitások földrajzi elhelyezkedése sok esetben nincs összhangban a gyümölcsstermelés mennyiségével.

A zöldségfélék tárolása során különösen nagy eltérést tapasztalunk a nemzetközi fejlődési tendenciák és a hazai helyzet között.

A korszerű zöldségtárolásnak ma már szerves része a kíméletes betakarítás, a gondos szikkasztás, mosás, a gyors előválogatás, a tárolás előtti csomagolás, a gombairtószerekkel történő kezelés és ezt követi a - gyakran szabályozott légtérben megvalósuló - hűtőtárolás, melyet esetleg radioaktív besugárzással is kiegészítenek. A tárolás után az ismét válogatott, osztályozott termékek a fejlett országokban néhol már olyan fogyasztói csomagolásba kerülnek, melyek lehetővé teszik a módosított légtér kialakítását és fenntartását. Ezzel szemben a hazai viszonyok között továbbra is a primitív tárolóhelységekből valósul meg a zöldségfélék tárolására. A zömében vermekben, prizmákban, rosszul szellőztetett pincékben, vagy rácsokkal ellátott, ventilátorral szellőztetett ideiglenes tárolókban, esetleg szellőztethető - külső levegővel hűtött raktárakban megvalósuló - zöldségtárolás törvénytörően nagyon magas, 20-30%-os tárolási veszteségeket és számottevő minőségromlást okoz. (Sáray, 1995, Buzássy & Garics, 1995)

6. sz. táblázat: A gyümölcstároló - kapacitás Magyarországon

	Összes névleges tárolókapacitás (t)	A technikai minimumnak megfelelő műszaki állapotú tárolótér (t)	A technikai minimumnak megfelelő műszaki állapotú tárolótér aránya (%)	Az elfogadható tárolótér aránya az 1995 évi almatermés %-ában	Almatermés (t),1995
Baranya	0	0	0	0	3800
Bács-Kiskun	16756	14256	85.08	72.48	19668
Békés	200	0.0	0.0	0	400
Borsod-Abaúj-Zemplén	2000	2000	0.00	5.57	35910
Csongrád	2250	1050	46.67	10.5	9940
Fejér	550	150	27.27	4.07	3680
Győr-Sopron-Moson	5830	2830	48.54	4.84	58381
Hajdú-Bihar	5300	3000	56.60	18.1	16500
Heves	3600	2400	66.67	94.1	2550
Jász-Nagykun-Szolnok	0	0		0	9315
Pest	27250	2000	7.34	0.6	298681
Somogy	5000	1500	30.00	14.8	10080
Szabolcs-Szatmár - Bereg	146850	73360	49.96	44.4	165150
Tolna	1900	1500	78.95	64.9	2309
Vas	4900	0	0.00	0	137831
Veszprém	2240	2240	100.00	17.2	13021
Zala	11860	9800	82.63	75.9	12900

Forrás: Almaegyesülés, Újfehértó 1996

4.3. Ipari feldolgozás

A kertészeti termékek jelentős hányada többféle termék előállítására ad lehetőséget. Jól igazolja ezt a már bemutatott 1. sz. táblázat, melyen annak szemléltetésére vállalkoztunk, milyen sokféle termék készíthető például az almából. Sajnálatos, hogy a magyarországi gyakorlatban sokszor csak egy-egy feldolgozási lehetőség kerül előtérbe és így nincs mód a sokszínű termékszerkezet kialakítására. Ez törvényszerűen nagyfokú sebezhetőséget okoz, mert az időjárási viszonyoknak erősen kitett kertészeti termékpiacon különösen jelentős ingadozást mutat. Ezért lenne szükség a termékszerkezet nagyobb mértékű diverzifikálására. Ezzel el lehetne érni, hogy a feldolgozó üzemek kínálata jobban igazodjon a piaci viszonyokhoz.

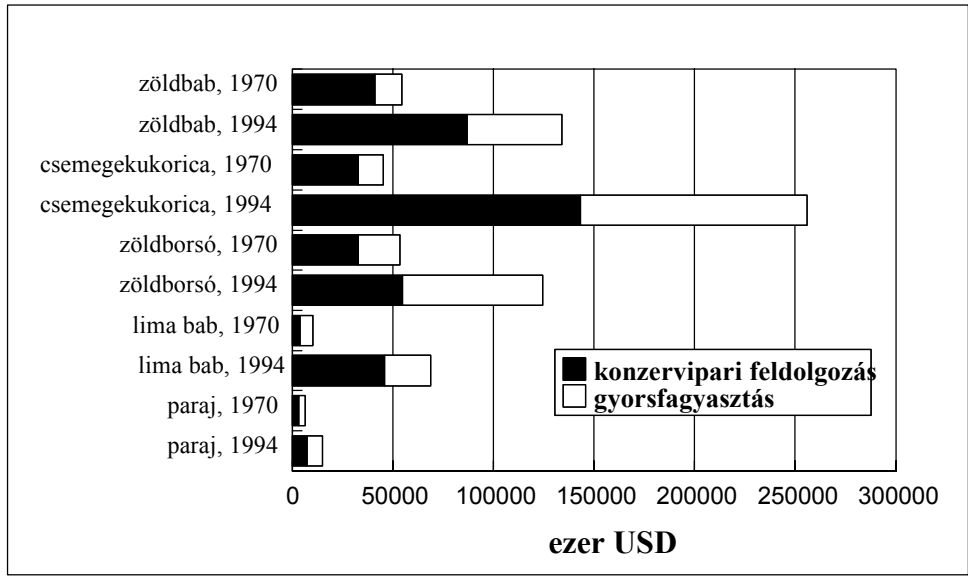
A modern ipari társadalmakban a zöldség- és gyümölcs-szektor fejlődését a sokszínűség jellemzi. A viszonylag olcsó energiaárak és a közlekedési infrastruktúra gyors korszerűsödése, valamint a nemzetközi gazdasági munkamegosztás bővülése (világkereskedelem liberalizálására irányuló törekvések, az Európai Unión belüli kereskedelmi korlátozások megszüntetése, az EU-n kívüli államok társulási megállapodásai az EU-val) lehetővé teszik a friss zöldség- és gyümölcs kereskedelmének dinamikus bővülését, emellett azonban továbbra is jelentős szerepet kap a feldolgozóipar, különösen gyors ütemben növekszik a gyorsfagyasztással előállított termékek kereslete. Emellett azonban a

konzervipar is képes volt növelni termelését, és ez az árakban is érvényesült (3., 4., 5. sz. ábra, 7. sz. táblázat).

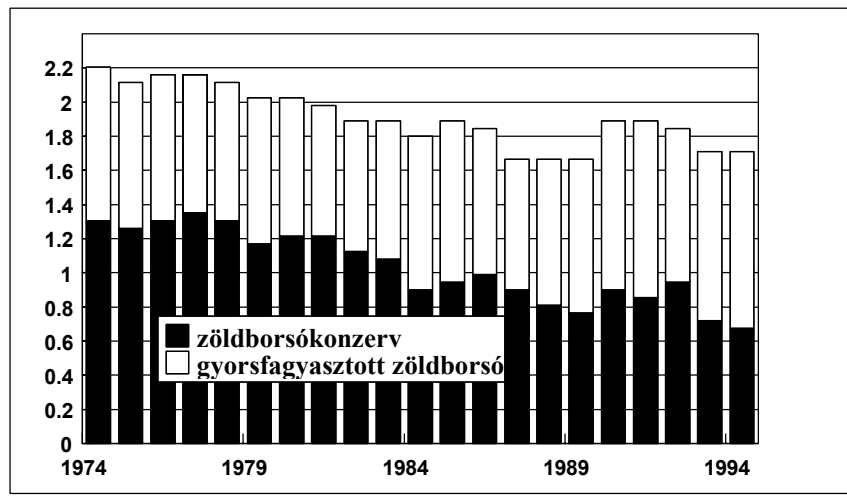
7. sz. táblázat: A különböző feldolgozottságú gyümölcsök árszínvonalának változása az USA-ban (1982 év adata 100 %)

	Friss gyümölcs	Szárítmány	Konzerv és gyümölcslé	Gyors-fagyasztott gyümölcs	Friss gyümölcs fogyasztói ára	Feldolgozott gyümölcs-készítmény fogyasztói ára
1975	66.6	47.4	61.2	51.2	51.8	59.7
1976	67.4	53.8	61.5	50.9	51.7	59.3
1977	74.9	71.4	67.1	64.4	59.4	62.2
1978	90.1	78.2	75.3	75.9	71.0	68.9
1979	98.2	117.0	84.6	81.3	79.8	77.0
1980	100.3	97.4	90.3	79.9	84.8	82.1
1981	96.6	99.1	96.6	100.0	89.4	91.7
1982	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1983	106.4	100.0	101.0	98.7	95.1	98.1
1984	106.8	94.4	110.1	114.8	105.6	105.2
1985	108.1	8.7	113.8	118.4	116.3	109.5
1986	112.9	91.9	111.0	103.0	118.7	106.3
1987	112.0	95.0	115.4	113.3	132.0	110.6
1988	112.8	98.9	120.3	130.0	143.0	121.9
1989	110.4	103.1	122.6	124.5	152.4	125.9
1990	116.7	107.0	126.9	138.9	170.9	136.9
1991	129.4	111.5	128.6	115.1	198.9	131.8
1992	83.2	114.3	134.6	125.7	184.2	137.7
1993	84.3	117.6	126.1	110.9	188.8	132.3
1994	82.2	120.9	124.5	111.9	201.2	133.1

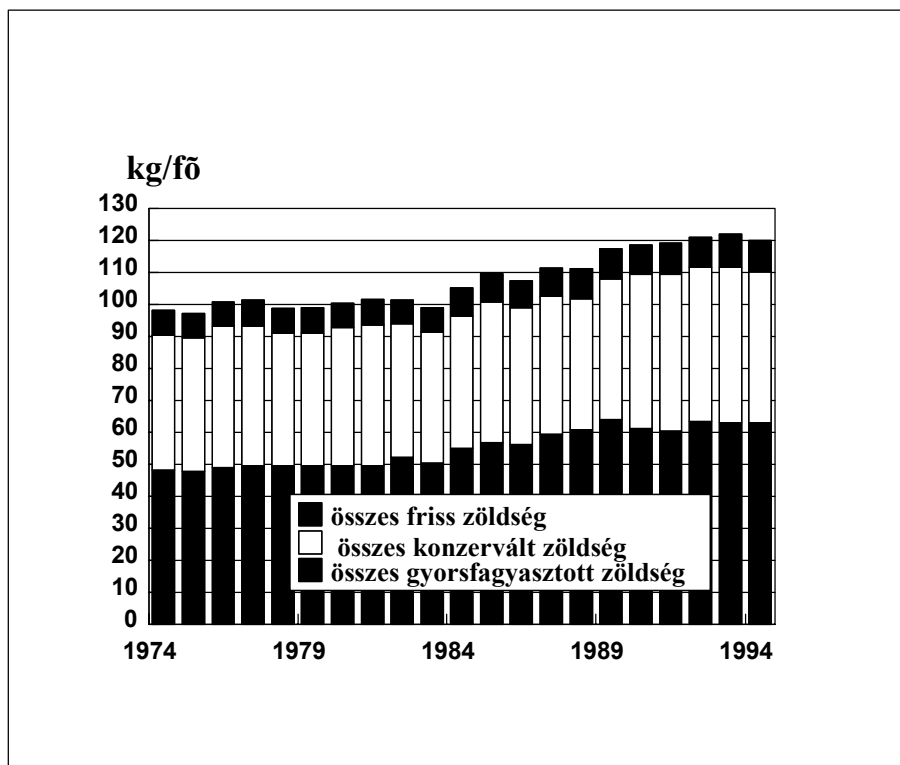
3. sz. ábra: A konzervipari feldolgozás és a gyorsfagyasztás arányának változása néhány zöldségféle feldolgozása során az USA-ban



4. sz. ábra: A hőkezelt és a gyorsfagyasztott zöldborsó fogyasztásának változása az USA-ban (kg/fő)



5. sz. ábra: Az USA zöldségfogyasztásának szerkezete (kg/fő)



A táblázat és az ábrák forrása :Fruit Report, 1996, USDA

Kutatásaink alapján nem fogalmazható meg egyértelműen olyan tendencia, hogy a friss zöldség és gyümölcs a gyorsfagyasztott, illetve a konzervált termékek valamelyike fölénybe kerülne a másik két termékcsoporthoz szemben. Valószínűsíthető, hogy hosszabb távon a friss és gyorsfagyasztott termékek köre bővül majd jelentősebben, de az is valószínűsíthető, hogy a hőkezeléssel tartósított termékek előállításának területén is vannak olyan mozgósítható innovációs tartalékok, melyek számos termék körében lehetőséget nyújthatnak a termelés bővítésére és a fogyasztás élénkítésére.

Az Európai Unió tartósítóiparának fejlődése megközelítően azonos ütemű, mint az EU élelmiszeriparának egésze. Amint a 8. sz. táblázatból látható: elsősorban a fejlett kertészeti termeszéssel rendelkező országok tartósítóipari termelése jelentős.

8. sz. táblázat: Az EU élelmiszeriparának és tartósítóiparának fejlődése

Élelmiszeripar											
	fogyasztás (m ECU)	termelés (m ECU)	EU-n kívüli export (m ECU)	EU-n kívüli import (m ECU)	egyenleg (m ECU)	export/ import arány	foglalkoztatottak száma (ezer fő)	egy dolgozóra jutó terme- lés érték indexe	egységnyi termelési értékre jutó bérköltség indexe	költség- hányad váltó- zásának indexe (1990= 100 %)	bruttó fedezeti hányad váltó- zása
	1990 = 100 %										
1984	322.7	327	23	21.5	2.5	1.10	2742	84.5	89.1	92	7.24
1985	331.2	332	24	21.0	3.3	1.14	2640	86.7	92.3	94.2	7.49
1986	345.3	342	20	17.8	2.2	1.12	2599	89.3	92.8	92.3	8.08
1987	352.0	350	20	17.2	2.8	1.16	2456	91.5	93.7	90.7	8.57
1988	361.1	363	21	19.2	2.1	1.11	2382	94.3	95.2	93.9	8.7
1989	391.8	396	25	20.1	4.9	1.24	2409	96.9	97.8	99.3	8.52
1990	415.5	420	24	19.9	4.9	1.25	2451	100	100	100	8.71
1991	441.8	447	26	20.7	5.3	1.26	2468	102.9	104.9	102.7	8.61
1992	449.3	455	28	21.3	6.6	1.31	2406	105.1	108.4	105	8.49
1993	448.9	457	31	21.8	8.9	1.41	2357	108.1	107.2	104.1	8.71
1994	463.3	472	34	24.4	9.8	1.40	2331				

Tartósítóipar											
	fogyasztás (m ECU)	termelés (m ECU)	EU-n kívüli export (m ECU)	EU-n kívüli import (m ECU)	egyenleg (m ECU)	export/ import arány	foglalkoztatottak száma (ezer fő)	egy dolgozóra jutó terme- lés érték indexe	egységnyi termelési értékre jutó bérköltség indexe	költség- hányad váltó- zásának indexe (1990= 100 %)	bruttó fedezeti hányad váltó- zása
	1990 = 100 %										
1984	13.0	11.9	1.38	2.46	-1.08	0.561	138.7	74.90	96.2	94.0	8.75
1985	13.8	12.3	1.52	2.67	-1.15	0.569	136.0	75.90	98.2	97.0	8.11
1986	14.1	12.8	1.32	2.35	-1.05	0.553	134.0	78.70	99.7	95.9	7.95
1987	14.8	12.8	1.29	2.47	-1.18	0.522	130.0	85.30	97.1	94.1	8.34
1988	15.4	13.9	1.36	2.84	-1.48	0.478	129.3	91.00	98.1	95.5	8.03
1989	16.7	15.3	1.63	3.02	-1.39	0.539	130.2	96.40	99.1	97.7	8.75
1990	18.8	17.1	1.45	3.22	-1.77	0.450	137.0	100.00	100.0	100.0	8.22
1991	21.3	19.2	1.51	3.66	-2.15	0.412	137.4	107.10	103.4	104.0	8.51
1992	21.2	19.1	1.55	3.63	-2.08	0.427	132.8	108.80	107.7	104.8	8.17
1993	19.6	18.1	1.67	3.26	-1.59	0.512	130.6	108.23	109.7	101.8	7.73

Forrás: Eurostat ®

Az Európai Unió élelmiszeriparának egészén belül a tartósítóipari termelés különösen gyors ütemben növekedett (8. sz. táblázat). Amíg az EU élelmiszeriparának termelés növekedése 1984 és 1994 között 44,3%-os volt, addig ugyanez az érték a tartósítóipari termelésre vonatkoztatva 1984 és 1993 között elérte az 52,1%-ot. Az Európai Unió tartósítóipari termelésének fontos sajátossága, hogy míg az élelmiszeripari termék előállítás összességét tekintve az Európai Unió bruttó exportőr, addig a tartósítóipar nettó importőr. Az összes importált élelmiszer értéke az Európai Unió egészére vetítve a vizsgált 10 éves periódusban mintegy 13%-kal növekedett, a tartósítóipari termékek vonatkozásában azonban lényegesen nagyobb ütemű 32%-os növekedést tapasztalhatunk. A táblázaton az is jól látható, hogy az export-import arány az EU tartósítóipari termelésében csökkent és ebből azt a következtetést fogalmazhatjuk meg, hogy az EU hosszabb távon is a tartósítóipari termékek importjára rendezkedik be.

A fenti adatok a 12 tagállamból álló Európai Unióra vonatkoznak, és nyilvánvaló, hogy az EU tartósítóiipari termék kereskedelmi egyenlegét nem javítja a három újonnan csatlakozott nettó importőr ország egyenlege.

Néhány európai ország élelmiszeriparának szerkezetét elemezve (9. sz. táblázat) szemléletesen kitűnik, hogy a tartósítóiipari vállalkozások számaránya az összes élelmiszeripari vállalkozáson belül alacsonyabb, mint a tartósítóiipar részesedése az élelmiszeriparban foglalkoztatottak létszámából, vagy az egyes szakágazatok árbevételéből. Ez azt igazolja, hogy a tartósítóiipari termelés általában koncentráltabb, nagyobb méretű vállalkozásokban valósul meg, mint az élelmiszeriparra jellemző átlagértékek.

A 10. és 11. sz. táblázatokból az is kitűnik, hogy a különböző országok tartósítóiiparát különböző méretszerkezet jellemzi. A mediterrán országok konzerv- és hűtőiipari vállalatai általában kisebb méretűek, mint a nyugat-európai tartósítóiipari vállalatok. Ha eltérő ütemben is, de itt is jól megfigyelhető a koncentráció, melynek szemléletes példája, hogy Németországban mintegy 30%-kal csökkent az 1983 és 1992 közötti egy évtizedben az 50 főnél kevesebb dolgozót foglalkoztató tartósítóiipari vállalkozások száma. A koncentrációs folyamat azonban sok esetben csupán tendenciaként jelentkezik és meglétét nem lehet kimutatni minden egyes ország gazdaságának szerkezetében. Jól igazolja ezt az olasz tartósítóiipar példája, ahol az árbevétel és a bruttó hozzáadott érték alapján egyértelműen kimutatható a nagyobb vállalkozások térnyerése, ugyanakkor az is figyelemre méltó, hogy a foglalkoztatásban nem csökken, hanem nő a mikro, illetve kisméretű tartósítóiipari vállalkozások aránya. A 10 fő alatti létszámú gyümölcs- és zöldségfeldolgozó vállalkozások 1991-ben másfélszer annyi munkahelyet adtak, mint 10 évvel korábban. Ezzel szemben a 20 és 500 fő közötti létszámmal dolgozó vállalkozások foglalkoztatásban betöltött szerepe gyakorlatilag változatlan maradt. A kisméretű vállalkozásokhoz hasonló mértékben, kb. 50%-kal, növekedett az 500 fő feletti létszámot foglalkoztató vállalkozásokban dolgozók száma is.

Hasonló, bár kevésbé élesen érvényesülő tendencia figyelhető meg a német tartósítóiipari vállalkozások adatai alapján is. Ezen tények azt a később részletesen igazolandó állításunkat támasztják alá, hogy a modern gazdaságokban egyaránt szerepe lehet a mikro, kis- közepes és nagyvállalkozásoknak a tartósítóiiparban, de valószínűsíthető egy duális szerkezetű, két pólusú tartósítóiipari méretszerkezet kialakulása. Ezen méretstruktúra egyik torlódási pontja a mikro és kisvállalkozások, másik jellemzője pedig a méretskála ellentétes végén elhelyezkedő óriás vállalkozások jelenléte.

9. sz. táblázat: A tartósítóipar szerepe az Európai Unió néhány államának élelmiszeriparában

	Belgium			Hollandia			Dánia		
	Vállal- kozás- sok száma (%)	Alkal- mazot- tak száma (%)	Ár- bevétel (%)	Vállal- kozás- sok száma (%)	Alkal- mazot- tak száma (%)	Ár- bevétel (%)	Vállal- kozás- sok száma (%)	Alkal- mazot- tak száma (%)	Ár- bevétel (%)
Növényolajipar	0.30	2.30	5.4	0.4	2.5	6.7	1.5	1	1.6
Tejipar	2.00	8.10	16.1	2.4	11.3	18.9	12.4	17.3	25.7
Malomipar	1.40	1.50	3.1	1	1.1	2	3	1.6	2.2
Cukoripar	0.30	2.40	4.6	0.2	3.6	4.9			
Keveréktakar- mánygyártás	3.30	4.30	11.2	4.5	7.5	13.4	4.1	1.3	1.4
Húsipar	10.30	14.40	11.2	10.7	17.2	20.9	16.5	35.9	33.1
Tartósítóipar	0.90	4.60	4.7	1.4	2.9	2.9	5.6	2.5	1.9
Halfeldolgozó - ipar	0.70	1.30	1.2	3	2.7	1.6	24.4	9.2	9.7
Tészta- és keményítő- gyártás	0.10	1.90	3.3						
Sötőipar	70.50	28.00	9.6	67.7	28.7	5.4			
Édesipar	4.50	10.20	6.1	2.3	5.4	5.5			
Egyéb élelmiszeripar	3.70	7.30	7.6	5.2	9.4	9.3	23.7	21.7	16.3
Szeszipar	0.20	0.70	2	0.5	0.9	1.1			
Borászat	0.00	0.06	0.5						
Söripar és malátagyártás	1.80	9.40	9.5	0.5	5.2	5.4			
Üdítőital-ipar	0.03	3.60	3.9	0.3	1.6	2.3	8.6	9.4	8.1

	Olaszország			Portugália			Görögország		
	Vállal- kozás- sok száma (%)	Alkal- mazot- tak száma (%)	Ár- bevétel (%)	Vállal- kozás- sok száma (%)	Alkal- mazot- tak száma (%)	Ár- bevétel (%)	Vállal- kozás- sok száma (%)	Alkal- mazot- tak száma (%)	Ár- bevétel (%)
Növény- olajipar	0.4	2.5	6.7	0.9	2.9	4.3	5.2	4.6	7.9
Tejipar	2.4	11.3	18.9	3.4	13.5	16.3	5.6	11.1	12.3
Malomipar	1	1.1	2	3.5	4.2	10.5	17.9	4.1	8.8
Cukoripar	0.2	3.6	4.9	0.2	1.8	5.7	0.5	3.7	2.9
Keverék- takarmány- gyártás	4.5	7.5	13.4	3.2	5.9	18.6			
Húsipar	10.7	17.2	20.9	5.7	8.1	9.7	9	6.6	6.2
Tartósítói- ipar	1.4	2.9	2.9	2.4	4.9	4.2	23.8	24.4	24.2
Halfeldolgozó ipar	3	2.7	1.6	3.1	9.9	6.7			
Sütőipar	67.7	28.7	5.4	66.2	31	8.1	17.9	9.3	3.6
Édesipar	2.3	5.4	5.5	3.2	3.3	0.9	5.6	5.2	4.4
Egyéb élelmiszeripar	5.2	9.4	9.3	2.7	2.5	3.9	11	13.7	10.7
Szeszipar				1.8	1.1	0.6	3.5	2.7	2.2
Borászat	0.5	0.9	5.4	0.9	1.3	0.8	4.4	4.3	4.7
Söripar és maláta- gyártás	0.5	5.2	1.1	0.3	4.3	5.6	0.8	4	4.6
Üdítőitalipar	0.3	1.6	2.3	2.5	5.2	4.1	5.5	6.3	7.5

(A táblázat adatai a megfelelő megoszlási viszonyszám- értékeket tartalmazzák)

Forrás: Eurostat®

10. sz. táblázat: A német zöldség- és gyümölcsfeldolgozó ipar méretségének változása

Gyümölcs- és zöldségfeldolgozó vállalkozások száma az foglalkoztatottak létszáma szerinti méretkategóriákban									
	1-19	20-49	50-99	100-199	200-299	300-399	400-499	500-999	Összesen
1983	51	78	56	32	9	3	5	4	240
1984	48	74	52	39	8	3	2	4	231
1985	46	67	48	42	7	4	2	4	221
1986	34	76	45	40	8	2	5	3	214
1987	37	70	48	34	10	5	2	4	211
1988	33	64	44	38	8	3	4	3	199
1989	37	71	42	37	10	3	5	4	210
1990	30	71	42	33	14	4	5	4	205
1991	37	61	44	31	14	6	7	6	208
1992	41	60	46	34	12	5	7	4	211
A gyümölcs- és zöldségfeldolgozó vállalkozásokban foglalkoztatottak száma az egyes méretkategóriákban									
	1-19	20-49	50-99	100-199	200-299	300-399	400-499	500 felett	Összesen
1983	617	2603	4051	4465	2091	969	2290		21990
1984	583	2402	3758	5336	2031	1044		2715	19850
1985	617	2279	3359	5928	1787	1360		2816	20188
1986	397	2509	3191	5768	1976		2236	2386	20329
1987	500	2328	3467	4873	2301	1810		2990	20220
1988	461	2141		5535	1877	1074	1722	2092	20030
1989	498	2328	2817	5138	2282		2136	2922	20268
1990	398	2405	2960	4554	3451		2205	2984	22879
1991	525	2042	3116	4281	3332	1934		4226	25310
1992	561	2006	3231	4815	2780			3084	24415

Forrás: Eurostat®

11. sz. táblázat: Az olasz zöldség- gyümölcsfeldolgozó ipar legfőbb jellemzői

Vállalkozások száma a foglalkoztatottak száma alapján						
	1-9	10-19	20-99	100-499	500-	Összesen
1961	439	243	65	94	11	544
1971	536	297	56	53	7	596
1981	679	184	250	62	4	1179
1983			216	72	5	293
1985			219	68	5	292
1987			207	53	4	264
1989			170	44	3	217
1991	968	245	301	66	8	1588
Alkalmazottak száma az egyes méretkategóriákban						
	1-9	10-19	20-99	100-499	500-	Összesen
1981	2521	2460	11021	11208	3331	30541
1983			8656	13154	3907	25717
1985			9210	12813	3349	25372
1987			9141	9827	3730	22698
1989			7116	7926	2756	17798
1991	3792	3308	12111	11781	5921	36913
Árbevétel az egyes méretkategóriákban (milliárd líra)						
	20-99	100-499	500-	Összesen		
1983	732.2	957.6	304.6	1994.4		
1985	1017.4	1146.8	352.9	2517.1		
1987	1129.7	1075.4	510	2715.1		
1989	906.7	1142.9	579.2	2628.8		
Bruttó hozzáadott érték az egyes méretkategóriákban (milliárd líra)						
	20-99	100-499	500-	Összesen		
1983	254.3	263.1	86.6	604		
1985	278.6	266	90.8	635.4		
1987	257.1	274.9	109.1	641.1		
1989	208.5	257.1	133	598.6		

Forrás: Eurostat®

4.3.1. Konzervipari feldolgozás

4.3.1.1. Hőkezeléssel tartósított termékek

A konzervipari feldolgozásra kerülő termékek meghatározó hányadát hőkezeléssel tartósítják. Ennek lényege, hogy a zöldségeket és gyümölcsöket zárt edényekben magas hőmérsékleten kezelik. Jelenleg ez a tartósítóipar legbiztosabb és legegyszerűbb technológiai megoldása, kétségtelen előnye, hogy a megfelelően hőkezelt termékek mindenfajta további speciális kezelés nélkül megőrzik tartósságukat. Hátránya azonban, hogy a hőkezelés során a nyersanyagok számos eredeti minőségi jellemzője romlik, és ezért gyakran kisebb a hőkezeléssel tartósított konzervek élvezeti értéke.

4.3.1.2. Sűrítvények

A zöldségek és gyümölcsök kipréselt leve a benne levő víz jelentős hányadának elpárologtatásával koncentrálható, és az így létrejött termékek hőkezeléses tartósítást követően italok készítésének alapanyagául szolgálhatnak. A korszerű sűrítő berendezések elsődleges célja, hogy a lehető legkisebb mértékben csökkentsék a nyersanyag biológiailag értékes szín, íz, zamat és vitamin anyagainak bomlását. Zöldség- és gyümölcs sűrítő állomások általában a konzervgyárakban találhatók, de például a Nyírségben számos önállóan üzemelő bepárló állomást is találunk, melyeket elsősorban almasűrítvény előállítására használnak.

4.3.1.3. Szárítványok

A zöldség- és gyümölcstartósítás legősibb módja a nyers zöldségek és gyümölcsök víztartalmának elvonása, a szárítás. A világ szárítvány piaca általában csak viszonylag kis mennyiséget igényel ezen termékekből, ezért a szárítvány előállítással a konzervipari nagyvállalatok hosszú időn keresztül alig foglalkoztak. A korszerű zöldség és gyümölcs szárítványok azonban jól beilleszthetők a modern konyhatechnikába és étrendbe, ezért hiba lenne lemondanunk az ebben rejlő piaci lehetőségekről. Jelentős szárítványgyártó kapacitások Magyarországon a fűszerpaprika örleményt előállító vállalatoknál, valamint a csepeli Duna Tsz és a Szilas Rt. szárítóüzemében található.

4.3.2. Gyorsfagyasztással tartósított termékek

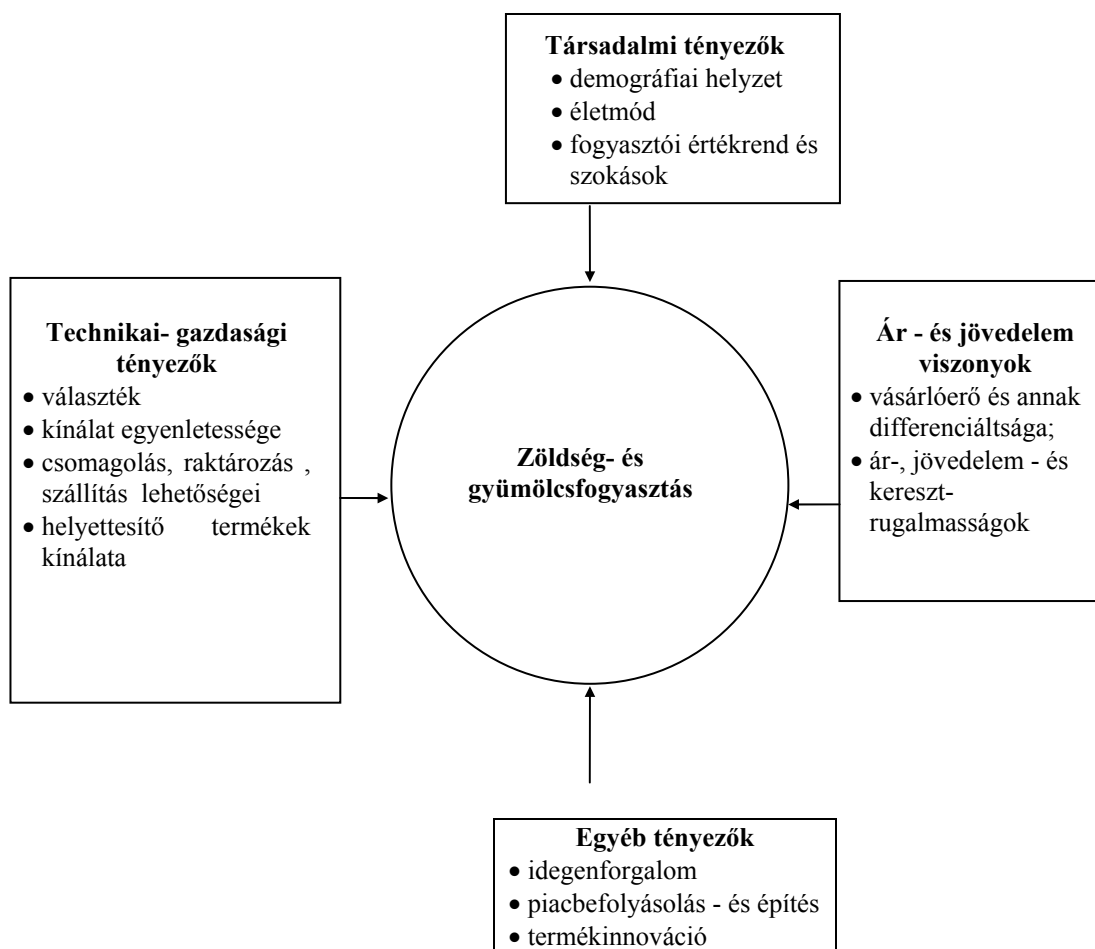
A gyorsfagyasztással tartósított termékek jelentős előnye, hogy ez a technológia kiválóan alkalmas a nyersanyag eredeti minőségi jellemzőinek megőrzésére. A technológia hátránya azonban, hogy az alacsony hőmérséklet (-20 - -25°C) folyamatos fenntartását igényli a gyártól a fogyasztóig, ezért megbízható hűtőláncot és ehhez kapcsolódóan viszonylag fejlett infrastruktúrát igényel.

5. Belföldi és exportpiacok

5.1. A zöldség-gyümölcs szektor termékeinek belföldi fogyasztását befolyásoló főbb tényezők változása

A zöldség-gyümölcs szektor termékeinek belföldi piacainak változására egyidejűleg hatnak biológiai és társadalmi tényezők. A legfontosabb fogyasztás - befolyásoló tényezőket a 6. ábrán mutatjuk be.

6. sz. ábra: A zöldség- és gyümölcsfogyasztást befolyásoló főbb tényezők



5.1.1. Demográfiai tényezők

Magyarország népessége 1996-ban több mint félmillió fővel volt kevesebb az 1980. évi népszámláláskor összeírt népességnél. A fejlett országok jelentős részében is megfigyelhető a népesség elöregedése, mely elsősorban a születésszám csökkenésére vezethető vissza. Ez a tendencia Magyarországon több mint negyven éve tart, a trenden belül azonban számottevő hullámzások mutathatók ki.

A teljes termékenységi arány értéke egy nőre vetítve a 60-as évek elején 2,7-2,8 volt, jelenleg pedig nem éri el az 1,9-et, így azt valószínűsíthetjük, hogy a népesség száma a második évezred elejére 10 millió fő alá csökken. Demográfiai számítások szerint a népesség reprodukciójának szintentartásához 2,2-2,3 értékű termékenységi arányra lenne szükség. Nem látunk azonban semmi olyan tényezőt, amely a jelenlegi - hangsúlyozzuk: európai összehasonlításban nem túl alacsonynak tekinthető - termékenységi arány növekedését okozná.

A lakosság létszámalakulásának másik faktora a halandóság. Az elmúlt évtizedeket a várható élettartam növekedése jellemezte. Ez a tendencia azonban megállt, sőt megfordult. A jelenség elsődleges

oka a helytelen életmód. A helytelen életmóddal és az egészségügyi infrastruktúra hiányosságaival magyarázható, hogy a lakosság születéskori várható élettartamát tekintve Magyarország az európai országok között az egyik legutolsó helyet foglalja el. A lakosság egészségi állapota a második évezred elejétől kezdve fokozatosan javulhat. Ennek következtében a fejlett európai országokhoz hasonlóan a várható élettartam megnő és - tekintve, hogy a születési arányszám stagnál, illetve kis mértékben csökken - arra kell számítanunk, hogy a társadalom egészében a jelenleginél is nagyobb hányadot képvisel majd a 60 éven felüli népesség. Összefoglalva azt állapíthatjuk meg, hogy a népesség száma pesszimista előrejelzések szerint csökken, optimista becslések szerint stagnál a következő negyed évszázadban. Ezzel párhuzamosan lényeges szerkezeti változások mennek végbe a lakosság egészében, mert csökken a fiatalok- és jelentősen megnő az időskorúak részaránya. Valamennyi fejlett ország példája azt bizonyítja, hogy a nők lényegesen magasabb életkort érnek meg, mint a férfiak, ezért nagy valószínűséggel emelkedni fog a nők létszámaránya.

Ezek a tényezők a zöldség- gyümölcs szektor termékeinek felvevőpiaca szempontjából azt húzzák alá, hogy a jelenlegihez képest lényegesen nagyobb mértékben nő majd azon termékek köre, melyek az időskorúak speciális táplálkozási igényeihez kapcsolódnak.

5.1.2. A népesség területi megoszlása

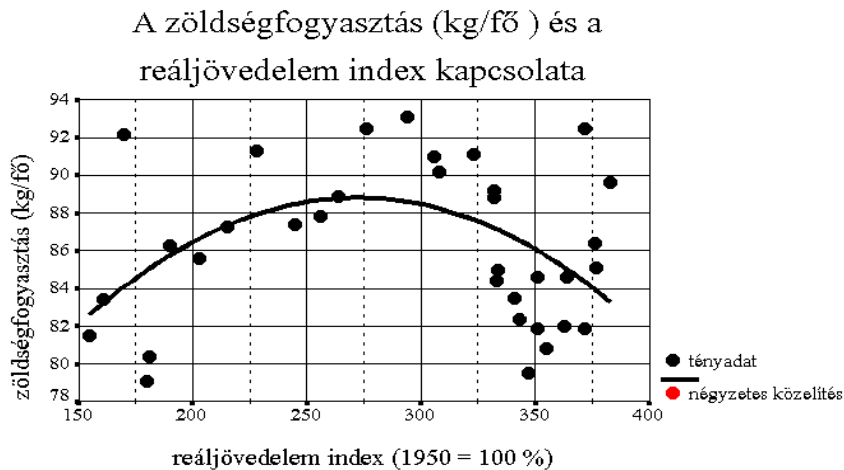
Az elmúlt fél évszázadban alapvetően megváltozott a magyar népesség területi megoszlása, mert a falusi lakosság korábbi túlsúlyát a városiak túlsúlya váltotta fel. Ez részben annak tulajdonítható, hogy összetett szociális és iparfejlesztési okok következtében nagyon jelentősen megnőtt a városokba irányuló migráció. Ezzel párhuzamosan számos, korábban elmaradott kistelepülésen alakultak ki a viszonylag korszerű városi élet feltételei. A jövőben nem várható a már eddig is túlszűfolt nagyvárosok további növekedése, legfeljebb nagyvárosok határainak elmosódása és kifelé tolódása a városokhoz mind szorosabban kapcsolódó környező községek csatlakozása miatt. Vizsgálatunk szempontjából lényegtelen, hogy ez a csatlakozás jogi formát ölt-e vagy sem, a lényeg, hogy a városok és a peremükön elhelyezkedő községek infrastruktúra és szolgáltatás szempontjából mindinkább eggyé válnak. A falvak és a városok közötti különbségek növekvő csökkenése várható. Elsősorban Észak-Magyarországon és a Dunántúlon számos területen esélyt látunk a folyamatosan urbanizált, összefüggő lakóterületek kialakulására. Az életszínvonal további csökkenésével rövid távon arra kell számítanunk, hogy tovább nő a saját előállítású kertészeti termelés (és tartósítás) részaránya, de hosszabb távon- a vázolt folyamatokból következően - a lakosság egyre csökkenő aránya foglalkozik majd mezőgazdasági termeléssel, illetve ezt csak olyan mértékig folytatja, ameddig az saját kedvtelését szolgálja.

5.1.3. A lakosság jövedelmi viszonyai

A témába vágó szakirodalom rendkívül részletesen elemzi a fizetőképes összkereslet csökkenését, a vásárlóerő jelentős differenciálódását. A 7. sz. ábrán jól látható azonban, hogy a

fogyasztás és a vásárlóerő között csak viszonylag laza sztochasztikus összefüggés áll fenn, az egy főre jutó gyümölcsfogyasztás és a reáljövedelem-index változása között pedig semmiféle kapcsolatot nem sikerült igazolnunk. Ebből következően az átlagértékek gyakran nem sok információt nyújtanak a fogyasztást befolyásoló tényezők és jövedelmek tényleges alakulásáról.

7. sz. ábra: A zöldségfogyasztás (kg/fő) és a reáljövedelem index kapcsolata



Célszerű figyelembe vennünk azt a nagyon jelentős vásárlóerő differenciálódást, amelynek mindinkább tanúi lehetünk. A 12. sz. és 13. sz. táblázatból jól látható, hogy a különböző jövedelmű rétegek egy főre jutó zöldség- és gyümölcs fogyasztásra fordított kiadásai között többszörös különbség van. A táblázatból az is kitűnik, hogy nem helytálló az a vélekedés, mely szerint az alacsonyabb jövedelmű rétegek úgy próbálják meg fogyasztásukat valamelyest szinten tartani, hogy erőteljesen növelik a saját termelésű termékek arányát fogyasztási szerkezetükben. Külön kiemelés érdemel annak vizsgálata, milyen a zöldség és gyümölcs fogyasztás alakulása a családméret és a gyermekszám függvényében (14. sz. táblázat). A több gyerekes családok egy főre jutó alacsony zöldség- és gyümölcs fogyasztása részben értelmezhető csak a gyermekek alacsonyabb zöldség- és gyümölcsfogyasztási szükségleteivel, legalább ilyen fontos azonban azt is tekintetbe vennünk, hogy a több gyerekes családokban valószínűleg egyszerűen nem is áll rendelkezésre annyi jövedelem, hogy a zöldség-gyümölcs igényt kielégíthessék. Itt egy olyan kérdéshez érkeztünk el, mely messze túlmutat munkánk tárgykörén és sok szálú gazdasági-társadalmpolitikai összefüggései vannak. A jelenlegi adórendszer alapvetően az egyes személyek jövedelméhez kapcsolódik, és csak áttételesen veszi figyelembe az adóalanyok által eltartott, velük közös háztartásban élő személyek jövedelmét, azaz a család nagyságát. Nyilvánvaló, hogy a családi jövedelem adóztatásra történő áttérés nagyon bonyolult és nagyon sok elméleti, adójogi és gyakorlati kérdést vetne fel, mely külön tanulmányt érdemelne. Ennek ellenére nagy valószínűséggel állítható, hogy az alapvető fogyasztási cikket előállító ágazatok, például a zöldség-gyümölcs-szektor belföldi értékesítési problémái jelentős mértékben csökkennének, mert az így kialakítható adórendszer arányosabb teherviselést eredményezne. A jövedelemtöbblet ott csapódna le,

ahol a képződött jövedelmet nagy valószínűséggel a belföldi fogyasztás növelésére fordítanak. Egy ilyen jövedelemszerkezet-eltolódás különösen sokat kedvezne a zöldség-gyümölcssektornak, mert tapasztalataink alapján éppen ez az a terület, ahol a leggyakrabban találkozunk a mérlegelő vásárlóval, képes-e még megvásárolni a friss vagy feldolgozott zöldség- vagy gyümölcsfélét családjának.

12. sz. táblázat: A zöldségfogyasztás alakulása a különböző jövedelmű háztartás - kategóriákban

Decilisek	Összes vásárolt zöldség (Ft)	Összes saját termelésű zöldség (Ft)	A saját termelés aránya a vásárláshoz képest (%)	A vásárolt zöldségre fordított kiadás aránya az 1. decilishez képest (%)	A saját zöldségtermelés aránya az 1. decilishez képest (%)
1	1699	574	25.25	100.00	100.00
2	1706	894	34.38	100.41	155.75
3	1673	1085	39.34	98.47	189.02
4	1774	1236	41.06	104.41	215.33
5	1919	1376	41.76	112.94	239.72
6	2240	1569	41.19	131.84	273.34
7	2168	1778	45.05	127.61	309.75
8	2438	1884	43.59	143.49	328.22
9	2595	2081	44.50	152.73	362.54
10	3155	2012	38.94	185.69	350.52

Forrás: KSH, Háztartásstatistika, 1993

13. sz. táblázat: A gyümölcsfogyasztás alakulása a különböző jövedelmű háztartás - kategóriákban

Decilisek	Összes vásárolt gyümölcs (Ft)	Összes saját termelésű gyümölcs (Ft)	Saját termelés aránya a vásárláshoz képest (%)	A vásárolt gyümölcsre fordított kiadás aránya az 1. decilishez képest (%)	Saját gyümölcs termelés aránya az 1. decilishez képest (%)
1	1505	301	16.66	100.00	100.00
2	1619	483	22.97	107.57	160.46
3	1951	707	26.59	129.63	234.88
4	2076	799	27.79	137.94	265.44
5	1892	923	32.78	125.71	306.64
6	2358	986	29.48	156.67	327.57
7	2405	1217	33.60	159.80	404.31
8	2708	1369	33.57	179.93	454.81
9	3005	1514	33.50	199.66	502.99
10	3570	1902	34.75	237.20	631.89

Forrás: KSH, Háztartásstatistika, 1993

14. sz. táblázat: Az aktív keresős háztartások zöldség- és gyümölcs-fogyasztásának jellemzői a családméret szerinti bontásban

	Egytagú, aktív	Kéttagú, aktív gyerek nincs	Kéttagú, aktív 1 gyerek	Kéttagú, aktív 2 gyerek	Kéttagú, aktív 3 (vagy több) gyerek
Vásárolt zöldség (Ft)	3680	2509	2138	1633	1475
Saját termelésű zöldség (Ft)	2488	1789	1307	1176	915
Saját termelésű zöldség aránya (%)	40.33	41.62	37.94	41.86	38.28
Vásárolt gyümölcs (Ft)	3609	2600	2315	2232	1913
Saját termelésű gyümölcs (Ft)	2140	1009	1017	909	466
Saját termelésű gyümölcs (%)	37.22	27.95	30.52	28.943	19.59

Forrás: KSH, Háztartásstatistika, 1993

5.1.4. A lakosság életmódjának várható változásai

Az életmód a leglassabban változó tényezők közé tartozott a XX. század első feléig. Ezt követően azonban a tudományos-technikai forradalom előretörésének hatására a lakosság életmódjában alapvető átalakulások mentek végbe, melyek jelentősen alakítják át a zöldség-gyümölcsfogyasztást is. A következő évtizedekben ezek az életmódváltozások tendenciájukban tovább folytatódnak, sebességük azonban felgyorsul. Az életmód változásának legfőbb - vizsgálatunk szempontjából releváns - összetevői:

Átalakul a hagyományos családmódel. A korábbi nagycsaládot, amely magába foglalta a nagyszülőket és a tágabb rokonságot, mindinkább két szülő + egy vagy két gyerek módel váltja fel. A nyugat-európai társadalmakban arra is számos példát látunk, hogy a nők jelentős része házasságon kívül vállal gyereket. Ez a tendencia különösen a protestáns kultúrájú országokra jellemző, Dániában például ez az arány napjainkra elérte a 45%-ot. A család átalakulása új követelményeket támaszt az élelmiszerek előállítóival szemben, fokozódik a gyorsan elkészíthető, konyhakész termékek iránti igény. A szülők és a nagyszülők különélése azt is jelenti, hogy a nagyszülők táplálkozási szokásai a korábbiaknál lényegesen kisebb mértékben öröklődnek át a felnövekvő generációkra, ezért a korábbiakhoz viszonyítva sokkal gyorsabb lesz a változás sebessége. A szektor szempontjából fontos hangsúlyoznunk, hogy várhatóan nő majd az igény a magasabb feldolgozottság fokú, konyhakész, más népek táplálkozási kultúráját is felhasználó tartósítói termékek fogyasztása iránt.

Jóllehet, napjainkban a magyar háztartások többsége még a mozgósítható erőforrásainak igénybevételel, gyakran erőteljes önkiszákmányolással kísérli meg stabilizálni gazdasági helyzetét, a tudományos-technikai forradalom egyre kisebb munkaráfördítést igényel társadalmi szinten. Ezért a

következő évtizedeket a heti munkaidő csökkenése jellemzi majd. Ezzel párhuzamosan mind nagyobb hangsúlyt kaphat a szabadidő célszerű és értelmes eltöltése. Az a fogyasztó, aki szabadidejének értelmes eltöltésére soha korábban nem tapasztalt lehetőségek tömegének birtokába jut (a szórakoztató elektronika ma még elképzelhetetlen mértékű fejlődésétől kezdve az utazási lehetőségek kiteljesedéséig) egyre kevésbé lesz hajlandó idejét főzéssel tölteni. Ez ismét olyan tényező, mely növelni fogja a konyhakész élelmiszerek szerepét.

A rohanó élet számos olyan étkezési szokást alakított ki, mely az étkezésnek sokkal inkább a fiziológiai funkcióját hivatott kielégíteni, mint az élelmiszerfogyasztás élményét szolgálni. Ennek jellemző példái a világ szinte minden pontján megtalálható gyorsétkező hálózatok. Várható azonban, hogy egy kevésbé túlhajszolt “hedonistább”, “posztmodern” világban ezek szerepe csökken és fokozódik az étkezések “szertartás jellege”.

A jövő egyik leggyorsabban fejlődő ágazata a turizmus és a szórakoztatóipar lesz.

Távoli vidékekre utazók természetesen nemcsak a adott ország nevezetességeivel, hanem annak speciális táplálkozási kultúrájával is meg kívánnak ismerkedni. Sem a magyar élelmiszeripar egésze, sem a zöldség-gyümölcs-szektor nem tett érdemi erőfeszítéseket annak érdekében, hogy termékeinek megismertetésére, népszerűsítésére felhasználja és kiaknázza a turizmusban rejlő lehetőségeket.

A divatos üdülőhelyek kedvező terepet nyújtottak ugyan az árbevétel maximalizálására törekvő friss zöldség- és gyümölcs értékesítőknél, de ennél több nem történt és - jóllehet ez az ötlet 2-3 évtized óta állandóan napirenden van, - még a legfrekvenciáltabb üdülőkörzetekben sem sikerült a termelők értékesítési szövetkezeteinek tulajdonában álló valódi versenyárakat alkalmazó értékesítési hálózat létrehozása.

5.1.5. A termékek kínálata és választéka

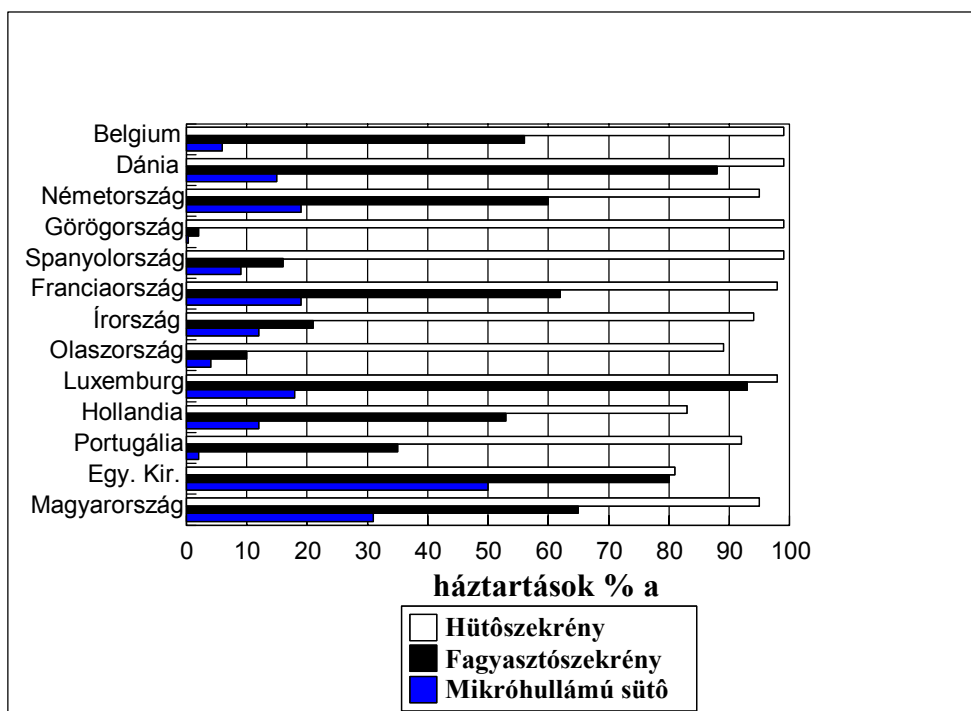
A magyar zöldség-gyümölcs-szektor viszonylag rövid időn belül képes volt a termékekkel szemben támasztott mennyiségi igények kielégítésére, célrendszere mindinkább a minőségi fejlődést fejlesztést állítja (15. sz. táblázat).

15. sz. táblázat: A magyar zöldség- gyümölcssektor változó célrendszere

IDŐSZAK	FŐBB CÉLOK
1945- 1950-es évek közepe	Mennyiségi igények kielégítése az alapvető termékekből
1950-es évek második harmada -1960-as évtized közepe	<ul style="list-style-type: none"> • mennyiségi igények kielégítése a nem alapvető termékekből • közép- és kistelepülések ellátásának fejlesztése • az ellátás kiegyensúlyozottságának megteremtése az alapvető termékekből
1960-as évek második fele - 1970-es évek második harmada	<ul style="list-style-type: none"> • választékbővítés • közép- és kistelepülések ellátása nem alapvető élelmiszerekkel • az ellátás kiegyensúlyozottságának fenntartása a nem alapvető termékekből is
1970-es évek második fele - 1980-as évek vége	<ul style="list-style-type: none"> • választékbővítés a kistelepüléseken is • korszerű táplálkozás-élettani igények fokozott figyelembe vétele • "kényelmi" élelmiszerek térnyerése, gyorsfagyasztott termékek fogyasztásának terjedése
80-as évek vége-?	<ul style="list-style-type: none"> • választékbővítés • "healthy food " térhódítása • egyenletes minőség • "food safety" növekvő jelentősége • kínálat időbeni egyenletességének elérése
2000	<ul style="list-style-type: none"> • a táplálkozás-élettani igények szerepe meghatározóvá válik • élelmiszerbiztonság • termékdifferenciáló stratégia alkalmazásának növekvő jelentősége

Fontos hangsúlyoznunk, hogy a konyhatechnikai eszközök alkalmazása Magyarországon lényegesen gyorsabban terjed el, mint az a lakosság jövedelme alapján a nemzetközi összehasonlítás tükrében várható lett volna. Ennek fontos oka a gyorsfagyasztó ládák esetében, hogy mind zöldség- és gyümölcsfélékből, mind pedig tökehúsból magas az önellátás részaránya (8. sz. ábra).

8. sz. ábra: Néhány korszerű konyhatechnikai eszköz elterjedtsége Európában

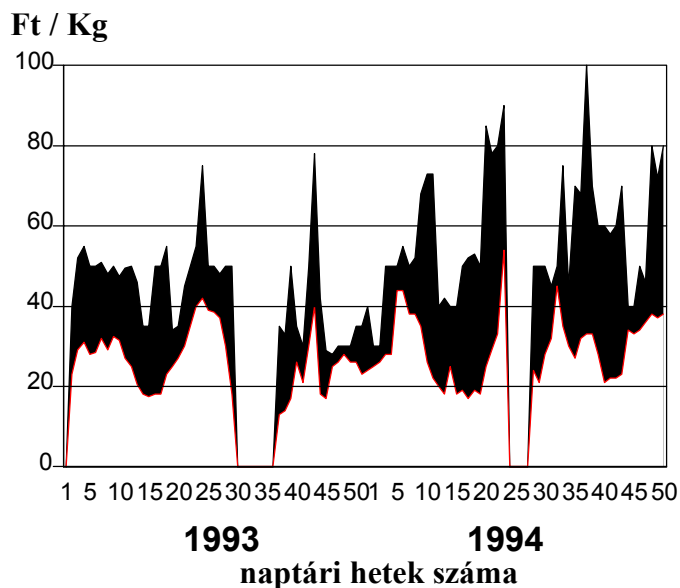


Forrás: KSH Statisztikai évkönyv, Eurostat

Jelentős problémát okoz azonban még napjainkban is a minőségi fejlesztés nem kielégítő volta.

Ennek jellemző példája, hogy gyakorlatilag egész évben van ugyan magyar alma a piacokon, de ennek csomagolása, egyöntetűsége és fajtája sok esetben nem elégíti ki az igényesebb fogyasztókat és ezért vagy más terméket, pl. déligyümölcsöt, vagy import almát vásárolnak.

9. sz. ábra: Az étkezési alma legalacsonyabb és legmagasabb árának változása a nagybani piacokon



Forrás: Fővárosi Csarnok- és Piacigazgatóság egyedi adatszolgáltatása

A 9. sz. ábráról jól látható, hogy a piaci árak minimum és maximum értékei között növekvő távolság mutatható ki, ami azt igazolja, hogy kialakul és megerősödik egy olyan fizetőképes kereslettel rendelkező fogyasztói réteg, mely igényli a jobb minőségű termékeket és azokért hajlandó a magasabb árak megfizetésére is.

Ezt azonban a hazai termékelőállítók és forgalmazók sok esetben nem tudják kellően kihasználni, többek között azért, mert nem is állnak rendelkezésre azok az ültetvények, azok a hűtőtárolók és az olyan korszerű videotechnikával, mesterséges intelligenciával felszerelt gyümölcsosztályozó gépsorok, amelyek nagy tételű, igényesen csomagolt termékek tömeges kínálatát tennék lehetővé. A tartósítóiparban a 80-as évtized második felétől több sikeres innováció bontakozott ki, mely nemzetközi összehasonlításban is korszerű termékeket eredményezett. Ilyen volt például az Arvit Rt. (korábban Győri Hűtőház) mikrohullámú felengedtetésre alkalmas készétel családja, vagy a Mirelite Hűtőipari Vállalatnál gyártott kövön sült Prego pizza. Ezen termékek értékesítésénél jelentős nehézséget okoz, hogy az erősen korlátos fizetőképes kereslet miatt gyártásuk csak viszonylag alacsony kapacitás kihasználtsággal valósul meg és ezért sok esetben nem sikerül elérni a gazdaságos szérianagyságot, ami magas fajlagos költségeket és ebből adódóan jelentős fogyasztói árat okoz. Ennek következtében az ilyen típusú innovációk nem lehetnek valódi kitörési lehetőségek.

A 80-as évtizedben több olyan kísérlet is történt, amikor termelőszövetkezetek, vagy magánszemélyek tulajdonában lévő tartósítóipari termékelőállítók jelentek meg konzerveikkel, szárítmányaikkal a kereskedelemben. Figyelemreméltó kezdeményezés volt például a Mester Coop házi ízek kezdeményezése, mely megkísérelte összekapcsolni az egyéni receptek alapján készült termékelőállítást és az országos hálózatban történő forgalmazást. Az ötlet jó volt, de a vállalat átalakulása miatt mégsem vált igazán átütővé.

A Magyarországon megjelenő multinacionális hálózatok arra törekcsenek, hogy lehetőleg minél jobban leegyszerűsítsék, egységesítsék beszerzési tevékenységüket, ebből következően ők nem tudnak és nem is akarnak mit kezdeni egy-egy kis kapacitású konzervüzem legfeljebb néhány tíz tonnát kitevő termék választékával, néhány ezer üveg egyedi ízesítésű lekvárral, vagy párszáz kg gyümölcs szárítmánnyal.

A 80-as évtized második felének sajátos fejlődési jellegzetessége volt a magyar háztartások korszerű konyhatechnikai eszközökkel történő felszereltségének ugrásszerű javulása. Összefoglalóan megállapítható, hogy a rendelkezésre álló termék választék összességében egyensúlyt tart ugyan a mindinkább differenciálódó kereslettel, de továbbra is számos olyan terület van, ahol további innovációkkal lényegesen bővíteni lehetne a fogyasztást.

5.2. A zöldség-gyümölcsszektor exportpiacai

5.2.1. A külpiacok általános jellemzői

Az elmúlt évtizedekben a magyar friss- és feldolgozott zöldség-gyümölcs export meghatározó hányadát a KGST piacokon, mindenek előtt az egykori Szovjetunióban került értékesítettük. A KGST relációjú értékesítés Magyarország szemszögéből rendkívül jelentős volt ugyan, de célszerű tekintetbe vennünk, hogy a hazánkból származó import a szovjet fogyasztásnak csak töredékét fedezte (16. sz. táblázat). Az egykori Szovjetunió utódállamainak piacain napjainkra kaotikus állapotok alakultak ki, amelyekről alig rendelkezünk statisztikailag megbízható információkkal. Figyelemreméltó összefüggés, hogy a várakozásokkal ellentétben a volt szovjet tagköztársaságokban nő a friss zöldség termelése és fogyasztása. Ez azzal magyarázható, hogy az agrárviszonyok liberalizálásával a kibontakozó mezőgazdasági kistermelés leggyorsabban éppen a zöldségtermesztés területén hódít teret. A nagygazdaságok munkaigényes zöldségfélék hatékony termesztését évtizedeken keresztül nem voltak képesek megoldani a családi gazdálkodás keretei között azonban dinamikusan fejlődik ez a termelő tevékenység.

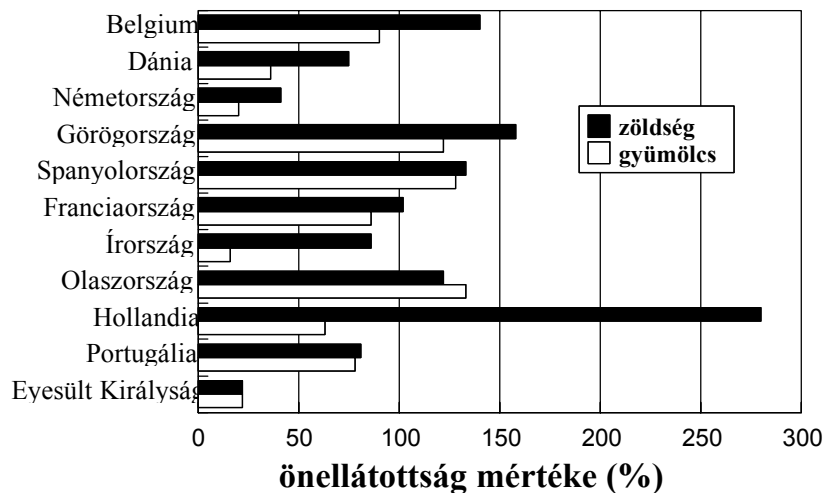
16. sz. táblázat: Az import szerepe az egykori Szovjetunió zöldség- és gyümölcsszektorában, 1985

	Zöldségfélék	Paradicsom	Gyümölcsök	Alma
Összes termelés (ezer t)	28106	6900	20090	7140
Import (ezer t)	625	89	1938	462
Import arány a termelés %-ában	2.22	1.29	9.65	6.47
Import arány a fogyasztás %-ában	2.06	1.21	8.36	5.63
Egy főre jutó import (kg)	2.26	0.32	7.02	1.67

Forrás: Agrostat, 1992

A zöldség-gyümölcsszektor termékeinek másik jelentős piaca az Európai Unió. Az EU egészét tekintve mind a zöldség, mind a gyümölcsszektorban önellátó (10. sz. ábra), még akkor is, ha a három újonnan csatlakozott ország közül Svédország és Finnország természeti adottságai nem teszik lehetővé a szektor fejlesztését.

10. sz. ábra: Az Európai Unió (12) tagállamainak önellátottsági szintje



Forrás: SOFA 1996

A zöldség-gyümölcs termékekre különösen igaz, hogy az átlagértékek ebből a szempontból nem sokat mondanak, mert rendkívül heterogén részpiacok jellemzik a szektort. Ebből adódóan a globális önellátottság mellett nagyon sok lehetőség adódik a részpiacokon történő sikeres megjelenésre.

Az Európai Unió kialakulása és az egységes európai piac létrejötte egyidejűleg jelent lehetőséget és piaci kihívást a kertészeti termelőknek. Lehetőséget azért, mert a tagállamok közötti termékáramlás korlátozó szabályok eltörlése különösen felerősítheti a kertészeti termékek forgalmát. Ezen termékcsoporthoz ugyanis megkülönböztetett jelentősége van a fogyasztókhöz történő minél gyorsabb eljuttatásnak. Ugyanakkor kihívást is jelent, mert az élesedő versenyben csak azon termelők képesek helytállni, akik megfelelő infrastruktúrával, jól felépített logisztikai háttérrel és megfelelő termékimázssal rendelkeznek. Ezt a termékimázst nemcsak felépíteni kell, hanem meg is kell tartani. Jó példája ennek a holland paprikaexport, mely a 80-as évek végén még 40%-kal magasabb piaci átlagárát volt képes elérni a német piacokon, mint a helyi termelők. Időközben azonban a fogyasztók elvesztették bizalmukat a túlzottan nagy műtrágyázással kezelt holland paprikák iránt, és ma már Hollandia egyre nehezebben képes fenntartani piacait.

Amint a 17. sz. táblázatból látható, Magyarország piaci részaránya még a hagyományosan legjelentősebb nyugat-európai kereskedelmi partnerünk, Németország esetében sem éri el a zöldségimportnál a 2%-ot, gyümölcsimportnál pedig az 1%-ot.

17. sz. táblázat: A német zöldség- és gyümölcsimport megoszlása a származási országok szerint (%)

Származási ország	Zöldségimport	Gyümölcsimport
Franciaország	6.8	6.8
Belgium	6.0	2.9
Hollandia	35.0	6.5
Olaszország	15.0	46.1
Egyesült Királyság	0.4	0.0
Dánia	0.2	0.3
Görögország	1.5	3.8
Portugália	0.1	0.0
Spanyolország	24.0	9.9
Kanári szigetek	2.1	
Ausztria	0.5	0.0
Törökország	1.4	1.1
Lengyelország	1.1	3.4
Románia	0.4	0.3
Magyarország	1.6	1.0
Egyéb	3.9	17.9

Forrás: ZMP, 1996

5.2.2. Az EU zöldség-gyümölcsipiacának szabályozása

Az Európai Unió szabályozása az agrártermékek gyakorlatilag teljes körét átfogja és kiterjed a zöldség- és gyümölcsipiacokra is. Lényeges különbség azonban a többi agrártermékhez képest, hogy ezen termékkörnél viszonylag rugalmas a szabályozórendszer, amit

- a zöldség- és gyümölcsfélék széles választéka,
- szezonálitása,
- romlandóságuk és korlátozott tárolhatóságuk, valamint
- az egyes tagállamok eltérő természeti feltételei magyaráznak.

Az EU szintű szabályozás a gyümölcsök közül az almára, a körtére, az őszibarackra, a nektarinra, a mandarinra, a narancsra és a citromra vonatkozik, a zöldségfélék esetén pedig a karfiolra, a paradicsomra és a padlizsánra.

Ezen termékekre idény szerint differenciált alapárakat és felvásárlási árakat határoznak meg. Az alapárak kiszámítása az EU legfőbb termelő vidékein elhelyezkedő piacok három éves termelői átlagárainak alapján, a termelők jogos jövedelemigényének figyelembevételével történik. A felvásárlási ár az egyes nemzeti agrárrendtartási szervezetek számára az intervenció alapját képezi. Ez általában az alapár 30-65%-a. Gyakori, hogy a termelői szervezetek a piaci többlet levezetése érdekében visszavásárolják tagjaik termékeit, amely általában a felvásárlási árnál 10-25%-kal magasabb áron történik. Amennyiben a termelő szervezetek piaci beavatkozása nem lenne elégséges, sor kerül az állami intervencióra is. Ezt mindaddig folytatják, amíg a piaci ár meghatározott számú, egymást követő napon át a felvásárlási ár fölé nem kerül. 1983-tól az EU mennyiségi küszöbököt is alkalmaz a termelés

visszaszorítására. Ennek lényege, hogy ha a termés mennyisége meghaladja az előző 5 év átlag termését, akkor a következő piaci évben a növekedéssel arányosan csökkenti az alapárat és a felvásárlási árakat.

A gyümölcs- és zöldségfélék importszabályozása idény szerint változó referencia árak segítségével történik. Ha az importált termék vám nélkül számított ára meghatározott időszakon át a referencia ár alá kerül, akkor az exportáló országból származó behozatalra az egész EU területén kiegyenlítő adót vetnek ki.

Az Európai Unió agrárszabályozásának rendszere általában nem terjed ki a feldolgozott termékekre, ez alól azonban több tartósítóiipari termék kivételt képez, mert az EU ezen termékek előállítását úgynevezett feldolgozási támogatásban is részesíti. Ennek lényege, hogy a közös költségvetésből támogatják például a mediterrán országokban működő paradicsom feldolgozókat, akik ezen támogatás adott hányadát kötelesek visszatéríteni a mezőgazdasági termelőknek.

Összefoglalóan megállapítható, hogy az EU erősen differenciált szabályozórendszert alkalmaz a kertészeti termékek piacának stabilizálása érdekében. Ez azonban viszonylag rugalmas és az exportőrök számára kiterjedtebb mozgásteret ad, mint például a gabona- vagy a húsipari termékeknél. Ezt mutatja az a tény is, hogy viszonylag alacsony a szektor termékeinek piacsabályozására fordított kiadások részaránya az EU - költségvetésből (18. sz. táblázat).

18. sz. táblázat: A zöldség-, gyümölcs piac szabályozásának forrásai az EU költségvetésében

	Friss zöldség és gyümölcs	Tartósított zöldség és gyümölcs	Részarány a garancia-alapból
	millió ECU		(%)
1988	283	427	2.6
1989	497	522	3.9
1990	670	583	4.7
1991	489	618	3.5
1992	608	654	3.9
1993	1076	596	4.7
1994	970	681	4.7
1995	968	890	5.3
1996	900	829	4.2

Forrás: Agrarbericht der Bundesregierung, 1996

Az Európai Unió és Magyarország között megkötött társulási szerződés adott export mennyiségekre (kvótákra) kedvezményes elbírálást ad. A kvóták kihasználtsága a friss és feldolgozott zöldségek és gyümölcsök esetén termékcsoport mélységben meglehetősen különböző. VAJDA ÉS MAÁCSZ (1995) szerint a helyzetet lényegesen javítaná, ha a kvóták elosztása Brüsszelből Magyarországra kerülne át és azt a magyar exportőrök, nem pedig az EU importőrök igényelnék. Ezzel lehetővé válna, hogy a magyar exportőrök a jelenlegi 20-30%-nál nagyobb mértékben részesedhessenek a kvóta adta többlet nyereségből. A szerzők azonban maguk is elismerik, hogy ilyen változtatásra nem sok esély van,

már csak azért sem, mert Magyarország ugyanúgy kezeli a közösségi import kvótákat. Az igazsághoz tartozik azonban, hogy ezeket az EU kvótákat jórészt az unióbeli cégek magyarországi leányvállalatai veszik igénybe, így értelemszerűen nem jelentkezik a nyereség- megosztás egyenlőtlenségének problémája.

5.2.3. *A világkereskedelem liberalizálásának várható hatásai a szektor szempontjából*

A világkereskedelem liberalizálására irányuló több évtizedes erőfeszítéseket megkoronázó WTO megállapodás természetesen módosítja majd a magyar zöldség-gyümölcs-szektor mozgásterét.

A megállapodás hatása három területen jelentkezik

- A szektor exportját befolyásolja Magyarország vállalása a támogatással exportált mennyiség és az export szubvenció csökkentésére (ennek jelentőségét az étkezési almaexport példáján a 19. sz. táblázaton mutatjuk be) .

19. sz. táblázat: A magyar WTO-kötelezettségek az étkezési alma exportjában

	Támogatható exportmennyiség (ezer t)	Támogatás összege (m Ft)
Bázisidőszak átlaga	407	1504
1995	386	1414
1996	366	1324
1997	345	1233
1998	325	1143
1999	301	1053
2000	284	963

Ez a kérdéskör a mezőgazdasági termékek esetén különösen sok problémát vet fel, mert még napjainkban is jelentős viták folynak arról, milyen termékkörre is értendő a magyar vállalás terméklistája. Egyértelmű, hogy az exporttámogatás csökkentési kötelezettségbe tartoznak a gyümölcsök és zöldségek, de a feldolgozott kertészeti termékek GATT szabályozása még vitatott. További probléma, hogy a szubvenció mértékét a GATT számítási útmutatója szerint nemzeti valutában kellett kifejezni, ugyanakkor a forint jelentős mértékű inflációja természetesen nagymértékben csökkenti az exporttámogatás reál értékét. A harmadik jelentős vitákat kiváltó tény, hogy a GATT tárgyalásokat lefolytató magyar kormánytisztviselők másként értelmezték az egykori KGST relációjú export támogatási kulcsait, mint a WTO jelenlegi szakemberei és ebből folyamatos súrlódás tapasztalható. A jövőre nézve célszerű aláhúznunk, hogy a WTO mindinkább korlátozza majd a közvetlen exporttámogatásokat. Van azonban két kiskapu (ezeket az ún. green box tartalmazza), amit célszerű kihasználnunk: Az egyik a nem közvetlenül exportot támogató mezőgazdasági fejlesztések szubvencionálása. Ez olyan terület, ahol égető szükség lenne fejlesztésre és ezért a meglévő exporttámogatást feltétlenül szükséges lenne az infrastruktúra fejlesztésére, korszerűsítésére fordítani. A másik ilyen terület a kedvezményes exporthitel és exportgarancia

kérdése. Ez lényegesen kevésbé szabályozott, mint az exporttámogatás ügye. A jövőben célszerű lenne az exporthitel és export garancia intézményrendszerének intenzívebb működtetése, a már meglévő intézményi háttér bővítése.

- A magyar kivitel szempontjából fontos vizsgálnunk más országok vámosítási és kedvezményes piacrajutási kvóta vállalásait is. Az új vámok lényegesen magasabbak a korábbiaknál és ez természetesen rontja exportlehetőségeinket, csökkenti az EU-val kötött társulási szerződés pozitív hatásait.
- A WTO megállapodás természetesen hatással lesz a világpiaci árak alakulására is. Hogy ez a hatás mekkora, arra vonatkozóan a különböző ökonometriai műhelyek véleménye jelentős eltéréseket mutat. Abban mindegyik fél megegyezik, hogy a világpiaci árak növekedésére ható erők csak késleltetetten, hosszabb időtávon érvényesülnek majd.

5.2.4. Néhány piac jellemzői

Ausztria

Ausztriában a magyar termékek jól ismertek, a szállítási költségek alacsonyak, a gyors árutovábbítás logisztikai feltételei adottak. Exportértékesítésük lehetőségét javítja, hogy a polgárháború miatt jelentős mértékben csökken a jugoszláv export, mely egyébként az ide irányuló értékesítés jelentős hányadát tette ki. Az Ausztriába irányuló kivitel lehetőségeit rontja az osztrák EU-tagság. Az osztrák és a magyar hagyományos táplálkozási kultúra nagymértékben hasonlít egymáshoz. A túlzottan fűszerezett zsíros ételek fogyasztása azonban visszaszorulóban van Ausztriában, ami a friss és tartósított zöldség - gyümölcs iránti kereslet növekedéséhez vezet. Nagyon fontos lenne, olyan új ételreceptek kidolgozása és a fogyasztókkal történő megismertetése, amelyek szervesen kötődnek a táplálkozási hagyományokhoz, ugyanakkor figyelembe veszik az új igényeket is. Az osztrák piacon nagy a magyar beszállítók aránya almából. Itt azonban célszerű aláhúznunk, hogy döntően léalmáról van szó, amelynek ára az étkezési alma árának töredéke. Ausztriában később érik a léalma és ezért a sűrítőkapacitásuk jobb hasznosítása érdekében augusztus végétől Magyarországról is vásárolnak iparilag feldolgozható almát.

Belgium és Hollandia

Az itteni zöldség- gyümölcskereskedelem fontos sajátossága, hogy az értékesítés döntően szupermarketekben történik. Ebből az is következik, hogy célszerű lenne kiterjedtebb értékesítés ösztönző politikát folytatni a szupermarketek és a nagy élelmiszeráruház láncok irányába.

Dánia

Dánia a világ egyik legfejlettebb húsiparával rendelkezik, ezért meghatározó jelentőségű lenne a magyar ételízesítők és fűszerek jobb megismertetése a dán húsfeldolgozó vállalatokkal.

Nagy-Britannia

Nagy-Britannia az Európai Unió egyik legnagyobb zöldség-gyümölcs importőre. Történelmi hagyományai miatt itt jelentős a Brit Nemzetközösség tagállamainak exportja. Általános jellemző, hogy gyenge Magyarország ismertsége, ezért első lépésben jobban meg kellene ismertetni a fogyasztókat Magyarországgal és a magyar termékekkel (pl. vásárokon, kiállításokon).

Finnország

Az ország zöldség-gyümölcs importja dinamikusan bővül. A magyar országimázs kedvező, de ezt jobban ki kellene aknázni. Messzemenően figyelembe kell venni a helyi sajátosságokat, például azt a tényt, hogy a finn ízléshez sok tekintetben közelebb áll Spanyolország édesebb fűszerpaprikája, mint a csípős magyar paprika, ezért a finn piacon a fűszerpaprika exportban elsősorban az intenzív színű termékekre kell hangsúlyt fektetni. A csípősség beállítását az egyes termékeknél nem fűszerpaprikával érik el.

Franciaország

Franciaország maga is jelentős friss - és feldolgozott zöldség- ,gyümölcs exportőr. Ezen a piacon különösen igaz, hogy csakis különleges minőségű, magas feldolgozottsági fokú termékekkel szerezhetünk piaci pozíciókat.

A fűszerpaprika piac csak kis mértékben fog bővülni, mert a hagyományos francia konyha mindinkább a fűszerként használt fűvek és nem a hagyományos értelemben vett fűszerek felhasználásának irányába mozdul el. A piac lehetőségeinek hasznosítását nehezíti, hogy a spanyol termékek ismertek és elismertek.

Németország

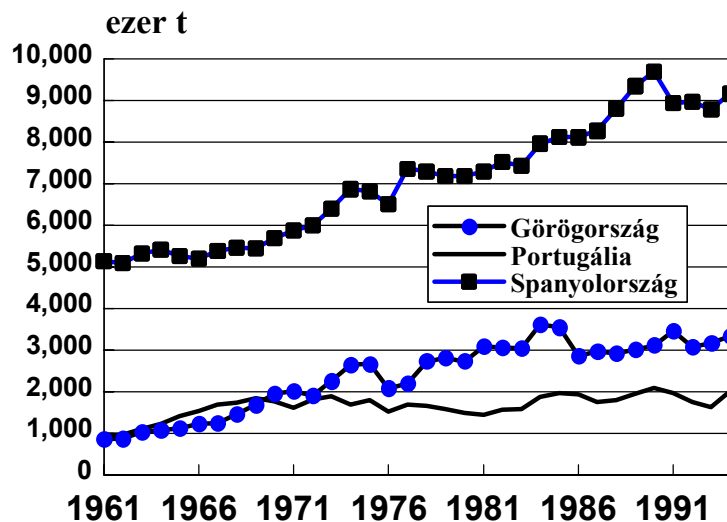
Nagymértékben hasonlít az osztrák fogyasztás jellemzőihez. Az ide irányuló export esetében ki kellene használni azt a tényt, hogy az egykori NDK területén élők jól ismerték a magyar tartósítóipari termékeket. Ha ezen a területen nem tudunk a jelenleginél jobb marketing munkával továbbfejlődni, akkor féltő, hogy helyünket a spanyol versenytársak veszik át. A német piac értékelése során fontos hangsúlyoznunk a fogyasztók nagyon erős árérzékenységét, amely ugyanakkor messzemenően

figyelembe veszi a különböző termékekhez kötődő országimázst is. Különösen kedvező imázsa van az olasz és a spanyol termékeknek. A holland kertészet termékeinek imázsa gyorsan romlik. A magyar zöldség-gyümölcssektor a friss gyümölcsök területén elsősorban a csonthéjasok exportjában szerezhethet kedvező pozíciókat. Kiemelendő a magyar meggy és a szilva kedvező értékesítési lehetősége. Az őszibarack piacon pozícióink kevésbé kedvezőek, elsősorban a kedvezőtlen magyar fajtaszerkezet és az erős olasz és francia versenytársak miatt. Hasonló a helyzet a friss alma piacán is, az almasűrítvény értékesítése során azonban jó lehetőségeink nyílnak.

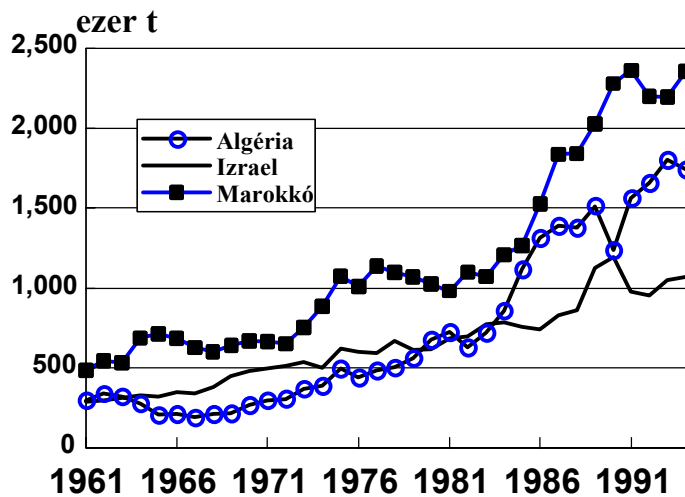
Amerikai Egyesült Államok

Az USA importja friss és feldolgozott kertészeti termékekből erőteljesen bővül (11/c. sz. ábra, 20. sz. táblázat), de a konkurencia ezen a piacon még a nyugat-európainál is jelentősebb. Az értékesítést megnehezíti a dél-amerikai államok közelsége, amelyek szintén jelentős exportőrökként jelennek meg a piacon. rendkívül magas minőségi előírásoknak kell megfelelni az ide exportált termékeknek. Különösen magasak a kritikus értékek a mikrobiológiai tisztaságot (szárítmányok esetében : rovarszennyezettséget és a rágcshalászór maradványt) illetően. Az ide irányuló magyar marketingtevékenység jelentős hiányossága volt, hogy túl nagy mértékben épített az itt élő magyar lakosság fogyasztására és kapcsolataira. Ebből következően a tartósítóipari termékek döntően azon államokban található meg, ahol jelentősebb magyar kisebbség él.

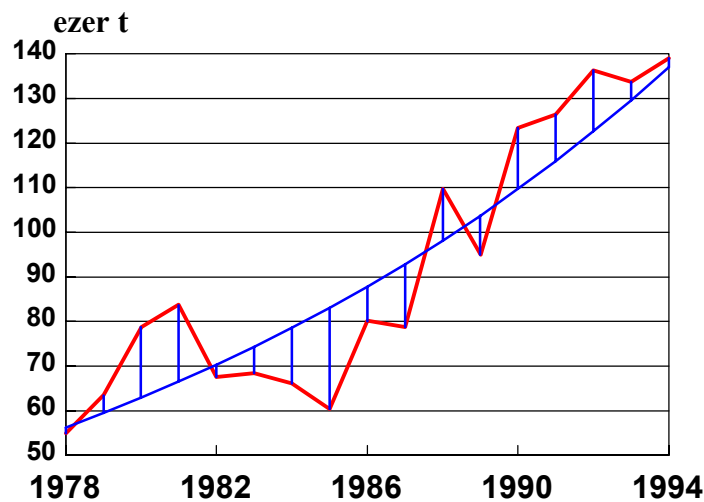
11/a. sz. ábra: Az elmúlt évtizedben EU-tagdá vált három mediterrán állam zöldségtermelésének növekedése



11/b. sz. ábra: Három jelentős közel-keleti exportőr állam zöldségtermelésének növekedése



11/c. sz. ábra: Az USA gyorsfagyasztott-termék importjának növekedése és közelítése exponenciális trenddel



20. sz. táblázat: Az USA importja néhány konzervált kertészeti termékből (t)

	1970	1980	1994	1970	1980	1994
Articsóka	9471	19535	69252	4261.95	8790.75	31163.40
Spárga	2520	8012	1837	1134.00	3605.40	826.65
Zöldbab	641	1951	27108	288.45	877.95	12198.60
Uborka	0	9399	33242	0.00	4229.55	14958.90
Sárgarépa	0	7994	8423	0.00	3597.30	3790.35
Csemegekukorica	0	5860	21410	0.00	2637.00	9634.50
Hagyma	5615	7926	4191	2526.75	3566.70	1885.95
Zöldborsó	10836	11452	27264	4876.20	5153.40	12268.80
Savanyúkáposzta	1014	962	6469	456.30	432.90	2911.05
Paradicsomsűrítmény	91382	25466	95249	41121.90	11459.70	42862.05
Paradicsomivólé		1651	44822	0.00	742.95	20169.90

Ausztrália

Az Amerikai Egyesült Államokra elmondott összefüggések itt is igazak. A jelentős szállítási távolságok miatt elsősorban akkor lehet perspektivikus ez az értékesítési lehetőség, ha viszonylag kedvező exportárat tudunk elérni. Különösen népszerűek az ausztrál piacon a fűszerkeverékek, így kedvező lehetőség adódhatna a fűszerpaprika-őrlemény exportjára. Ezeknek a fűszerpaprika csak egyik összetevője, ezért a magyar fűszerpaprika döntően továbbfeldolgozókon keresztül jut el a kereskedelembe.

6. A zöldség-gyümölcs szektor fejlődésének tapasztalatai és tanulságai

6.1. A zöldség- és gyümölcs szektor a II. világháború előtt

Magyarországon a zöldségtermesztésnek több mint fél évezredes hagyományai voltak. Ezek az akkor konyhakerti növényeknek nevezett növények a XIX. századra egész tájegységek számára nyújtottak megélhetést.

A II. világháború előtti zöldség- és gyümölcs termesztést néhány korszerű nagyüzemi gazdaság mellett a szétagolt szerkezet jellemezte. A friss zöldségek és gyümölcsök értékesítése részben közvetlenül, a termelők által valósult meg, részben pedig a termelők szövetségei végeztek ilyen feladatokat. Ezek közül a Hangya Szövetkezet a legismertebb, de ennek tevékenysége is elsősorban mezőgazdasági termékekre korlátozódott.

Magyarországon a kertészeti termékek értékesítési csatornáinak legcélszerűbb kialakítási lehetőségei az elmúlt száz évben mindig az érdeklődés középpontjában álltak és mai szemmel is elgondolkoztató, hogy Rudinai Molnár István 1912-ben már nagyon pontosan meghatározta azokat az alapvető feszültségpontokat, melyek kora gyümölcstermesztését jellemezték és amelyek napjainkban is a fejlődés gátját képezik.

“Főleg a közép birtokosokra, kik nagyobb gyümölcsösökkel bírnak és akik némi befektetésre is képesek, igen fontos a gyümölcsnek télre eltétele és eltartása. Fontos ez nemcsak azért, mert a télen, vagy főleg tavasz felé a gyümölcsnek 4-10-szerre magasabb az ára, mint ősszel, de azon okból is, mert ha ősszel a szebb gyümölcsből nagyobb mennyiséget teszünk el télire, kevesebb gyümölcs kerül az őszi piacra és nem nyomtatik le annyira a gyümölcs piaci ára. Hazánkban e tekintetben a lehető legrosszabb viszonyok uralkodnak. Nemcsak a kisközvetítő összes gyümölcsét ősszel a piacra, hogy potom áron elfecsérelje, hanem még a jobb anyagi viszonyok közt levő középbirtokos is. Innét van azután, hogy bő termő években a gyümölcs igen olcsó, úgy alig kap valamit a termelő gyümölcséért, ellenben november

vége felé és ezen túl a hazai gyümölcs már nem létezik, hanem a külföldi gyümölcs özönlik nagy mennyiségben piacunkra és ez uralja a helyzetet egész nyár elejéig. Az is megtörtént már akárhányszor, hogy üzerek ősszel az olcsó téli gyümölcsöt összevásárolták és kivitték a külföldre, honnét télen ehelyett drágább gyümölcs hozatott be. A termelő tehát ismét keveset kapott gyümölcséért és a fő hasznot a közvetítő kereskedő tette zsebre. Ügyes, tapasztalt és mozgékony kereskedelem nélkül egyáltalán nem is lehet életképes a nagyobb méretű mezőgazdasági gyümölcstermelés. Mindaddig, míg termelésünk egyes gyümölcsnek és fajtáknak nagyobb méretű nem lesz, nem marad más hátra, mint az, hogy vagy a nagyobb termelő legyen némileg kereskedő is, vagy pedig több kisebb termelő egyesüljön értékesítő szövetkezetté, s kereskedői rutinnal bíró üzletvezetőt, utazót tartsanak, ki a termelt gyümölcsnek piacot szerezni képes. A gyümölcs értékesítés jobb jövőjét mindaddig hiába várjuk, míg vagy le nem tudjuk küzdeni egymás irányában táplált bizalmatlanságunkat, vagy pedig oly alapot nem találunk, amelyen tisztán piaci értékelés mellett nem is lesz szükség a kölcsönös bizalomra. Én tehát ma ott állok, hogy nem látok más módot gyümölcsértékesítő szövetkezetek létrehozására és megtartására, minthogy a termelők részletjegyek alapján egyesüljenek ugyan, de tagjaik termelését csakis a piaci nagybani árak mellett váltsák be és így értékesítsék minden mellék tekintet nélkül akár nyers állapotban, akár feldolgozva. Ha ezután a piaci árakon felül a szövetkezetek tiszta jövedelemre is tesz szert, ezen jövedelem a tartalék tőkére való levonás után osztassék ki a szövetkezeti tagok között, az üzletrészek arányában. Már most, ha ezirányban tekintetünket a külföldre és Amerikára irányítjuk, akkor az igen épületes dolgokat fogunk látni, melyekből sokat tanulhatunk. Nevezetesen Amerikában úgy az Egyesült Államokban, mint Kanadában is ezer számra találunk oly földbirtokosokat, akik például őszibarackot, almát 2000-3000 holdon termelnek és lám ezek a nagytermelők, akik maguk is képesek lennének ellátni néhány száz fogyasztót, mégis szövetkeznek egymással oly célból, hogy nagyobb beszerzéseknél, továbbá a vasúti tömegesebb szállításnál előnyben részesüljenek, de másrészt oly célból is, hogy az egyes általuk termelt gyümölcsfajtának árát együttesen úgy állapítsák meg, hogy az reájuk nézve minél jövedelmezőbb legyen.“

Mai szemmel is korszerű az 1942-ben hozott XVI. törvény a mezőgazdaság fejlesztéséről. Ez szorgalmazta a piacsabályozás bevezetését, a termelők önkéntes társulását, a termelők, feldolgozók és forgalmazók közös szövetkezeteinek létrehozását, a törvény azonban már nem volt végrehajtható. (SZÉKELY, 1991)

Az első konzervgyárak a múlt század második felében létesültek Magyarországon. A legelső, Weiss Manfréd tulajdonában levő, 1882-ben megnyitott konzervgyár Budapesten jött létre, a további gyárak azonban már a termőhelyek közelébe települtek. 1896-ban Nagykovácsán, 1900-ban Kecskeméten, 1934-ben Hatvanban, 1939-ben pedig Nagyatádon kezdte meg működését egy-egy konzervgyár. Figyelemre méltó az egykori gyáralapítók erőforrás - optimalizáló szándéka. A konzervgyárak nemcsak meleg úton tartósított konzerveket állítottak elő, hanem a kevésbé értékes nyersanyagból gyümölcsszeszt is készítettek. A Hatvani Konzervgyár alapítói azt tartották szem előtt,

hogy a már korábban működő cukorgyár gőzkazánjait a cukoripari kampányon kívüli időszakban is fel tudják használni, ezért alakítottak ki paradicsom sűrítő kapacitásokat is. A világgazdasági válság lehetetlen helyzetbe hozta a mezőgazdasági tömegtermékeket előállító kis- és középbirtokosokat, mert ezen növények fajlagos hozamai nem tettek lehetővé számukra megélhetést. Természetszerű volt, hogy érdeklődésük mindinkább az intenzívebb növények termesztése felé fordult. A konzervgyártó kapacitások fejlesztése részét képezte a mindinkább militarizálódó gazdaságfejlesztésnek is.

6.2. A szektor fejlődése a második világháború végétől a hetvenes évtized elejéig

A II. világháborút követően a zöldség- és gyümölcs termesztés fejlődésében is bekövetkeztek ugyanazok a változások, amelyek a magyar mezőgazdaság egészét jellemezték. Fontos azonban hangsúlyoznunk, hogy a 60-as évtized végére kialakult egy ésszerű munkamegosztás a nagy- és kisüzemek között és a 70-es évek második felétől a kertészetben is megjelentek a gyors innovációt lehetővé tevő termelési rendszerek. A 21. sz. táblázatból jól látható, milyen jelentős szerepe volt a kertészetben belül a kistermelésnek, és hogy ez a szerep a "szocialista" gazdálkodás idején mindvégig fennmaradt, ellentétben más ágazatokkal, ahol tért hódított a nagyüzemi gazdálkodás. A 60-as évtizedben nagyon jelentős ültetvény beruházások valósultak meg. A nagyüzemi gyümölcsstermelő terület többszörösére nőtt. Ez a gyümölcsstelepítés azonban sajnálatos módon az agroökológiai szempontból kevésbé optimális körzetekben célszerűtlen fajtaszerkezettel és elavult művelésmóddal valósult meg, ezért magában hordozta a későbbi problémákat. Ennek jellegzetes példája, hogy olyan almafajtákat telepítettek egy tömbben, amelyek egyszerre értek és ezért szedésük rendkívül nagy és koncentrált munkaerőt igényelt. Jól példázza ezt a 70-es évek második felétől kibontakozó almaszedési kampányok rendszere, amelyek keretében az egykori szocialista országok minden részéből verbuválódott munkaerő az alma leszedésére. A magyar és szovjet katonák, diákok, lengyel bányászok közreműködésével leszedett gyümölcsök minősége legfeljebb a szovjet, vagy a még alacsonyabb szintű kelet-német követelményszintet volt csak képes elérni.

21. sz. táblázat: A kistermelők termelésének aránya mezőgazdasági termékek bruttó termelési értékéből (M.e.:%)

Megnevezés	1951-1955	1961-1965	1971-1975	1986-1990
Növénytermelés	79.0	32.9	27.9	31.4
Ezen belül:				
• Zöldségfélék	83.0	41.3	48.8	80.4
• Szőlő	91.0	63.4	50.4	54.6
• Gyümölcs	76.1	62.6	51.9	61.3
Állattenyésztés	86.7	55.6	45.1	43.0
Ezen belül:				
• Sertésenyésztés	80.2	54.5	56.7	55.0
• Baromfitenyésztés	98.2	77.2	46.4	46.3
Mezőgazdasági termékek összesen	82.2	42.8	35.9	37.3

Forrás: KSH Mezőgazdasági Statisztikai Évkönyv, 1988

22. sz. táblázat: A nagy- és kisüzemi eszközök és termelés megoszlása a magyar mezőgazdaságban, 1980

A magyar mezőgazdaság termelőeszközeinek megoszlása			
Vagyontárgyak	Nagyüzem	Kisüzem	Kisüzem/ nagyüzem arány (%)
Épületek (Mrd Ft)	190	41	21.58
Építmények (Mrd Ft)	63		0.00
Ültetvények (Mrd Ft)	29	16	55.17
Ingatlanok összesen (Mrd Ft)	294	57	19.39
Gépek és berendezések (Mrd Ft)	134	3	2.24
A mezőgazdasági termelés megoszlása			
Termék	Nagyüzem	Kisüzem	Kisüzem/nagyüzem arány (%)
Búza (ezer T)	6975	106	1.52
Rozs (ezer T)	250	16	6.40
Kukorica (ezer T)	6027	960	15.93
Napraforgó (ezer T)	708	10.5	1.48
Burgonya (ezer T)	882	611	69.27
Szarvasmarha (ezer db)	1715	308	17.96
Sertés (ezer db)	8664	4009	46.27
Juh (ezer db)	2216	542	24.46
Tyúkféle (ezer db)	56719	27310	48.15
Liba (ezer db)	1519	293	19.29
Kacsa (ezer db)	2005	1529	76.26
Bab (ezer T)	5.66	2.56	45.23
Borsó (ezer T)	339	3.43	1.01
Fejéskáposzta (ezer T)	82	70.5	85.98
Fűszerpaprika (ezer T)	70.7	61.88	87.52
Csemegekukorica (ezer T)	56.8	30.9	54.40
Alma (ezer T)	1130	567	50.18
Körte (ezer T)	86	68	79.07
Dió (ezer T)	7.7	7.5	97.40
Málna (ezer T)	14.2	23.9	168.31

Forrás: KSH Mezőgazdasági Statisztikai Évkönyv

A 22. sz. táblázat alapján csábító lenne azt bemutatni, hogy a kistermelés mennyivel hatékonyabb volt a nagyüzemnél, mennyivel kevesebb eszközzel, milyen nagy termelési értéket állított elő. Ez azonban nem igaz. A nagyüzemi infrastruktúra anyagi és szellemi szolgáltatórendszer, egyszóval

a nagyüzem integráló tevékenysége nélkül a kisüzemek sem lettek volna képesek kihasználni lehetőségeiket a töredék munkaerő hasznosítására, a birtokukban lévő anyagi és emberi erőforrások mozgósítására.

A magyar konzervipar rendkívül dinamikus fejlődésen ment át a II. világháborút követő időszakban. Ennek magyarázata részben abban keresendő, hogy a jól tárolható, hosszú ideig felhasználható konzervek fontos szerepet játszottak a Magyarországra érkezett szovjet csapatok élelmezésében, részben pedig abban, hogy a háború utáni újjáépítéshez nélkülözhetetlenül szükséges import ellentételezéseként a viszonylag egyszerűen újjáépíthető konzervgyárak rövid idő alatt képesek voltak export termelés megvalósítására. Az 1945-46-os kedvező tapasztalatok alapján a Szovjetunió ragaszkodott ahhoz, hogy rendkívül alacsony áron, illetve részben jóvátételként fokozódjon a magyar konzervipari termékexport a Szovjetunióba.

Ennek nyomán nemcsak a meglévő konzervgyárakat rekonstruálták, hanem számos új vállalat is létesült. 1962-ben Békéscsabán, 1963-ban Nyíregyházán, 1966-ban Mosonmagyaróváron és Debrecenben, 1967-ben pedig Pakson és Szigetváron jöttek létre konzervgyárak. A magyar konzervipar szakember állománya is nagymértékű fejlődésen ment át. Míg 1961-ben mindössze 150 felsőfokú végzettségű dolgozó tevékenykedett a konzerviparban, addig ez a szám 1971-re közel 700 főre nőtt. A konzervgyárak technológiai színvonala már akkor is elmaradt a nyugat-európai szinttől, figyelemreméltó azonban, hogy a magyar élelmiszeripari gépgyártás már ebben az időben is célszerűen tudott kapcsolódni a konzervipari fejlesztésekhez. Ennek megfelelően a Budapesti Élelmiszer- és Vegyipari Gépgyár, valamint a Kőbányai Vas- és Acél Öntőde és a Láng Gépgyár külön részlegeket hozott létre a konzervipari nyomástartó edények, csővezetékek, továbbá a bepárlók gyártására. Ebben az időszakban a Konzerv- és Paprikaipari Kutató Intézet fejlesztő kollektívája világszínvonalú szabadalmat dolgozott ki a konzervek 100°C feletti hőkezelésére, jelentős túlnyomás alatt. A Hunister® néven forgalmazott osztott hidrosztatikus sterilizáló berendezés működési elvét tekintve nemzetközi szinten is újdonság volt. A berendezés üzembiztos működtetése azonban olyan fokú automatizálást és műszerezettséget követelt meg, amelyet a korabeli KGST gyártók nem voltak képesek biztosítani. Ebből következően a sterilizáló berendezés elsősorban a KGST tagállamokban került értékesítésre.

A Magyarországon működő, államosított konzervipari vállalatokat 1950-től vonták egységes, központi irányítás alá. Jóllehet különböző elnevezésekkel, de mindvégig centralizált volt a konzervgyárak irányítása, egészen a Konzervipari Vállalatok Trösztjének 1981-es megszűntetéséig. A Tröszt sajátos középírányító szerepet játszott a Mezőgazdasági és Élelmezésügyi Minisztérium valamint a vállalatok között. A centralizált döntéshozatal gyakran formálissá tette a vállalati vezetés hatáskörét a stratégiai döntések meghozatalában. Jelentős probléma volt, hogy a tröszt nagy szerepet játszott az egyes vállalatoknál képződött jövedelem átcsoportosításában.

A konzervipari vállalatok rekonstrukcióját, illetve az új vállalatok létesítését sok esetben a gigantomania jellemezte. Ennek jegyében hozták létre Európa legnagyobb zöldség-gyümölcs feldolgozó vállalatát Nagykőrösön. A kellően át nem gondolt fejlesztést jól példázza a Hatvani Konzervgyár is, melyben olyan nagyméretű paradicsomsűrítmény-gyártó kapacitásokat alakítottak ki, hogy azok célszerű üzemeltetése és bennük a jó minőségű termék előállítása eleve lehetetlen feladat volt. Tanulságos a korszak egészére jellemző történet a Hatvani Konzervgyaré más szempontból is. Az egykori tulajdonos Hatvany Lajos báró messzelátó bölcsességgel ismerte fel, hogy a hatékony működés feltétele a különböző tevékenységi profilok integrálása, a cukorgyártás és a konzervipari feldolgozás összekapcsolása. Ez a szemléletmód természetszerű ellentétben állt a profiltisztításra és a könnyen áttekinthető vertikális és horizontális irányítási struktúrák kialakítására irányuló iparszervezési törekvésekkel és ezért a konzerv- és cukorgyár szerves egységét az államosítást követően azonnal szétbontották és így mód nyílt a homogén termékek előállítására. Hasonló okokból számolták fel a konzervipari vállalatoknál megvalósuló szeszipari tevékenységet is. Ezen jelenségeket azért tartjuk külön kiemelésre méltónak, mert egy sajátos torz, a szakmai közvéleményben még a mai napig is megtalálható szemléletmódot tükröznek, azt, hogy ne az erőforrások és a nyersanyag optimális hasznosítására törekedjen a vállalat, hanem inkább a termékpaletta szűkítésével - szegényítésével kísérelje meg piaci helyzetének stabilizálását. A konzervipar fejlődésében új színfoltot jelentettek a kiskapacitású konzervüzemek. Ezeket termelészövetkezetek és állami gazdaságok, valamint azok közös vállalatai hozták létre, elsősorban a helyben megtermelt termékek feldolgozására (pl. savanyúságok, szárítmányok, gyümölcs sűrítmények előállítása).

Gyors fejlődésnek indult a hűtőipari termék előállítás. Ezt nagymértékben segítette, hogy a hűtőipar szinte létrejöttétől folyamatosan vezető nyugat- és észak-európai piacokra termelt.

6.3. A 70-es évek elejétől felgyorsult KGST export bővülés hatása a vertikumra

A magyar mezőgazdaság - és ezen belül a kertészet - rendkívül dinamikus fejlődésének időszaka az 1968 és 1985 közötti időszak különösen kiemelendő a 1968 és 1973 között eltelt 5 év, amikor a sajátos magyar agrárfejlődés dinamikája a világ többi országával történő összehasonlításban is példa nélkül áll. A fejlődésnek számos összetevője volt, melyek nemcsak a kertészetre, hanem a mezőgazdaság egészére is hatással voltak. Ezek közül kiemelendő

- megszűnt a mezőgazdaságból történő jövedelem elvonás és a sajátos magyar agrármodell a termelészövetkezetek, állami gazdaságok, integrált kistermelés és a termelési rendszerek optimális együttműködésére épülő gazdálkodás új távlatokat és lehetőségeket nyitott.
- gyorsütemű technológiai modernizáció valósult meg, mely egyrészt korszerű gépek és berendezések importjában, másrészt pedig a termesztés technológia korszerűsítésében nyilvánult meg. Ekkor

terjedtek el tömegesen a hajtatas és a korai zöldségtermesztés technológiai feltételeit biztosító fóliasátrak.

- sajátos, magyar intézmény volt a termelőszövetkezetek melléküzemágainak rendszere. Ezek működését fennállásuk egész időtartama alatt élénk viták kísérték, az mindenesetre tény, hogy működésük nagyon jelentős mértékben járult hozzá a mezőgazdaság és ezen belül a kertészet forgóeszköz szükségletének biztosításához, a pénzügyi nehézségek áthidalásához.
- Ebben az időszakban olyan fejlődésen, átalakuláson ment keresztül a magyar falu, mely egyrészt a mezőgazdaság szellemi infrastruktúrájának robbanásszerű fejlődéséhez, a korszerű gondolkodású magyar agrár értelmiség kialakulásához vezetett, másrészt a vidéki lakosság életszínvonalának és ezzel együtt igény szintjének növelésével megteremtette egy teljesítmény orientált dinamikus, törekvő agrárnépesség fejlődésének lehetőségét.

A korszak természetesen számos ellentmondást is tartalmazott. Ezek közül kiemelendő

- a mezőgazdasági termelés egészén belül a mennyiségi szemlélet előtérbe kerülése,
- a mezőgazdaság kemizálása mellett a környezetvédelmi megfontolások háttérbe szorulása,
- az infrastruktúra fejlesztésének elmaradottsága,
- A látványos mennyiségi fejlődés (23. sz. táblázat) sajátos kísérőjelensége volt a termékszerkezet elszürkülése, amely például a gyümölcsstermesztésben, az alma részarányának jelentős mértékű emelkedésében öltött testet (24. sz. táblázat).

23. sz. táblázat: A szántóföldi zöldségtermesztés és a gyümölcsstermő - terület változása

	Termőterület (ezer ha)	
	Zöldségtermesztés	Gyümölcsstermesztés
1931-40	54.6	58.1
1951-60	113.8	71.1
1961-70	122.6	160.6
1971-75	118.6	166.2
1975-80	125.6	152.2
1981-85	131.2	114.4

24. sz. táblázat: A magyar gyümölcsstermesztés változása, 1938-1985

	1938	Részarány	1985	Részarány	Változás mértéke (1938=100 %)
Alma	167.0	43.09	953.6	62.77	571.01
Körte	19.6	5.06	86.4	5.69	440.82
Birs	2.0	0.52	3.6	0.24	80.00
Cseresznye	12.0	3.10	29.9	1.97	249.16
Meggy	7.0	1.81	55.2	3.63	788.57
Szilva	94.0	24.25	164.2	10.81	174.68
Kajszi	21.5	5.55	53.8	3.54	250.23
Őszibarack	22.6	5.83	80.9	5.33	357.96
Mandula	0.2	0.05	0.8	0.05	400.00
Dió	11.5	2.97	11.2	0.74	97.39
Gesztenye		0.00	1.4	0.09	
Köszméte	13.9	3.59	12.0	0.79	86.34
Ribiszke	11.6	2.99	22.9	1.51	197.41
Málna	3.3	0.85	26.3	1.73	796.96
Szamóca		0.00	16.4	1.08	
Egyéb	1.4	0.36	0.5	0.03	35.72
Összesen	387.6	100	1519	100	392.5

Forrás: KSH Mezőgazdasági Statisztikai Évkönyvek

A konzervipari termelés növekedését nagymértékben segítette a Szovjetunióval 1975-ben megkötött és 1990 végéig érvényben lévő hosszúlejáratú államközi szerződés, az ún. kertészeti egyezmény. Ez biztos piacot jelentett azon termékeknek is, melyeket más relációban nem lehetett volna értékesíteni. A konzervgyárak nagy része kifejezetten a szovjet piacra dolgozott ki termékeket, mint például a fél literes almabor, továbbá a hagyományos orosz előétel, a zakuszka (pfrecrf). Az 5/1-es üvegekben, igen nagy tömegben gyártott vegyes darabos savanyúság a zöldborsókonzerv, továbbá a felezett alma és körte befőttek értékesítése is számottevő nehézségbe ütközött volna valamelyest is igényes piacokon (25. sz. táblázat).

25. sz. táblázat: Egy jellegzetes magyar konzervgyár termelési kapacitásai 1968-ban és 1989-ben

	1968	1989
Összes készárutermelés	40.000 t/év	75.000 t/év
Paradicsomsűrítmény	30 t/nap	45 t/nap
Zöldborsó	20 t/h	32 t/h
Zöldbab	15 t/h	25 t/h
Natúrlecsó	1.5 t/h	5 t/h
Zakuszka	1 t/h	5 t/h

Forrás: Dr. Oláh Miklós szóbeli közlése

6.4. A makrogazdasági szabályozás torzító hatása a 70-es és 80-as években

Az élelmiszeripar exportjában a hetvenes évtizedben még a KGST- relációjú értékesítés volt meghatározó, de a 80-as évtizedben a nemzetgazdaság egyensúlyi zavarainak növekedésével

párhuzamosan fokozatosan teret nyert a fejlett országok piacaira irányuló kivitel is. Ezen évtized elejére a magyar konzerviparban tipikus jelenséggé vált, hogy a vállalatok három egymástól teljes mértékben eltérő piacra termeltek és ennek megfelelően három különböző marketing stratégiát követtek. A három piacon követett stratégia közötti kapcsolatot a gazdaságpolitikai kormányzat mind áttekinthetlenebb és egyre kapkodóbb szabályozási rendszere kötötte össze. Ennek lényege az volt, hogy a nemzetgazdaság devizaínségének növekedésével a tőkés export egyre jelentősebb támogatást élvezett, míg a KGST relációjú értékesítés pénzügyi elszámolása a belföldön elért nyereség növeléséhez kapcsolódott (26. sz. táblázat).

26. sz. táblázat: A tartósítóiipari vállalatok marketingtevékenységének néhány jellemzője a 80-as évtizedben

Piaci szegmens	Stratégia jellemzője
Belföld	Egyenletes ellátásra törekvés a napi cikkekből, a potenciális exportcikkekénél cél, hogy a fogyasztó ne szokjon hozzá ezek állandó beszerezhetőségéhez, piacfelosztás, az új termékek bevezetésének célja gyakran csupán a magasabb ár elérése
KGST-piacok	Állandó alku a szabályozás kedvezőbbé tételére, nagy gyártási mennyiségekből adódó előnyök kiaknázása
Fejlett országok	Állandó alku a szabályozás kedvezőbbé tételére, elsődleges cél az árbevétel tömegének maximalizálása, a piaccal alig van közvetlen kapcsolat és információ

Az egyes piaci szegmensek közül a belföldi piac kapta a legkisebb figyelmet. Ez még akkor is így volt, ha - látszólag- a magyarországi tartósítóiipari vállalatok a 70-es, 80-as évtizedben nagyszámú, újnak mondott termékkel jelentek meg a piacon. Ennek oka nem elsősorban az intenzív innovációs tevékenység volt, hanem sokkal inkább az, hogy így kísérelték meg kijátszani az árszabályozás merev kötöttségeit.

6.5. A KGST piacok összeomlásának következményei

Mind a kertészeti termesztést, mind a feldolgozást sokk-szerűen érte a korábban biztosnak hitt piacok és értékesítési csatornák összeomlása. A mezőgazdasági nagyvállalatok vezetését megrázta az egyidejűleg jelentkező piaci összeomlás és a tulajdonváltás bizonytalansága. A tartósítóiipari vállalati management nem tudott mit kezdeni az új helyzettel, arra is több példát találunk, hogy még amikor nyilvánvaló volt a piaci összeomlás, akkor is változatlanul termeltek, jóllehet pontosan tudták, hogy termékeikre nincs vevő és a mezőgazdasági szállítókat nem lesznek képesek kifizetni.

A vázoltakból adódóan 1991-92-re kritikus állapotok alakultak ki a szektorban. Számos olyan ültetvény volt például, melynek egyszerűen nem volt gazdája, mert a termelősövetkezet már nem törődött vele, az új tulajdonosok pedig még nem foglalkoztak az ültetvényvel. A konzervgyárak egy része csőd közeli helyzetbe került. A gyártókapacitások kihasználtsága töredékére csökkent (27. sz. táblázat).

27. sz. táblázat: A tartósítóipari kapacitások kihasználtsága, 1992

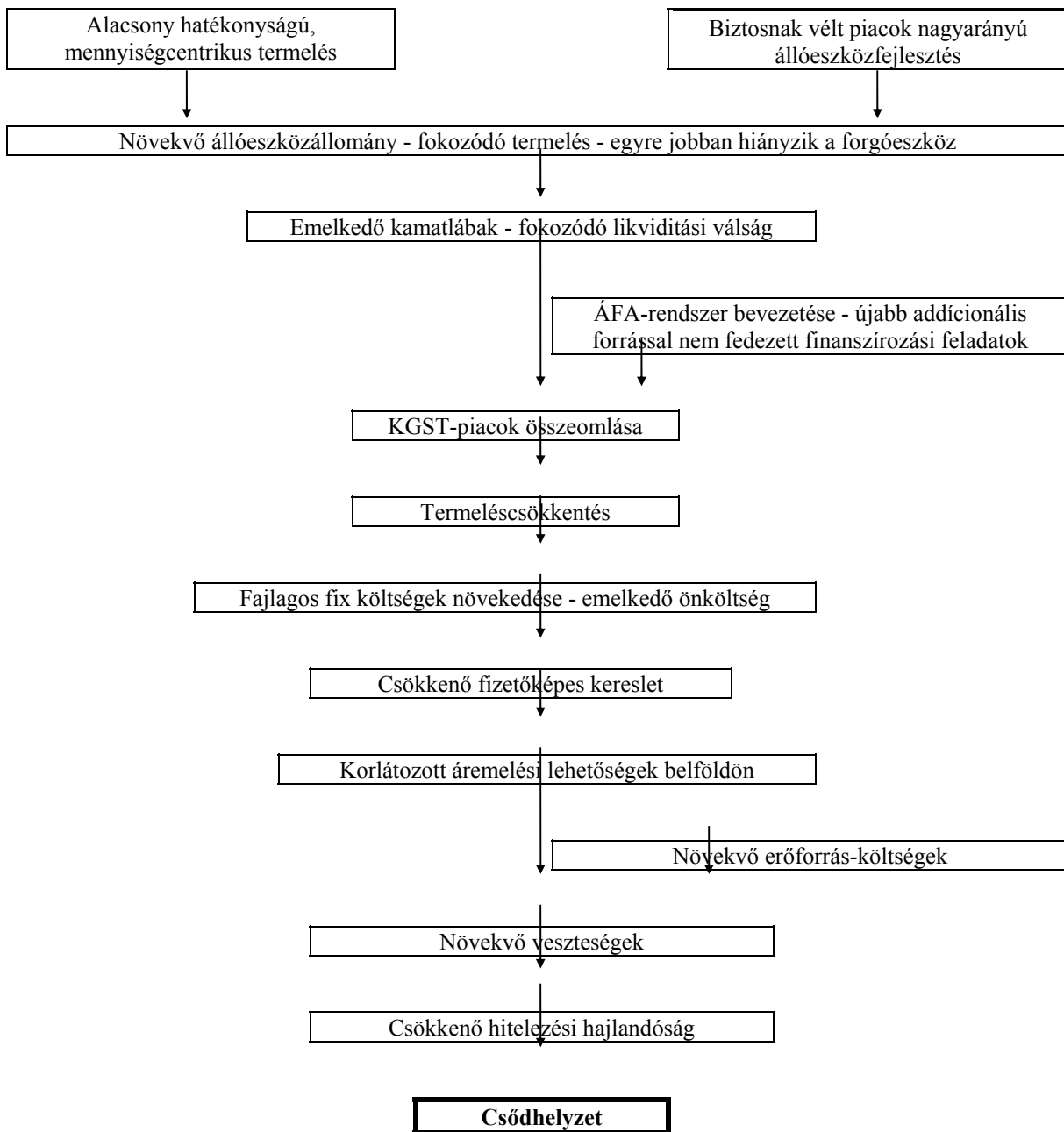
	Kapacitáskihasználtság mértéke 1992-ben (%)
Főzelékkonzerv	20
Paradicsomsűrítmény	35
Befőttek	65
Jamok, ízek	46
Savanyúságok	67
Fűszerpaprika-őrlés	38
Készétel-gyártás	70
Húskonzerv-gyártás	65
Folyamatos gyorsfagyasztás	38
Mélyhőmérsékletű tárolóterek	70

Forrás: FM

6.6. A 80-as évek végétől kibontakozó válságjelenségek hatásmechanizmusa.

A kibontakozó válságnak csak egyik összetevője volt a KGST összeomlása, ahhoz számos egyéb tényező is hozzájárult. Ezek közül jelentősége miatt külön is ki kell emelnünk a pénzügyi infrastruktúrában bekövetkezett változásokat. Ezek közül kiemelendő, hogy már a 80-as évtized második harmadától kezdve jelentős gondot okozott az egyre szélesebbre nyíló agrárrolló. A mindjobban növekvő kamatterhek nem voltak képesek követni áraikban a jelentős forgóeszköz igénnyel működő tartósítóipari vállalatok. Már ekkor érzékeltette hatását a belföldi vásárlóerő csökkenése is. A folyamatok együttesének hatásláncát a 12. sz. ábrán mutatjuk be.

12. sz. ábra: A konzervipari vállalatok válságának kialakulása



6.7. A privatizáció hatása a nyersanyag termelésre, a feldolgozásra és az értékesítésre

A földtulajdon rendezése igen sok elméleti és gyakorlati problémát vetett fel és a földtörvényt számos esetben kellett módosítani. Napjainkra egy igen nagy számú mezőgazdasági vállalkozói réteg foglalkozik kertészeti termeszéssel. Ezen réteg birtokméretét, felszereltségét, motivációit és felkészültségét tekintve, rendkívül heterogén.

A megmaradt szövetkezetek elsősorban a nagyüzemi gazdálkodásba illeszthető zöldség-növények termesztését végzik.

A magyar élelmiszeripar (és ezen belül a tartósítóipar) gazdasági ellehetetlenülésének megakadályozását, reorganizációjának lehetőségét a 90-es évek kezdetétől a privatizációban látta a gazdaságpolitika. Az egyes tulajdoni konstrukciók és privatizációs technikák - általunk fontosnak tartott - előnyeit és hátrányait a 28. sz. táblázatban foglaljuk össze. Ez azt mutatja, hogy nem létezik valamiféle “ideális”, minden igényt egyidejűleg kielégítő megoldás. A nemzetgazdaság helyzetének romlásával a lehetséges privatizációs megoldások közül mindinkább a külföldi tőkével megvalósuló magánosítás került előtérbe.

A szakmai közvélemény azt várta, hogy a működő tőke elsősorban azon szakágazatokban jelenik meg, ahol a legmagasabb a termelési kultúra, a technológiai fegyelem és a leginkább lehetőség adódik a fejlett országok élelmiszeriparával versenyképes színvonalú termékelőállítás megvalósítására, illetve a világpiacon is gazdaságosan értékesíthető magas feldolgozottsági fokú élelmiszerek gyártására. Ez a várokozás csak részben valósult meg.

28. sz. táblázat: Az egyes tulajdoni megoldások és privatizációs technikák összevetés

Privatizáció módja	Előny	Hátrány
Reprivatizáció (a tulajdon visszaadása eredeti birtokosának)	<ul style="list-style-type: none"> • Etikailag és jogelméletileg viszonylag kézenfekvő és igazolható (a jog szerint a tulajdon nem évül el!) 	<ul style="list-style-type: none"> • Az eredeti tulajdonos gyakran nem azonosítható • Hosszas jogviták lehetősége • Maga a tulajdon is jelentősen átalakult • Nincs tőkebevonás • Nem feltétlenül biztosított a megfelelő színvonalú gazdálkodás
A vállalati részvények tőzsdén történő értékesítése	<ul style="list-style-type: none"> • Nyilvánosság, áttekinthetőség • reális (piaci) ár kialakításának lehetősége • Viszonylagos egyszerűség • tőkebevonás lehetősége 	<ul style="list-style-type: none"> • A tartósítóipari vállalatok jelentős része nem termel annyi nyereséget, hogy irántuk tőzsdei érdeklődés nyilvánulna meg.
Vezetői kivásárlás	<ul style="list-style-type: none"> • A vállalat vezetése általában pontosan tudja mit vásárol és rendelkezik a megfelelő szakmai ismeretekkel • A tulajdonosi funkció és a közvetlen vezetés egy kézben összpontosul. • Viszonylag szűk tulajdonosi kör - érzékelhető mértékű felelősség • közvetlen érdekeltség a vállalati vagyon gyarapításában 	<ul style="list-style-type: none"> • Nincs kellő tőke a vásárláshoz - elmarad a tőkebevonás, a vásárlás legfeljebb hitelkonstrukciók alkalmazásával lehetséges.
Dolgozói kivásárlás	<ul style="list-style-type: none"> • Viszonylag jól illeszkedik a társadalmi értékrendbe • Elvi lehetőség a dolgozók fokozottabb mértékű ösztönzésére, a nyereségérdekeltségen túlmenően a vagyon növelésében való érdekeltsége is 	<ul style="list-style-type: none"> • Nincs kellő tőke a vásárláshoz - elmarad a tőkebevonás, a vásárlás legfeljebb hitelkonstrukciók alkalmazásával lehetséges. • Nagyszámú tulajdonos - a felelősség szétporlad, a tulajdonosi tudat nem érvényesíthető
A mezőgazdasági termelők részére történő értékesítés (kárpótlási jegyek ellenében)	<ul style="list-style-type: none"> • Homogén érdekeltségi rendszer a vertikumban a termelő-feldolgozó kapcsolatok javításának lehetősége 	<ul style="list-style-type: none"> • Nincs tőkebevonás • Az élelmiszeripari feldolgozó vállalat érdeke továbbra is elkülönülhet
Az Állami Vagyonügynökségen (illetve ÁPV Rt-n) keresztül történő értékesítés	<ul style="list-style-type: none"> • Állami támogatás és kontroll lehetősége az értékesítési folyamat során • Tőkebevonás lehetősége • állami kikötések (pl. foglalkoztatási kötelezettség) érvényesítésének lehetősége • Pályázati rendszer - a különböző pályázók (pl. FDI, MBO, EBO...) pályázatainak összevetési lehetősége 	<ul style="list-style-type: none"> • Korlátozott nyilvánosság-korlátozott társadalmi kontroll • centralizált működés

A privatizációs érdeklődés elsősorban azon szakágazatok iránt volt jelentős, melyek

- biztos belföldi piaccal rendelkeztek (pl. dohányipar, söripar)
- monopol, vagy oligopol iparági struktúrával voltak leírhatók (növényolajipar),

- viszonylag egyszerű gyártástechnológia jellemezte őket (cukoripar) ,
- a gyártástechnológia áttekinthető és könnyen algoritmizálható, illetve automatizálható volt (keményítőgyártás), valamint
- amelyek mezőgazdasági háttere viszonylag kiegyenlített volt.

A legkevésbé azokban a szakágazatokban jelent meg külföldi tőke, ahol

- magas volt az export részaránya, (ilyen a konzervipar),
- ahol a mezőgazdasági nyersanyagháttér nagymértékben bizonytalan volt (v.ö. csökkentő zöldség- és gyümölcsstermelés),
- ahol erőteljes piaci verseny tapasztalható és nincs lehetőség mono-, vagy oligopol struktúra kialakulására (ilyen a konzervipar jelentős hányada).

Amint az látható, a tartósítóipar sokkal inkább az utóbbi csoportba sorolható, és ezzel magyarázható, hogy a szakágazatban csak viszonylag alacsony a külföldi tőke aránya (29. sz. táblázat).

29. sz. táblázat: Az élelmiszeripar, valamint a konzerv- és a hűtőipar tulajdoni szerkezete a jegyzett tőke alapján, 1996 júniusában

	Konzervipar	Hűtőipar	Élelmiszeripar egésze
ÁPV Rt	6.8	22.8	18.5
Önkormányzat	2.4	0.7	2.1
EBO+MBO	9.0	6.1	6.4
Belföldi tulajdonos	61.1	32.4	27.7
Külföldi tulajdonos	20.7	38.0	45.5

Forrás: ÁPV Rt

A privatizáció küszöbére a tartósítóipari vállalatok rendkívül heterogén műszaki-technológiai színvonalú gépekkel és berendezésekkel, összeomlott keleti piacokkal, vegyes felkészültségű managementtel és jelentős nehezen értékesíthető készlettel érkeztek. Ebben a helyzetben az állam, mint akkor még tulajdonos, több mindent tehetett volna. A lehetséges megoldások körét a 30. sz. táblázatban foglaljuk össze. Az erőforrások koncentrációjával központi forrásokkal is támogatott, reorganizációval, valódi vagyongazdálkodóként működő holdinggal valószínűleg célszerűbben adódott volna lehetőség a meglévő kapacitások átcsoportosítására, a korábban megszerzett piacok fenntartására, a működőképesség biztosítására, mint úgy, hogy a vállalatok magukra maradtak és az elhúzó privatizáció kínálta lehetőségeket sok esetben kalandor vállalkozások kísérelték meg megkaparintani.

30. sz. táblázat: A még állami tulajdonban lévő vállalatok privatizációjának és vagyonkezelésének lehetőségei

	Előny	Hátrány
“ Kivárás “ - a tulajdonosi jogokat a jelenlegi struktúrájú ÁPV Rt gyakorolja	???	<ul style="list-style-type: none"> • Vagyonérdekeltség nincs • Hiányzik a tartós stratégia • A világban folyamatosan nő a privatizálható javak kínálata - csökken a gazdaságos értékesítés lehetősége
“Eladni mindenáron “	Rövid idő alatt egyértelmű, rendezett tulajdonviszonyok alakulhatnak ki	<ul style="list-style-type: none"> • Tőkebevonás nincs • Működési feltételek nem biztosítottak
Állami, szakágazati bontású vagyonkezelő szervezet létrehozása	A döntések jobb szakmai színvonalának megteremtése, vagyonérdekeltség, állami struktúrapolitikai intézkedések érvényesítésének lehetősége, a működtetéshez szükséges feltételrendszer - legalább részleges- kialakítása	Bürokratikus szervezet alakulhat ki, az állam (és bankjai) indokolatlanul engedékenyek lehetnek ezen vállalatokkal, túlzottan erős érdekcsoportok szerveződhetnek meg az átalakulások késleltetésére

A tartósítóipari vállalatok managementje - lehetőségei, felkészültség és értékrendje függvényében - a privatizáció során többféle stratégiát követett. Ezek főbb típusait a 31. sz. táblázatban foglaljuk össze. A gyakorlatban valamennyi stratégia-típusra találunk példát.

31. sz. táblázat: A vállalati management által alkalmazható stratégiák a privatizáció során

Stratégia	Következmény
" Aktív kezdeményezés, előre menekülés "	Továbbra is intenzív marketingtevékenység, kutatás és fejlesztés, innováció, minőségszabályozó rendszerek alkalmazása
"Kivárás"	Elsősorban a meglévő vállalati piaci pozíciók megtartására helyeznek hangsúlyt K+F, termékfejlesztés erőteljes visszafogása
"Decentralizált privatizáció "	Tisztább profilú, önmagukban életképes és finanszírozható egységek kialakítása- jelentős veszély, hogy a vállalati vagyon egy része működésképtelenné válhat
"Küzdelem a túlélésért"	Elsődleges cél a csődhelyzet elkerülése, a működés finanszírozása, sem idő ,sem energia (és gyakran szakértelem) sincs a piaci pozíciók megőrzésére, fejlesztésére
"Vagyonkimentés "	A stratégia kizárólag személyes érdekek hatékony megjelenítését szolgálja

A privatizációt követően kialakult vállalati szerkezetet az állami konzerv- és hűtőipari vállalatoknál a 32. sz. és a 33. sz. táblázatokon mutatjuk be.

32. sz. táblázat: A volt állami konzervipari vállalatok átalakulása, 1996 április

Vállalat neve	Utódvállalat neve	A tulajdonosváltás módja	Tulajdoni szerkezet
Békéscsabai Konzervgyár	Csabai Konzervgyár Rt	A Békéscsabai Kgy.l. csődbement, majd felszámolásra került, ezt 1994-ben vásárolta meg a MBFB Rt.	MBFB Rt. 100%
Budapesti Konzervgyár	Globus Konzervipari Rt	1993-ban tőzsdei részvény kibocsátással privatizálták	61% külföldi pénzügyi befektető, 18% belföldi pénzügyi befektető és magánszemély, 11% dolgozók, 10% management
Tartósítóiipari Kombinát, Debrecen	DEKO-FOOD Kft., DEKO-APPLE Kft., Aranyfácán Kft, Hatvan	Néhány külső egységet és telepet leválasztottak és eladtak, a debreceni törzsgyárból öt kft alakult. Ezeket és a hatvani gyárat az 1993-as felszámolás után megvette a legfőbb hitelező, a Kereskedelmi Bank, Az öt kft-ből összevonások után kettő maradt, ezeket a Kereskedelmi Bank értékesítette	Aranyfácán Kft - Kereskedelmi Bank Rt, DEKO-FOOD és DEKO-APPLE Kft: DEKO-Farms 95 Rt (hazai magánszemélyek, köztük mezőgazdasági termelők),
Dunakeszi Konzervgyár	Dunakeszi Konzervgyár Rt	Felszámolásból eladták a tésztagyárat, majd 1996-ban a törzsgyárat is, mely azóta külföldi tulajdonos kezében van.	Rega Invest
Kecskeméti Konzervgyár	Kecskeméti Konzervgyár Rt	1992-ben egy amerikai szakmai és egy brit szakmai befektető közösen vásárolta meg, majd 1995-ben az amerikai megvette a brit versenytársa tulajdonrészét.	92% Heinz Heinz Co. (USA) szakmai befektető, 4% dolgozói tulajdon, 4% önkormányzat.
Óvári Konzervgyár	Trösch - Prima Konzervgyártó Kft	1993-ban felszámolásból eladták egy osztrák magán befektetőnek	Johann Trösch osztrák magán befektető 100%.
Nagyatádi Konzervgyár	Limpex Konzervgyár Kft.	1994-ben felszámolásból eladták a fő hitelező Kereskedelmi Bank tulajdonában lévő Limpex Rt-nek	Limpex Rt. 100%
Nagykőrösi Konzervgyár	Nagykőrösi Konzervgyár Rt Bonduelle Nagykőrös Zöldségfeldolgozó Kft, Carnaud-Metalbox Magyarországi Csomagolási Kft	1992-ben a gyártól néhány km-re elhelyezkedő ún. "2-es telepet" és a dobozgyárat külföldi szakmai befektető vásárolta meg. 1994-ben a törzsgyárat MRP program keretében privatizálták.	Nagykőrösi Konzervgyár Rt. - MRP 51%, ÁPV Rt 47%, önkormányzat 2% Bonduelle Kft: Bonduelle Co. (Franciaország) Carnaud M.B. Kft. - Carnaud-Metalbox (Franciaország)

Vállalat neve	Utódvállalat neve	A tulajdonosváltás módja	Tulajdoni szerkezet
Nyírségi Konzervipari Vállalat, Nyíregyháza	Első Keletmagyarországi Élelmiszeripari és Eszközhasznosítási Kft	1994-ben felszámolásból a két legnagyobb hitelező Kereskedelmi Bank és a Postabank vette meg a vállalatot, utóbbi üzletrészét a Kereskedelmi Bank kivásárolta.	Kereskedelmi Bank 93%, Szabolcsi Alma Kft. (magán személyek) 7%.
Paksi Konzervgyár	Paksi Konzerv Kft	1995-ben felszámolásból megvette a Balaton Trade Kft.	Balaton Trade Kft
Szegedi Konzervgyár	Főnix Szegedi Konzervgyár Kft	Az ÁVÜ 1992-ben a hazai magánszemélyek tulajdonában lévő Sámson Holding részére értékes, majd csőd és felszámolási eljárás után a Kereskedelmi Bank többségi tulajdonában lévő Kvantum Bankhoz kerül, onnan 1995-ben pedig a Limpex Rt-hez	Limpex Rt
Szegedi Paprikafeldolgozó Vállalat	Szegedi Paprika Élelmiszerfeldolgozó és Kereskedelmi Rt CPC Magyarország Rt	1992-ben a levespor üzemet eladták egy szakmai befektetőnek, a többi egység hitel-tőke konverzióval a Budapest Bank többségi tulajdonában lévő Piroska Kft-hez került	Szegedi Paprika Rt - Piroska Kft 88% (tulajdonosai Budapest Bank 80%, Monimpex 20%) önkormányzat 7%, ÁPV RT 5% (tartós állami tulajdon, ún. arany részvény, CPC Magyarország Rt, CPC (USA szakmai befektető)
Szigetvári Konzervgyár	2B. Kft	1992-ben német szakmai befektető vásárolta meg a céget, de a vállalat csődbe jutott és az ÁVÜ az adás-vételt érvénytelenítette. A gyár a fő hitelező Budapest Bank felügyelete alá került.	Budapest Bank Kétes Kintlevőségek Főosztálya

Forrás: Szabó M. 1996

33. sz. táblázat: A volt állami hűtőipari vállalatok tulajdoni szerkezete (%), 1996 június

	ÁPV Rt	Önkormányzat	Hazai befektetők	Dolgozói tulajdon	Külföldi befektetők
Bajai Hűtőipari Rt		3.7	3.0	10.0	83.3
Békéscsabai Hűtőipari Rt					100.0
Mirelite Hűtőipari Rt	36.6		12.2		51.2
Dunakeszi Hűtőipari Rt	19.3		80.7		
Arvit (Győri Hűtőipari) Rt	10.6	5.4	74.0	10.0	
Keckeméti Hűtőipari Rt			100.0		
Miskolci Hűtőipari Rt	60.0		40.0		
Fevita (Székesfehérvári) Hűtőipari Rt			77.0	23.0	
Goldsun Hűtőipari Rt					100.0

Forrás: ÁPV Rt, Fórián, 1996

6.8. Az zöldség-gyümölcsszektor gazdasági szereplőinek kitörési pontjai és azok tanulságai

A zöldség-gyümölcsszektor fejlődését nehezen érthetjük meg, ha csupán a szektort jellemző globális mutatószámok alapján végzünk elemzéseket. Fontos szem előtt tartanunk, hogy a szektor gazdasági szereplőinek útkeresése mai szemmel is sok tanulsággal szolgál, ehhez azonban arra van szükség, hogy az egyes vállalatok helyzetét stratégiai lépéseiket is elemezzük. Ebben a fejezetben négy esettanulmányon keresztül kívánjuk bemutatni, milyen lehetőségek és korlátok jellemezték - jellemzik a szektor gazdasági szereplőinek tevékenységét és stratégiáját.

6.8.1. A magyar hűtőipar példája

A gyorsfagyasztás, mint a hőelvonással megvalósuló élelmiszertartósítás technológiája a konzervgyártáshoz viszonyítva rövid múltra tekinthet vissza. Az első gyorsfagyasztó berendezéssel működő élelmiszer tartósítás ipari méretű megvalósítása 1943-ban kezdődött meg a mai Szlovákia területén lévő Diószegen. A **M**ezőgazdasági **I**pari **R**észvénytársaság **E**lite **T**erméke márkanéven forgalomba hozott gyorsfagyasztott zöldségek és gyümölcsök Mirelite kereskedelmi neve gyorsan elterjedt a köztudatban és a kereskedelmi infrastruktúra fejlődésével, a korszerű hűtőgépjárművek és hűtőbútorok megjelenésével, a 60-as évek elején kibontakozó “fridsider-szocializmussal” együtt a gyorsfagyasztott termékek fogyasztása is mind általánosabbá vált a magyar háztartásokban.

A Magyar Hűtőipari Vállalat fennállása során tudatosan törekedett az agresszív, exportorientált fejlesztés megvalósítására. Ennek érdekében a 70-es évtized második felétől hosszú távú együttműködést alakított ki az észak-európai piacon vezető pozíciójú Findus® céggel és kiharcolta az önálló exportjogot. Ennek keretében svéd technológiával és know-how-val került sor a Findus cég világszínvonalú technológiai követelményeinek átvételére. Ez azt is jelentette, hogy a termelés teljes vertikumában a nemzetközi követelményszint érvényesült, a Findus szakemberei közreműködtek a fajtaszervezet kialakításától kezdve az értékesítésig terjedő folyamat egészében. A hűtőiparban megvalósuló műszaki fejlesztés fontos sajátossága volt, hogy - a konzervipartól eltérően - a lehetőségekhez képest igyekeztek teljes termelő vonalakat vásárolni és így az azonos termelővonalakban elhelyezett gépek technológiai színvonala közel megegyező volt. A rendkívül igényes kereskedelmi partnerek nem is engedélyeztek volna olyan kompromisszumot, hogy a különböző gépek és berendezések technológiai szintje lényeges eltérést mutasson. A hűtőipari vállalatok versenyképességük javítása érdekében ügyesen használták fel azt a tény is, hogy a 80-as évtizedben nagy szükség volt a mélyhőmérsékletű tárolóterek létesítésére és fenntartására, és ezért a rendelkezésre álló kapacitásokat a húsipar, tejipar részére adták ki bérlet keretében, míg a hűtőipari vállalatok minél gyorsabb kiszállításra törekedtek.

A nyugat-európai vállalatokkal történő együttműködés kétségtelen hátránya volt azonban, hogy a magyar hűtőipar önálló márkaként nem jelent meg és ebből következően a fejlődést hosszabb távra nem tette lehetővé a megfelelő imázs kiépítése.

A magyar hűtőipar folyamatos korszerűsítését jól szolgálta a központi termékfejlesztő laboratórium kialakítása, amely lehetővé tette a gyors termékinnovációt és elsősorban a készételek területén a termékszerkezet differenciálását. Ennek is szerepe volt abban, hogy az összes gyorsfagyasztott termelés 1950-ben még mindössze 730 tonna volt, 1980-ra pedig már elérte a 94 ezer tonnát. Napjainkra a gyorsfagyasztott termék-előállítás 150 ezer tonna. A hűtőipari vállalatok fejlődésében sajátos új színfoltot jelentett a szövetkezeti tulajdonban lévő hűtőházak megjelenése pl. Ráckeviden. Ezen hűtőházak gyártókapacitása csak töredéke volt a nagy hűtőházakénak, de így is elégségesnek bizonyult arra, hogy zavarja a Magyar Hűtőipari Vállalat belföldi monopol pozícióját és ezzel hozzájáruljon a verseny élénkítéséhez.

A magyar hűtőipar vállalatainak privatizációja vegyes képet mutat. A Goldsun Hűtőipari Rt.® amerikai tulajdonosai nemcsak hogy a meglévő kapacitásokat nem fejlesztik, hanem még a meglévő hazai beszállítói bázist is szétzilálták azzal, hogy jelentős késedelmekkel fizettek a termelőknek, akik magától értetődő módon nem tudtak 1-2 évet várni, amíg beszállított és átadott termékeik ellenértékét megkapják. Hasonlóan elgondolkodtató történet a Budapesten működő Mirelite Hűtőipari Rt.® esete is. A vállalat nem tudta kellő hatékonysággal kihasználni azt a lehetőséget, hogy a legjelentősebb felvevő piac közelében helyezkedik el. Ahelyett, hogy a meglévő kapacitásaikat fejlesztették és korszerűsítették volna, sajátos módon egy gyorsfagyasztott pizzagyártó üzemet hoztak létre jelentős beruházással Pestszentlőrincen. Az üzem létesítését nem előzte meg megalapozott piackutatás és a döntéshozók abban a hitben éltek, hogy az itt gyártott "kövön süttöt" Prego™ pizzát nemcsak belföldön tudják majd értékesíteni, hanem jelentős lesz az export részaránya is. A gyakorlat azonban még a legpesszimistább előrejelzésekre is rácafélt, mert az exportbővítéshez fűzött remények nem váltak valóra, és a belföldi fizetőképes kereslet sem elegendő ahhoz, hogy a fedezeti pontot elérjék a gyártás során.

Természetesen vannak pozitív példák is. A Miskolci Hűtőipari Vállalat például olyan magas technológiai szintet ért el, hogy az itt gyártott gyorsfagyasztott hasáburgonyát több gyorsétkező hálózat is alapanyagként használja fel.

6.8.2. A Debreceni Konzervgyár példája

A Debreceni Konzervgyárat 1970. április 4-én, mint a vidéki iparosítás és munkahely teremtés kézzelfogható példáját avatták fel. A vállalat vezetése azonban valódi professzionalitással céltudatosan törekedett önálló stratégia kialakítására és megvalósítására. Ezen stratégia legfontosabb alapelvei kimondva - kimondatlanul a következők voltak :

1. A vállalat vezetése arra törekedett, hogy minél távolabb kerüljön a Konzervipari Vállalatok Trösztjétől és a lehető legkisebbre korlátozni annak újraelosztó szerepét.
2. Szoros kapcsolat kialakítása a mezőgazdasági termelőkkel és a termelők integrálása. Ennek érdekében a vállalat nemcsak szaktanácsadással, szaporítóanyag és vegyszer- beszerzéssel segítette a

termelőket, hanem a nyersanyagtermelés színvonalának növelése érdekében mezőgazdasági gépeket is vásárolt. Figyelemreméltó, hogy a vállalat még kísérleti jelleggel kertészeti növényeket is termesztett annak érdekében, hogy meghatározza, mennyire reálisak a mezőgazdasági partnerek által követelt árak.

3. A vállalat a teljes vertikum kiépítésére törekedett. Ennek érdekében mezőgazdasági termőterületet is volt, nagymértékben fejlesztette nemcsak a hőkezelő, hanem a gyorsfagyasztó kapacitást is, és ezzel egyidejűleg megkísérelte megszervezni Debrecen város friss zöldség- és gyümölcs ellátását.
4. A vállalatvezetés fokozott figyelmet fordított a belföldi piac igényeinek feltérképezésére és a belföldi fogyasztó megnyerésére. Ennek fontos eszköze volt például, hogy az országban elsőként jelentek meg, új, sajátos formájú konzerv üvegeikkel.
5. A vállalati management egyik legfontosabb célja - a gazdaságpolitikai környezet változását jól érzékelve-, a nyugati piacokra irányuló export növelése volt. Ennek érdekében önálló külkereskedelmi jogot harcoltak ki, és mind a termékeket, mind a piacokat illetően diverzifikált exportszerkezet megteremtésére törekedtek.
6. A szovjet piacokon történő értékesítés valódi piaci alapokra helyezését és az ezen régióval folytatott kereskedelem modernizálását is megkísérelték. Ez a törekvésük csak részben valósult meg. Minden erőfeszítés ellenére mindössze a 80-as évtized legvégén sikerült megszerezniük az önálló export jogot a szovjet piacokra, és nem tudtak valódi érdemi integrációs kapcsolatokat kiépíteni a szovjet vevőkkel.
7. A vállalat akkori vezérigazgatójának előrelátását jól jellemzi, hogy már a 80-as évtized elején megértette, külön kell választani a nagy volumenű, homogén termék előállítását szolgáló technológiákat az egyedi, különleges odafigyelést igénylő termékek előállításától. Ennek érdekében olyan vállalati szerkezet kialakítására törekedett, amelynek lényege, hogy a nagy volumenű termék-előállítás (zöldbab, zöldborsó, uborka, vegyes darabos savanyúság, almalé) gyártás a debreceni gyárban, az egyedi odafigyelést igénylő néhány tonnától néhány tíz tonnáig terjedő termékek előállítása pedig a Debrecen 50-70 km-es körzetében elhelyezkedő, a környékbeli termelő szövetkezetekkel közösen létrehozott kiskapacitású konzervüzemekben valósult volna meg.

A vállalatvezetés gyors és látványos sikerei azonban jelentős külső és a vállalaton belül kialakult feszültségekkel párosultak. Ezek a 80-as évtized végének túlfűtött, átpolitizált légkörében olyan erővel kerültek felszínre, hogy lehetetlenné tették a vállalat sikeres privatizálását, megszerzett pozícióinak megőrzését. Napjainkban a cégből több vállalat alakult, amelyek összességében sikeresen működnek. Biztosra vehető azonban, hogy ha a kormányzat határozottabb és egyértelműbb intézkedésekkel segítette

volna a vállalat átalakulását és privatizációját, nem engedve a személyeskedő indulatoknak, akkor a Debreceni Tartósítóiipari Kombinát és vonzáskörzete meghatározó szerephez juthatott volna a konzervipar reorganizációjában.

6.8.3. *A paradicsomsűrítmény-gyártás példája*

A magyar paradicsom sűrítmény gyártás hosszú időn keresztül a világ élvonalába tartozott. A magyar agroklimatikus adottságok rendkívül kedvezőek a jó minőségű paradicsom előállítás szempontjából, mert nemzetközi összehasonlításban is nagy a napsütéses órák száma, és ez elősegíti a paradicsom intenzív színeződését és cukortartalmának növekedését, ugyanakkor az éves hőösszeg nem olyan magas, mint a déli államokban és ezért megmarad a termés savtartalmának jelentős hányada is. A magyar paradicsomsűrítmény-gyártás elmúlt évtizedeinek története jól tükrözi azt az útkeresést, mely a kertészeti termesztést és feldolgozást jellemezte, illetve jellemzi. A 34. táblázatból szemléletesen kitűnik, hogy a versenyképesség csökkenése számos okra vezethető vissza és ezen belül különösen fontos szerepe volt az egységes, a vertikum egyes szereplőit összekapcsoló homogén érdekeltségi rendszer hiányának és annak a megközelítésmódnak, mely nem kellően vette figyelembe a piac igényeit és nem a végtermék megkívánt minőségi követelményeiből indult ki az érderendszer és a logisztikai csatorna kiépítése során.

34. sz. táblázat: A konzervipari paradicsomsűrítmény-gyártás tündöklése és nyomorúsága táblázatban elbeszélve

1931-1955	Sikeres magyar paradicsomsűrítmény-export a fejlett európai országokba megismerik, kedvelik az “Arany fácán” márkanév alatt forgalmazott termékeket
60-as évek eleje- 70-es évtized eleje	Bővül a sűrítményexport az igénytelen KGST és “testvéri” arab (iraki) piacra
70-es évtized közepe	A gépi betakarítás erőszakolt fejlesztése a tárca az iparág több vezetője elhiszi: a mezőgazdaság modernizálása egyet jelent a primitív és drága betakarítógépek használatával
70-es évtized vége	Gigantomániás konzervipari fejlesztések, - a feldolgozandó nyersanyaghoz nincs elegendő válogatószemélyzet és fogadótér
70-es évtized vége- 80-as évek eleje	Elterjednek a mezőgazdasági vállalatokhoz kihelyezett paradicsom-előfeldolgozó(lényerő) telepek, amelyek a mezőgazdasági termelők tulajdonában vannak, ahol gyakorlatilag nem történik válogatás, ezért még az egyébként jó minőségű paradicsom is elromlik
1980-1982	A konzervgyárak elveszítik legigényesebb piacaikat
1981	A konzervgyárak képtelenek ütemezni a beszállítást, koordinálni a paradicsomlé- szállító gépkocsik forgalmát, a gyakran tűző napon szállított paradicsomlé mikrobiológiai állapota olyan mértékben romlik, hogy kizárja a jó minőségű termék előállítását.
1982	Minden nyugati piacon zuhan a magyar sűrítmény részaránya
1983	A gépjármű forgalom szervezetlensége miatt általánossá válik a gyárakban a beérkezett paradicsomlé 20-40 órás átmeneti tárolása, és kezd elterjedni az ún. forrón tárolás, amely stabilizálja ugyan a mikrobiológiai állapotot, de tönkreteszi a sűrítmény színét.
1984	A konzervipar beszünteti a léállomások rendszerét
1984-1989-	Késedelmesen, de ekkor megjelennek a gépi betakarításra alkalmas, kemény húsú paradicsomfajták
80-as évek vége	Megjelennek az első, valóban korszerű paradicsomkombájnok és konzervipari feldolgozó vonalak, de addigra már csődbe jut az iparág
1993	A kibontakozás első jelei

6.8.4. A Szegedi Fűszerpaprika Rt példája

A fűszerpaprika termesztésének Magyarországon nemzetközi összehasonlításban is kiemelkedő lehetőségei, rendkívül kedvező agroökológiai adottságai vannak (BÁLINT, 1937). A 70-es évek végén a világ paprikaörleményének 20-25%-a (!) Magyarországról került ki, ez a részarány azonban a 90-es évtized elejére 15-16%-ra zsugorodott. Az ország jellegzetes fűszernövényét, a "piros paprikát" az ország két tájkeretében Szeged és Kalocsa környékén termelik.

A fűszerpaprika őrlemény a magyar élelmiszergazdaság azon termékei közé tartozik, mely a legigényesebb piacokon is értékesíthető, ezért a fűszerpaprika exportra is a dollár és rubel elszámolású értékesítés kettőssége volt jellemző. A dollár-relációban értékesített fűszerpaprika őrlemény mennyisége évről évre jelentős mértékben változott. A 70-es évek második felében tapasztalható látványos, több mint 70%-os mennyiségi növekedés az évtized fordulóra csökkenésbe ment át az őrlemények minőségi problémáiból adódóan. A 80-as évek első felét a stagnálás jellemezte, az évtized közepére pedig exportunk mennyisége a 10 évvel korábbi színvonalra süllyedt. Az 1985. évi mélypont az 1983-84 évek katasztrofálisan gyenge terméseredményével indokolható. Nem tudtuk teljesíteni exportmegrendeléseinket, sőt Magyarország fűszerpaprika-importra kényszerült. A 80-as évek második felében sikerült ugyan növelni a fűszerpaprika exportját, de az 1990-ben bekövetkezett újabb jelentős mennyiségi csökkenés azonban már az értékesítés növekvő nehézségeire hívja fel a figyelmet. A 80-as évtizedben számos országban (Brazília, Argentín, USA - Kalifornia - Chile, Marokkó, Izrael) jelentős mértékben fokozódott a fűszerpaprika termesztés, Spanyolország pedig mint az Európai Közösség teljesjogú tagja, Magyarországnál kedvezőbb feltételekkel szállíthatott őrleményt az egységesülő piacra. Összegezve az állapítható meg, hogy hagyományosan kialakult és potenciálisan lehetséges exportpiacainkon is egyre jelentősebb konkurenciával és agrárprotekciónizmussal kell számolnunk.

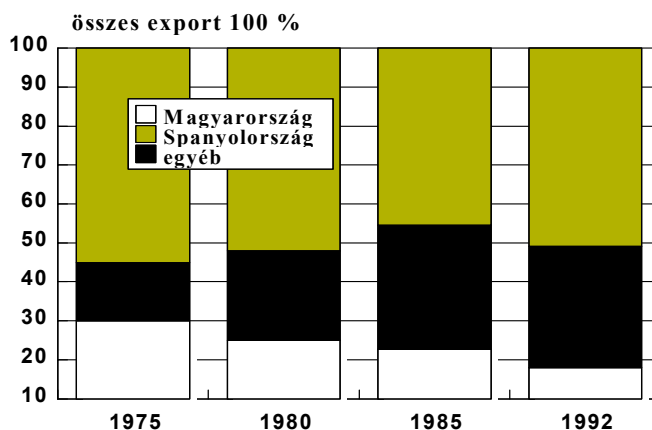
A volt KGST piacokra irányuló fűszerpaprika kivitel lényegesen kisebb volt, mint a dollár elszámolású piacokra exportált őrlemény mennyisége. Ezeken a piacokon még inkább nagy volt az egyes évek közötti szóródás. A dollár és rubel elszámolásban értékesített fűszerpaprika őrlemény mennyiségi viszonyait összehasonlítva az állapítható meg, hogy a rubel relációjú értékesítés mennyisége azokban az években nőtt meg, amikor legkevésbé tudtuk értékesíteni a fűszerpaprikát a tőkés piacokon. Így az egykori KGST országok mintegy pufferként szolgáltak a más piacokon nem értékesíthető fűszerpaprika őrlemény eladására.

6.8.4.1. A fűszerpaprika piac

Magyarország fűszerpaprika-őrlemény exportjának egyik legnagyobb hagyományos piaca a Német Szövetségi Köztársaság. Az ide irányuló őrleményexport volumene azonban a 80-as évek közepére igen jelentősen, évi átlagban 1000 tonnával csökkent. Hosszú évek piacépítő munkájának eredményei mentek veszendőbe két rossz termésű év (1984, 1985) és a szerződéses kötelezettségek nem teljesítése miatt. 1985-ig a kiskereskedelemben forgalomba hozott fűszerpaprikán feltüntették a magyar eredetet. A 85-ös nagy szállítási visszaesés azonban oda vezetett, hogy több nagy vásárló cég miután nem tudta felhasználni az előre legyártott dobozokat és üvegcímkéket, egyszerűen elhagyta a "magyar" megjelölést. A termék eredetére utaló jelző ma már csak egy-két chips csomagolásán szerepel. Az export mennyiségének csökkenését az elmúlt években sikerült megállítani, és a kivitel volumene a 80-as évtized végére elérte a 15 évvel korábbi szintet. A Német Szövetségi Köztársaságba irányuló export elemzése jó lehetőséget biztosít annak bemutatására is, milyen nagymértékű konkurenciával kell

megküzdenie a fejlett országok piacain a magyar fűszerpaprikának. A vizsgált 15 éves időszakban az NSZK fűszerpaprika-importja több mint kétszeresére nőtt. Ezt a bővülő piaci lehetőséget azonban a magyar fűszerpaprika export nem tudta kihasználni, mert amint az a. 13. sz. ábrán látható, az NSZK fűszerpaprika importjának egészén belül a 80-as évek első harmadától kezdve folyamatosan csökkent a magyar paprikaimport részaránya. A 70-es évek első felében még az NSZK fűszerpaprika importjának több mint a harmada Magyarországról származott, míg napjainkra ez az arány a 20%-ot sem éri el. Jelentős a spanyol fűszerpaprika import részaránya és egyre növekszik az Európai Unión kívüli országokból származó paprika import is. A 70-es évek első felében még az NSZK fűszerpaprika importjának több mint a harmada Magyarországról származott, míg napjainkra ez az arány a 20%-ot sem éri el. Németországban sokan igyekeznek itt piacot szerezni gyengébb minőségű termékeik számára, ezért alacsony árakkal jelentkeznek például a kínai és pakisztáni exportőrök. Ezzel szemben a brazil szállítók örleménye kiemelkedően jó szinezőképességének és az agresszív marketing tevékenységüknek köszönhetően évről-évre növelik piaci részesedésüket. Németország fűszerpaprika importjának átlagárait vizsgálva megállapítható, hogy a magyar fűszerpaprika kedvezőbb áron - a 80-as években 3-4,5 ezer DM/t - értékesíthető, mint a konkurens spanyol termékek- 2-2,8 ezer DM/t - és átlagáraink magasabbak az NSZK teljes örleményimportjára számított átlagánál is. Ez egyértelműen a magyar fűszerpaprika jó beltartalmi értékeinek tulajdonítható. A spanyol exportőrök az alacsony áron az örlemény gyengébb minősége ellenére is nagy mennyiségű fűszerpaprikával vannak jelen ezen a piacon.

13. sz. ábra: Németország fűszerpaprika-importjának származási ország szerinti megoszlása



Németországon kívül örleményexportunk jelentős felvevő piaca Ausztria és Hollandia is. Mind Ausztriában, mind Hollandiában egyértelműen sikerült növelni exportárainkat. Ez a növekedés az osztrák piacokon volt jelentősebb. A holland piacon elsősorban az ipari-intézményi felhasználás növekszik, így az ár a termékek megítélésénél viszonylag nagyobb súllyal esik latba, mint a minőség, ezért fűszerpaprika-örlemény exportunkban itt kisebb mértékben tudjuk érvényesíteni termékeink minőségi fölényét. Az osztrák piacon elért kedvező exportpozíciónk elsősorban arra vezethető vissza, hogy a magyar örlemények egyedüli vásárlója a Kotányi cég - mely szinte kizárólag magyar fűszerpaprikát használ, - Ausztria fűszer- és paprikapiacán mind jelentősebb szerepet tölt be.

Figyelemreméltó továbbá, hogy az osztrák és a holland piacon elért exportárak között szoros korrelációt sikerült kimutatnunk. Ez arra hívja fel a figyelmet, hogy - bár a két piac árarányait tekintve egymástól számos tekintetben eltér - az árak alakulásának szempontjából nagymértékben hasonlít egymáshoz.

A nyugat-európai államok csak egyik- bár kétségtelenül legfontosabb- piaci szegmensét képezik a magyar fűszerpaprika exportnak. A magyar gazdaságpolitikai kormányzat a 70-es évektől az export diverzifikálására törekedett. Ez a tevékenység számos kertészeti termék esetén sikeresnek volt tekinthető, míg más termékeknel erőfeszítéseink hiábavalónak bizonyultak. A fűszerpaprika-értékesítést elemezve mindkét állításra találunk példát. A Japánba irányuló magyar fűszerpaprika export 15 év alatt nulláról évi ezer tonnát meghaladó mennyiségre küzdötte fel magát. A Japánba irányuló fűszerpaprika-export mennyiségének gyors és látványos emelkedése két tényezőnek tulajdonítható: egyrészt annak a törekvésnek, amely Japánban az import liberalizálására, a kereskedelempolitikai korlátozások csökkentésére, illetve megszüntetésére irányul, másrészt annak a technológiai folyamatnak, amely a tojás minőségének javítása érdekében egyre nagyobb mennyiségben használ természetes eredetű piros színanyagot. A paprikában található színanyag csirketápba keverve kedvező változást okoz a tojás színében. Igaz ugyan, hogy ezen színanyagok szintetikus megfelelői olcsóbbak, de a természetes adalékanyagok felhasználására irányuló mind erősebb törekvés a szintetikus takarmányadalékok arányának további csökkenését fogja okozni.

A stepwise analízis segítségével arra kerestem választ, milyen kapcsolat mutatható ki a különböző piacokra exportált termékek árai, illetve ezen termékek mennyisége között. Vizsgálatainkban a potenciális független változók közé bevontuk az Ausztriába(x_1), Hollandiába(x_2), az NSZK-ba(x_3), illetve az USA-ba(x_4) értékesített magyar fűszerpaprika átlagárát, mint potenciális független változókat, valamint a Japánba irányuló fűszerpaprika export(x_5) mennyiségét. A modell függő változója a Japánba értékesített fűszerpaprika export-átlagára (y) volt. A regresszió analízis során sikerült meghatároznunk az $y = -1107.55 + 1.29x_4 + 0.649x_5$ többváltozós regressziós egyenletet, mely kizárja a független változók közötti korrelációs kapcsolatok hatását és képes a Japánba irányuló magyar fűszerpaprika export átlagárának szórását 80%-ot meghaladó mértékben értelmezni.

Vizsgálataink eredményei meggyőzően igazolták, hogy a különböző piacok ármozgásai között szoros kapcsolat mutatható ki, más szóval napjainkban a fűszerpaprika egységes világpiacáról beszélhetünk. Az Amerikai Egyesült Államok árviszonyai alapján viszonylag jó becsléseket tehetünk a Japánba irányuló fűszerpaprika árviszonyaira vonatkozóan is. Az a tény, hogy a regressziós egyenletbe bekerült a Japánba irányuló export mennyiségét kifejező tag, arra hívja fel a figyelmet, hogy az elmúlt időszakban a fűszerpaprika őrlemény iránt növekvő kereslet volt tapasztalható, ezen rendkívül igényes, ugyanakkor Magyarország szempontjából új piacon. A kereslet növekedése 1990-től megállt, majd csökkent, mert mind több fűszerpaprika exportőr állam ismerte fel a japán piac fontosságát. Az egyre fokozódó árverseny következtében az alacsonyabb árakkal jelentkező exportőrök egyre jobban

kiszorítják erről a piacról a magyar fűszerpaprikát, mert takarmányozási célra a kevésbé jó minőségű ôrlemény is jól használható.

Az Amerikai Egyesült Államokba irányuló fűszerpaprika export látványos növekedést eredményezett a 70-es évek második felében. Később azonban az ide irányuló értékesítés mennyisége mintegy harmadára csökkent, és évtizedünk elejére alig néhány száz tonnára zsugorodott. Ez részben a nagyon erős versenyhelyzetre hívja fel a figyelmet, részben a piaci munka gyengeségét és a rendkívül magas minőségi és élelmezés-egészségügyi követelmények betartásának fontosságát húzza alá. Az USA-ba irányuló ôrleményexport megítéléséhez azonban figyelembe kell vennünk, hogy az értékesítés során viszonylag magas (2000-2300 USD/t) árszínvonalat sikerült elérnünk. A NAFTA létrehozása nem kedvez a magyar fűszerpaprika-export bővítésének, mert számos közép-amerikai ország kedvezőbb árakkal lesz képes megjeleni az USA piacán.

A 70-es években az arab országok piacai a magyar kertészeti termékek hagyományos felvevői voltak. Napjainkban azonban számos más termékhez hasonlóan a fűszerpaprika ôrlemények arab piacokon történő értékesítésének mennyisége is egyre nagyobb mértékben csökken, részben ezen országok fizetési nehézségei, az erősödő konkurencia illetve az egyre nagyobb mértékű önellátásra törekvés következtében. Ezt a folyamatot jól példázza az Algériába irányuló fűszerpaprika export megszűnése.

1989-ben megszűnt a fűszerpaprika feldolgozásának állami monopóliuma, amelyet addig a két legnagyobb állami cég, a Kalocsai Agráripari Egyesülés, valamint a Szegedi Paprikafeldolgozó Vállalat tartott kezében. Az exportot kizárólag a MONIMPEX Külkereskedelmi Vállalat bonyolította. A piaci szereplők számának növekedése mind kevésbé áttekinthető viszonyokat eredményezett. Ennek hatására pl. 1992-ben 2 ezer tonna fűszerpaprika importjára került sor. Már a 90-es évek elején látható volt, hogy a fűszerpaprika vertikumban jelentős feszültségek halmozódtak fel, mert például a feketepiacon a fűszerpaprika ôrlés tízszer nagyobb jövedelmet hozott, mint a két állami nagyvállalatnál történő termékelőállítás. Az 1994 második felében kirobbant paprikahamisítási ügy több évre aláássa a magyar paprika iránti bizalmat.

6.8.4.2. A Szegedi Paprika Rt. útkeresése

A Szegedi Paprika Rt. első jogelődje a Fűszerpaprika-termelők-, Kikészítők-, Értékesítők Szövetkezete volt, amelyet 1936-ban alapítottak. Az 1949-es államosítást követően vált fűszerpaprika termeltető és feldolgozó nagyvállalattá. A Konzervipari Vállalatok Trösztjének megszűnésekor, 1982-ben a vállalat önállósult.

A Szegedi Paprikafeldolgozó Vállalat 1991-ben gazdasági társasággá alakult át, így jött létre Szegedi Paprika Élelmiszerfeldolgozó és Kereskedelmi Részvénytársaság, melynek egyszemélyes alapítója az Állami Vagyonügynökség volt.

1992. év a társaság gazdálkodásában, működésében a mélypontot jelentette, a cég a csőd felé sodródott.

A szabályozórendszer, a piaci viszonyok változásai, a begyűrűző költség és áremelkedések, a bankkamatok növekedése, a belföldi fogyasztás nagymértékű visszaesése, a szervezet korszerűtlen felépítése, a vezetés kapkodása és gyakori cserélődése következtében 1992. évet 549 millió forint veszteséggel zárta a Szegedi Paprika Rt. Ebben az időszakban a társaság hitelei elérték a vagyon nagyságát, kintlevőségei nagyon magasak voltak, tartozása elérte a 90 napos határidőt.

A cég fő hitelezője a Budapest Bank Rt. 1992. májusban hiteleit felmondta és az újra hitelezés megindításához a társaságot reorganizációs program megalkotására kötelezte, amelynek fő elemei a felesleges kihasználatlan eszközök, telepek értékesítésére, gyors és jelentős létszámleépítésre, a költségstruktúra felülvizsgálatára és költségcsökkentésére, pénzügyi befektetések értékesítésére irányultak.

A megkezdett reorganizációs intézkedések elért eredményei alapján a Budapest Bank Rt. vállalta a cég további finanszírozását abban az esetben, ha közvetett tulajdonosi pozícióból - a MONIMPEX Rt-vel közösen létrehozott Piroska Reorganizációs Kft-n keresztül - a társaság közvetlen irányításában részt vehet. Miután többszöri meghirdetés után sem külföldi, sem belföldi befektető jobb ajánlattal nem élt, a Szegedi Paprika Rt. részvényeinek 88,2%-át szerződés alapján a Piroska Reorg. Kft. szerezte meg.

Így a társaság fő tulajdonosa a Piroska Reorg. Kft (88,2%), az állami tulajdon részaránya 5%, az önkormányzati tulajdon pedig 6,8%.

Az Rt tevékenységi köre a klasszikus fűszerpaprika-őrleményen kívül számos egyéb élelmiszerfeldolgozási technológiát is magába foglal.

Az Rt jelenleg évi 6000 tonna fűszerpaprika-őrlemény előállítására alkalmas gyártókapacitással rendelkezik. Az alkalmazott technológia egyedi, saját fejlesztésű. A gyártóberendezések egyedi gyártású gépek vagy magas színvonalú nyugati gyártmányok

A fűszerpaprika-őrlemény termelés mezőgazdasági termelésre alapuló, szezonjellegű gyártási tevékenység. A nyers fűszerpaprika szeptember végétől november közepéig kerül felvásárlásra, kampányszerű feldolgozással szárított félkésztermék gyártása folyik, amit a következő szezonig készletezni kell, mint a folyamatos őrleménygyártás alapanyagát.

Ebből is következik, hogy az őrleménygyártás mellett jelentős szerepet kapnak a nem szezonális tevékenységek, ezek közé tartozik a hús és ételkonzervek gyártása

Az Rt erősségei közül kiemelkedő:

- a térség kedvező adottságai a különlegesen jó minőségű mezőgazdasági alapanyagok, mindenekelôtt a fűszerpaprika előállítása szempontjából.

- a vállalat jó hírneve, termékeinek ismertsége
- a vállalati szakembergárda magasfokú felkészültsége
- a vállalati diverzifikált portfólió megteremtésének műszaki-technológiai lehetőségeit.
- a dinamikus vállalati tevékenységhez szükséges infrastruktúra megléte

A vállalat gyengeségei közül első helyen a pénzügyi ellehetetlenülés emelendő ki, mert így a vállalat folyamatosan szuboptimális döntések meghozatalára kényszerül. A gondok másik forrása a hosszú ideig alkalmazott, túlcenzúrált, a felelősségi- és hatásköröket ésszerűtlen módon elosztó szervezeti rendszerben keresendő.

A vállalatra leselkedő veszélyek közül legfontosabb a belföldi fizetőképes kereslet csökkenése és a konkurencia erősödését. Ez utóbbi tényezőt azért is kulcskérdés, mert a verseny, pl. a paprikaőrlemény területén számos esetben féllegális módszerekkel folyik, így sokszor nincs is reális kép a versenytársakról, az illegális paprikaőrlemények piacáról csak megközelítő ismeretekkel rendelkezünk.

A vállalat lehetőségei közül legfontosabb a marketingtevékenység fejlesztése, a tudatos termékinnováció, és a költségek csökkentése. Az elmúlt évtizedekben a vállalatnál gyakran figyelmen kívül hagyták, hogy a nyereségtömeg növelésének nemcsak az árbevétel fokozása lehet jelentős eszköze, hanem a költségek csökkentése is. A vállalati hatékonyság emelésének szemszögéből kiemelkedő fontosságú a gazdálkodási fegyelem megszilárdítása, a belső tartalékok fokozottabb kiaknázása.

Összefoglalóan megállapítható, hogy a Szegedi Paprika Rt rövidtávú stratégiai célja a megszerzett piaci pozíciók megtartása és a gazdálkodás stabilizálása kell hogy legyen. Középtávon a vállalatnak olyan stratégiát kell folytatnia, mely egyidejűleg épít a vállalat sajátos lehetőségeire és ugyanakkor figyelembe veszi a gazdálkodás megváltozott körülményeit. Tekintve, hogy középtávon a piac telítettségének növekedésével kell számolni, ezért alapvetően a megkülönböztető stratégia alkalmazása célravezető. A vállalatnak éppen a megszerzett jó hírnév és a vállalat magas szintű szakemberellátottsága miatt hiba lenne az átfogó költségvető szerepre törekedni, mert ezen a területen a versenytársakkal nem lehet esélye hosszútávon eredményesen felvenni a versenyt.

A Szegedi Paprika Rt termelési tevékenysége igen jelentős mértékben diverzifikált, ezért reális lehetőség volt arra, hogy a tevékenység szerinti diverzitás a szervezet kialakításában is megjelenjen. A költség- és profitcentrum-elv érvényesítése növelte a vállalati működés hatékonyságát és fokozta a gyorsabb reakálás képességét.

A vállalati gazdálkodás egyik legnagyobb hiánya a megfelelő tervezési rendszer kialakulatlansága. Ez olyan probléma, mely egyidejűleg vet fel jövedelmezőségi és likviditási nehézségeket és nem biztosítja a gazdasági előrelátás elemi feltételeit sem. A tervezési tevékenységet három szintre kellene bontani. Az első, stratégiai szint 1-3 éves távra, a vállalat hosszabbtávú céljait

rögzítené és meghatározná az ennek érdekében követendő politikát. Ebben a stratégiai tervben kellene meghatározni, hogy a vállalat mely piacokon, milyen termékek, illetve termékcsoportok alkalmazásával kívánja pozícióit fenntartani, illetve javítani. A tervezés második szintje a taktikai tervezés lenne, mely a rövid egy éven belüli távon alkalmazandó lépéseket tartalmazza. Itt különösen fontos, hogy a rendelkezésre álló pénzügyi eszközök felosztásáról is reális kép álljon a vállalat közép- és felsősintű vezetőinek rendelkezésére.

Az operatív tervezés képezné a tervezési folyamat harmadik szintjét. Ez a tervezési szint módot nyújtana arra, hogy a szükséges lépéseket a vállalat kompetens szakemberei egymással koordinálva végezzék el. Az élelmiszeripari termelés sajátosságait figyelembe véve, az látszik célszerűnek, ha az operatív tervek készítése alkalmazkodik a termelés szezonálisához és ciklikus jellegéhez. Ennek megfelelően megkülönböztetett hangsúlyt kell fektetni például arra, hogy a mezőgazdasági termelőkkel történő szerződéskötések messzemenően biztosítsák a gyártás megvalósításához szükséges nyersanyagot, tekintve, hogy a mezőgazdasági termelőkkel történő szerződéskötés általában a januári hónapokban valósul meg, a vállalatnak legalább 8-10 hónapra célszerű előre terveznie és úgy valósítania meg a mezőgazdasági termékek felvásárlását, hogy ezzel egyidejűleg kellő biztonsággal rendelkezik információval a késztermékek értékesítési lehetőségeire vonatkozóan.

A vállalati tevékenység fejlesztésének harmadik kiemelkedő fontosságú területe a pénzügyi fejelem megszilárdítása a gazdálkodás hatékonyságának javítása. Ennek érdekében a belső információs rendszer kiépítése alapvető feladat. Az információs rendszer fejlesztésének két oldala van, részben a megfelelő szervezet és rendszer kialakítása, részben a szükséges eszközrendszer megteremtése. Az információs rendszer kialakításához mindenekelőtt a megfelelő belső információáramlás normatíváit és szabályait kellene a jelenleginél egyértelműbben szabályozni és meghatározni. Ez azért fontos, mert a vállalatnak korábban sem volt erőssége az információk áramlása, de a decentralizált szervezeti rendszer kialakítása különösen indokoltá teszi a jelenleginél gyorsabban, hatékonyabban és megbízhatóbban működő információáramlás szervezeti és személyi feltételeinek megteremtését.

A vállalati működés egészén belül kulcsszerepet kell kapnia a marketingtevékenység fejlesztésének.

A tudatos marketingtevékenység nyomai a Szegedi Paprika Rt. működésében alig jelentek meg a 90-es évek elejéig, az Rt csak 1993. második félévétől rendelkezik működő kereskedelmi osztállyal és a korszerű marketingtevékenység gyakorlati megvalósításához szükséges szakembergárdával. A gazdálkodás feltételei a korábbi években nem kényszerítették ki a vállalat piacorientált működését és az ilyen típusú működéshez szükséges szervezeti feltételek kialakítását, napjainkban azonban erre egyre nagyobb szükség van. A termék-mix kialakítása során célszerű szem előtt tartani, hogy a szegedi fűszerpaprikának továbbra is viszonylag kedvező híre van a hazai piacon, a szegedi paprika ismertsége rendkívül jó és meghaladja nagy versenytársa, a kalocsai paprika ismertségét. A Szegedi Paprika Rt.,

mint fűszergyártó cég nevének hallatán a fogyasztók döntő többségének a paprikafeldolgozás jut eszébe, és sokkal kisebbek az egyéb tényezők ismerete. A fogyasztók többsége szegedi paprikát vásárol, vagy legalábbis úgy véli, hogy ilyet vesz és a megkérdezések eredményei arról tanuskodnak, hogy a fűszerpaprika vásárlásakor a fogyasztók - még az nagy fűszerpaprika botrány előtt - is kevésbé fontosnak tekintették a termék árát, és ehelyett a megkérdezett fogyasztók mintegy kétharmada úgy foglalt állást, hogy számára a fűszerpaprika vásárlásakor legfontosabb kérdés a termék minősége. Ennek alapján mindenképpen hiba lenne, ha a belföldi értékesítési tevékenységünket nem éppen erre a termékre alapoznánk. Ezt húzza alá az a tény is, hogy a fogyasztók még a valós piaci szerkezetnél is lényegesen nagyobb részesedést tulajdonítanak a szegedi paprikának

A hazai fűszerpaprika-fogyasztás növekedésére nincs reális esély, mert a fogyasztási szerkezet napjainkban mindinkább elfordul a hagyományos "magyaros" ételektől és egyre inkább a kevésbé zsíros, kevésbé fűszeres termékeket helyezi előtérbe. Ebből következően arra kell felkészülniük, hogy a belföldi piac hosszú távon stagnálni fog, kis mértékű növekedésre legfeljebb a magyar húsipari vállalatok reorganizációja és az annak nyomán keletkező termelésnövekedés adhat halvány reményt. Ebből adódóan a fűszerpaprika-előállítás során megkülönböztető szerepet kell kapnia a minőségnek. A minőségfejlesztés érdekében komplex intézkedésrendszer kialakítására van szükség.

A hatékony tervezés és a gazdasági tisztánlátás elemi feltétele a lényegesen célszerűbb és értelmesebb termékválaszték-kialakítás, ennek érdekében a belföldre kerülő termékszortiment szűkítését tartják célszerűnek. Konkrét piackutatások eredményei alapján át kell gondolnunk az eddigi csomagolásokat. A csomagolás kialakítása a vállalaton belül fellépő törvényszerű konfliktusok forrása. A technológusok nyilvánvalóan minél egyszerűbb csomagolást tartanak jónak, de fogyasztó által nagyobb mértékben kedvelt kiszerezéseket célszerű előtérbe helyezni.

Az ételízesítők területén rendkívül éles a konkurencia, mert jelenleg mintegy 27-féle megközelítően azonos típusú ételízesítő van a piacon. Itt olyan fejlesztésekre van szükség, melyeket messzemenően figyelembe veszik az egészséges táplálkozásra történő törekvést (feltét nélküli főzelékek, szárnyashús és hal).

A promóciós és disztribúciós-mix felépítése során azt kell elérni, hogy a kereskedelem a jelenleginél nagyobb mértékben legyen hajlandó az Rt. termékeinek forgalmazására és a fogyasztók kellő mértékben megismerjék termékeinket, azaz egyszerre kell alkalmazni a "push in" és a "pull out" stratégiákat. Ennek érdekében megkülönböztetett hangsúlyt kell fektetni a kereskedelmi vállalatokkal történő kapcsolattartásra, mindenek előtt a "nagyvevő-kezelésre", az árubemutatók szervezésére és a termékismertetőkre.

A fogyasztók részére szóló reklámban arra kell törekedni, hogy kellő mértékben kiemelhetővé váljon a termékek minősége, megbízhatóságát, a minőség és a kínálat egyenletessége és kiegyensúlyozottsága. Ennek érdekében értékesítési hálózat kialakítására van szükség.

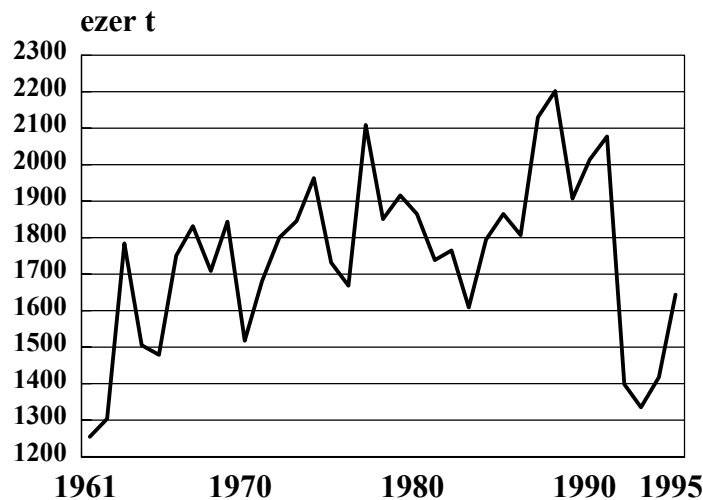
7. A zöldség-gyümölcsszektor statisztikai jellemzői

7.1. A zöldség- és gyümölcsstermesztés

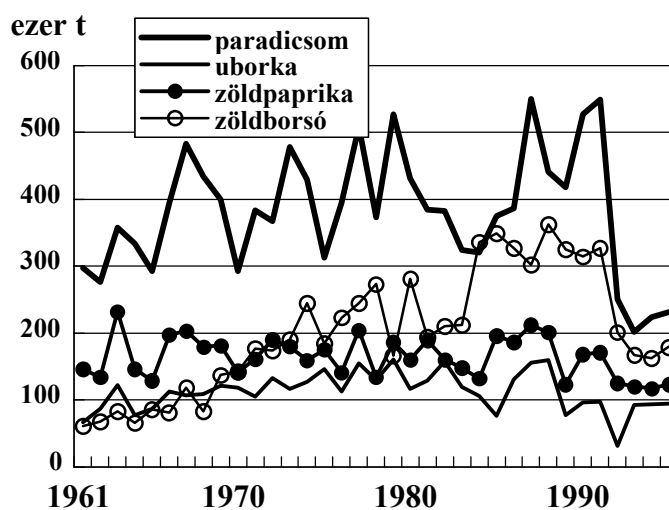
A szektor statisztikai jellemzőivel tanulmányunk több fejezetében foglalkozunk. Munkánk ezen részében főleg azokra az összefüggésekre kívánjuk felhívni a figyelmet táblázataink és ábráink segítségével, melyek más fejezetekhez kevésbé szorosan kapcsolódnának. Munkánk adatforrásai a KSH különböző kiadványai.

Az 14. sz. ábráról szemléletesen kitűnik, hogy a magyar zöldségtermelés mennyisége jelentős évenkénti ingadozást mutat és az ábráról jól látható, milyen jelentős mennyiségi csökkenés következett be az elmúlt években. A magyar zöldség termelés mennyisége napjainkban alig több, mint amennyi a 60-as évtized közepén volt. A 15. sz. és a 16. sz. ábrák néhány jelentős mennyiségben termesztett zöldségféle termésmennyiségét mutatják. Az ábrán jól látható, milyen nagymértékű fellendülés következett be a 70-es évek második felétől a 80-as évtized végéig tartó időszakban és az is figyelemmel kísérhető, hogy a 90-es évtized elejétől erőteljes csökkenés tanúi lehetünk.

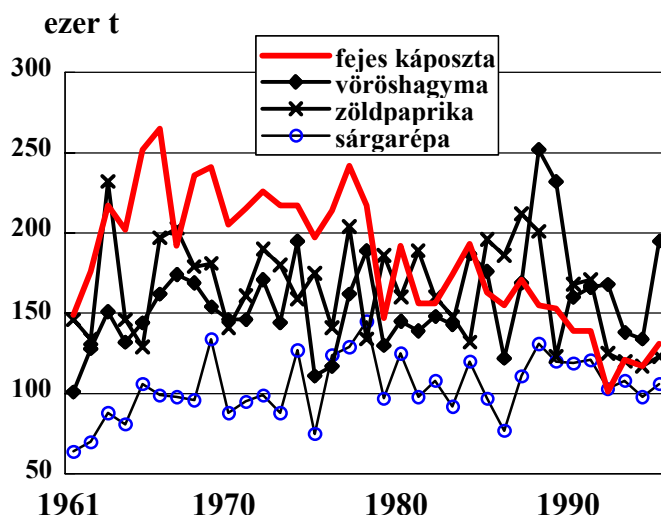
14. sz. ábra: A magyar zöldségtermelés mennyiségének változása (1961-1995)



15. sz. ábra: Néhány zöldségféle termésmennyiségének változása (1961-1995)



16. sz. ábra: Néhány zöldségféle termésmennyiségének változása (1961-1995)



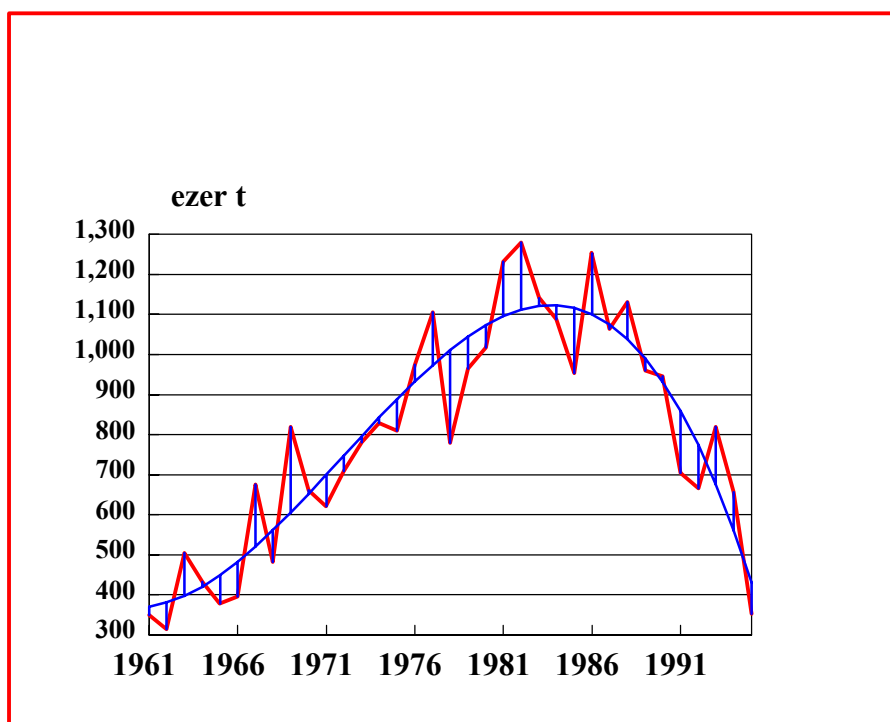
A 35. sz. táblázat a 90-es évtized friss és feldolgozott zöldségexportját mutatja be. Ebből jól látható, hogy az export összmenyisége erőteljesen csökkent, ugyanakkor az exportérték növekedett a bázis időszakhoz viszonyítva. A tisztánlátás érdekében nagyon fontos hangsúlyoznunk, hogy a táblázat első éve 1991 a magyar kertészeti és tartósítóipari export egyik mélypontja volt, ezért az ezzel való összehasonlítás semmiképp sem ad okot túlzott optimizmusra. Az export szerkezetében bekövetkezett változások közül érdemes felhívni a figyelmet a friss zöldségfélék kivitelének mennyiségi csökkenésére, kedvező jelenség azonban, hogy erőteljesen növekedett a friss zöldségfélék exportjának során elért átlagár.

35. sz. táblázat: A magyar friss - és feldolgozott zöldségek kivitelének jellemzői

	1991	1992	1993	1994	1995
Összes exportált zöldség (ezer t)	475.9000	411.3000	268.4000	387.3000	446.5000
Export árbevétel (m USD)	233.5000	235.5000	202.8000	289.6000	331.5000
Export átlagára (USD/t)	490.6493	572.5748	755.5887	747.7408	742.4412
Friss zöldségek (ezer t)	244.8000	154.8000	62.0000	131.0000	170.5000
Export árbevétel (m USD)	47.1000	47.9000	36.9000	65.2000	74.2000
Export átlagára (USD/t)	192.4020	309.4315	595.1613	497.7099	435.1906
Feldolgozott zöldségek (ezer t)	231.1000	256.5000	206.4000	256.3000	276.00
Export árbevétel (m USD)	186.4000	187.6000	165.9000	224.4000	257.3000
Export átlagára (USD/t)	806.5772	731.3840	803.7791	875.5365	932.2464

A magyar gyümölcsstermesztés termés mennyiségeit tekintve hasonló visszaesést figyelhetünk meg mint a zöldségstermesztés esetében. Különösen erőteljesen csökkent az alma termés (17. ábra).

17. sz. ábra: A magyar almatermelés változása és közelítése negyedfokú polinommal



A csonthéjas gyümölcsöknél ugyancsak nagymértékű csökkenés tanúi lehetünk (36. sz. táblázat). A gyümölcsstermelés mennyiségének visszaesése elsősorban a kiviteli lehetőségek csökkenésére, a tartósítóipari felvásárlás visszaesésére vezethető vissza, de szerepe van ebben annak a ténynek is, hogy a

gyümölcs ültetvények jelentős hányada elöregedett és a 80-as évtized második felétől csak nagyon kevés új ültetvény létesült. A meglévő gyümölcsültetvények tulajdonosai a számottevő mértékű piacingadozások következtében egy-egy kedvező évben elfogadható jövedelmet érhetnek ugyan el (37. sz. táblázat), de ez sok esetben még így sem kellően ösztönző az új ültetvény beruházások megvalósítására. A bemutatott táblázatból az is kitűnik, hogy az egyes gyümölcsfajok termesztése során realizálható jövedelemhányad nagy különbségeket mutat.

Ha a versenyképességet, mint a meglévő piacok megtartásának és új piacok megszerzésének eszközét értelmezzük, úgy a gyümölcsstermesztésben is a helyzet egyértelmű romlását tapasztalhatjuk. Jól mutatja ezt a magyar almaexport világ- és európai léptékű összehasonlítása, melyből kitűnik, hogy piaci részarányunk a korábbi érték töredékére zsugorodott (38. sz. táblázat).

36. sz. táblázat: Néhány csonthéjas gyümölcs termelése (ezer t)

	1981-85	1986-90	1991-95	1995
Cseresznye	32.6	28.6	24.3	20.1
Meggy	60.3	72.3	67.4	48.1
Őszibarack	85.6	70.2	55.2	42.6
Kajszi	45.5	39.2	31.3	18.3
Szilva	169	186	125.4	105.4

37. sz. táblázat: A főbb gyümölcsfajok termesztésének költség - jövedelem viszonyai, 1994

	Cseresznye	Meggy	Őszibarack	Kajszi	Szilva	Alma
Átlagtermés (t/ha)	4.0	5.3	4.4	3.3	8.50	36.5000
Ár (Ft/kg)	35.28.0	32.13	43.7	46.2	24.25	12.0500
Árbevétel (eFt/ha)	141.1	170.3	190.8	152.5	206.10	439.8000
Költség (e Ft/ha)	138.3	151.8	175.3	130.5	182.60	376.6000
Önköltség (e Ft/t)	34.6	28.6	39.8	39.5	21.50	10.1781
Jövedelemhányad (%)	2.0	12.2	8.8	16.8	12.9.00	14.4000

Forrás: Z. Kiss (1997)

38. sz. táblázat: A magyar almaexport piaci részarányának csökkenése

Év		1961	1971	1981	1991	1994
A világ almaexportja	t	1608971	2305642	3587871	3934117	4277817
	1000\$	209980	388225	1467045	2466098	1990148
Európa almaexportja	t	978769	1399607	2155132	2035172	2342382
	1000\$	109716	227332	781102	1408725	983870
Magyarország alma-exportja	t	78300	265684	560335	291832	231691
	1000\$	10704	40433	115926	68997	46354
részesedés a világ export mennyiségéből	%	4.86	11.52	15.61	7.42	5.41
részesedés a világexport értékéből	%	5.09	10.41	7.90	2.79	2.32
részesedés az európai export mennyiségéből	%	7.99	18.98	26.12	14.33	9.89
részesedés az európai export értékéből	%	9.75	17.78	14.84	4.89	4.72

A sajátos, különleges ízük, zamatuk miatt egykor nagyon keresett magyar csonthéjas gyümölcsből is nagymértékben csökkent a kivitel (39. sz. táblázat).

39. sz. táblázat: A csonthéjas gyümölcsök exportjának csökkenése (ezer t)

Cseresznyeexport	Összes export	Ebből EU
1991	12.42	11.03
1992	4.01	2.40
1993	0.97	0.34
1994	4.96	3.38
1995	2.38	1.04
Meggyexport	Összes export	Ebből EU
1991	68.90	60.61
1992	3.09	2.60
1993	0.30	0.25
1994	3.90	2.44
1995	2.00	1.46
Szilvaexport	Összes export	Ebből EU
1991	28.60	22.50
1992	14.10	8.30
1993	11.30	4.80
1994	13.20	6.80
1995	14.50	9.00
Kajsziexport	Összes export	Ebből EU
1991	8.70	6.00
1992	5.00	1.10
1993	2.40	0.50
1994	3.50	0.40
1995	1.20	0.60
Ósziarackexport	Összes export	Ebből EU
1991	3.90	0.20
1992	0.70	0.08
1993	0.30	0.00
1994	0.20	0.00
1995	0.10	0.03

Forrás: Kopint-Datorg Agro-food adatbázis

7.2. A tartósítóipar

A 40. sz. táblázat a tartósítóipari termelés mennyiségi változását mutatja be. A táblázat adatai önmagukért beszélnek. A bemutatott adatokból szemléletesen kitűnik, hogy különösen nagy mértékben csökkent a főzelékkonzerv, a savanyúság konzerv, valamint a fűszerpaprika őrlemény kivitele. A főzelék- és savanyúság konzervek exportjának csökkenése jól magyarázható a KGST piacok összeomlásával, mert a főzelékkonzervek közül a zöldborsó és a zöldbab konzervek exportja meghatározó szerepet játszott a savanyúság konzervek legnagyobb hányadát pedig a volt Szovjetunióba irányuló jellegzetes exportcikk a vegyes-darabos savanyúság tette ki. A fűszerpaprika őrlemény exportja elsősorban a fejlett országok piacaira irányult. Ezen termék esetében a kivitel erőteljes csökkenésének számos oka van, elemzésünkkel a problémakör tanulságai miatt külön fejezetben foglalkozunk.

40. sz. táblázat: A magyar tartósítóipar termelésének változása

	Gyümölcs-konzerv	Főzelékkonzerv	Paradicsom-konzerv	Savanyúság	Fűszerpaprika örlemény
1976	178	240	44	108	12
	193	290	60	130	13
	214	291	42	123	19
	209	254	64	155	16
1980	232	301	50	128	15
	241	277	44	139	15
	256	272	38	151	17
	265	249	33	131	7
	261	320	44	111	7
1985	288	370	48	110	6
	302	386	42	142	6
	335	410	42	165	4
	371	384	45	178	6
	313	351	48	198	7
1990	345	310	71	187	5
	303	239	43	107	3
	349	127	13	57	6
	318	142	17	36	4
	427	203	35	99	5
1995	346	242	45	107	5

A tartósítóipari termékek exportja az 1992-es mélyponthoz képest 1994-re 50%-kal emelkedett, de ez a növekedés az elmúlt évben már megtört és az 1995-ös export 6%-kal alatta maradt az előző évnek. Ha a tartósítóipari termékek külkereskedelmi egyenlegét vizsgáljuk, akkor a helyzet romlása tapasztalható, mert míg 1991-ben az export több mint 9 és félszer haladta meg az importot, addig 1995-ben az export már csak 6,3-szorosa volt a behozatalnak (41. sz. táblázat).

41. sz. táblázat: A tartósítóipari termékek külkereskedelme (1991-1995)

	Export (m USD)	Részesedés az élelmiszer-gazdasági exportból (%)	Import (m USD)	Részesedés az élelmiszer-gazdasági importból (%)	Export-import arány (%)
1991	319	12	33	5	966.67
1992	288	11	42	6	685.71
1993	307	15	54	7	568.52
1994	432	18	75	7	576.00
1995	406	14	64	6	634.38

A 42. sz. táblázatból jól látható, hogy a magyar tartósítóipar a fejlett európai országok tartósítóiparához képest viszonylag nagy létszámmal dolgozik, termelési értéke azonban alacsony. Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó termelési érték csak töredéke a fejlett országok tartósító iparára számított megfelelő értéknek. Ennek magyarázata részben a magyar tartósítóipari vertikum egészének alacsony értéktermelő képességére vezethető vissza, részben pedig árfolyam- és átszámítási tényezőkkel

magyarázható. Az adatok értelmezésénél célszerű figyelembe vennünk azt is, hogy a nyugat-európai tartósítóipari vállalatok egyre inkább a karcsú vállalat koncepciójának gyakorlati megvalósítására törekednek és ezért kizárólag azokat a feladatokat végzik saját állománnyal, melyek viszonylag szorosan kapcsolódnak a termék előállításához és értékesítéshez. Azon szolgáltatások és tevékenységek jelentős körét, melyeket a magyar tartósítóipari vállalatok saját létszámmal oldanak meg a külföldi vállalatok alvállalkozókkal végeztetik. Ebből adódóan a termelés/létszám adatok mechanikus összevetése gyakran félrevezető lehet, de akárhogyan vizsgáljuk is a kérdést, mindenképp meg kell állapítanunk, hogy az európai országokkal való összehasonlítás tükrében a magyar tartósítóipari vertikum érték képzése bizony meglehetősen alacsony.

42. sz. táblázat: Az EU és Magyarország zöldség- és gyümölcsfeldolgozó- iparának néhány jellemzője

	Foglalkoztatottak száma (fő)	Termelési érték (millió ECU)	Egy főre jutó termelési érték (ezer ECU)
EU egésze	130573	18062.00	138.3288
Belgium	5453	1102.00	202.0906
Németország	21215	4070.00	191.8454
Görögország	9943	873.00	87.80046
Spanyolország	26586	1527.00	57.43624
Franciaország	17006	3449.00	202.8108
Olaszország	20087	3439.00	171.2053
Hollandia	5843	1279.00	218.8944
Portugália	3169	143.00	45.12464
Egyesült Királyság	18826	1814.00	96.3561
Magyarország	15620	417.96	26.77837

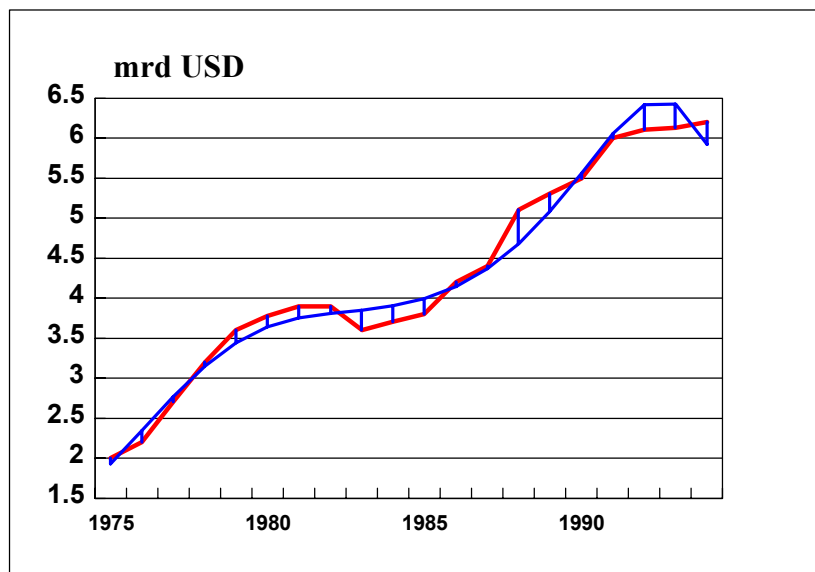
Forrás: KSH, Eurostat

8. Nemzetközi tendenciák a zöldség-gyümölcs szektorban

8.1. Globális gazdasági-műszaki-technológiai tendenciák

Az élelmiszergazdaság (azaz a mezőgazdaság és az élelmiszeripar) fejlődése a termékek sokszínűségéből, az egyes országok egymástól különböző agroökológiai adottságaiból, termelési lehetőségeiből és fogyasztási kultúrájának sajátosságaiból következően nagymértékű eltéréseket mutat, ugyanakkor jól meghatározhatók bizonyos általános fejlődési tendenciák. Ezek közül - témánk szempontjából - legfontosabbnak annak hangsúlyozását tartjuk, hogy a világ élelmiszerpiacán az átalakuló fogyasztói igények következtében mindinkább teret hódítanak a friss és feldolgozott zöldség- és gyümölcsfélék. Ebből következően dinamikusan nő a kertészet és a tartósítóipar által létrehozott termelési érték. Ezt a jelenséget az Amerikai Egyesült Államok gyümölcsstermesztésének példáján az 18. sz. ábrán mutatjuk be, melyből jól látható, hogy az amerikai gyümölcsstermesztés termelési értéke 20 év alatt több mint háromszorosára nőtt.

18. sz. ábra: A termelési érték növekedése az USA gyümölcsstermesztésében (citrusfélék nélkül)

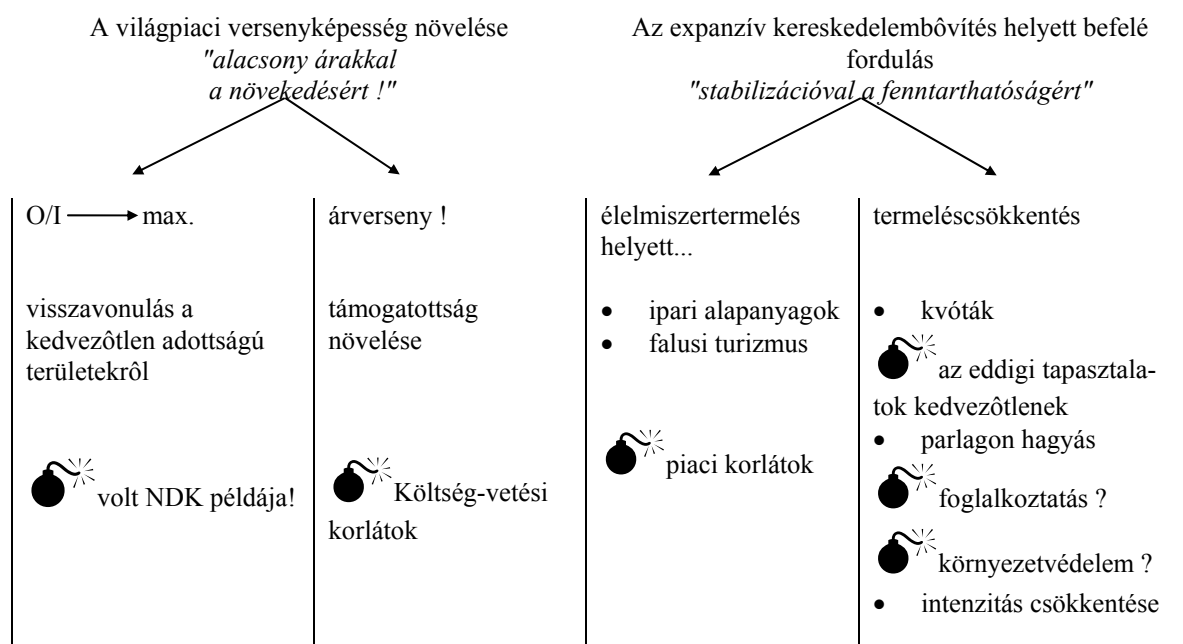


Forrás: USDA adatbázis (Internet)

A szektor fejlődési lehetőségeinek megismerése érdekében célszerű figyelembe vennünk a fejlett országok agrárpolitikájában bekövetkező változások főbb irányait is. Ezeket jól tanulmányozhatjuk az Európai Unió Közös Agrárpolitikájának (Common Agricultural Policy, CAP) példáján. Az EU agrárpolitikája napjainkban válaszút elé érkezett (19. sz. ábra). Nyilvánvaló, hogy a mezőgazdasági támogatások gyors leépítése és az azonnali liberalizálás beláthatatlan gazdasági és társadalmi feszültségeket okozna, ezért ez a lehetőség nem jöhet szóba. A termelés versenyképességét elvben úgy is lehetne növelni, hogy a mezőgazdasági termék előállítását beszüntetik a kedvezőtlen adottságú területeken, ez azonban jelentős kockázattal is jár, mert az egykori NDK példája jól mutatja, hogy ha ezt nem kellő következetességgel hajtják végre, úgy nagy foglalkoztatáspolitikai és vidékfejlesztési problémák léphetnek fel. A mezőgazdasági termékek versenyképességének további növelésére nincs már lehetőség azzal sem, hogy fokozzák a támogatottság szintjét. Az expanzív bővítés helyett szóba jöhet még a mezőgazdasági termékek nem emberi fogyasztásra történő felhasználása, hanem azokból például energia előállítása. Ez azonban rendkívül költséges lehetőség. A termelés kvótákkal történő szabályozására számos erőfeszítés történik, ezek azonban ellentmondásos fogadtatásra találnak.

A bemutatott lehetőségek rendszerének elemzése azt támasztja alá, hogy a kertészeti termesztés fejlesztése jól illeszkedik a fejlett országok agrár modernizációjának egészébe, mert módot ad a foglalkoztatási szint fenntartására és ezzel együtt lehetőséget teremt a mezőgazdasági kultúrtáj megőrzésére. A fenti tényezőkből adódóan a fejlett mezőgazdasággal rendelkező országokban a kertészeti termékelőállítás szerepének és jelentőségének növekedésére számíthatunk.

19. sz. ábra: Az EU közös Agrárpolitikája (CAP) továbbfejlesztésének lehetőségei...



A sokszínű, országonként számos tekintetben eltérő fejlődés mellett a vizsgált szektorban kirajzolódnak a fejlődés általános jellemzői is. Ezek közül a legfontosabbak:

- növekszik a zöldség-gyümölcs termelő gazdaságok átlagos mérete, mindinkább felgyorsul a tőkekoncentráció folyamata (43. sz. táblázat), és a kertészeti vállalkozások egyre inkább korszerű, nemcsak családi, hanem jelentős arányú idegen munkaerőt is alkalmazó vállalkozásokként működnek (44. sz. táblázat).

43. sz. táblázat: A kertészeti vállalkozások számának változása a birtokméret függvényében Baden - Württemberg tartományban

Birtokméret	1982	1994	Változás 1982-1994 között(%)
<.25	5804	2947	50.77
25...5	6846	3896	56.91
.5 1	5209	3451	66.25
1..2	3079	2551	82.85
2..5	2060	2281	110.72
5..10	574	884	154.01
10 felett	250	509	203.60

Forrás: Gartenbau in Baden - Württemberg, 1996

44. sz. táblázat: A munkaerő-felhasználás szerkezete a baden-würtembergi tartomány kertészeti üzemeiben

	1982	1994	Változás 1982-1994 között(%)
Csak saját családtag munkája (farmok száma)	8452	6174	73.05
Idegen munkaerő felhasználása is (farmok száma)	1364	3814	279.62
Munkaerő összesen (fő)	47690	53052	111.24
ebből családtag	26978	23412	86.79
ebből főfoglalkozású családtag	9254	8301	89.72
Idegen munkaerő összesen	20712	29640	143.11
ebből főfoglalkozású	6447	6932	107.53

Forrás: Gartenbau in Baden - Württemberg, 1996

- a tőkekoncentráció révén lehetőség nyílik az innováció felgyorsítására, a gyors faj- és fajtaváltásra, a termelés technikai-műszaki feltételeinek korszerűsítésére. Fokozódik a zöldség- és gyümölcsstermesztés hatékonyabbá tételére, a terméseredmények növelésére irányuló törekvés. Ennek eszközei a fajtaszerkezet rugalmas módosítása, a legkorszerűbb termesztéstechnológiai eljárások gyors alkalmazása mellett a korszerű munka- és üzemszervezési módszerek széleskörű alkalmazásában rejlő lehetőségek kiaknázása.
- a jóléti államok fogyasztója mind nagyobb mértékben fordul a különleges termékek felé. Jól igazolja ezt a 45. sz. táblázat, melyből szemléletesen kitűnik, hogy például Kaliforniában milyen gyorsan hódítanak teret a korábban legfeljebb néhány ínyenc által ismert kertészeti termékek.

45. sz. táblázat: Néhány különleges zöldségféle termelése Kaliforniában (t)

	Ánizs	Articsóka	Brüsszeli kel	Hajtatott uborka	Fokhagyma	Torma	Petrezselyem
1980	2400	47030	39720	...	80260	18250	2840
1981	2305	63576	32860	...	60125	16400	3565
1982	2215	58131	30886	...	84820	17325	2205
1983	2220	44619	25248	448	117215	16800	3367
1984	1500	56929	31535	445	86920	28500	6278
1985	1828	66895	34152	688	120980	19250	30287
1986	2385	52599	26827	163	88770	23500	28887
1987	2560	60830	26576	95	134265	18125	14298
1988	3220	62321	30902	108	130928	19250	26293
1989	3190	64807	29360	...	131061	23500	36016
1990	6600	55719	26405	150	170637	18125	38789
1991	6190	60317	27869	151	188314	20321	34214
1992	6026	52079	31298	371	203507	23564	33092
1993	5930	43087	39984	334	223513	27865	28699

Forrás: USDA, 1996, Internet adatbázis

- növekvő mértékben teret nyer az integrált termesztés, mely fokozott mértékben veszi figyelembe a környezetvédelem és a fenntartható mezőgazdasági fejlődés szempontjait, okszerűen alkalmazva a különböző agrotechnikai eszközöket (46. sz. táblázat).

46. sz. táblázat: Az integrált gyümölcsstermesztés Európában

Ország	integrált gyümölcsstermesztés aránya (%)
Olaszország	
Emília - Romagna	15
Dél - Tirol	87
Piemont	60
Németország	60
Svájc	68
Ausztria	48
Belgium	43
Flamand körzet	40
Vallon körzet	49
Hollandia	59

Forrás: Eurofruit, 1996

A fejlett országok kertészeti termesztésében a termékek versenyképességében, egyre nagyobb szerepet kap a megfelelő csomagolás, áruvá készítés. A 47. sz. táblázaton azt mutatjuk be, hogy milyen költség szerkezete volt az Egyesült Államok nyugati partvidékén az almatermesztésnek századunk első harmadában és milyen napjainkban. Ebből szemléletesen kitűnik, hogy a korszerű technikai-technológiai eszközrendszer alkalmazása nagymértékben növeli a termelési költségeket. (Talán sehol annyira nem mutatható ki leszakadásunk a nemzetközi tendenciáktól, mint éppen ezen a területen. Amíg a fejlett országokban mikroprocesszoros vezérlésű permetező rendszerekkel, csepegtető öntözéssel, különleges válogató berendezésekkel termesztik és készítik áruvá a gyümölcsöt, addig hazai viszonyaink között az öntözés egyre kevesebb figyelmet kap, a növényvédelem gyakran esetleges és az áruvá készítés, - ha egyáltalán történik ilyen - nem sokban különbözik a fél évszázaddal ezelőtti módszereinktől...).

47. sz. táblázat: 1 ha almaültetvény termelési költségei Washington államban 1923-1992 (USD)

	1923	1992	Költségarányok, 1923	Költség- arányok, 1992
Munkaerő				
• metszés	43.902	641.457	6.29	2.51
• faápolás	14.634	17.073	2.10	0.07
• trágyázás	2.439	21.951	0.35	0.09
• talajművelés	14.634	82.926	2.10	0.32
• öntözés	39.024	329.265	5.59	1.29
• permetezés	31.707	212.193	4.55	0.83
• gyümölcsritkítás	53.658	639.018	7.69	2.50
• anyagmozgatás	31.707	556.092	4.55	2.17
• szedés	85.365	1024.380	12.24	4.00
• egyéb	14.634	343.899	2.10	1.34
Anyagköltség			0.00	0.00
• növényvédőszer	31.707	536.580	4.55	2.10
• műtrágya	4.878	119.511	0.70	0.47
• egyéb	4.878	0.000	0.70	0.00
Megporzás	0.000	104.877	0.00	0.41
Fagyvédelem	0.000	217.071	0.00	0.85
Vegyszeres gyümölcsritkítás	0.000	41.463	0.00	0.16
Üzemanyag	36.585	273.168	3.85	1.07
Gépkarbantartás	26.829	156.096	3.85	0.61
Amortizáció	53.658	1312.182	7.69	5.13
Csomagolás	207.315	15243.750	29.72	59.57
Összes termelési kgt.	1399.986	25587.550	100.00	100.00

Forrás: American Fruit Growers Assoc., 1995

- A tartósítóipari feldolgozásban fokozott szerepet kap a termék eredeti beltartalmi jellemzőinek megőrzésére képes technológiák alkalmazása. Ilyen, a termékek beltartalmi értékeit megőrző technológia például a gyorsfagyasztás, mely rendkívül dinamikus ütemben fejlődik az ipari államokban (48. sz. táblázat). A konzerviparban a tartósítás folyamán óhatatlanul bekövetkező beltartalmi érték csökkenés a hőterhelés optimalizálásával, valamint az ún. aszeptikus technológia alkalmazásával valósítják meg. Ennek lényege, hogy a termékeket előbb hőkezelik és ezután töltik a baktérium mentes, azaz aszeptikus tároló edényekbe.

48. sz. táblázat: A gyorsfagyasztott termékek értékesítésének mennyisége az USA-ban (ezer t)

	Gyümölcs	Zöldség	Baromfi	Húskészít- mények	Hal és halászati termékek	Készételek	Gyümölcs- levek
1942	124	100	32	5	19	2	
1950	216	268	144	34	60	27	136
1960	300	890	1060	150	230	375	619
1970	337	1948	1200	440	574	1677	805
1980	341	2711	1289	640	737	2359	1477
1990	507	4510	1999	622	1087	3120	1267
1994	497	5466	2242	673	1082	3062	1655

Forrás: Frozen Food Age, 1945-1996

- Átalakulnak a gyümölcsök és zöldségfélék értékesítése során alkalmazott termékutak és árupályák. A 49. sz. táblázat Baden - Württemberg tartomány példáján szemléletesen mutatja, hogy 1982 és 1994 közötti időszakban fokozódott az értékesítési szövetkezetek szerepe a kertészeti termékek forgalmazásában. A vizsgált periódusban 23%-kal nőtt az a kertészeti termőterület, melynek termését ilyen módon értékesítették. Ugyancsak gyors növekedést figyelhetünk meg a nagy-, vagy kiskereskedelem részére történő értékesítés területén is. Csökkent azon farmok száma és termőterületük össz mennyisége, melyek termékeiket önállóan értékesítik a nagybani piacokon. Érdeemes megvizsgálunk azt is, milyen a különböző csatornákon értékesítő üzemek mérete. Ebből kitűnik, hogy az önálló nagybani piaci értékesítésre elsősorban a nagyobb méretű kertészeti üzemek vállalkoznak, míg a viszonylag kisebb méretű üzemek az értékesítési szövetkezetek nyújtotta lehetőségeket részesítik előnyben.

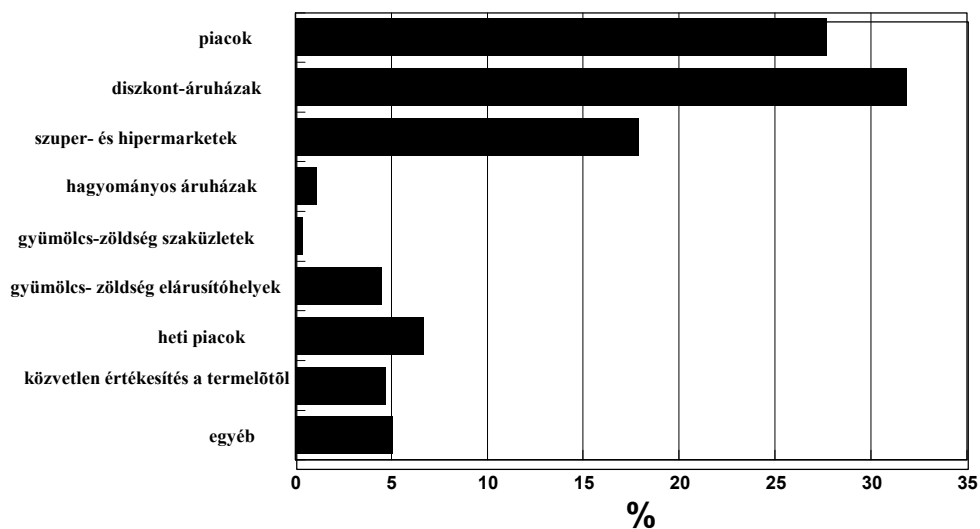
49. sz. táblázat: A különböző értékesítési csatornák alkalmazása a baden-württembergi tartomány farmjain

		1982	1994	változás (%)	Az így értékesítő farmok átlagmérete, 1982	Az így értékesítő farmok átlagmérete, 1994
Értékesítési szövetkezet, termelői nagybani piac	db farm	8902.00	6570.00	73.80	1.06	1.77
	ha	9418.00	11603.0	123.20		
Önálló értékesítés a nagybani piacon	db farm	1138.00	651.00	57.21	1.64	2.53
	ha	1869.00	1647.00	88.12		
Nagy- kiskereskedelem	db farm	1477.00	1276.00	86.39	1.13	2.15
	ha	1666.00	2739.00	164.41		
Egyéb nagyvevő	db farm	2065.00	1256.00	60.82	1.22	2.27
	ha	2509.00	2849.00	113.55		
Végso felhasználó	db farm	6869.00	4288.00	62.43	0.69	1.11
	ha	4744.00	4756.00	100.25		

Forrás: Gartenbau in Baden - Württemberg, 1996

- A fejlett országok zöldség- és gyümölcs piacán mindinkább általánossá válik a nagy áruházakban, hiper és szupermarketekben történő vásárlás és fokozatosan háttérbe szorul a hagyományos piaci bevásárlás. Jól érzékelteti ezt a német zöldség- és gyümölcs piac változása (20. sz. ábra). Ebből szemléletesen kitűnik, hogy a szuper- és hipermarketek, valamint a diszkont áruházak és a hagyományos áruházak a teljes fogyasztói gyümölcs és zöldség értékesítés mintegy felét bonyolítják le és a klasszikus piaci értékesítés részaránya nem éri el a 30%-ot sem

20. sz. táblázat: A friss gyümölcs- és zöldségértékesítés megoszlása az egyes értékesítési csatornák között Németországban



Forrás: Gartenbau in Baden - Württemberg, 1996

- Az EU egészén belül fokozott figyelmet kap az infrastruktúra fejlesztése. Ez jól látható az EU - költségvetési kiadásainak elemzése alapján (50. sz. táblázat). Fontos hangsúlyoznunk, hogy az Európai Unióban továbbra is rendkívül magas a mezőgazdasági támogatás mértéke, de ezzel párhuzamosan erőfeszítéseket tesznek a támogatási rendszer átalakításának érdekében. A támogatási szerkezet átcsoportosítása során a figyelem elsősorban a vidékfejlesztés és az infrastrukturális fejlesztés felé irányul. Ezt azért fontos hangsúlyoznunk, mert az egyre nagyobb mérvű vidék- és infrastrukturális fejlesztési programok kézzelfogható módon járulnak hozzá a mezőgazdasági termelés, ezen belül a kertészet versenyképességének növeléséhez is. Nyilvánvaló, hogy például az informatikai infrastruktúra korszerűsítése, az úthálózat fejlesztése hatékonyan javítja a kertészeti termékek piacrajutásának esélyeit is. Az Európai Unió támogatási rendszerének szerkezeti átalakításáról szólva, témánk szempontjából különösen célszerű kiemelnünk a nagy volumenű kutatási és fejlesztési programokat, a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek minőség ellenőrzését szolgáló támogatásokat, valamint a korszerű térinformatikai rendszerekkel támogatott továbbképzési és szaktanácsadási programok támogatását.

50. sz. táblázat: Az Európai Unió Közös költségvetésének főbb tételei

	Garancia- alap	Szerkezet- átalakítási alap	K+F, energia	Egyéb
1971	1756	118	64	269
1980	11484	2916	443	2645
1984	18333	5136	1018	4785
1988	27500	8326	1360	8156
1992	35093	17585	2834	10605

Forrás: Kragenau W. - Wetter, B (1996)

8.2. Az átalakuló fogyasztói-felhasználói igények.

A gazdasági fejlettség alacsonyabb szintjén álló országokban az élelmiszer termelés alapvető feladata a lakosság mennyiségi élelmiszer igényének kielégítése, mely általában a táplálékkal bevitt energia mennyiségével fejezhető ki. Az életszínvonal növekedésével mindinkább előtérbe kerülnek az élelmiszerfogyasztás minőségi szempontjai, ami azt jelenti, hogy a fogyasztók növekvő szerepet tulajdonítanak a változatos, biztonságos, az egészség megőrzését szolgáló élelmiszerek fogyasztásának. Az egy főre jutó energiafogyasztás a fejlődés során stagnál, majd csökken, ugyanakkor nő a kiegyenlített étrendet lehetővé tevő élelmiszerek fogyasztása és ezen belül emelkedik a zöldség- és gyümölcsfogyasztás. Ez a tendencia különösen szemléletesen bontakozik ki napjainkban.

A legfejlettebb országokban már gyakran hisztérikussá válik a biztonságos és egészséges élelmiszerek iránti igény és ezzel is magyarázható, hogy például az Amerikai Egyesült Államok egyébként közel telített élelmiszerpiacán erőteljesen növekedett a friss és feldolgozott zöldségek és gyümölcsfélék egy főre jutó fogyasztásának aránya. (51. sz. táblázat). A bemutatott táblázatból érdemes kiemelnünk, hogy különösen dinamikus növekedés figyelhető meg a különleges zöldségek és gyümölcsfélék fogyasztásának területén.

51. sz. táblázat: A friss kertészeti termékek fogyasztásának változása az USA-ban

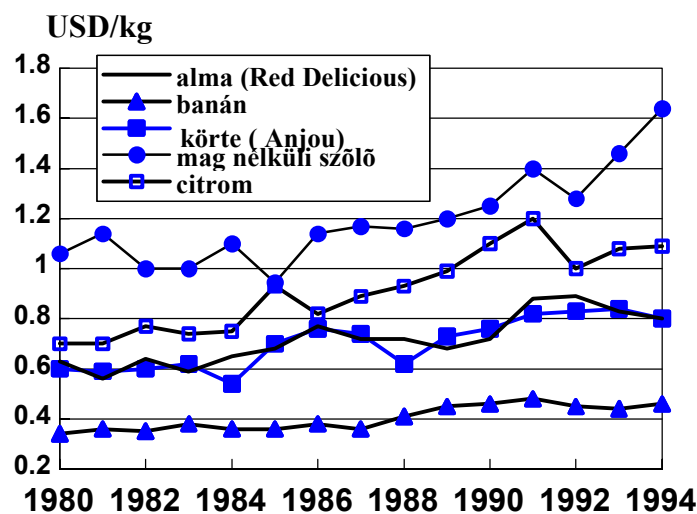
	1970	1995	Az 1970-es fogyasztási adat az 1995 évi adat százalékában
Spárga	0.18	0.27	150.00
Brokkoli	0.23	1.22	540.00
Sárgarépa	2.70	3.33	123.33
Karfiol	0.32	0.54	171.43
Csemegekukorica	3.51	3.38	96.15
Hagyma	4.55	7.52	165.35
Paradicsom	5.45	6.80	124.79
Káposzta	3.87	4.37	112.79
Paraj	0.14	0.32	233.33
Uborka	1.26	2.39	189.29
Articsóka	0.18	0.27	150.00
Zöldbab	0.68	0.68	100.00
Tojásgyümölcs	0.14	0.18	133.33
Endíviasaláta	0.27	0.09	33.33
Fokhagyma	0.18	0.86	475.00
Fejes saláta	10.08	9.54	94.64
Görögdinnye	6.08	6.62	108.89
Összes friss zöldség	48.15	61.20	127.10

Forrás: USDA, 1996

A csemegekukorica, vagy a zöldbab, mindig is hagyományos része volt az amerikai táplálkozási kultúrának, ugyanakkor figyelemre méltó, hogy a spárga és az articsóka fogyasztás másfélszeresére nőtt, a brokkoli fogyasztása pedig több mint megötszöröződött.

A folyamatos innovációnak jelentős szerepe van abban, hogy az amerikai kertészek képesek voltak folyamatosan emelni termékeik árát (21. sz. ábra)

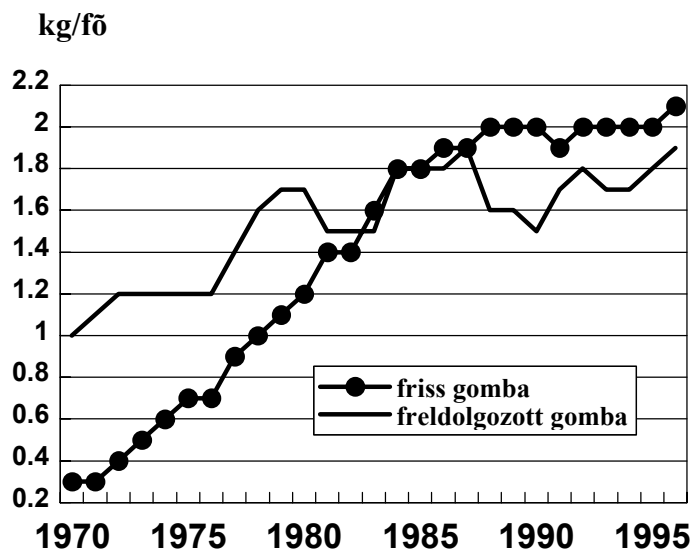
21. sz. ábra: Néhány gyümölcs fogyasztói árának változása USD-ban



Forrás: USDA, 1996

A 22. sz. ábráról szemléletesen kitűnik, milyen jelentős szerepe van az új termékek bevezetésének, a zöldségfogyasztás növelésében. A termesztett gomba fogyasztását megfelelő marketing munkával és korszerű feldolgozott gombakészítmények kialakításával sikerült megnövelni.

22. sz. ábra: A gombafogyasztás változása az USA-ban



Forrás: USDA, 1996

A zöldség- és gyümölcs piac növekedésének határait nehéz megbecsülnünk, mert a szektor termékei annyira sokfélék és olyan szerencsésen illeszthetők a korszerű táplálkozásba, hogy még a legfejlettebb országokban is számíthatunk a fogyasztás további növekedésére. A zöldség- és gyümölcsfogyasztás a különböző európai országokban az egységesülés irányába halad (52. sz. táblázat). Hazai viszonyaink között pedig különösen távol állunk a biológiai telítettség határának megközelítésétől, mert amint az 53. sz. táblázatból kitűnik, a magyar lakosság egyes csoportjainak zöldség és gyümölcsfogyasztása között nagyon nagy többszáz százalékos különbségek vannak, jóllehet a elemre méltó, hogy még a legmagasabb jövedelmű magyar lakossági tízed fogyasztása is messze alatta marad a német fogyasztás átlag adatának.

52. sz. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs fogyasztás az európai összehasonlítás tükrében (a magyar fogyasztás kg/fő értékben, az európai adatok a vizsgált országhoz viszonyított magyar fogyasztást arányt mutatják százalék- értékben

1961	magyar fogyasztás (kg/fő)	A	D	CH	DK	NL	F	I	E	GR	PL	BLG	RO
Burgonya	95	111.63	71.59	144.60	78.25	98.04	82.25	174.95	75.88	298.74	56.78	376.98	137.09
Bab	0.9	450.00	225.00	225.00		100.00	42.86	45.00	22.50	27.27	225.00	21.43	45.00
Borsó	0.6	200.00	75.00	120.00		40.00	200.00	300.00	66.67	120.00	100.00	40.00	14.63
Paradicsom	20.5	683.33	500.00	225.27	401.96	500.00	179.82	62.12	74.01	53.52	310.61	81.35	129.75
Banán	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
Alma	18.2	32.04	76.47	62.33	108.33	89.22	197.83	81.25	325.00	105.81	350.00	100.00	433.33
Narancs	0.6	6.19	4.41	4.84	7.59	4.26	5.00	4.69	4.51	2.37	150.00	600.00	200.00
1971													
Burgonya	72.1	113.36	70.00	129.91	84.33	83.06	74.72	173.32	67.45	140.82	50.77	249.48	94.87
Bab	0.6	150.00	85.71	300.00		75.00	40.00	26.09	22.22	15.79	66.67	13.64	23.08
Borsó	0.3	75.00	100.00	150.00		37.50	100.00	50.00	100.00	300.00	33.33	16.67	10.34
Paradicsom	19.8	341.38	241.46	122.98	271.23	271.23	150.00	46.37	57.39	20.41	192.23	67.35	72.79
Banán	1	11.90	10.31	13.51	13.51	13.51	11.90	22.22	10.42	4.18	333.33	500.00	
Alma	20.9	56.64	51.60	78.57	95.87	56.64	119.43	110.00	234.83	115.47	175.63	72.07	243.02
Narancs	2.2	14.47	10.84	15.28	18.03	17.05	15.07	8.46	10.14	9.21	220.00	169.23	314.29
1981													
Burgonya	55.6	91.90	72.68	114.40	72.02	66.11	78.09	157.51	57.20	68.98	47.20	183.50	78.31
Bab	0.7	116.67	233.33	175.00		100.00	53.85	35.00	36.84	25.93	29.17	20.00	18.92
Borsó	0.7	700.00	140.00	175.00	58.33	58.33	233.33	350.00	700.00			63.64	700.00
Paradicsom	26.4	266.67	246.73	121.66	290.11	280.85	134.69	51.97	76.74	19.21	198.50	44.67	48.53
Banán	1	10.53	13.16	12.20	21.74	14.29	12.66	23.26	8.93	2.60	500.00	76.92	250.00
Alma	25.7	69.65	104.90	124.76	176.03	88.62	1070.83	141.99	146.86	140.44	174.83	83.17	153.89
Narancs	2.4	11.27	15.38	17.52	27.59	7.72	13.56	9.20	11.06	6.25	800.00	104.35	100.00
1994													
Burgonya	56.9	91.33	73.70	126.44	77.10	65.86	70.16	77.17	58.24	69.05	51.22	182.96	77.95
Bab	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		215.38	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Borsó	3.3	825.00	660.00	550.00	412.50	194.12	235.71	280.00	3300.0			117.86	3300.00
Paradicsom	27.4	206.02	188.97	126.85	219.20	169.14	214.06	92.86	54.04	22.35	268.63	45.82	66.34
Banán	7.9	58.59	61.22	75.43	89.72	102.47	81.64	21.25	74.94	15.45	414.29	580.00	483.33
Alma	22.7	43.32	65.80	150.33	103.18	66.37	122.04	149.54	138.41	93.03	146.45	70.28	93.80
Narancs	2.2	8.24	11.22	8.33	18.97	4.17	9.40	6.46	5.26	4.14	366.67	115.79	183.33

Forrás: FAO Agrostat

Összefoglalóan azt állapíthatjuk meg, hogy a zöldség- gyümölcssektor a végső fogyasztók igényeinek kielégítése szempontjából nem rendelkezik olyan biológiai korlátokkal, mint amelyekbe például az alkohol, dohány, vagy gabonai termékek fogyasztásánál ütköznénk.

53. sz. táblázat: Az egy főre jutó magyar zöldség- gyümölcsfogyasztás a családi jövedelemszint függvényében, a német átlagadatok tükrében

	Legalsó decilis	Legfelső decilis	Legfelső decilis a legalsó decilis megfelelő értékének %-ában	Német fogyasztás átlagadata	Német átlagadat a magyar legfelső decilis százalékában
Alma	11	28.7	260.91	28.3	98.61
Őszibarack	2.1	3.8	180.95	3.3	86.84
Kajszi	0.5	1.5	300.00	0.3	20.00
Cseresznye	0.3	3.7	1233.33	4.2	113.51
Görögdinnye	4.9	7.8	159.18		
Sárgadinnye	0.3	1.1	366.67		
Körte	1.2	4.2	350.00	6.7	159.52
Meggy	1.9	5.2	273.68	4.6	88.46
Szilva	0.9	3.1	344.44	4.7	151.61
Gomba	0.5	2	400.00	2.2	110.00
Paradicsom	4.7	9.7	206.38	15	154.64
Sárgarépa	6.1	9.8	160.66	13.5	137.76
Uborka	2.3	8.2	356.52	6.4	78.05
Tartósított zöldségfélék	4.7	8.3	176.60	19.9	239.76
Déligyümölcsök	5.2	15.9	305.77	23.6	148.43

Forrás: Datenreport; KSH

8.3. Konkurencia elemzés

A zöldség-gyümölcs-szektor belföldi értékesítése során gyakorlatilag nem kellett, hogy érdemi konkurenciával szembesüljön a 80-as évtized végéig terjedő időszakban. Az import erőteljes korlátozása gyakorlatilag biztos piacot nyújtott a szektor termékeire. Az egykori KGST piacokon ugyancsak nem okozott gondot az értékesítés, mert a magyar zöldség-gyümölcs-szektor technológiai fölényben volt a közel hasonló agroökológiai potenciállal rendelkező bulgár, moldáv és dél-ukrán, valamint a dél-orosz termelőkkel szemben. Ezek termékeihez viszonyítva a magyar friss és feldolgozott gyümölcsök még mindig korszerűek, jó minőségűek voltak.

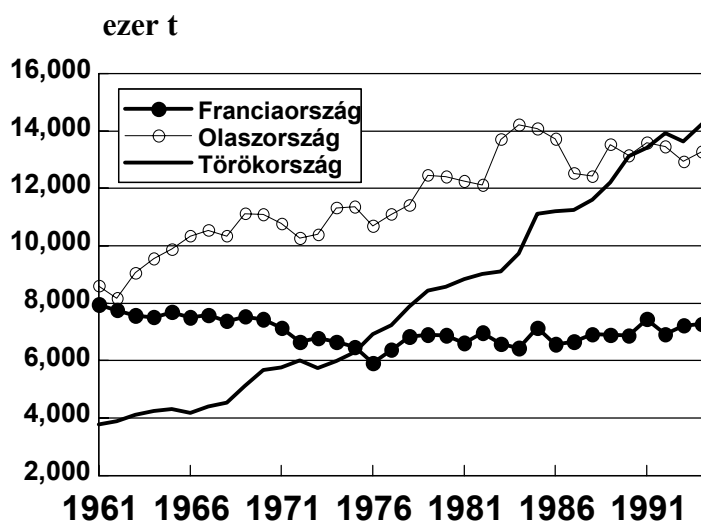
Az Európai Unió tagállamai közül elsősorban a német piacokon voltak hagyományosan kedvező pozícióink. A friss és gyorsfagyasztott gyümölcsök és zöldségek egy részét nagyon kedvező áron sikerült értékesíteni a skandináv államokban.

Az Európai Unió déli kibővülése (Portugália, Spanyolország és Görögország EU tagsága) nagymértékben rontotta helyzetünket, mert ezen államok éppen azoknál a zöldség és gyümölcsféléknél jelentenek számottevő konkurenciát, melyeknél a magyar pozíciók különösen kedvezőek voltak. A 80-as évek közepétől jelentkező viszonylag alacsony energiaárak lehetővé tették, hogy a gyorsan fejlődő dél-amerikai államok is javítsák helyzetüket az Európai Unióban. Jól példázza ezt, hogy míg a 70-es évtized második felében a magyar fűszerpaprika őrlemény Nyugat-Németország fűszerpaprika őrlemény

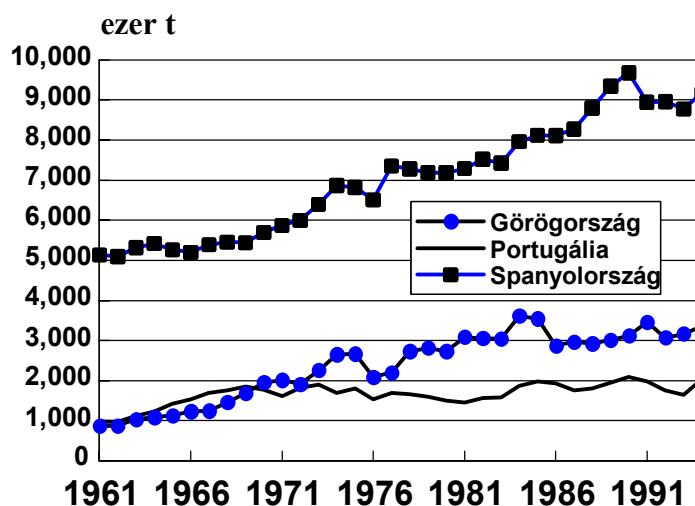
importjának 45-50%-át adta, addig ez az arány a 90-es évtized elejére 25-30%-ra csökkent, mert a piac egyre jelentősebb hányadát foglalta el a gyengébb minőségű, gyakran sokkal világosabb színű, de lényegesen olcsóbb mexikói és brazil, valamint spanyol vagy görög árú.

A mediterrán térség államai közül hagyományosan jó francia kapcsolatait felhasználva Tunézia, Marokkó és Algéria is jelentősen fejlesztette kertészeti termelését. A nagyon olcsó munkaerőre támaszkodó közel-keleti és török beszállítók erőteljesen növelték az Európai Unióba irányuló exportjukat. A hazai szakmai közvélemény hosszú ideig elhitte, hogy azért lehetünk versenyképesebbek például a török tartósítóparral szemben, mert hazai viszonyaink között a magyar tartósítópári vállalatoknál magasabb élelmiszer higiéniai követelményeket tudunk teljesíteni, mint közel-keleti és észak-afrikai, valamint ázsiai versenytársaink. Napjainkra már látjuk, hogy ez a versenyelőnyünk már a múlté, például a török gyorsfagyasztó üzemek egy része már ugyanazt a higiéniai szintet képes biztosítani, mint a hazai gyártók. Míg az említett országok elsősorban az ár szempontjából versenyképesek, addig Izrael kiemelkedően magas minőségű termékeivel szerzett piacokat (23., 24., 25. sz. ábra).

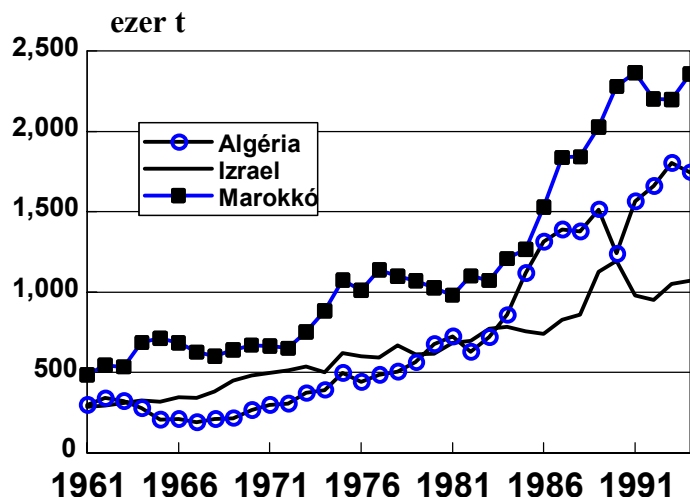
23. sz. ábra: A francia, olasz és török zöldségtermesztés (1961-1994)



24. sz. ábra: Az elmúlt évtizedben az EU-taggá vált három mediterrán állam zöldségtermelésének növekedése



25. sz. ábra: Három jelentős közel-keleti exportőr állam zöldségtermelésének növekedése



Forrás: Agrostat

Az elmúlt másfél évtizedben az Európai Unió államaiban is gyors ütemben fejlődik a zöldség-gyümölcs szektor, valamint a feldolgozás. Állami forrásokkal is támogatják a képződött termékefeleslegek exportját az Unión kívüli államokba. Ezek közül a legkézenfekvőbb az egykori KGST országokba, mindenekelőtt Ukrajnába, Belorussziába és Oroszországba történő szállítások fejlesztése.

A magyar szállítók a többi egykori szocialista ország szállítóival ma már árakban nem tudnak versenyezni és termékeink jelentős hányadának minősége sem lényegesen jobb. Még mindig meglévő versenyelőnyünk azonban a magyar szállítók viszonylag jó hírneve, például a gyorsfagyasztott termékek észak-európai és német piacain pillanatnyilag még megbízhatóbbaknak tartják a magyar szállítókat, mint lengyel, vagy román versenytársaikat. Ez a hírnév azonban az elmúlt években nagyon sokat romlott, mert - elsősorban a mezőgazdasági termelés nyersanyag háttérének ingadozása, másrészt pedig a vállalatok pénzügyi helyzetének romlása miatt - a magyar szállítások megbízhatósága csökkent.

54. sz. táblázat: Az EU néhány főbb szállítójának külkereskedelme az EU-val, 1994 (t)

	Zöldségimport				
	Románia	Lengyelország	Magyarország	Törökország	Marokkó
1989	10215	79540	63180	35788	105636
1990	1979	143360	39058	44651	121939
1991	4578	113564	37480	55307	154906
1992	8048	78078	40723	44770	149539
1993	11088	60333	27360	32229	182911
1994	12110	74642	39505	45648	168216
	Gyümölcsimport				
1989	18256	65971	78651	36987	
1990	19875	78964	87731	48965	
1991	25726	85922	105868	32676	
1992	7851	44100	40334	33820	
1993	7222	72116	21800	23559	
1994	9568	75620	16547	31587	

Forrás: ZMP-Bilanz, 1996

Összefoglalóan megállapítható, hogy a magyar friss és feldolgozott zöldség és gyümölcs termékeknek mind az egykori KGST államokban, mind pedig az EU-ban fokozott versennyel kell szembesülnünk.

8.4. A zöldség-gyümölcs szektor szabályozásának specifikus vonásai a fejlett országokban

A fejlett országok állami gazdaságpolitikájának egyik legfontosabb alapelve a verseny szabadságának és tisztaságának védelme. Ezzel magyarázható, hogy a gazdálkodó szervezetek összebeszélésének, egyeztetett piaci magatartásának korlátozására valamennyi fejlett ország kialakult verseny- és kartellszabályozással rendelkezik. Ennek ellenére a mezőgazdaság olyan területe a nemzetgazdaságoknak, ahol az állam nemcsak hogy eltűri, hanem kifejezetten támogatja is a termelők együttes piaci fellépését. Az ilyen egyeztetett piaci fellépést szolgáló együttműködési forma a termelők szövetkezete, melyben nagyon gyakran találkozunk a zöldség és gyümölcsszektor területén működő szövetkezetekkel is. Ezen szövetkezetek a klasszikus szövetkezeti elvek alapján (demokratikus ellenőrzés, nyílt tagság, tőke utáni osztalék, vásárlási kedvezmények stb.) működve, részben a beszerzési, részben az értékesítési tevékenység integrálásával járulnak hozzá a mezőgazdasági termelők olcsó vásárlásaihoz és termékeik értékesítésekor a kedvezőbb árak eléréséhez. SÁRÁNDI (1984) szerint az amerikai értékesítési szövetkezetek általában úgy működnek, hogy a farmer köteles termékeinek teljes mennyiségét a szövetkezeten keresztül értékesíteni, még akkor is, ha azon kívül esetleg kedvezőbb árat érhetne el. A szövetkezet hiteleket vehet fel, melyek biztosítékkául tagjainak termékeit használhatja kézizálogként. A szövetkezet gyakran vállal szerepet a termékek tárolásában és áruvá készítésében is. A szövetkezet és a tag közötti értékesítési szerződés történhet úgy is, hogy a szövetkezet tulajdont szerez a

termékeken, vagy úgy, hogy azokat bizományosként értékesíti. A szövetkezeti értékesítés aránya a kertészeti termékek esetén igen erősen különböző az egyes országokban (55. sz. táblázat).

55. sz. táblázat: A szövetkezeti értékesítés aránya néhány EU-tagállamban

	Zöldség	Gyümölcs
Egyesült Királyság	25	21
Dánia	90	90
Hollandia	70	77
NSZK	60	35
Franciaország	35	45
Olaszország	10	31
Spanyolország	12	26

Forrás: Tracy, 1993

A különbség részben az egyes államok szövetkezetpolitikájával magyarázható, de szerepe van benne a birtokszerkezetnek és a történelmi hagyományoknak is. Természetesen az is jelentős kérdés, hogy a korszerű piacgazdaság viszonyai között milyen mértékben illeszthető be a szövetkezet, mint sajátos, számos szociális jegyet is magában hordozó gazdasági egység. Nagy problémát okoz például, hogy miként érvényesíthető az egy tag - egy szavazat klasszikus elve abban az esetben, ha a szövetkezeti tagok között számottevő mértékű vagyoni - és ebből adódóan érdekeltségbeli - különbségek állnak fent.

Az európai piacsabályozási rendszerek egymástól jelentős eltéréseket tartalmaznak a zöldség-gyümölcs szektorban. A gyakorlatban szinte valamennyi megoldásra találunk példát. A fejlett európai országok piacsabályozási intézményei három nagy csoportba sorolhatók.

- Az egyik megoldási lehetőség, amikor a terméktanácsok magukba foglalják az érintett termékkör valamennyi, vertikálisan egymáshoz kapcsolódó szereplőjét és tevékenységük kiterjed a termelésre, feldolgozásra, marketingre, szakmai képzésre, minőség garantálására és a piacsabályozáshoz szükséges díjak, illetékek, hozzájárulások megszabására. A holland terméktanácsok állami támogatás nélkül díjak és járulékok fizetéséből működnek, döntéseiket azonban az illetékes miniszter hagyja jóvá. Így vélik elérhetőnek az egyes terméktanácsok törvényességi felügyeletét és döntéseik koordinálását a többi terméktanáccsal. A holland terméktanácsok egy-egy széles termékkört ölelnek fel, például egyetlen zöldség-gyümölcs terméktanács működik és ezen kívül még 12 másik terméktanács fogja át a holland mezőgazdaság egészét. A terméktanácsok gyakorlatilag teljeskörűen koordinálják a szektor egészét, jelentőségüket jól mutatja, hogy a terméktanácsok elnökeit a holland királynő nevezi ki. A terméktanácsok tevékenységi területe hat fő csoportra osztható.

1. Információszerzés- és továbbítás,
2. Szaktanácsadás,
3. A szektor szabályozása, különös tekintettel a minőségügyi előírásokra,

4. Reklám és promóció,
 5. Az EU központi szerveinek döntései alapján a vertikum szabályozása.
 6. A kutatás és fejlesztés finanszírozása és koordinálása.
- A francia terméktanácsok rendszere a termelőket, a feldolgozókat, a kereskedelmet és a fogyasztókat integrálja. Többségüket a 80-as évek első felében létesítették. Munkájukban résztvesz a kormány képviselője is, de ezek a terméktanácsok inkább csak javaslattevő szervezetek, a szektor egyes szereplőire nem hoznak kötelező érvényű határozatokat.
 - A fejlett európai országokban az állam aktívan támogatta az értékesítő szövetkezetek létrejöttét. A Nagy-Britanniában működő terméktanács-rendszer elsősorban horizontális integrációt szolgál, és működésének fő célja a mezőgazdasági termelők érdekeinek képviselete és védelme. Angol nyelvterületen ezen államilag támogatott, sok esetben az adott árú értékesítésére kizárólagos jogosultságot szerzett szervezeteket marketing boardoknak nevezik. A piaci viszonyok stabilizálásra érdekében Nagy-Britanniában például már a 20-as évektől kezdődően jogosultságot kaptak a termelők spontán létrejött szerveződése, hogy állami felhatalmazás alapján befolyásolják, ellenőrizzék a kínálati- és árviszonyokat egy-egy termékpályán. Ezzel sikerült elérni, hogy a döntések közelebb kerüljenek azokhoz, akiknek tevékenységét ezek különösen élesen érintik. A boardok részben a közvetlen termelői befizetésekből, részben pedig az importra kirótt jutalékokból önálló pénzalapot is képeznek, így ezzel a piac működését közvetlenül is befolyásoló lépéseket tehetnek. Arra is van példa, hogy a boardok termelési kvótákat állapítanak meg tagjaik számára. Napjainkban a marketing boardok hatóköre csökken, aminek oka részben a 80-as évek első felétől mindinkább kibontakozó neokonzervatív gazdaságpolitika, a fokozódó liberalizálás, részben pedig az a tény, hogy az Európai Unió agrárszabályozásának finomodása miatt sok olyan terület és részletkérdés került EU hatáskörbe, amelyeket addig a boardok koordináltak.

A nagy gazdasági világválság után az Egyesült Államokban létrehozták az Marketing Order és a Marketing Agreement intézményeket, amelyeknek célja az eddigi integrációs formákon túlmenően nemcsak a horizontális, hanem a vertikális integráció megvalósítása is. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a Marketing Orderek és a Marketing Agreementek a kertészeti termelőkön kívül a feldolgozóipar és a forgalmazók képviselőit is magukba foglalják. Alapvető céljuk a piac befolyásolása, ennek érdekében a kínálat szabályozásának különböző eszközeit (kvóták, termeléskorlátozás, tartalékolás) alkalmazzák. A Marketing Orderek tevékenységét létesítésük óta élénk viták kiérik. Általános tapasztalat, hogy a szakirodalomban az elmúlt 30 esztendő folyamán egyaránt sok érvet találunk ezen piacszabályozó szervezetek léte mellett és ellen.

Az elmondott példákból jól látható, hogy a piaci szervezetek, a zöldség - gyümölcs szektorban tevékenykedő gazdasági szereplők koordinációja a fejlett országokban is lényeges eltéréseket mutat ugyan, de változatlanul viszonylag jelentős a termelői együttműködés és az állami szerepvállalás.

8.5. A szektor hazai gazdasági struktúrája

A zöldség-gyümölcs termelőket a viszonylag kis vállalati méretek jellemzik, ezért ez jellegzetesen polipol piaci struktúrának tekintendő. Más kérdés, hogy a verseny kialakulását a valódi megmérettetést erőteljesen gátolja az értékesítési csatornák nehéz áttekinthetősége. A feldolgozóiparban nagyszámú piaci szereplőt találunk, de a termékek heterogenitása miatt az egyes részpiacokon a koncentráció több esetben jelentősnek tekinthető. Például a bébi-étel gyártásban, mely közismerten fontos, - mással csak korlátozottan helyettesíthető - bizalmi cikk, csak néhány jelentős piaci szereplő található. Más termékcsoportok esetében - például a gyümölcsle-piacon nagyszámú piaci szereplőt találunk. (56. sz. táblázat).

56. sz. táblázat: A hazai gyümölcsle - piac legfőbb szereplői

	Termék neve	Tulajdonosi szerkezet		Export %	Célország
		Név	Tulajdoni hányad (%)		
BB Élelmiszeripari Kft.	BB	BB Élelmiszeripari Kft.	46	30	Oroszo., Bulgária
		Balatonboglári Borgazdasági Rt.	45		Lengyelo., Cseho., Horváto.
		MRP	9		
BUSZESZ Élelmiszeripari Rt.	Gold Star			80	Kelet-Európa
	Sunkist				
Csabai Konzerv Kft.	Karát	MBFB Rt.	100		
Dunakeszi Konzervgyár	Óceán			40	FÁK
ELMA Rt.	Hey-Ho			30	Németo., Dánia, Hollandia, Horváto.
	Elma				Ausztria, Lengyelo., Oroszo.
GARDEN Kft.	Garden	Sonics-West Kft.	100	30	Horváto., Svájc, FÁK
GLOBUS Konzervipari Rt.	Yess			22	Németo., Hollandia, Anglia
					Svédország, Ausztrália
Hatvani Konzervgyár Kft.	Golden Pheasan	K&H			
Miskolci Likörgyár Rt.	Makzi	ÁPV RT	94.19	6	FÁK
	Cappy	Győri Szeszipari Vállalat	3.03		Csehország
		Miskolci Önkormányzat	2.51		Szlovákia
		Mezőcsáti Önkormányzat	0.27		
Napsugár Nektár Kft.	Sunclub				FÁK, Oroszo.
					Ukrajna, Lengyelo.
					Horváto.
Óceán Trading Kft.	Pacific Óceán				
OLYMPOS-TOP Kft.	Top-Joy	DÉLKER Rt.	37.1		Lengyelo.
	Olympos	K. Arvinitis S. A. Athintercom Ltd. (Görögo.)	39.5		Csehország
		Kecskemét-Szikrai ÁG.	16.4		FÁK
		ÁGKER Kft.	5.6		
		HUNGAROFRICT	1.4		
RAUCH Hungária Kft.	Happy day				
	Bravo				
SIO-ECKES Kft.	Hohes C	SPREDA GmbH. (Hollandia)	100	5	
	Sió				
	Szobi	TEISSEIRE (Franciaország)	65	18	
Szobi Szörp Rt		Vörös Csillag Mgtsz	20		
		Ipolyvölgye Mgtsz	12		
		Vörösmarty Mgtsz	3		

Forrás: Magyarországi Üdítőital-, Gyümölcsle- és Ásványvízgyártók Szövetsége

A zöldség- gyümölcs feldolgozó iparban az elmúlt évek figyelemreméltó folyamata a koncentráció erőteljes felgyorsulása. Jól példázza ezt a Limpex Rt, melynek jelentős tulajdoni hányada van a Hatvani, a Nyíregyházi, a Szegedi és a Nagyatádi Konzervgyárakban. Valószínűsíthető, hogy a

nemzetközi mércével közepes méretű magyar konzervgyárakban további tökekoncentráció megy majd végbe és ez a gyárak közötti szakosodáshoz, kapacitásaik átalakításához vezet.

8.5.1. Helyettesítési viszonyok

A zöldség- és gyümölcssektor termékei között sokféle, bonyolult helyettesítési viszony áll fenn. Ezek részletes elemzése külön tanulmányt igényelne. Munkánkban elsősorban annak hangsúlyozását tartjuk fontosnak, hogy az átalakuló fogyasztói igények mindinkább a természetes, az eredeti zöldségek és gyümölcsök beltartalmi jellemzőinek megtartását lehetővé tevő technológiával készült termékeket helyezik előtérbe. Ebből adódóan egyre jobban visszaszorul például a cukrozott gyümölcszörpök fogyasztása, és tért hódítanak a gyümölcslevek. A zöldség-gyümölcssektor termékeire különösen igaz, hogy fogyasztásuk nem vezethető le a klasszikus mikroökonómia racionális fogyasztót középpontjába állító elméleteiből, hanem nagyon jelentős szerepe van a divatnak. Ezt jól példázza, hogy a 90-es évek elején a Blend-a-med fogkrém világfogyasztásra készült egyik televíziós reklámja a zöld színű Granny Smith almába harapó fogorvost és paciensét mutatta be. Meglepve tapasztaltuk, hogy néhány hét múlva még az ország viszonylag alacsony vásárlóerővel rendelkező településein is keresni és fogyasztani kezdték a hazainál nem jobb, de 3-4-szer drágább, ahogy az árusok hirdették “blend-a-med” almát.....

8.5.2. Piacralépési korlátok

A friss gyümölcs és zöldségtermesztés költségei között rendkívül jelentős az ültetvények létesítésének költsége. A zöldségtermesztésnél elsősorban a fólia alatti, valamint az üvegházi termesztőberendezések kiépítése tekinthető jelentős korlátozó tényezőnek.

A piacralépési korlátok közül kiemelendők a méretgazdaságosság szempontjai, mert számos olyan technológia létezik, ahol a kis- és közepüzemek eleve nem lehetnek versenyképesek. Ezt jól példázza, hogy a konzervipari gépek piacán nem is találhatóak 3-5 tonna borsó feldolgozására alkalmas géprendszereknél kisebb méretűek. Fontos piacralépési korlát a megfelelő élelmezés-egészségügyi feltételek betartása is. Különösen az újonnan létesítendő üzemeknél jelent sok esetben nehezen megoldható feladatot az egyre szigorodó előírásoknak (pl. világos színű, hézagmentes, kopásálló, teherbíró és csúszásgátló padozat; 3 m magasságig mosható burkolatú falak, korrózióálló acélból készült gépek, tartályok és szerelvények stb.) történő megfelelés. A környezetvédelmi szabályozás az elmúlt évtizedekben még a fejlett országokban is döntően a legnagyobb mértékben környezetszennyező szakágazatokra összpontosította figyelmét, napjainkra azonban a kevésbé látványosan környezetszennyező tartósítóipar is a figyelem középpontjába került. Ennek jellemző példája, hogy a hűtőberendezéseket illetően erőteljes törekvés van a freon hűtőközeg kiváltására, valamint például a lúghámózás háttérbe szorítására. Ezek olyan követelmények, melyek ugyancsak növelik a beruházási költségeket.

57. sz. táblázat: Az iparági ki- és belépési korlátok néhány példája a zöldség- gyümölcs szektorban

	Alacsony kilépési korlát	Magas kilépési korlát
Magas belépési korlát	<ul style="list-style-type: none"> • Gyorsfagyasztott árú tárolására alkalmas mélyhőmérsékletű tárolótérek • Nagyvárosokba települt tartósítóipari vállalatok raktárai, depói (magas ingatlanár!) 	<ul style="list-style-type: none"> • Gyümölcstütvények hajtatasos zöldségtermesztés • újonnan létesített gyorsfagyasztó és hőkezelő kapacitások
Alacsony belépési korlát	<ul style="list-style-type: none"> • Szántóföldi zöldségtermesztés Gyümölcscsalvány-gyártás 	<ul style="list-style-type: none"> • Meglévő hőkezelés konzervgyártó kapacitás használatba vétele

8.5.3. A verseny szereplői, formái és eszközei

PORTER (1985) háromféle stratégia-típust különböztet meg: a költségvezető (cost-leadership), a megkülönböztető (differenciáló) és az összpontosító (koncentráló) stratégiát. Ezen három stratégia - típus mindegyikével találkozhatunk a zöldség-gyümölcs szektorban.

Jelentős problémát okoz, hogy a költségvezető stratégiát követő vállalkozások gyakran illegális módszereket is alkalmaznak sikerük érdekében. Ennek jellemző példája volt a paprika örlemény gyártás, amikor a 90-es évtized elején gomba módra szaporodtak a féllegális, vagy illegális paprika malmok. Ezek a szürke, vagy fekete gazdaságból beszerzett, a piaci árnál lényegesen olcsóbban beszerzett gázolajjal fűtötték a kemencéket fűtéssel működtek, sok esetben törvénytelenül foglalkoztattak alkalmi munkásokat és termékeiket forgalmi adó nélkül értékesítették. Ilyen körülmények között természetesen, hogy hátrányba kerültek a legálisan működő paprika örlemény gyártók.

A költségvezető stratégia alkalmazásával a nemzetközi zöldség-gyümölcs kereskedelemben is sok esetben találkozunk. Mind a fejlődő, mind a volt szocialista országok vállalatainak piaci magatartását gyakran jellemzi az eladni minden áron stratégiája.

A zöldség-gyümölcscsaszektor széleskörű lehetőséget biztosít a megkülönböztető stratégia alkalmazására is. A feldolgozott zöldségek és gyümölcsök piacán közel 100 éves hagyományai vannak a márkák alkalmazásának, mert például a Heinz konzervgyártó cég az elsők között fejlesztette ki a tudatos termékimázs építés rendszerét. A friss kertészeti termékek értékesítése során a megkülönböztető stratégia akkor került előtérbe, amikor a tömegszerű értékesítés felváltotta a gondosan csomagolt osztályozott termékek eladása.

A differenciáló stratégia alkalmazására számos példát találunk a hazai zöldség-gyümölcs szektorban, de sajnálatos módon ezek elsősorban magasabb feldolgozottsági fokú termékeket jellemzi. A friss zöldségek és gyümölcsök értékesítése során még nem beszélhetünk kialakult márkákról, legfeljebb egy-egy termőhelynek (pl. makói hagyma, bogyszlói paprika) alakult ki kedvező imázsa.

Az összpontosító stratégia egy-egy piac, vagy piaci szegmens igényeinek kielégítését tűzi ki célul. Ilyen stratégia figyelhető meg például a nagyvárosokban történő értékesítésre termelő zöldség és gyümölcs termeszto gazdaságok esetében, vagy a sajátos fogyasztói igényeket kielégítő zöldség- és gyümölcs-féléknél. A kertészeti termesztesben az összpontosító stratégia nyilvánvalóan jelentős.

Összefoglalóan megállapítható, hogy mind a friss, mind a feldolgozott zöldség- és gyümölcs-féléket előállító vállalkozások számára adódnak lehetőségek a különböző versenysztratégiák alkalmazására és a Porter-féle hármass sztratégia csoportosítás (tipizálás) jól alkalmazható a szektorban működő vállalkozások sztratégiáinak elkülönítésére.

8.5.4. A privatizáció hatása az egyes szereplők versenysztratégiáira

Amint az előző fejezetekben bemutattuk, a kertészeti termeszteszt mindig is a különböző tulajdonformák szimbiózisa, szerves együttélése jellemezte. A zöldségtermesztesben a nagy- és kisüzem közötti együttműködés sajátos munkamegosztásként jelentkezett, a gyümölcstermesztésben pedig a 80-as évtizedben kialakult a szakcsoporti rendszer, mely nagyon jól szolgálta az optimális termelészervezést. A magyar mezőgazdaságban végbement földrengésszerű változások ahhoz elégségesek voltak ugyan, hogy elemeire bontsák a korábban - nem ritkán számos ellentmondással terhelt - működő sztruktúrákat, ahhoz azonban nem volt sem koncepció, sem tőke, hogy modern mezőgazdaság körvonalai bontakozzanak ki. A 90-es évtized elején, amikor félévente változott meg a földtörvény, illuzórikus volt mindenféle sztratégiai tervezés. A földtulajdonban és földhasználatban bekövetkezett változások jelentősen megnövelték a kertészeti termékelőállítók számát, de ez az igen széles kör napjainkban egyre jobban differenciálódik. A Kertészeti és Élelmiszteripari Egyetem Élelmiszteripari Gazdaságtan Tanszéke a Pannon Agrártudományi Egyetem Georgikon Mezőgazdaságtudományi Karának Gyakorlati Szervezési és Vezetési Tanszékével együttműködve a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány megbízásából 1996 őszén kérdőíves felmérést végeztünk az agrár vállalkozók sztratégiáinak meghatározása érdekében. A különböző kérdésekre adott válaszok alapján faktoranalízist és a faktorsúlyok alapján cluster elemzést készítve négy jellegzetes vállalkozói csoport képe bontakozik ki. Ezen csoportok legfőbb jellemezőit az 58. sz. táblázatban foglaljuk össze.

A felmérés fontos tanulsága, hogy napjainkban az agrár vállalkozók és ezen belül a kertészeti termesztessttel foglalkozó vállalkozások nagyon jelentős mértékű differenciálódásának lehetünk tanúi. Ennek lényege, hogy kialakulóban van egy magasabb iskolai végzettségű, viszonylag nagyobb területen gazdálkodó, növekvő pénz - és jelentős kapcsolati tőkével határozott növekedési- fejlődési sztratégiával rendelkező vállalkozói kör, mely figyelmének középpontjába az üzletszerű, piacközpontú működést helyezi. Várhatóan ők alkotják majd a magyar kertészeti termesztes gerincét. A kertészeti termelők másik része sem szakmai ismeretekkel, sem tőkével nem rendelkezik ahhoz, hogy gazdaságát modern ártermelő üzemmé alakítsa át. Ők a következő években fokozatosan kiszorulnak a termelésből és tevékenységük legfeljebb szűkebb környezetük fogyasztásának kielégítésére irányul majd.

A szövetkezetek működése körüli jelentős bizonytalanság több mint fél évtizede akadályozza meg, hogy ezen szervezetek távlatos terveket készítsenek és képesek legyenek felül emelkedni a napi problémák sokaságán. A jelen tanulmánynak semmiképpen nem lehet feladata annak eldöntése, hogy a mezőgazdasági szövetkezetek milyen mértékben illeszthetők be a modern piacgazdaság működésébe. Ehelyütt azonban feltétlenül szükségesnek tartjuk felhívni a figyelmet egy olyan összefüggésre, amelyik a hazai szövetkezetek sorsával, helyzetével foglalkozó több tízezer oldalnyi szakirodalomban eddig nem kapott kellő figyelmet. Ez pedig az a tény, hogy míg a Magyarországra érkező nyugat-európai szakértők szinte mindegyike a családi üzemek előnyeit hangsúlyozta a szövetkezeti gazdálkodással szemben, addig a német újraegyesítést követően még a konzervatív gazdaságfilozófiát valló Kohl kabinet szakértői sem látták értelmesebbnek a volt NDK termelőszövetkezeteinek szétzúzását és helyükön a kelet-Európa számára oly sokat dícsért családi üzemek létrehozását. A német szaksajtóban kibontakozott vita termékeit, a közel száz, a volt NDK szövetkezeteinek jövőjét vizsgáló tanulmányt áttekintve, nem találtunk egyetlen olyat sem, amelyik egyértelmű bizonyítékokat lett volna képes bemutatni a magángazdaságok feltétlen fölényével kapcsolatban, sőt meglepő módon a korábbi nyugat-német tartományokban tevékenykedő oktatók-kutatók-gyakorlati szakemberek érveltek a nagyüzem mellett.

A szövetkezetek különösen nagy szerepet játszhatnak a viszonylag jól gépesíthető termékek előállításában, valamint a beszerzési és értékesítési tevékenység integrálásában.

58. sz. táblázat: A vállalkozók csoportosítása a faktor- és cluster analízis kombinált alkalmazásával és az egyes vállalkozói csoportok legfőbb jellemzői

	Vállalkozói típusok a cluster-analízis alapján			
	“a minőségközpontú”	“az alkalmazkodó”	“a bővítő”	“a takarékos”
Fő-vagy mellékállásban végez-e	Főállású 60%	Főállás 30% mellékállás 70 %	Főállás - 60%	Mellékállás -70%
Iskolai végzettség	Közép- vagy felsőfokú	8 ált. vagy az alatt 60% szakmunkás 40% érettségi 30% felsőfokú végzettségű 10%	Közép- vagy felsőfokú - 75%	8 ált. vagy az alatt -50% szakmunkás -30% érettségi -10%
Vállalkozás indítéka	Családi hagyományok folytatása, visszakapott föld és eszközök hasznosítása, profitszerzés	Korábbi munkahely megszűnt vagy igen erősen bizonytalanná vált	Látta hogy szükség van erre, családi hagyományok folytatása	Jövedelem-kiegészítés a főállás mellett, lakóhelyén, együtt dolgozhat a család
Külső erőforrás bevonása	Bankhitel, mezőgazdasági fejlesztési támogatás	Családi, baráti segítség	Bankhitel, mezőgazdasági fejlesztési támogatás	Nem vett igénybe külső erőforrást
Fő fejlesztési irány	Különleges minőségű, egyedi termékek előállítására. A magyar mezőgazdaság jó hírnevének öregbítése ittthon és külföldön. Az adott termőfaj jó hírnevének kialakítása és megőrzése. Az agrár-vállalkozók képzettségének növelése	Sokféle termék előállítása a termelési biztonság növelése érdekében, beszerzési szövetkezetek, gépkörök szervezése, korszerűbb gépek, eszközök beszerzése	Nagyobb méretű gazdaságok létrehozása, termelési költségek csökkentése	Termelési költségek csökkentése, kedvezőbb szerződések megkötése a felvásárlókkal, az élelmiszeripari vállalatok kerüljenek a mezőgazdasági termelők tulajdonába, szakosodás egy-egy teremék előállítására, szakosodás egy-egy piac igényeinek kielégítésére
Legkevésbé fontos (perspektivikus) fejlesztési irányok	Alacsonyabb értékesítési árak. Olcsóbb termelési eljárások alkalmazása	Szakosodás egy-egy termék vagy piac igényeinek kielégítésére	Szakosodás egy-egy teremék előállítására, szakosodás egy-egy piac igényeinek kielégítésére	Környezetkímélő termékek előállítására, különleges minőségű termékek előállítására
Legfőbb problémák	Nehézkes a hitelhez jutás nem lehet kiszámítani a piacot nem fizetik meg a jobb minőséget a hivataloknál nehézkes az ügyintézés	Drágák a gépek, magasa az üzemanyag- és vegyszerárak	A túl sok mezőgazdasági termelő lenyomja az árakat, nehézkes a hitelhez jutás, drága az alkalmazottak foglalkoztatása	A felvásárlók túl magas minőséget követelnek, drágák a gépek, nehéz eladni a jobb terméket, alacsonyak a felvásárlási árak, nem lehet kiszámítani az piacot
Kik képviselik az érdekeit ?	Országgyűlési képviselő, gazdakörök, parasztszövetség helyi		Országgyűlési képviselő, gazdakörök	Politikai pártok, parasztszövetség
Mire költené az addicionális jövedelmét ?	Mezőgazdasághoz kapcsolódó vállalkozását fejlesztene	Mezőgazdasági vállalkozását fejlesztene	Földet/állatot venne	Bankba tenné
Van-e mezőgazdasági biztosítása?	van	van		nincs

	Vállalkozói típusok a cluster-analízis alapján			
	"a minőségközpontú"	"az alkalmazkodó"	"a bővítő"	"a takarékos"
Tervezi-e jelenlegi mezőgazdasági vállalkozásának fejlesztését a következő három évben ?	Földterület növelésével állatállomány növelésével a termelési szerkezet átalakításával állattenyésztésben gazdasági épületek építése élelmiszerfeldolgozó gépek, eszközök vásárlása növénytermesztésben			Nem tervez fejlesztést
Milyen ismeretekre lenne szüksége ?	Pénzgazdálkodási és adózási ismeretek. A banki hitelekkel és agrártámogatásokkal kapcsolatos ismeretek Piaci ismeretek	Pénzgazdálkodási és adózási ismeretek. A banki hitelekkel és agrártámogatásokkal kapcsolatos ismeretek Piaci ismeretek	Pénzgazdálkodási és adózási ismeretek, a banki hitelekkel és agrártámogatásokkal kapcsolatos ismeretek, piaci ismeretek	Pénz- és adóügyi ismeretek
Szakmai ismereteinek bővítése	Rendszeresen vásárol szakkönyvet, szakfolyóiratot	Szakfolyóirat	Szakkönyv, szakfolyóirat	Tv, rádió

Forrás: Lakner-Kocsondi, 1996

A privatizált tartósítóipari vállalatok tapasztalatai alapján napjainkban már jól meghatározható néhány vállalati stratégiai főirány. Ezek közül kiemelendő:

- a vállalatok fő figyelme nem elsősorban a technológia fejlesztésére, a műszaki problémák megoldására összpontosul, hanem mindenek előtt a vállalat in- és output-oldali kapcsolatainak átalakítása kerül az érdeklődés középpontjába. Az input oldali kapcsolatok területén kétféle stratégia-típus figyelhető meg.
 1. Az egyik azzal kísérli meg maximalizálni a gazdálkodás nyereségét, hogy rendkívül alacsony szintre szorítja le a nyersanyagok árát. Ezt annál is könnyebben megteheti, mert a kertészeti termelők egyre jobban szétaprózódnak és ebből következően érdekeik egységes képviselője és védelme nem biztosított, a termelők számára sok esetben szó szerint létkérdés a bruttó árbevétel biztosítása és ezért még viszonylag hosszabb időszakon keresztül is hajlandóak a költségeket alig fedező árbevétel mellett termelni.
 2. A tartósítóipari vállalatok másik csoportja hosszabb távra gondolkodik és önmaga igyekszik kiépíteni a megbízható hazai nyersanyagbázist. Nyilvánvaló, hogy a mezőgazdasági termelési háttér fejlesztéséhez szükséges tőke biztosítására csakis azok a vállalatok lehetnek képesek, melyek önmaguk is kellő anyagi forrásokkal rendelkeznek.
- A tartósítóipari vállalat által felhasznált erőforrások fontos részét képezi az élőmunka. A szocialista gazdálkodás közismert kötöttségei éppen ezen a területen biztosították legkevésbé a racionális

erőforrás gazdálkodást, így érthető, hogy a privatizált vállalatok első törekvései közé tartozik a felesleges munkaerő leépítése és a karcúsításra, a “lean enterprise” gyakorlati megvalósítására irányuló törekvés.

8.6. Néhány nemzetközi példa a versenyképes zöldség- gyümölcs szektor kialakítására

8.6.1. Új-Zéland almaexportjának példája

A világ almapiacán a kereslet és kínálat mennyisége közel egyensúlyban volt a 70-es évtizedben, ennek ellenére az új-zélandi almatermesztők rendkívül sikeres piaci expanziót valósítottak meg, és napjainkra a világ vezető almaexportőr nagyhatalmai közé tartoznak. Sikerüket jól bizonyítja, hogy O`ROURE (1995) a különböző országok almatermesztésének- és kereskedelmének versenyképességét összehasonlító felmérése szerint az almatermesztés műszaki-technológiai színvonalát, az ipari feldolgozás, a tárolás, szállítás, logisztikai rendszerét, valamint a pénzügyi és piacbefolyásolási módszerek fejlettségét tekintve Új-Zéland almatermesztése a világon a legversenyképesebb. (Tanulságos azt is megnéznünk, milyen a vizsgált országok sorrendje: Új-Zélandot, Chile, Hollandia, Belgium, az Amerikai Egyesült Államok, Ausztria, Dél-Afrika, Brazília, Japán , Franciaország csak a 10. helyet foglalja el. A magyar szempontból pedig mindig első számú példaképnek tekintett olasz, német, svájci almatermesztés nem került be a mezőnybe!!!) Új-Zéland almatermesztésének sikere több tényező összetett hatásának tulajdonítható. Ezek közül öt tényezőt kell külön is kiemelni, mert vizsgálatuk magyar szemmel is tanulságos:

1. Az új-zélandi almatermesztés sikerének legfontosabb letéteményese az almatermesztők marketingszervezetének (Apple and Pear Marketing Board) munkája, amely kizárólagos export-import joggal rendelkezik, és koordinálja és irányítja tagjainak tevékenységét. Ennek jellemző példája, hogy a szövetség jogosult kötelező jelleggel előírni, hogy tagjai a különböző régiókban mikor kezdenek meg az alma szedését. Amennyiben valamely farmer nem a meghatározott időben szedi az almáját, azt automatikusan kizárják a szövetség által lebonyolított értékesítésből. A szövetség jelentős hűtő és csomagoló kapacitásokkal rendelkezik és monopóliummal bír az új-zélandi almaértékesítésben.
2. Az új-zélandi almatermesztés sikerének alappillére a hosszú időn át nagy következetességgel folytatott kutatási és szaktanácsadási tevékenység. Ennek nyomán lehetőség nyílik a kiterjedt fajtanemesítésre, továbbá a legkorszerűbb fajták adaptálására.
3. Az összes OECD tagállam közül az új-zélandi mezőgazdaság támogatottsága a legkisebb mértékű, így az egyszerűen “nem lustult el”

4. Az új-zélandi almatermesztők egyértelműen a differenciáló, minőségközpontú stratégia megvalósítására törekednek.
5. Természszerű, hogy jelentős versenyelőnyt tesz lehetővé az új-zélandi almatermesztők számára a déli féltekén történő elhelyezkedés, így ugyanis éppen akkor szüretelik az almát, amikor az északi kontinenseken tél van.

8.6.2. *Hollandia kertészete*

Hollandia zöldség- és gyümölcs termesztése nemcsak hazánk, hanem a világ minden kertésze számára példa értékű és olyan magas fejlettségi szinten áll, hogy évtizedek óta tanulni járnak ide még a legfejlettebb országokból is. A holland kertészet helyzetét és eredményeit elemezve SPYRA (1955) kiemeli, hogy a nemzetközi elismerést kiváltó eredmények oka elsősorban a rendkívül kifinomult, példaszerűen átgondolt piaci szervezetek egymásba kapcsolódó rendszere és a holland kertgazdaságot keresztül-kasul átszövő pénzügyi, tanácsadási és piacszervezési hálózatok tudatos együttműködése. Ezen hálózatok kialakításához a piaci szervezetek létrehozásához hosszú út vezetett.

A holland zöldség és gyümölcs piac nagy szervezettségét hatékonyan alapozta meg a holland mezőgazdasági termelők beszerzési és értékesítési szövetkezeteinek hálózata. Ezen hálózat meghatározó szerepet játszott a terméktözsdék (veylingek) rendszerének kialakításában. Ezek a koncentrált piacok a múlt század második felében jöttek létre, és fokozatosan fejlődtek egészen az I. világháborúig. Ekkor a hirtelen keletkezett áruhiány kormányzati beavatkozást tett szükségessé, és szövetkezeti alapon kialakult a kertészeti értékesítési szervezetek központi irodája, amelyik számos közigazgatási feladatot is ellátott, működését azonban mindvégig az önkormányzatiság elve határozta meg. A háború végére Hollandia minden más vetélytársánál szervezettebb, korszerűbb zöldség és gyümölcs értékesítési rendszerrel rendelkezett. Így az 1918 és 1930 közötti konjunktúra idején a holland kertészek termékeinek kül- és belpiaci értékesítését ezen szervezet valósította meg. Az értékesítési központ fokozott figyelmet fordított a tárolás, az áruosztályozás, a csomagolás, a reklám, a logisztikai fejlesztés kérdéseire. Ekkor kezdődött meg az első tudatos kül- és belpiaci piacelemzés és a fogyasztói magatartás empirikus vizsgálata. 1924-ben létrehozták az export ellenőrzési hivatalt, amelynek célja a Hollandiából kivitelre kerülő kertészeti termékek kötelező ellenőrzése volt. Később ezt az ellenőrzési rendszert a belpiacra, sőt az ipari feldolgozásra kerülő termékekre is kiterjesztették. Így sikerült elérni, hogy a holland termesztők fokozott figyelmet fordítsanak a minőségi termék előállításra. Ezt nélkülözhetlenné tette az egyre erősödő külpiaci orientáció, melyet jól jellemez, hogy 1925 és 1929 között a zöldség és gyümölcs 70%-a kivitelre került. A fejlődést a világgazdasági válság törte meg. A válság következményeit részben a mintegy 40 kertészeti termékre megállapított minimum árak rendszerével, részben pedig az erőteljes termeléskorlátozással kísérelték meg csökkenteni. A 10 és 25 ha közötti gazdaságoknak például 45-75%-

kal kellett visszafogniuk termelésüket. Minden olyan termelő, akik 10 kg-nál (!) nagyobb mennyiséget értékesített, ezt csakis szervezett piacon tehette meg. Ennek ellenére a korlátozó intézkedések csak részben érték el a kívánt hatást, mert a termelők a kisebb földterületen gyakran az abszurditásig fokozták a termelés intenzitását. A II. világháború idején a megszállók az ellátás szervezetté tétele érdekében szervezték meg az ún. terméktanácsokat, amelyekben az adott vertikum valamennyi képviselője részt vett, a termelők, a külkereskedők, a feldolgozók, valamint a belkereskedelem. 1945 után továbbra is fennmaradt a terméktanácsok rendszere, az értékesítést pedig újjászervezték. Egészen 1965-ig azonban csakis a szervezett piacokon lehetett értékesíteni minden kertészeti terméket. Ugyanakkor fokozott figyelmet kapott a termékpálya egészének átgondoltabb megszervezése, és még inkább előtérbe került a piackutatás, az imázsépítés, a kutatás és fejlesztés, továbbá a megtermelt termékek árúvá készítése. Ennek keretében az egész országra kiterjedő hűtőház és csomagoló rendszereket alakítottak ki. A termelők piaci elszámolásának megkönnyítése érdekében egységes, nagyon szigorú költségelszámolási rendszert vezettek be.

A 60-as évek közepétől csupán az egyes értékesítési szervezetek tagjai kötelezettek termékeiket aukciókon keresztül értékesíteni. Az aukciós értékesítés azonban olyan jelentős biztonságot nyújt az agrárvállalkozóknak, hogy termékeik többségét így értékesítik. Erre azért is van szükség, mert a farmok mérete egyre inkább növekszik és az élesedő versenyben mindinkább előtérbe kerül a költséggazdálkodás jelentősége, és a kitűzött célok csakis a méretgazdaságosság (economic of scale) elérésével valósíthatók meg. A 18 ha átlagos területtel rendelkező farmok ezért viszonylag rugalmatlanul reagálnak a piac változásaira. Ebből adódóan számukra életfontosságú a piaci viszonyok stabilitása.

Az elmúlt években fokozódó nyomás nehezedik a holland termesztőkre. Míg 10-15 évvel ezelőtt a német piacon 20-30%-kal magasabb áron értékesíthették a hajtattott zöldségfélét mint német versenytársaik, addig napjainkra ez az arány megfordult. Ennek oka a terméshozamok túlzott hajszozásának következtében beállt minőségsökkenés és az egyre erősödő dél-európai konkurencia. A fokozódó értékesítési gondok új stratégia kidolgozását követelik meg a holland kertésztől.

- Növekvő figyelmet kap az országimázs és a holland mezőgazdaság képének átformálása. Számos PR akcióval kísérlik meg javítani a holland kertészetről kialakult képet.
- A fejlesztés másik iránya a termelési költségek csökkentése. Ennek érdekében a szövetkezetek az egymáshoz közel gazdálkodó, hasonló problémákkal küzdő kertészeket önképző körökbe szervezték, ahol nagy részletességgel vitatják meg a termelési költségek csökkentésének lehetőségeit, és nagyon nagy erőfeszítéseket tesznek annak érdekében, hogy minden egyes kertész pontosan ismerje a fedezeti számítás módszereit és gyakorlatát.
- A holland kertgazdaság fejlődésének harmadik fő területe a kutatás és fejlesztés kiemelt támogatása, amely lehetőséget teremt az alkalmazott fajtaszerkezet jelentős mértékű átalakítására és folyamatos korszerűsítésére. Ezen cél szolgálatában számos magyar kutató is működik Hollandiában, akiknek fő

feladata a fajtanemesítés. Jelentős erőfeszítések történnék például a Magyarországon nemesített zöldpaprika-fajták továbbfejlesztésére.

8.6.3. Izrael citrusgyümölcs termelése

Az elmúlt két évtized egyik legsikeresebb citrus gyümölcs exportőre Izrael. A citrus export meghatározó szerepet játszik az ország élelmiszergazdasági kivitelében, mert annak mintegy harmadát adja.

A citrus gyümölcsök termesztése rendkívül magas műszaki-technológiai színvonalat ért el. Jelentős szerepe van ebben az általánossá tett öntözéses gazdálkodásnak (Nem érdektelen megjegyezni, hogy az izraeli kertészet által felkeltett igény a korszerű öntöző rendszerek kialakítására és fejlesztésére ösztönzést adott az öntöző berendezést gyártó vállalkozásoknak és ezek termékei ma a világon a legkorszerűbbek.) Az izraeli citrus gyümölcs termesztés fontos előnye a kedvező fajtapolitika. Ezzel sikerült elérni, hogy egész évben rendelkezésre álljon export árualapot képező citrus-féle.

Az izraeli citrus gyümölcsök értékesítése a CMB (Citrus Marketing Board) szervezeten keresztül valósul meg. A szervezetet még a brit fennhatóság alatt hozták létre 1940-ben. A CMB alapvető feladata a citrus gyümölcs termékpálya szervezése és koordinálása. Irányításában egyaránt részt vesznek a citrus termelők, a kibucok, valamint az izraeli kormány képviselői. A szervezet működésének alapelve a citrus termelők tudatos segítése. Ennek érdekében növényvédelmi fejlesztő programokat dolgoznak ki és hozzájárulnak a fajtaszerkezet korszerűsítéséhez, minőségellenőrzést végeznek, de mindenképp az értékesítést szervezik. Ehhez jelentős hűtőkapacitásokkal rendelkeznek. 1991-ig kizárólag ezen szervezeten keresztül értékesíthették termékeiket a citrus termelők. Ezt követően tíz exportvállalat kapott engedélyt az export értékesítésére, de ezen vállalatokkal szemben alapvető követelmény volt a termelőkkel történő korrekt elszámolás, azaz a külkereskedelmi tevékenység nyereségének jelentős része a termelőknél és nem a kereskedelmi szervezeteknél csapódott le. Ezzel sikerült elérni, hogy Izrael tartósan meghatározó szerepet játsszon a nemzetközi citrus kereskedelemben.

Az izraeli citrus-gyümölcs szektor versenyképességének növelése érdekében szigorúan ellenőrzött csatornába terelték a belföldi citrus-gyümölcs kereskedelmet. Első lépésként részletes nagy felbontású légifényképeket készítettek a citrus-gyümölcs ültetvényekről és abból indultak ki, hogy akinek ötnél több gyümölcsfája van, az ezek termésének egy részét már értékesíti is. Az értékesítés kizárólag a piacon történhetett és minden olyan próbálkozást, mely az áttekinthető, transzparens piaci csatornák megkerülésére irányult, igen szigorúan szankcionáltak. A kertészeti termékek megfelelő márkanevvel és védjeggyel történő ellátására és a védjegyben lévő lehetőségek sokoldalú kihasználására jellemző példa az izraeli citrus értékesítésben alkalmazott Jaffa TM márkanev (KERTÉSZ, 1994). A "Jaffa" márkanevet még a brit protekturátus idején vezették be, de azóta is évente mintegy 2 millió USA

dollárt költenek a márkanév megismertetésére és népszerűsítésére. Az izraeli törvények szerint ilyen márkanévvel kizárólag olyan citrus gyümölcs hagyhatja el Izrael állam területét, mely megfelel az egyes fajokra és fajtákra meghatározott legmagasabb szintű, azaz I. osztályú minőségi előírásoknak. A jelölést szigorú szabályok tartalmazzák. Ezek közül a legfontosabbak:

- Minden egyes gyümölcsöt, amit Jaffa márkanév alatt csomagolnak, Jaffa címkével kell ellátni.
- a Jaffa márkanévvel ellátott gyümölcsök minőségére külön bizottság felügyel, melynek szakemberei korlátlan ellenőrzési joggal a termelés, tárolás, áruvá készítés és értékesítés minden fázisában, ennek jellemző példája, hogy a bizottság emberei még a teherhajókba rakott szállítmányokat is ellenőrizhetik, és amennyiben azt nem találják megfelelőnek, úgy megtilthatják az áru exportját.
- minden exportôr kizárólag azonos Jaffa címkét használhat,
- minden Jaffa címkén szerepel egy speciális kód, amely alkalmas az exportôr azonosítására, még abban az esetben is, ha a gyümölcsöt darabonként értékesítették.
- abban az esetben, ha az Izraelből jaffa márkajelzéssel ellátott gyümölcsöt kívánnak szállítani az exportôrök és a szállító ládákon különleges grafikákat akarnak elhelyezni, úgy ehhez az izraeli citrustermelők szövetségétől engedélyt kell kérni. Ugyanez a szövetség részletesen meghatározza a Jaffa címke pontos méretét és elhelyezését a ládán. A címkét úgy kell elhelyezni, hogy az összes többi grafikától elkülönüljön és ezzel a környezettől élesen elváljon.
- a Jaffa márkanév a világ 30 jelentős gyümölcsimportôr országában védett és külön bizottság ôrködik a márkanévvel történô visszaélés megakadályozása felett.

9. A zöldség-gyümölcs szektor versenyhelyzetének elemzése a Porter féle modell segítségével

9.1. A termelési tényezők

9.1.1. A magyar zöldség-gyümölcs szektor természeti erőforrásai

A zöldség-gyümölcsszektor versenyképességének egészében meghatározó szerepe van a termelés talaj- és klimatikus adottságainak, melyeket összefoglaló néven agroökológiai potenciálnak nevezünk. A kertészeti termékek esetében különösen igaz, hogy az agroökológiai potenciál nemcsak a ráfordítás/hozam arányokat befolyásolja döntő mértékben, hanem a termékek minőségi jellemzőit is sok esetben meghatározza. BÁLINT (1996) szerint az agroökológiai adottságok kihasználása a magyar

kertészetben korántsem valósult meg. Sok esetben előfordult, hogy a termőhelyet inkább a termelési hagyományok, vagy a véletlen határozta meg és nem az adott növény igénye.

A tartósítóipar versenyképessége szempontjából alapvető tényező az nyersanyagtermelés mennyisége és minősége. Ennek hangsúlyozását nemcsak azért tartjuk fontosnak mert a tartósítóipari termékek költségszerkezetében meghatározó szerepet játszik a nyersanyag (ezt az állítást néhány gyorsfagyasztott termék költségszerkezetének bemutatásával az 59. sz. táblázatban igazoljuk), mert a korszerű csomagolóanyagok ma már gyakorlatilag a föld bármely pontján előállíthatók az élőmunka pedig viszonylag kis hányadot tesz ki a költségekből, de a nyersanyag olyan input, mely viszonylag szorosan kötődik a nyersanyag előállítás földrajzi helyéhez és ezért szorosan kapcsolódik az előállító országhoz.

59. sz. táblázat: Néhány gyorsfagyasztott termék költségszerkezete (Ft/t)

	Gurus málna 2, 5 kg-s dobozban	Zöldbab, ömlesztett	Zöldborsó, ömlesztett	Zöldbab, 300 g-s dobozban
Alapanyag	216117	23196	29213	39600
Csomagoló-anyag	11460	1647	1526	5106
Közvetlen energia	435	1125	993	
Bér	6800	2623	1095	1158
TB	2992	1153	482	508
Egyéb közvetlen ktg.	6283	11357	2499	422
Közvetett ktg.	56727	201	28453	30735

Forrás: AKII , egyedi adatszolgáltatás

A magyar éghajlati- és talajadottságok nemzetközi összehasonlításban is kiemelkedően kedvező lehetőséget adnak nagy mennyiségű és jó minőségű kertészeti termék előállítására. Hangsúlyoznunk kell, hogy a hazai agroökológiai potenciál sokféle kertészeti termék megtermelését teszi lehetővé, és ezen adottságaiknak csak egy töredékét használjuk ki. A nagyüzemi gazdálkodás logikájába és a nagyméretű kereskedelmi vállalatok működésének rendszerébe jól illeszkedtek a nagy tömegben előállítható, homogén kertészeti termékek, viszont a kisebb mennyiségű, egyedi odafigyelést, gondoskodást, törődést igénylő növényekkel nem szívesen bíbelődtek sem a nagyüzemek, sem a kistermelést integráló termelősövetkezetek, állami gazdaságok, sem pedig a kereskedők. Ebből következően mind a zöldség-, mind a gyümölcsstermesztésben a fajszerkezet erősen leszűkült, és ez napjainkban egyértelműen versenyhátránynak tekinthető. Nagyon tanulságos megfigyelnünk, hogy például az Amerikai Egyesült Államokban éppen azoknál a zöldségféléknél tapasztalható a legdinamikusabb fejlődés, amelyek 2-3 évtizeddel ezelőtt még csak néhány külön farmer gazdálkodásában voltak jelentősek. A nagyüzemből kikerült újdonsült vállalkozók nem rendelkeznek tapasztalattal, (mit kezdjenek ezekkel a sajátos zöldség- és gyümölcsfélékkel), ezért gyakran vállalkozásaikban azt a termékszerkezetet próbálják meg másolni, amelyiket a hajdani nagyüzemekben megismertek.

Az agroökológiai potenciál hasznosítása egyértelműen csökkent az elmúlt évtizedekben. Jól igazolja ezt a 60. sz. táblázat, mely néhány jelentős kertészeti termék termésátlagának változását mutatja be.

60. sz. táblázat: Néhány kertészeti növény termésátlagának változása

	Termésátlagok (t/ha)		Az 1991-95 termésátlag az 1986-90 érték százalékában
	1986-90	1991-95	
Fejes káposzta	22.70	17.00	74.89
Vöröshagyma	20.60	16.40	79.61
Zöldbab	4.14	4.20	101.45
Zöldborsó	10.20	8.10	79.41
Paradicsom	29.20	16.60	56.85
Zöldpaprika	12.10	8.81	72.81
Alma	19.30	13.40	69.43
Körte	7.50	7.50	100.00
Cseresznye	2.90	3.10	106.90
Meggy	4.00	4.30	107.50
Kajszi	3.67	3.03	82.56
Őszibarack	5.65	3.94	69.73

Forrás: KSH Mezőgazdasági évkönyvek, különböző évfolyamok

Ebből jól látható, hogy az elmúlt öt évben számos termék esetén 20-30%-kal is csökkent a termésátlag, holott az már az 1985-90 közötti időszakban is gyakran nagyon kicsi volt. A nemzetközi színvonaltól való elmaradásunkat szemléletesen igazolja, hogy a magyar alma termésátlaga 10-15 tonna hektáronként, míg ugyanez az érték például Németországban 25 tonna/hektár, de Dél-Tirolban nem ritkák az 50-70 tonna/ha teljesítményű ültetvények sem. Az elmaradás okát több tényezőre vezethetjük vissza. Ezek között kiemelkedő jelentőségű az agráröllő, amely a mezőgazdasági termelésből megvalósuló jövedelemkivonás fontos eszköze volt az elmúlt két évtizedben. Ennek is tulajdonítható, hogy a magyar mezőgazdaságban felhasznált műtrágyák mennyisége az elmúlt néhány évben a 30-40 évvel korábbi színvonalra esett vissza. A talajok termőképességének fenntartása nem valósul meg, és a jelenlegi termésmennyiségek gyakran annak tulajdoníthatók, hogy a 70-es évek végén, a 80-as évtized közepén ésszerűtlenül sok műtrágyát használtak. Hasonlóan kedvezőtlen a helyzet a növényvédő szerek felhasználását illetően. Számos olyan gazdaságról tudunk, amelyek egyszerűen abbahagyták nyár közepén a növényvédelmet, mert nem volt pénzük növényvédő szerek megvásárlására.

Az agroökológiai potenciál hasznosítása szempontjából különösen súlyos kérdés az egyenletes mennyiségű termék előállítás, azaz a kedvezőtlen természeti jelenségek hatásának csökkentése. Erre napjainkban a fejlett országok gyakorlatában sok kedvező példát találunk a jégvédő hálók és a jégeső-felhőket eloszlató rekétarendszerek alkalmazásától az öntözőrendszerek kiterjedt felhasználásáig. A technikai háttér tehát adott a viszonylag kiegyenlített termésmennyiség eléréséhez, de a tőkehiány ezek alkalmazását megakadályozza. Ennek tulajdonítható, hogy - jóllehet az elmúlt évtizedekben számos

erősen aszályos év volt, - a kertészeti termesztésben működő öntöző kapacitás azonban erőteljesen csökkent. Míg a fejlett országokban általánosan elterjedtek a mikroprocesszorral vezérelt, víztakarékos speciális öntöző rendszerek, addig hazánkban sok esetben még a legegyszerűbb öntöző berendezések üzemeltetése sem valósul meg. Napjainkban Magyarországon az öntözhető terület aránya mindössze harmada annak a 60-as években öntözhető területnek.

Amennyiben igaznak bizonyulna a tudományos körökben mindinkább elismert előrejelzések a globális felmelegedésről, akkor az öntözés minél szélesebb körű bevezetése egyre nagyobb mértékben válik meghatározó szemponttá a kertészeti termesztés versenyképességének növelésében, a tartósítóipar nyersanyag ellátásának megteremtésében.

A mai magyarországi földárak jelentős mértékben elmaradnak a nyugat-európai áráktól.

61. sz. táblázat: A magyar és a német termőföld - árak összevetése

	Magyarország	Németország	
		nyugati területek	keleti területek
		DM/ha	
Minimum	6.29	154	94
Maximum	41.91	526	227
Átlag	32.06	425	150

Forrás: Statistisches Bundesamt, 1996; FM 1996

BURGERNÉ (1996) szerint ez a jelenség a földpiac kialakulatlanságára vezethető vissza. A földkereslet növekedése elsősorban a földpiac liberalizálásától várható. Ez azonban messzevezető kérdés, amely számos politikai feszültség lehetőségét is magában hordozza. Mindenesetre tény, hogy a jelenlegi alacsony földárak versenyelőnyt adnak számunkra, ugyanakkor nehézséget okoz a jelzalog hitelezés megoldatlansága, mert ennek következtében a mezőgazdasági termelők nem jutnak elegendő hitelhez. Ez azért jelent különösen nagy problémát a kertészeti termesztés esetében, mert a gyümölcsfélénél rendkívül magas a területegységre jutó tőkeigény.

A magyar kertgazdaság természeti erőforrásai fokozatosan csökkennek, mert sajnálatos módon nő a környezetszennyezés mértéke, és több esetben találunk példát arra, hogy a fejlett országok hazánkba telepítik azon technológiáikat, melyek ott nem lennének elfogadhatóak az általuk okozott környeztkárosító hatás miatt. Ez azért különösen fontos, mert reális veszélyét látjuk annak, hogy a korszerű, vegyszermentes biotermelést éppen a jelentős környezeti terhelés miatt nem sikerül megvalósítani. Sajnálatos módon több esetben találtunk példát arra, hogy termékeinket azért nem vették át a megrendelők, mert azokban 20-30 évvel ezelőtt használt vegyszerek maradványait mutatták ki.

A kertgazdaság általánosan nehéz helyzete mellett is van veszélye a mezőgazdasági termelésből adódó környeztkárosító hatások keletkezésének. Jól igazolja ezt, hogy a kertészeti termékelőállítóknak elvben kellene ugyan vezetniük permetezési naplót, a gyakorlatban azonban sokkal inkább saját

tapasztalataik, vagy rokonaik, barátaik tanácsai alapján használják a nagy hatékonyságú vegyszereket és ennek jelentős környezetkárosító következményei is lehetnek. Ilyen veszély elsősorban a primőr zöldségféléket előállító kertészeti vállalkozások tevékenysége során tapasztalható.

Az agroökológiai potenciál kihasználásának meghatározó tényezője a korszerű fajták használata. Ez a probléma egyszerűbb a zöldségtermesztésben, itt ugyanis mód és lehetőség is adódik az évenkénti váltásra. Sokkal nehezebb a helyzet a gyümölcsstermesztésben, ahol az elavult fajtaszerkezet felváltása lényegesen hosszabb időt vesz igénybe. A fejlett országokban a gyümölcsstermesztésben is gyors fajtaváltást figyelhetünk meg. Napjainkban ezen országokban közel kétszer akkora a fiatal, nagyobb terméshozamú ültetvények aránya, mint másfél évtizeddel korábban volt. Ezzel szemben Magyarországon nagyon kevesen vállalkoznak új ültetvények telepítésére és ebből következően az agroökológiai potenciál kihasználtságát egyértelműen rontja az ültetvények elöregedett állapota.

Természeti erőforrásaink közé tartozik, hogy hazánk földrajzi elhelyezkedéséből következően egyaránt közel van a fejlett országok piacaihoz és az egykori szovjet utódállamokba irányuló szállítási útvonalakhoz. Ezt az adottságunkat azonban csak részben sikerül kihasználni, és ebben jelentős szerepe van a szállítási infrastruktúra nagymértékű elmaradottságának. A vasúti szállítás jelentősége csökken és a fejlett országokban mindinkább előtérbe kerül a közúti szállítás, de sok esetben elsősorban primőr zöldség- és gyümölcsféléknél a légi úton történő árutovábbítás is fokozódó jelentőséget kap. Valószínűsíthető, hogy a következő években létrehozandó logisztikai központok jelentenek majd megoldási lehetőséget ezen a területen.

Természetszerű, hogy az agroökológiai potenciál kihasználtságának növelésében fontos szerepet kap a minőség szempontjának érvényesítése, továbbá a veszteségek csökkentésére irányuló törekvés. Jelentősége miatt ezen kérdéssel külön fejezetben foglalkozunk.

9.1.2. A humán erőforrás

A kertészeti termesztés és ezen termékek feldolgozása közismerten jelentős munkaerő igényt támaszt. A bemutatott táblázatokból szemléletesen kitűnik, hogy a mezőgazdasági termelés jövedelem pozíciója fokozatosan romlott és az egy órai saját munkára jutó nettó jövedelmek több esetben még nominál értékben is csökkenést mutatnak. Egy olyan időszakban, amikor az éves infláció 20-25% volt. A kertészeti termékek előállítására iránti termelési kedvet sokkal inkább a családok nettó jövedelem érdekeltségének kényszere, a többi mezőgazdasági tevékenység (növénytermesztés, állattenyésztés) jövedelem termelő képességének különösen jelentős mértékű csökkenése, valamint az egyes mezőgazdasági termelők konkrét életfeltételeinek romlása, az ipari munkahelyek megszűnése tartja életben és nem a termelés gazdaságossága.

62. sz. táblázat: Az 1 órai saját munka bruttó jövedelmének (Ft) változása az integrált ártermelő kisgazdaságokban

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994
Burgonya	345	252	205	305	520
Szántóföldi paradicsom	56	39	44	24	132
Hajtatott paradicsom	122	110	64	171	100
Szabadföldi zöldpaprika	124	106	128	132	252
Hajtatott zöldpaprika	152	176	150	217	212
Fűszerpaprika	296	130	174	198	195
Alma	66	139	156	77	130
Őszibarack	93	171	111	79	234
Borszőlő	46	-11	0	-21	25
Tehéntej	32	28	22	25	30
Vágómarha	9	10	5	5	18
Vágósertés	27	7	19	15	54
Étkezési tyúktojás	39	90	162	208	229
Húscsirke	14	19	10	48	128
Húsnyúl	7	13	14	10	5

Forrás: FM AKII, Az integrált kistermelés költség - jövedelem helyzete, különböző kötetek

63. sz. táblázat: A 100 Ft termelési értékre jutó bruttó jövedelem az integrált ártermelő kisgazdaságokban

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994
Burgonya	40.8	29.44	24.73	34.53	34.94
Szántóf. paradicsom	41.7	26.27	30.62	15.45	41.55
Hajtatott paradicsom	48.3	37.89	23.24	36.99	25.72
Szabadföldi zöldpaprika	41.1	47.00	50.00	44.15	47.49
Hajtatott zöldpaprika	51.4	54.50	49.73	53.76	50.98
Fűszerpaprika	64.8	48.20	49.04	40.40	30.11
Alma	34.9	48.10	35.98	25.37	31.14
Őszibarack	55.1	57.61	44.41	29.76	52.51
Borszőlő	28.6	-9.53	0.20	-14.45	13.27
Tehéntej	33.6	26.20	22.82	24.80	22.14
Vágómarha	10.7	13.80	6.82	5.60	10.12
Vágósertés	13.5	4.00	7.63	6.40	14.65
Étk. tyúktojás	9.8	17.90	25.81	36.00	31.56
Húscsirke	2.0	2.00	1.08	4.10	8.11
Húsnyúl	15.8	20.80	20.15	13.8	5.46

Forrás: FM AKII, Az integrált kistermelés költség - jövedelem helyzete, különböző kötetek

64. sz. táblázat: Az integrált árutermelő kisgazdaságokban termelt főbb termékek nettó jövedelmének alakulása a saját munkaráfordítás különböző mértékű feltételezett díjazása esetén

		A mezőgazdaság átlagos munkadíj színvonala					
Megnevezés		75 Ft/ó		90 Ft/ó		120 Ft/ó	
		Nettó jöv. (Ft/m. e.)	100 Ft term. ktg- re nettó jöv. (Ft)	Nettó jöv. Ft/m.e.	100 Ft term. ktg-re nettó jöv. (Ft)	Nettó jöv. (Ft/m.e.)	100 Ft term. ktg-re nettó jöv. (Ft)
Burgonya	t	6174	42.65	5966	40.63	5549	36.75
Szántóföldi paradicsom	t	1583	22.21	1176	15.61	361	4.32
Hajtatott paradicsom	t	3729	6.79	1460	2.55	-3078	-4.99
Szabadf. z.paprika	t	10045	49.99	9191	43.87	7484	33.03
Hajtatott z. paprika	t	21270	49.13	18942	41.52	14286	28.42
Fűszerpaprika	t	4571	22.75	4000	19.36	2858	13.11
Alma	t	1950	15.19	1419	10.61	314	2.17
Ószi barack	t	19140	55.42	17331	47.68	13713	34.31
Borszőlő	t	-5036	-20.61	-6557	-2526	-9601	-33.11
Tehéntej	l	-7.56	-24.95	-10.2	-30.71	-15.3	-39.94
Vágómarha	kg	-37.25	-23.98	-47.09	-28.50	-66.77	-36.12
Vágósertés	kg	-6.94	-5.33	-11.93	-8.83	-21.92	-15.11
Étk. tyúktojás	db	1.67	28.02	1.52	24.88	1.22	19.03
Húscsirke	kg	3.43	3.47	2.46	2.46	0.51	0.5
Húsnyúl	kg	-108.49	-43.05	-131.75	-47.87	-178.28	-55.4

Forrás: FM AKII, Az integrált kistermelés költség - jövedelem helyzete, különböző kötetek

65. sz. táblázat: Egy munkaóra jutó ipari átlagbér és a hozzá kapcsolódó elvonások néhány európai országban (DM)

	Közvetlen bér	Bérráulék	Közvetlen bér/jáulék arány
Németország (régi tartományok)	24.71	19.76	79.97
Svájc	27.23	14.24	52.30
Belgium	19.24	18.08	93.97
Dánia	28.21	6.21	22.01
Svédország	18.24	12.77	70.01
Franciaország	15.00	13.92	92.80
USA	19.56	8.41	43.00
Németország (új tartományok)	15.48	11.05	71.38
Nagy Britannia	15.75	6.31	40.06
Portugália	5.12	4.05	79.10
Magyarország	2.35	2.28	97.02
Csehország	2.02	1.35	66.83
Bulgária	0.76	0.57	75.00

Forrás: GTZ, 1996

A nemzetközi összehasonlítás tükrében kitűnik (65. sz. táblázat), hogy a hazai munkaerő olcsóságából adódóan jelenleg még különösen nagy versenyelőnyrel rendelkezünk. A bemutatott táblázat azonban arra is felhívja a figyelmet, hogy ez a verseny előnyünk csak a fejlett országokkal történő összehasonlításban áll fenn, mert a többi közép-kelet-európai államhoz képest viszonylag magas

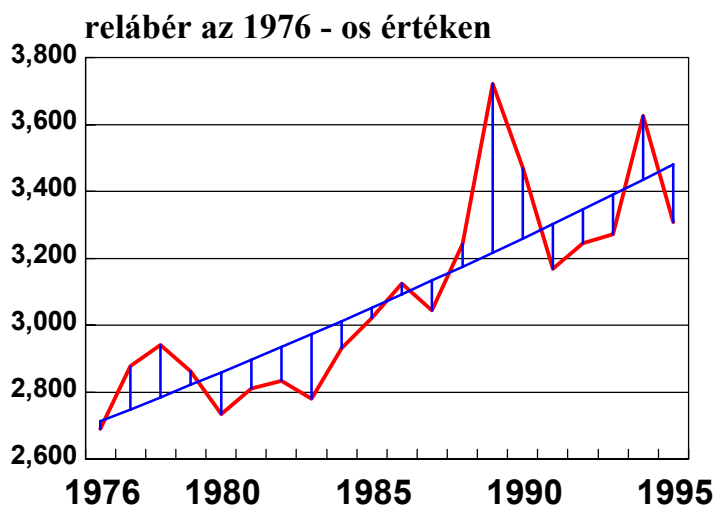
a magyarországi bérszínvonal. Különösen igaz ez ha a bérekhez kapcsolódó jelentős mértékű közterheket is figyelembe vesszük. Tény, hogy ezen közterhek a fejlett országokban is jelentős eltéréseket mutatnak egymástól és az is kétségtelen, hogy az élők munkához kapcsolódó befizetési kötelezettségek a fejlett gazdaságokban is növekednek (66. sz. táblázat). A bérszínvonal változásával kapcsolatos vizsgálatok arra hívják fel a figyelmet, hogy az olcsó munkaerő mint versenyelőny, valószínűleg nem lesz sokáig fenntartható.

66. sz. táblázat: A bruttó minimálbérére rakódó járulékok változása Németországban

	1991	1996
Bruttó minimálbér (DM)	6500	8500
Nyugdíjjárulék (DM)	575.25	764
Foglalkoztatási árulék (DM)	221	260
Betegségbiztosítás (DM)	297	396
Ápolási járulék (DM)		51

A 26. sz. ábrából jól látható, hogy a tartósítóipari dolgozók reálbére napjainkban a tíz évvel korábbi szinten van. Más kérdés, hogy ezen előnyt milyen mértékben vagyunk képesek érvényesíteni a gazdálkodás gyakorlatában. Természeteszerű, hogy amennyiben ez a munkaerő gyenge minőségű terméket állít elő vagy látszattervekenységet végez, akkor versenyelőnyünk elenyészik.

26. sz. ábra: A tartósítóiparban foglalkoztatottak reálbérének változása (1976-1995)



Forrás: MÉM Élelmiszeripari adattár 1980, FM

Sajnálatos módon mindkettőre sok példát találunk még napjainkban is. A tartósítóipari feldolgozásban a nem kellő színvonalú műszerezettség és automatizáltság következtében gyakran három-négyszeres létszám végzi ugyanazt a tevékenységet, mint amelyet egy nyugat-európai konzervgyárban. A munkaerő költségével és hatékonyságával kapcsolatban feltétlenül meg kell jegyeznünk, hogy hamisak és durván félrevezetőek is lehetnek azok a számítások, melyek messzemenő következtetéseket kísérelnek meg levonni a termelési érték/létszám adatokból. Célszerű ugyanis

tekintetbe venni, hogy a magyar tartósítóipari vállalatok jelentős hányada saját dolgozókkal old meg olyan feladatokat, melyeket a fejlett országok vállalatai külső cégekkel végeztetnek.

A munkaerő minősége és ismeretszintje szempontjából célszerű hangsúlyoznunk, hogy a kertészeti szakoktatásnak régi hagyományai vannak hazánkban. A kertészeti szakmunkásképző- és szakközépiskolák rendszere és az ott folyó oktatás színvonala megközelítően olyan, mint a szakképzés egyéb területeinek fejlettsége. Jelentős, sürgető feladat az ott oktató tanárok szakmai ismereteinek folyamatos fejlesztése és a tantervek állandó korszerűsítése. Különösen nagy figyelmet kellene fordítani az ismeretek konvertálhatóságára és a minél szélesebb körű agrárműveltség különböző elemeinek (pl. gépezemeltetés, vegyszerek felhasználása, korszerűbb fajták használata) oktatására, továbbá a környezetkímélő kertészeti termelés gyakorlatának megtanítására. A felsőfokú kertészeti szakemberképzés a Kertészeti és Élelmiszeripari Egyetem Kertészeti Karán, valamint a Kecskeméti Kertészeti Főiskola karán valósul meg. Az itt végzett szakemberek száma arányban áll a szakterület igényeivel. A magyar agrártudományi egyetemek mindegyikén működik önálló kertészeti tanszék, így a végzett agrármérnökök is rendelkeznek kertészeti ismeretekkel. A magyar kertészeti felsőoktatás színvonala nemzetközi rangú, de tovább kell fejlesztenünk a végzett kertészmérnökök közgazdasági, informatikai és idegen nyelvi műveltségét, és elengedhetetlen a vertikális szemlélet további erősítése is. Ez azt jelenti: hallgatóinkat arra kell felkészítenünk, hogy pontosan lássák a termékpálya egészét, a kertetől a fogyasztóig.

A tartósítóipari szakmunkás- és szakközépiskolai képzést kiterjedt rendszer szolgálja. A tartósítóipari üzemek felsőfokú végzettségű szakemberei elsősorban a Kertészeti és Élelmiszeripari Egyetem Élelmiszeripari Karáról, a KÉE szegedi Élelmiszeripari Karáról, továbbá a műszaki és agrár felsőoktatási intézményekből kerülnek ki. A kertészmérnök képzés fejlesztéséről elmondottak itt is irányadónak tekinthetők.

A humán erőforrás fejlesztéséről szólva külön hangsúlyoznunk kell a szaktanácsadás fejlesztésének és a továbbképzésnek a szerepét. Az elmúlt években számos tanulmányban foglalkoztak a szaktanácsadás célszerű kialakításának elveivel, a gyakorlatban azonban ma sincs olyan független, olcsó szaktanácsadó hálózat, amely hatékony felvilágosítást adna a kertészeti vállalkozások számára. A közeljövő sürgető feladata ilyen hálózat létesítése. Ezen hálózat kialakításakor törekedni kell a korszerű informatikai eszközök hasznosítására.

9.1.3. Az innováció és a kutatási- fejlesztési tevékenység, mint a versenyképesség szerepe a gyümölcs-zöldség szektorban

A zöldség-gyümölcs szektorban jelentős szerepe van az innovációnak és a K+F tevékenységnek, mert a gyakran telített bel- és külpiacon csakis ennek segítségével válik lehetségessé a piaci pozíciók megszerzése, illetve erősítése. Ugyancsak nagy jelentőségű az innovációs tevékenység az erőforrásokkal történő hatékonyabb gazdálkodás szempontjából is.

Kutatási és fejlesztési tevékenység a szektor összetettségéből következően sok területen és intézményben folyik. Ezek közül példaként kiemelendő a Kertészeti és Élelmiszeripari Egyetem, a Központi Élelmiszeripari Kutató Intézet, a Zöldségtermesztési Kutató Intézet, a Gyümölcs- és Dísznövény termesztési Kutató-Fejlesztő Vállalat, a Konzerv és Paprikaipari Kutató Intézet, továbbá a Magyar Hűtési Intézet tevékenysége. Az említett intézmények mindegyike egészen a 80-as évek végéig meghatározó szerepet töltött be a zöldség-gyümölcs szektor fejlődésében, műszaki-technológiai színvonalának növekedésében. Jelentős részben ezen intézmények munkájának tulajdonítható, hogy a 60-as évektől kezdve Magyarországon rendkívül dinamikus ütemben fejlődött a zöldség-hajtás, bővült a fajtaválaszték, megvalósult néhány sikeres innováció a konzerv- és hűtőiparban. A rendelkezésre álló anyagi erőforrások csökkenése jelentős veszteségeket és visszaesést okozott valamennyi kutató-fejlesztő intézményben. Ez különösen azon területeken okoz majd gondot a későbbiekben, ahol a multinacionális vállalatok (pl. vetőmagtermesztők, élelmiszeripari vállalatok stb.) kutató-fejlesztő-szaktanácsadó tevékenysége nem érvényesül, (például a kis- és közép vállalkozások számos problémájukkal, vagy az itt kiépítendő minőségellenőrzési rendszerek fejlesztésével kapcsolatban már jelenleg sem tudnak hová fordulni szaktanácsért.)

Az innováció kérdéseiről szólva nem lehet eléggé hangsúlyoznunk a korszerű minőségellenőrzési és minőség tanúsítási rendszerek elterjesztésének jelentőségét. A hazai tartósítóipari vállalatok jelentős része már rendelkezik ISO tanúsítással, de a kertészeti termék előállító fázisban a teljeskörű minőségszabályozási rendszerek kialakítása még kezdeti szakaszban van.

9.1.4. A tőke szerepe.

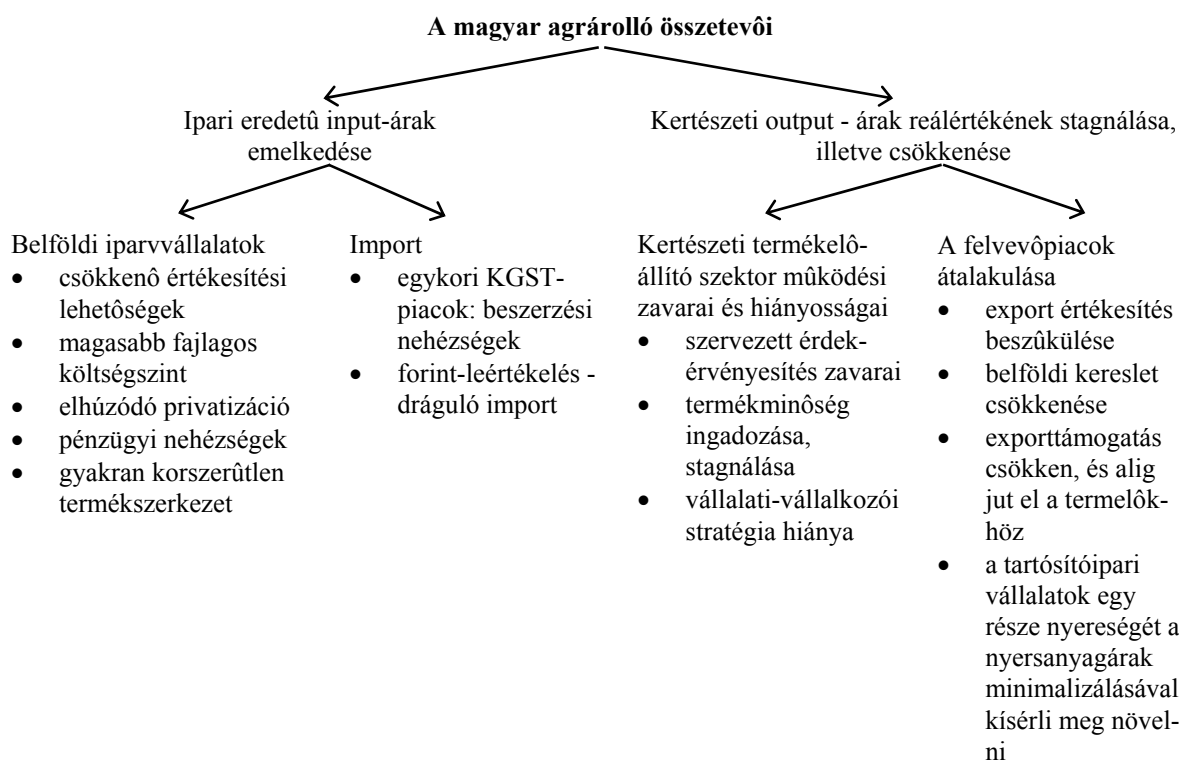
A magyar mezőgazdasági termék előállítás egészét és ezen belül a kertészeti termesztést is évről-évre fokozódó ütemű veszteségek érik az agrárrolló nyílásából következően. Az agrárrolló lényege, hogy a termeléshez felhasznált ipari eredetű erőforrások ára lényegesen nagyobb ütemben nő, mint a mezőgazdasági értékesítési árak (67. sz. táblázat). Ezen jelenség okait a 67. sz. táblázatban foglaljuk össze.

67. sz. táblázat: Az agrárrolló Magyarországon 1980-1995

	Termeléshez felhasznált iparcikkek	Termelői felvásárlási árak	Agrárrolló
Árindexe (1980: 100 %)			100.0
1981	107.4	107.0	100.3
1982	111.9	106.7	104.8
1983	118.1	110.9	106.5
1984	127.5	117.7	108.3
1985	132.0	120.4	109.6
1986	134.7	124.9	107.8
1987	139.1	131.0	106.1
1988	149.8	135.8	110.3
1989	176.6	161.7	109.2
1990	257.0	207.8	123.6
1991	340.2	205.9	165.2
1992	367.9	223.6	164.5
1993	441.5	265.2	166.4
1994	524.8	322.0	162.9
1995	648.5	373.1	175.5

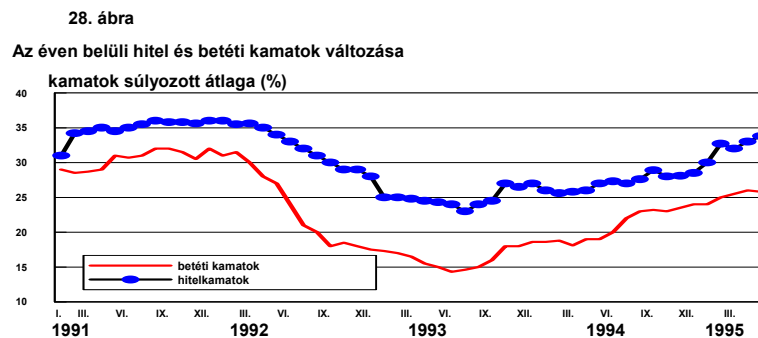
Forrás: KSH Mezőgazdasági Statisztikai Évkönyvek

27. ábra: Az agrárrolló összetevői



A kertészeti termékek tárolását pénzügyileg teljes mértékben ellehetetlenítette a forgóeszköz-finanszírozás magas költsége (28. sz. ábra)

28. sz. ábra: Az éven belüli hitel és betéti kamatok változása



A zöldség-gyümölcs-szektor pénzügyi problémái és azok kezelése nem különíthető el sem a makrogazdasági körülményektől, sem a magyar tőkepiac működési problémáinak egészétől. Ezek elemzése messze túlmutat tanulmányunk tárgykörén, ezért munkánk jelen fejezetében csupán azokkal a sajátos kérdésekkel foglalkozunk, melyek közvetlenül kapcsolódnak a szektor szereplőinek helyzetéhez. A zöldség-gyümölcs-szektor pénzügyi helyzetének vizsgálata során külön kell választanunk egymástól a kertészeti termelés pénzügyi problémáit és a feldolgozóipar finanszírozásának kérdéseit.

A kertészeti termelés pénzügyi helyzete szervesen kapcsolódik a mezőgazdasági támogatások rendszerének egészébe és szorosan összefügg az állam gazdasági szerepvállalásának kérdéseivel. Megítélésünk szerint a kertészeti termelés támogatása a versenyképesség javítása szemszögéből nem cél, hanem az állam gazdaság-szervező tevékenységének egyik eszköze, ezért ezen problémakörrel az állami szerepvállalás lehetőségeit és korlátait vizsgáló fejezetben foglalkozunk majd részletesebben.

A feldolgozóipar pénzügyi helyzetének vizsgálata során részletesen elemeztük a 123 legnagyobb magyarországi tartósítóipari vállalat mérlegbeszámolóját és eredménykimutatását, a Földművelésügyi Minisztérium nyilvántartásai alapján. A mérlegbeszámolókat és az eredmény kimutatásokat vizsgálatára BORDÁNE (1988) és BRALEY ÉS MAYES (1993) javaslatait szem előtt tartva mérlegmutatókat számítottunk. Ezek legfontosabb értékeit a 68. sz. táblázat tartalmazza. A táblázatban bemutatott összefüggések számos tanulság levonására adnak módot, ezek közül három olyan van, amelyre külön is fontos ráirányítanunk a figyelmet.

- A tartósítóipari vállalatok gazdálkodásának nyereségtartalma rendkívül alacsony. Ilyen körülmények között az addicionális tőke bevonására alig van esély.
- A vállalatok-forgóeszköz ellátottsága rendkívül alacsony értékű és ebből az következik, hogy sem a mezőgazdasági termelés finanszírozásában (és ami még ennél is fontosabb, a mezőgazdaság termékelőállítás befolyásolásában) sem pedig az értékesítés optimális megszervezésében nincs mód a legcélszerűbb döntések meghozatalára és ebből következően a vállalatok gyakran akkor

értékesítenek, amikor éppen bevételekre van szükségük égető tartozásaik kiegyenlítéséhez és nem akkor, amikor a piaci árak számukra a legkedvezőbbek. Ennek hangsúlyozását azért tartjuk fontosnak, mert a kertészeti termesztés szezonálisából adódóan mind a friss, mind a feldolgozott termékek piacán nagymértékű áringadozás tapasztalható.

- A táblázatból levonható harmadik fontos következtetés, hogy szinte minden mutató esetén növekszik a változók szórása, ami azt jelenti, hogy a vizsgált három éves periódusban felerősödött a tartósítóiiparban működő vállalkozások differenciálódása.

Vizsgálataink során regresszió analízissel is végeztünk elemzéseket annak megállapítására, hogy a különböző mérlegmutatók között milyen összefüggések tárhatók fel az egyes években. Számításaink azt igazolták, hogy különösen erős korreláció volt igazolható a tőkearányos nyereség és a likviditási mutatók között. Ez arra hívja fel a figyelmet, hogy a viszonylag kedvezőbb likviditási helyzetben levő vállalatok számára jobbak a hatékony gazdálkodás lehetőségeinek esélyei. Másképp fogalmazva ez azt jelenti, hogy azon vállalatok lehetnek képesek a hatékony gazdálkodásra, amelyeknek módjukban áll ezt saját forrásból finanszírozni.

68. sz. táblázat: A tartósítóipari vállalatok főbb hatékonysági - és mérlegmutatói

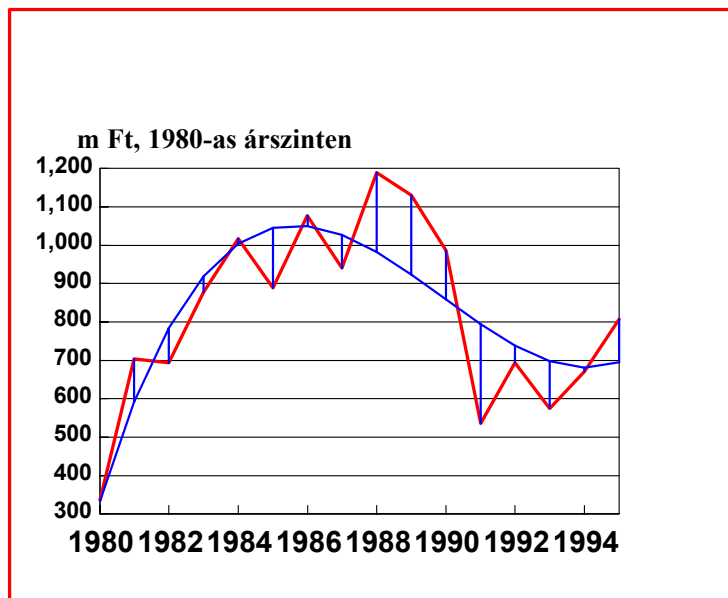
	1992	1993	1994
Hatékonysági és jövedelmezőségi mutatók			
Üzleti tevékenység eredménye az összes eszközhöz viszonyítva	0.03	-0.05	-0.02
Standard eltérés	0.34	0.55	0.29
Mérleg szerinti eredmény az összes eszközhöz viszonyítva	-0.05	-0.13	-0.07
Standard eltérés	0.26	0.56	0.30
Létszám arányos mérleg szerinti eredmény	-91.57	-425.74	-451.75
Standard elérés	748.73	1507.51	1663.4
Egységnyi saját tőkére jutó adózott eredmény	-0.09	0.2	-1.60
Standard eltérés	1.79	0.67	2.00
Üzleti tevékenység eredménye / saját tőke	0.17	0.29	-0.60
Standard eltérés	0.60	1.15	1.22
Tőkeáttételi mutatók			
Saját tőke/ jegyzett tőke	1.07	0.87	1.16
Standard eltérés	0.86	0.84	1.43
Saját tőke / összes tőke	0.54	0.38	0.24
Standard eltérés	0.31	0.41	0.62
Forgóeszközök aránya az összes eszközhöz képest	0.59	0.57	0.58
Standard eltérés	0.51	0.30	0.30
Tárgyi eszközök aránya az összes eszközhöz képest	0.38	0.42	0.41
Standard eltérés	0.30	0.26	0.27
A saját tőke aránya befektetett eszközökhöz képest	1.20	1.04	0.85
Standard eltérés	0.99	1.06	1.20
Tartósan befektetett eszközök aránya	0.35	0.42	0.40
Standard eltérés	0.28	0.25	0.30
Kötelezettségek/ saját tőke	0.09	0.07	-0.21
Standard eltérés	2.53	1.95	1.24
Likviditási mutatók			
Forgóeszközök/kötelezettségek	0.43	0.37	0.89
Standard eltérés	2.51	3.48	2.37
Forgóeszközök/ rövid lejáratú kötelezettségek	1.43	1.55	1.08
Standard eltérés	0.86	1.90	0.75
Forgóeszközök- követelések / rövid lejáratú kötelezettségek	0.81	1.11	0.67
Standard eltérés	0.57	2.30	0.61
Pénzeszközök + éttékpapírok / rövid lejáratú kötelezettségek	1.94	0.37	0.22
Standard eltérés	5.11	2.08	0.39
Követelések / rövid lejáratú kötelezettségek	0.56	0.51	0.56
Standard eltérés	0.67	0.48	0.68
Üzleti tevékenység eredménye / kötelezettségek	-0.39	0.46	-0.56
Standard eltérés	4.54	4.06	3.35

Forrás: AKII, APEH egyedi adatszolgáltatás

A tartósítóipari vállalatok pénzügyi nehézségeiből adódóan a szakágazatban erőteljesen csökkentek a beruházások (29. sz. ábra). Az elmúlt három évben valamelyes növekedés tanúi lehetünk, de a beruházások reálértéke nem éri el még a 80-as évek elejének szintjét. Ezt azért tartjuk fontosnak hangsúlyozni, mert az elmúlt évtizedben a tartósítóipari feldolgozás technológiában mélyreható

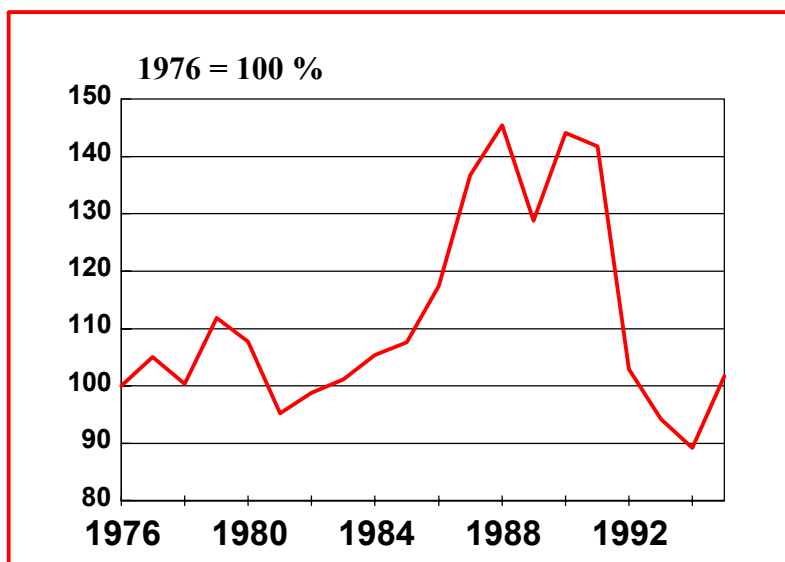
változások következtek be és a fejlett országok műszaki-technológiai szintjéhez való közeledés elemi feltétele az állóeszközök korszerűsítése. Az élőmunkára jutó bruttó állóeszközérték dinamikusan nőtt ugyan, de ezen eszközök egy része már beszerzésének idején is több évtizeddel maradt el a világszínvonaltól.

29. sz. ábra: A tartósítóiipari beruházások reálértéke és közelítése harmadfokú polinommal

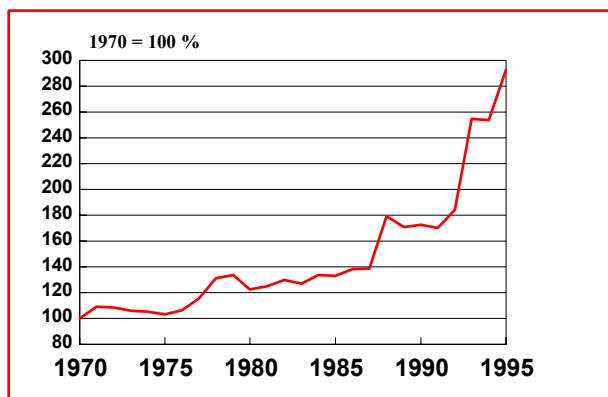


A 30. sz. ábrán jól látható, hogy az egységnyi munkaerőköltségre jutó beruházás napjainkban a két évtizeddel ezelőtti szinten van.

30/a. sz. ábra: Az egységnyi bérre jutó bruttó termelési érték változása a tartósítóiiparban



30/b. sz. ábra: A munkaerő egységére jutó bruttó állóeszközérték növekedése a tarósítóiiparban



9.2. A belföldi kereslet szerkezete és az azt befolyásoló tényezők.

A magyar zöldség- és gyümölcssetektor működését elemezve különösen igaz, hogy a belföldi piac fejlettsége meghatározó jelentőségű a külpiazi versenyképesség szempontjából is. A nemzetközi zöldség-gyümölcspiac jelentős mértékben ki van téve a konjunkturális ingadozásoknak és az időjárás szeszélyének, ezért stabil vállalkozói jövedelem csakis a biztos belföldi piacok birtokában érhető el. A fejlett országok példája egyértelműen igazolja, hogy a jelentős exportőrök is termékeik 70-80%-át belföldön értékesítik. Kevés olyan termékpálya volt, melynek működési zavarai az elmúlt évtizedekben annyira a figyelem középpontjában álltak, mint éppen a zöldség- és gyümölcs értékesítése. A 69.táblázatban az EUROSTAT rendszer segítségével azt mutatjuk be, milyen az export aránya néhány fejlett európai ország versenyképes, általunk magas szintűnek tekintett terméke esetében. Ebből jól látható, hogy ezen országok zöldség- gyümölcs termékei úgy (és azért is) versenyképesek a nemzetközi piacon, hogy meghatározó hányadukat belföldön értékesítik.

69. sz. táblázat: Néhány versenyképes kertészeti szakágazat értékesítési szerkezete

	Össztermelés	Export	Export aránya az össztermelésből (%)
Francia almatermelés	2346	717	30.56
Francia zöldségtermelés	7463	993	13.31
Francia paradicsomtermelés	841	56	6.66
Francia hagymatermelés	238	29	12.18
Görög zöldségtermelés	3174	602	18.97
Görög paradicsomtermelés	1893	496	26.20
Görög narancstermelés	974	279	28.64
Olasz gyümölcsstermelés	18251	2932	16.06
Olasz almatermelés	2040	409	20.05

Forrás: AGROSTAT

A fejlett országokban ezen termékpálya mélyreható átalakulásokon megy keresztül napjainkban. Munkánk előző fejezetében utaltunk rá, milyen jelentős mértékben hódít teret a bevásárló központokban,

szuper- és hiper marketekben történő értékesítés, az egyéb értékesítési csatornákhöz viszonyítva fejlett országokban. Ebből az is következik, hogy Magyarországon hasonló átalakulások prognosztizálhatók. A zöldség- és gyümölcsstermesztőknek ezért fel kell készülniük arra, hogy valódi partnerei legyenek a multinacionális áruházláncoknak. Ehhez a jelenleginél szervezettebb logisztikai infrastruktúra kialakítása elengedhetetlenül szükséges.

A gyorsfagyasztott termékfogyasztás növekedésében fontos szerepe van a házon kívüli étkezésnek, azaz a munkahelyi étkeztetésnek, valamint a gyorséttermi hálózatok fejlődésének. Magyarországon a gyors éttermek száma erőteljesen növekszik ugyan, de a munkahelyi étkeztetés jelentős mértékben visszaszorul. Ebből következően a gyorsfagyasztott termékek kiszámítható piaca ugyancsak csökkenést mutat. A fejlett országokban általános gyakorlat, hogy az egészségügyi, oktatási intézmények és a fegyveres testületek gyorsfagyasztott termékeket használnak fel ételmezésre. Ezen intézmények katasztrofális hazai pénzügyi helyzete azonban ilyen megoldások alkalmazását nem teszi lehetővé hazánkban és ezzel a magyar hűtőipar nagyon biztos és kiszámítható piactól esik el.

A zöldség-gyümölcs szektor belföldi piacán is növekvő szerepet kap a mindinkább liberalizált import.

A zöldség-gyümölcs szektor import szabályozása különösen sok kérdést vet fel, mert egyidejűleg célszerű figyelembe venni a piacvédelmi és versenyelénkítési szempontokat. Az import hatásának értékelésénél három szempontot célszerű szem előtt tartanunk :

- Az import nyilvánvalóan növeli a versenyt és természetesen fokozza a minőségi kihívást a hazai vállalatokkal szemben.
- Számos cikk és cikkcsoport esetén - dömping jellegéből adódóan - az import eleve lehetetlenné teszi, hogy a hazai gyártók eséllyel vegyék fel a versenyt a rendkívül alacsony áron értékesítő, agresszív piacpolitikát alkalmazó vállalatokkal szemben. Ezek a multinacionális nagyvállalatok kellő piaci és tőkeháttérrel rendelkeznek ahhoz, hogy néhány évig - akár a nyereség reménye nélkül is - "keresztbe finanszírozzák" magyarországi értékesítésüket, a vezető piaci pozíció megszerzése érdekében. (Ennek jellemző példája, hogy gyakorlatilag nincs Magyarországon hazai nyersanyagbázisra épülő szénsavas üdítőital-gyártás, mert a magyar gyártók gyakorlatilag lehetetlen helyzetben vannak a Coca Cola és a Pepsi Cola totális piaci uralmának időszakában, holott a magyar gyümölcsstermesztés termékeit felhasználva legalább ilyen színvonalú italok lennének gyárthatók.)
- Gyakran még a szakemberek sem ismerik fel, holott nagyon fontos összefüggés: a Magyarországra irányuló élelmiszer-exportot támogató agresszív marketingpolitika és erőteljes reklámmunka a magyar gyártót is segítheti abban, hogy a fogyasztó szokásai átalakuljanak, termékismerete, látóköre bővüljön. Ennek jellemző példája a multinacionális cégek szeszesital értékesítésre irányuló reklámhadjárat, mert az italreklám teljes hazai tilalma után ez az első alkalom, hogy végre mód

nyílik a fogyasztói attitűd tudatos befolyásolására, valamint arra, hogy helyreálljon a gyakran igen-igen eltorzult fogyasztói értékítélet.

A bemutatott összefüggések alapján úgy ítéljük meg, feltétlenül óvakodnunk kell az élelmiszerimport gazdasági hatás- mechanizmusának egyoldalú megítélésétől.

Az import szabályozás kialakítása során figyelembe kell vennünk, hogy az import szabályozás eszköztára sokkal szélesebb, mint a klasszikus kvótarendszer és a vámpolitika. A hatékony import szabályozás szükségessé teszi a "mélységi piacvédelem" (TÖRÖK, 1996) eszközrendszerének kiterjedt alkalmazását. Ilyen piacvédelmi eszköz lehet mindenek előtt az importárúval szemben támasztott sokoldalú növényegészségügyi fogyasztóvédelmi és környezetvédelmi követelmények maradéktalan és kérlelhetetlenül szigorú érvényesítése. Ezzel elkerülhető, hogy a nyugat-európai cégek bonyolult háromszög ügyletek keretében a magyar piacokat valamely fejlődő vagy volt szocialista országból származó, gyenge minőségű termékkel áraszák el. Ennek jellemző példája a banánimport, ahol gyakran találkozunk megfeketedett, elfolyósodó banánok piaci értékesítésével is. Ezek alacsony élvezeti értékük mellett az egészségre is károsak lehetnek, mert kiváló táptalajt nyújtanak panészgombáknak és rothasztó baktériumoknak.

A mélységi piacvédelem korszerű, WTO-konform eszköze a dömpingvédelem is. Ehhez természetesen szükség lenne a beszállító államokban jellemző termelési költség szintek ismeretére, amely sajnos napjainkban még hiányzik.

A vámszabályozás alkalmazására a jelenleginél lényegesen körültekintőbben célszerű építeni. Ez még akkor is megtérülő befektetés, ha nagyon körültekintő, aprólékos, minden részletre kiterjedő munkát követel meg. Hogy ez mennyire így van, azt jól érzékelteti a banánpiac esete. Egészen a legutóbbi időkhöz a zöld és a sárga banánra két féle vám volt érvényes. A zöld, azaz még éretlen banánt lényegesen alacsonyabb vámmal került az országba, mert ennek utóérlelése magyar munkát követelt, Magyarországon növekedett a termék hozzáadott értéke, és azok a kereskedők, akik zöld banánt tároltak, viszonylag kedvező helyzetben voltak, mert célszerűen tudtak a piachoz alkalmazkodni, és akkor értékesítették terméküket, amikor arra legnagyobb volt az igény. Ezzel a kínálatot szabályozva, mód nyílt egy viszonylag stabil banán piaci ár kialakítására. Ezzel szemben a sárga banán importőrei már egy olyan terméket hoztak be az országba, melyet nem lehet, de nem is szabad tárolni, hanem azonnali értékesítésre van szükség. Az európai banánpiacon ilyen érett banánt néha nagyon olcsón lehet beszerezni, és ez a termék alkalmas arra, hogy az árakat letörve, jelentős kereslet-kínálat eltéréseket, hullmázásokat idézzen elő a piacon. Ebből következően feltétlenül indokoltnak tűnik a kétféle banánra kétféle vám meghatározása, mert ebben az esetben a vám a belső piac stabilizálásának meghatározó jelentőségű eszköze. A rendszernek természetesen jelentős hátránya, hogy korrupcióval könnyen kijátszható, mert kellő anyagi ösztönzés ellenében a sárga banán könnyen zöldnek tűnhet. Mindez

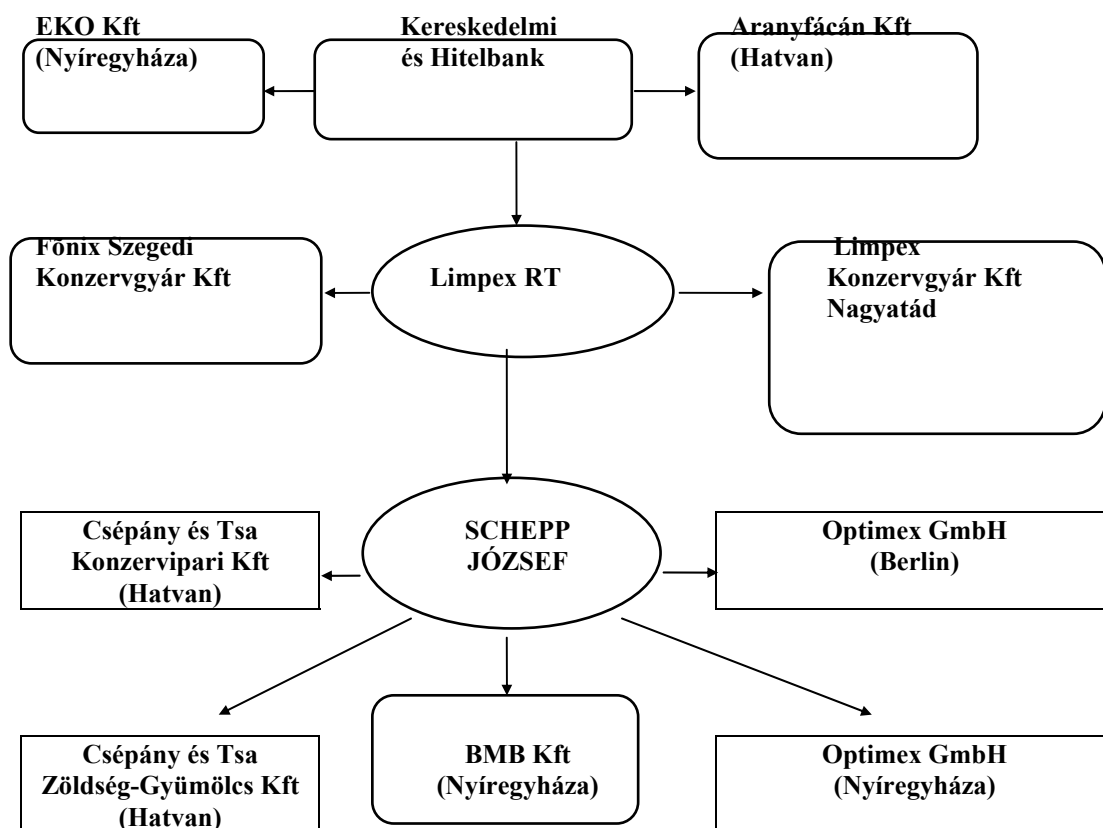
azonban nem lehet indoka annak a - megítélésünk szerint hibás lépésnek - mellyel a Pénzügyminisztérium az elmúlt hónapokban erősen közelítette egymáshoz a kétféle banán vámját. Ezzel látszólag egyszerűsödött az importszabályozás, a valóságban azonban hosszabb távon méginkább kiszámíthatatlanná vált a bánánpiac. Célszerű figyelembe vennünk azt is, hogy a banán helyettesítő terméke nagyon sok más hazai gyümölcsnek is, ezért az import korlátozása egyben a hazai gyümölcstermelők érdekeinek védelmét is jelenti. A bemutatott példa szemléletesen igazolja azt is, hogy csakis az ilyen, szakmailag is nagy körültekintést igénylő finomszabályozás nyújthat segítséget a vertikum kiegyensúlyozott működéséhez. Ebből következően a különböző érdekelt felek véleményét ütköztető termék tanács szerepe kiemelkedő fontosságú. Kedvező példa, hogy a banánimport önkéntes import korlátozását a gyümölcs termék tanács sikeresen volt képes szabályozni az elmúlt évben.

9.3. A piaci szereplők száma, szerkezete és stratégiáik

A zöldség- gyümölcs szektorban tevékenykedő mezőgazdasági vállalkozók többsége viszonylag kis méretű gazdasággal és alacsony termelési értékkel rendelkezik. Ebből következően külön-külön nincsenek abban a helyzetben, hogy érdemben legyenek képesek hatni a piacra.

A magyar élelmiszeripari termelés szerkezetét gyakran bélyegzik túlkonzentráltnak, de amint azt bemutatottuk, ez a megállapítás sok esetben megengedhetetlenül leegyszerűsítő. Hosszú időn keresztül élt olyan vélemény a szakmai közvéleményben, hogy a privatizáció automatikusan elősegíti majd a decentralizációt is. A gyakorlatban ez a vélekedés nem igazolódott, sőt arra is számos példát találunk, hogy a koncentráció növekedett. Több esetben igen bonyolult, néha szinte kibogozhatatlan tulajdoni kapcsolatok alakultak ki, ezt jól igazolja a Kereskedelmi és Hitelbank Rt konzervipari portfóliója, mely számos konzervgyárat és a konzerviparhoz kapcsolódó egyéb kereskedelmi érdekeltségeket foglal magába. A vagyongazdálkodási feladatokkal megbízott Schepp József érdekeltségei számos olyan konzervipari vállalkozásra terjednek ki, melyek az egyes részpiacokon érdemi befolyás lehetőségét teremtik meg.

31. sz. ábra: Néhány konzervipari vállalat tulajdoni kapcsolatai



Forrás: Konzervgyártók Szövetsége

A sok esetben dezintegrálódott kertészeti termesztéssel szemben a mindinkább koncentráló tartósítóipar áll, amely egyre gyakrabban juthat erőfölénybe. Amíg a 80-as évek végéig a mezőgazdasági nagyüzemek hatékonyan voltak képesek érvényesíteni az általuk integrált mezőgazdasági kistermelők érdekeit is, addig napjainkra ez a helyzet megszűnt és a mezőgazdasági termelőknek nincsenek olyan szervezeteik, melyek kellő hatékonysággal képezhetnének ellensúlyt az élelmiszeripari feldolgozókkal szemben. Hosszabb távon ez a helyzet maguknak a feldolgozóknak sem érdeke, mert így a nyersanyagellátás mennyiségének és minőségének folytonos hullámzására kell számítani. Ennek jelei már a 80-as évtized második felében megjelentek (gondoljunk a meg-megisméltlődő ún. "málnaháborúkra", amelyeknek lényege az volt, hogy vagy túlzottan sok volt a málna, vagy egymás fölé ígérve vásárolták fel a kereskedők és a feldolgozó üzemek).

Valószínűsíthető, hogy a jövőben megerősödik majd a feldolgozó vállalatok termelést integráló szerepe és ebben növekvő jelentőséget kapnának a termelés előfinanszírozásához kötődő rendszerek.

A friss zöldség- és gyümölcs termelők többsége az átfogó költségvető szerepet, vagy az összpontosításra irányuló stratégiákat, illetve azok kombinációit választja. Nagyon gyakori jelenség a költségek minimalizálására irányuló törekvés, a felhasznált inputok lehető legalacsonyabb szinten tartásával, például a felhasznált műtrágya, vagy növényvédő szer mennyiségének erőteljes korlátozásával, illetve a szedés utáni azonnali értékesítéssel. Összpontosító stratégiáról elsősorban azon

vállalkozók esetében beszélhetünk, akik egy-egy piac, esetleg egy-egy feldolgozó vállalat részére állítanak elő termékeket. Sajnálatos, hogy a megkülönböztetésre irányuló stratégia csak nagyon ritkán figyelhető meg a kertészeti vállalkozásokban esetében. Elsősorban a biotermesztéssel kísérletező gazdálkodóknál láthatjuk néhány csíráját az ilyen stratégiának, de a kertészeti vállalkozások többségére ilyen stratégia még nem jellemző. Célszerűen lehetne kialakítani ilyen megkülönböztető stratégiát, például az azonos régiókban működő kertészeti vállalkozók részéről.

A feldolgozóiparban már mindhárom stratégiára számos példát találunk. Átfogó költségvető szerepre irányuló törekvés jellemzi például számos kisméretű konzervgyár stratégiáját, amelyek elsősorban a nagyobb vállalatok beszállítóiként kísérelnek meg helyet találni maguknak. Ezen gyárak termékei gyakran nem is önálló név alatt jelennek meg az áruházak polcain. Hasonló jellegű stratégiát követnek azok a tartósítóiipari vállalkozások is, melyek a volt KGST államokba irányuló exportjukat közvetítő kereskedőkön keresztül végzik. (Az ilyen típusú háromszög ügyletekkel tanulmányunk más helyén foglalkozunk részletesebben.) Az átfogó költségvető stratégia hátrányai különösen erőteljesen érvényesülnek a feldolgozott termékek piacán, mert itt a fogyasztó fokozott mértékben veszi tekintetbe a gyártó imázsát és a márkanevet és az a reális veszély, hogy a magyarországi vállalkozásoknál olcsóbb termékelőállítók rövid időn belül képesek lesznek kiszorítani azon vállalkozásokat, melyek alacsony áraikkal a középmezőnyben keresnek helyet maguknak.

Az összpontosítás stratégiájának viszonylag jelentős hagyományai vannak a magyar tartósítóiiparban. Ezt igazolja a hűtőiipari vállalatok több évtizedes piaci jelenléte Észak-Európában, valamint a kalocsai és szegedi fűszerpaprika - örlemény gyártók tevékenysége. Sajnálatos azonban, hogy az összpontosító stratégiát a magyar gazdasági vezetők sok esetben összekeverték egyszerűen a nagy kapacitások kiépítésével, és ezek nem egészültek ki korszerű, hatékony, minőséggarantálási rendszerek alkalmazásával és erőteljes marketing munkával. Ezzel magyarázható, hogy sok esetben éppen azon termékek esetében szenvedtünk el jelentős piaci kudarokat, amelyeknél speciális gépek, berendezések, termelési hagyomány és tapasztalat szolgálhatta volna a piacon maradásunkat.

A megkülönböztetésre irányuló stratégia kedvező lehetősége lehetett volna a különleges minőségű, egyedi friss és feldolgozott kertészeti termékek, az ún. hungarikumok előállítására és azok megfelelő ország, termőhely, termék és termelő imázs építéssel egybekötött értékesítése. Ez azonban több ok miatt sem valósult meg. Míg az egykori KGST piacokon legalább a Globus márkanev közismert és kedvelt volt, addig a fejlett országokban néhány termék kivételével (pl. fűszerpaprika) nem sikerült ilyen stratégiát megalapozni. Ez sok esetben nem is sikerülhetett, mert az egyes vállalatok tőkéje nem volt elegendő jól bevezetett márkák kialakítására és a Magyarországról alkotott kép még a hagyományos export piacainkon, pl. Németországban is néhány közhelyben merült ki. A Magyarországról származó termékek alacsony feldolgozottsági foka gyakran nem is volt alkalmas arra, hogy ezen termékek közvetlenül a fogyasztóhoz jussanak el. Az európai importőrök szemszögéből is kedvezőbb, ha ezen

cikkeket olcsó tömegárúként vásárolják, amit azután saját raktáraikban vállalataiknál formálnak a helyi piacok ízlése szerint.

A 70. sz. táblázatból jól látható, hogy a fejlett országok milyen jelentős támogatással segítik termékeik piacra jutását.

70. sz. táblázat: A kollektív marketingtevékenység támogatása az EU néhány tagállamában

	Költségvetés	Promóciós költségek megoszlása (%)		Export értéke	1 USD exportra jutó marketing támogatás (USD)
	(millió USD)	belföldi piac	export	(millió USD)	
Nagy-Britannia (FFB)	18.2	33	67	11813	0.103
Németország (CMA)	65.8	70	30	18022	0.109
Franciaország (SOPEXA)	103.5	33	67	33006	0.210
Spanyolország (ICEX)	101.2	0	100	8171	1.230
Belgium (ONDAH)	8.9	50	50	15698	0.02
Dánia (LAU)	5.38	0	100	9332	0.05
Írország (CTT)	5.42	0	100	5262	0.103
Hollandia (Terméktanácsok marketing-tevékenysége)	119.3	32	68	24325	0.333

Forrás: Food Policy Journal, 1994

Összefoglalóan megállapítható, hogy a zöldség-gyümölcssektor gazdasági szereplőinek többsége még mindig döntően az alacsony költséget tartja a legfőbb versenyesszükségnek. Interjúink szerint a szektorban működő vezetők jelentős hányada pontosan érzékeli ezen stratégia követésének veszélyeit, de úgy látják, olyan kényszerpályán vannak, amely megakadályozza őket más stratégiák kidolgozásában és követésében.

Az elhúzó privatizáció sok esetben még azon vállalatok piaci pozícióit is megingatta, amelyek hosszú évek munkájával sikereket értek el a bel- vagy külföldön. Eddigi tapasztalataink alapján a Magyarországon befektető multinacionális tartósítóiipari vállalatok elsősorban a saját márkanévük fenntartását tekintik célnak, és ezért döntően olyan termékszerkezet kialakítására törekednek, amely az átfogó költségvetés szerep fenntartására irányul. Nagyon kevés kísérletet tesznek a megkülönböztető stratégia alkalmazására. Kevés az innováció, és az új termékek bevezetésére sem fordítanak kellő figyelmet. Ennek magyarázata valószínűleg arra vezethető vissza, hogy a külföldi tőkével is rendelkező gazdasági társaságok, mindenek előtt a költséggazdálkodásban rejlő vélt vagy valós lehetőségeket kívánják tovább kiaknázni és csak ezt követően terveznek fejlesztést. Azon vállalatoknál, ahol nem került sor jelentős tőkebevonásra, gyakran források sincsenek a fejlesztésre, és sokkal inkább az egyszerű ujratermelés feltételeinek megteremtése köti le figyelmüket és energiájukat.

Mind a zöldség- gyümölcs termesztőknek, mind a tartósítóipari vállalatoknak célszerű lenne növekvő figyelmet fordítani a stratégiai szövetségek hálózatának kiépítésére. Ilyen stratégiai szövetség segíthetné például az átgondolt termékfejlesztést, az innovációs tevékenységet, valamint a bel- és külföldi közös, tudatos formálását, az úgynevezett kollektív marketinget. Sajnálatos módon az ilyen jellegű együttműködések kialakítására napjainkban még csak igen kevés példát találunk, holott ez a versenyképesség növelésének egyik kézenfekvő lehetősége. A stratégiai szövetségek nagyon jelentős szerepet játszhatnak a zöldség-gyümölcs tárolás és áruvá készítés műszaki-technológiai színvonalának javításában is.

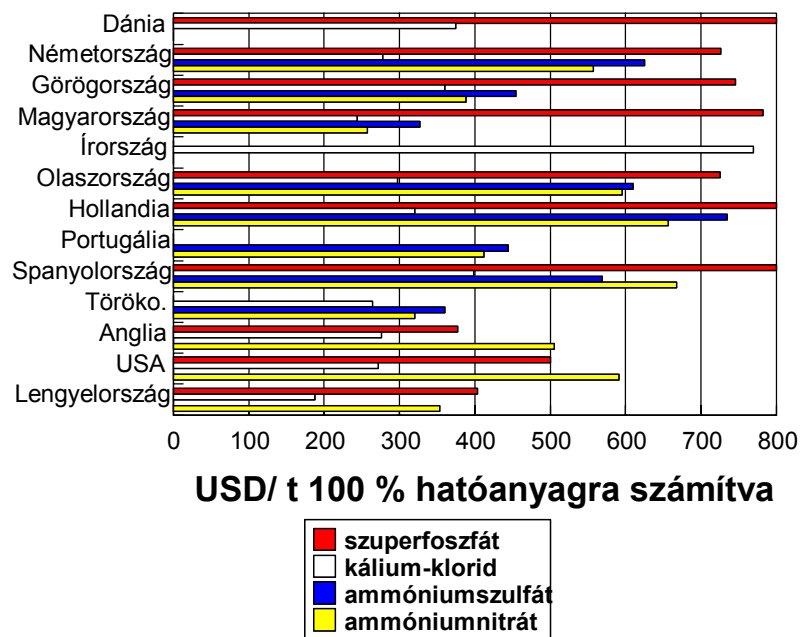
9.4. A szektorhoz kapcsolódó iparágak szerepe és hatása a versenyképességre

9.4.1. Az inputok piaca és az infrastrukturális háttér

Munkánk megelőző fejezeteiben részletesen igazoltuk, hogy a szektor versenyképessége mind nagyobb mértékben függ a zöldség-gyümölcs termesztéshez és feldolgozáshoz kapcsolódó háttérpári és infrastrukturális szféra fejlettségétől. A magyar zöldség-gyümölcstermesztés és feldolgozás bel- és külföldi lehetőségeit hosszú időn keresztül korlátozta a háttérpári fejletlensége és az infrastruktúra elmaradottsága. Évtizedeken keresztül probléma volt például, hogy a magyar öblösüveg gyártás monopol pozícióját kihasználva akkor szállított a konzervgyáraknak üveget, amikor ez számára legkedvezőbb volt és a vállalatoknak jelentős nehézséget okozott a beérkezett üvegek tárolása, készletezése.

Az elmúlt fél évtizedben látványosan javult a termeléshez szükséges ipari eredetű inputok kínálata. Ennek következtében például a műtrágyák ára ma megközelítően az európai átlag szintjén van (32. sz. ábra).

32. sz. ábra: Néhány műtrágya ára, 1995



A kínálat bővülése részben a szektorhoz kapcsolódó inputokat előállító szakágazatokban megvalósult beruházásoknak, részben az import liberalizálásának tulajdonítható. A kínálat növekedése és a szerkezeti átalakulások közvetlenül járulnak hozzá a versenyképesség javításához. Ezt jól igazolja például a konzervdoboz gyártás szerkezetének átalakulása. Megmagyarázhatatlan módon a konzervdobozok előállítása, - mely jellegzetesen fémtömegcikk gyártás, - Magyarországon a konzervipari vállalatoknál történt. Az iparágban felhasznált 2-4 millió különböző méretű konzervdobozt összesen 11 dobozgyárban gyártották és nem volt ritka, hogy a konzervdobozok palástja Debrecenben, fedelük pedig Hatvanban készült, hogy aztán azokba Nagyatádon töltsék a termékeket. Nyilvánvaló, hogy ilyen körülmények között óhatatlanul jelentős minőségi problémák léptek fel, mert a két doboz alkotórész gyakran nem illeszkedett össze kellő pontossággal. Az is természetszerű, hogy ez a fajta dobozgyártási szerkezet ellenkezett mindenféle logisztikai megfontolással és szemponttal.

A privatizációt követően Magyarországon is olyan dobozgyártóipar alakult ki, mint a fejlett országokban és a konzervipar doboz igényét koncentrált, korszerű nagyvállalat elégíti ki.

A külföldi működő tőke beruházások kínálatnövelő hatását jól példázza a papíripar fejlődése is. A Dunapack Rt-ben megvalósított nagymértékű rekonstrukció napjainkra világszínvonalú hullámlemez és kartondoboz gyártás lehetőségét teremtette meg, ugyanakkor már termel a Rondo Kft., mely amerikai tőkével ugyancsak a kartondoboz felhasználók igényeit igyekszik kielégíteni.

A privatizáció hatása egyértelműen kedvező volt a kisebb mennyiségben igényelt történő ipari eredetű inputok piacának élénkülése szempontjából is. A konzervipar például évtizedekig szembesült azzal a problémával, hogy a nyomdák nem szívesen foglalkoztak korszerű, esztétikus, de csak kis

mennyiségben igényelt címkék előállításával. A nyomdaipari szerkezet átalakulása ma már kínálati piacot hozott létre ezen a területen is.

A kínálati piac létrejötte azonban önmagában nem elégséges a helyzet érzékelhető mértékű javulásához, mert a zöldség-gyümölcsstermesztőknek és feldolgozóknak nincsenek anyagi eszközeik a mind szélesebb körben kínált szolgáltatások igénybevételére.

Az infrastruktúra helyzetének elemzésére tanulmányunkban azért nem kívánunk részletesebben kitérni, mert az ezen a területen tapasztalt elmaradás nem szektorspecifikus, hanem az a gazdaság valamennyi szereplőjét hasonló mértékben sújtja. A zöldség-gyümölcs-szektor versenyképessége szempontjából különösen fontos hangsúlyoznunk a logisztikai infrastruktúra fejletlenségét, mert ez a tárolási, szállítási feltételrendszer éppen az országnak azon területein különösen elmaradott, ahol a szektor termelése koncentrálnak. A volt szovjet utódállamok felé történő exportban erőteljesen érzékelhető a szállítási rendszer fejletlenségéből következő versenyhátrányunk.

9.4.2. A zöldség- gyümölcs belkereskedelem átalakulása

A kertészeti termékek belföldi kereskedelmének rendszere évtizedek óta az érdeklődés középpontjában áll. Kevés olyan a mezőgazdasággal összefüggő ökonómiai kérdést elemeztek annyira részletesen, mint éppen a kertészeti termékek belföldi értékesítésének problémakörét. Napjainkban is igaz az a 80-as évek közepétől minduntalan hangoztatott megállapítás, hogy a friss zöldség- és gyümölcs piac elsősorban a kínálat csökkenésére reagál élesen a termelői ár növekedésével, ha azonban a kínálat nő, akkor ez alig tükröződik az árakban. Más szóval ez azt jelenti, hogy a piac egyoldalúan csak a keresleti pozíciót képes közvetíteni és ezért gyakran nincs mód a túltermelés levezetésére. Ilyen körülmények között törvényszerűen igen éles az egyes évek közötti termés ingadozás.

A zöldség- és gyümölcskereskedelmi szervezetek elbürokratizálódását, tehetetlenségét látva, a 80-as évek közepétől több kezdeményezés történt a nagybani szabadpiacok létrehozására. A nagybani piacok rendszerét továbbra is az árak erőteljes manipuláltsága külső befolyásolása jellemzi. A megoldást nagybani piacok rendszerének fejlesztésében, ezen piacok számának erőteljes bővítésében, a piacokon kialakult kereslet-kínálat- és árviszonyok monitoring jellegű követésében, a piacok működésében érintett gazdasági szereplők piaci információhoz történő hozzájutásának elősegítésében, továbbá a holland terméktőzsdékhez hasonló hazai kertészeti árutőzsdék hálózatának kialakulásában látjuk. Egyszóval a transzparencia fokozása, az áttekinthetőség növelése jelenthet egyedül kitörési lehetőséget a kialakult helyzetből.

Az élelmiszer-kereskedelem (és ezen belül a zöldségek és gyümölcsök értékesítésének) piaci struktúrája a kilencvenes években sokáig tartó mozdulatlanság után mélyreható változásokon ment keresztül.

Ezek közül a legjelentősebbek:

- a korábbi állami kereskedelmi vállalatok privatizációja
- a nagyszámú új magánvállalkozások indulása
- a tőkeerős külföldi kereskedelmi láncok megjelenése
- az import részleges liberalizációja
- a „fekete kereskedelem” elterjedése SZABÓ (1994, 1995).

A kereskedelemmel foglalkozók jellegzetes csoportjai MOHÁCSI (1995) szerint:

- külföldi befektető tulajdonába került kiskereskedelmi vállalkozás, amely nagykereskedelmi profilját is erősíti (pl. Julius Meinl, Spar, Tengelmann)
- külföldi befektető által megvásárolt hagyományos nagykereskedelmi vállalat (pl. Alfa, Duna Fűszért)
- külföldi vállalkozás Magyarországon alapított cége, amely agresszív üzletpolitikával és nagy volumenű „zöldmezős beruházásokkal” próbál teret nyerni a belföldi piacon (pl. Metro)
- hagyományosan a piacon lévő állami tulajdonosi többség vagy kisebb-nagyobb mértékben privatizált kis- és nagykereskedelmi szervezetek (pl. Fűszértek, Délker, korábbi kiskereskedelmi vállalatok)
- szövetkezeti kereskedelem (pl. Áfészek és azok közös nagykereskedelmi szervezete a Pro-Coop)
- mezőgazdasági termelők kereskedelmi vállalkozásai
- élelmiszeripari vállalatok kis- és nagykereskedelmi áruforgalmazása

Stauder (1994) szerint az élelmiszer-kereskedelem privatizációjának főbb szempontjai a következők:

- az állami kereskedelmi vállalatok eddigi területi (közigazgatási) szerveződésének megszüntetése
- az élelmiszer forgalmazásban egymással versenyben álló kis-, közepes- és nagyméretű vállalkozások együttes részvétele
- lehetőség szerint a mezőgazdasági termelők is részt vehessenek a privatizációban, fiókhálózatos vállalat létrehozásával
- a külföldi tőke bevonása miatt ne alakulhassanak ki piaci erőfölénybe kerülő vállalkozások.

A privatizáció kezdetekor megfogalmazott célkitűzések az élelmiszerkereskedelemben (sem) valósultak meg maradéktalanul. A belkereskedelemben igen erős koncentráció megy végbe (33. ábra). Különösen aggasztónak tekinthető az a folyamat, melynek során a kereskedelmi óriásvállalatok mindinkább erőfölénybe kerülnek a kertészeti és feldolgozóipari termelőkkel szemben. A legnagyobb

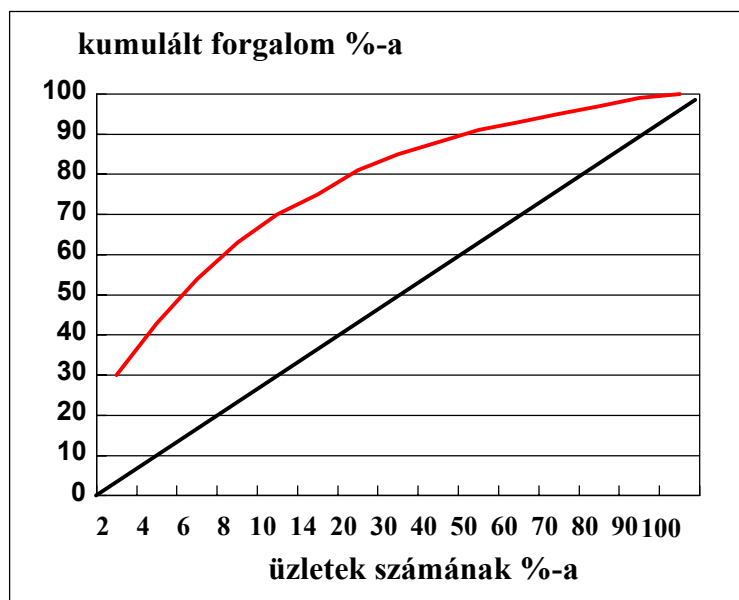
külföldi tulajdonú nagykereskedelmi vállalatok tudatosan töreksenek beszerzési tevékenységük koordinálására és ezzel annak elérésére, hogy a beszerzési kondíciók számukra a lehető legkedvezőbbek legyenek. Ennek jellemző példája, hogy a Metro és a Spaar kereskedelmi vállalatok létrehozták a Metspa beszerzési vállalatot és ezzel elérték, hogy 1995 végétől az éves szállítási tárgyalásokon mindkét vállalat azonos szállítási kondíciókat legyen képes érvényesíteni a szállítókkal.

A megoldás lehetőségét négy területen látjuk

- A friss zöldségek és gyümölcsök piacán fokozni kell a piac áttekinthetőségét transzparenciáját. Ennek hatékony eszközei lehetnek a nagybani piacok, valamint a koncentrált piacok, a termék tőzsdék.
- A fejlődés másik lehetősége a kertészeti termelők horizontális integrációjának erősítése, értékesítési szövetkezetek létrehozása, illetve megerősítése
- A feldolgozó vállalatok akár külön-külön, akár együttesen is létre kellene hogy hozzák saját mintabolt hálózataikat. Ezen megoldás kétségtelen hátránya, hogy nagy tőkét igényel, előnye azonban hogy egyfajta referencia árat jelenthet a kereskedelmi óriás vállalatok és a fogyasztók számára is.

A fejlett országok mintájára hazai viszonyaink között is célszerű lenne állami eszközökkel is támogatni a kereskedelmi kisvállalkozások beszerzési szövetkezeteinek létesítését és fennmaradását.

33. sz. ábra: A magyar kiskereskedelem koncentrációját kifejező Lorenz-görbe



A nagy multinacionális kereskedelmi vállalatok számos esetben új, a korábbiaknál lényegesen szigorúbb minőségi követelményeket is támasztanak a beszállítókkal szemben. Ezek közül a legfontosabbak

- a szállítási határidők pontos betartása és az egyenletes, a szerződésben rögzített szállítási mennyiség,
- a szállítással kapcsolatos adminisztráció korrekt megvalósítása (pl. a Metrotól kapott információk szerint az áruházlánc indulásának kezdetén a szállítói számlák több mint 70%-a hibásan volt kitöltve és ez a gondosan felépített nyugat-európai standardeknek megfelelően kialakított ügyviteli rendszert teljes mértékben megbénította),
- a gyűjtőcsomagolás célszerű mérete különös hangsúllyal az egyszerű kezelhetőségre és az áru megtekintésére,
- a romlékony termékeknél a szavatossági idők gondos feltüntetése és az arra irányuló törekvés, hogy egy szállítási egységbe lehetőleg azonos szavatossági idejű termékek kerüljenek.

A fenti feltételek rendszerét a magyar beszállítók az esetek jelentős részében már képesek teljes körűen megvalósítani.

Megszívelendő tanulság, hogy a fejlett országokban a multinacionális kereskedelmi vállalatok fejlődésének és további térnyerésének meggátolására, érdekeik képviselője és védelme érdekében a kis; döntően családi vállalkozásban működő kereskedelmi vállalatok gyakran hoznak létre önkéntes beszerzési szövetkezeteket. Ezek hagyományai elsősorban a mediterrán államokban jelentősek; ahol az állam tudatosan támogatja is létrejöttüket és munkájukat törvényi szabályozás is segíti. Az olasz kiskereskedelmi vállalkozási szövetkezetek rendszerét például szervezetét hármasság tagolódás jellemzi: a szövetség központi szerve alapvetően a stratégiai irányítással; a beszerzési tevékenység központi koordinálásával; a szövetkezet imázsépítésével; valamint a tagszervezetek marketing munkájának támogatásával foglalkozik. A szövetkezet regionális központjai azért játszanak kiemelkedő szerepet a szövetkezet egészén belül; mert összekötő kapocsként szolgálnak a tagszervezetek és a központi szerv között. Munkájuk fontos eleme; hogy résztulajdonosai a központi szövetkezeti szervezet pénzeszközeinek; így annak működése felett is ellenőrzési jogot gyakorolhatnak. Fontos feladatuk a regionális termékelőállítóktól történő beszerzés; valamint a tagok logisztikai (készletezés és szállítás) és adminisztratív (megrendelések és azok feldolgozása) támogatása. A kisméretű kereskedelmi vállalatok figyelemreméltó versenyelőnye; hogy rendkívül szoros kapcsolatot tartanak fenn mind a helyi termelőkkel; mind a fogyasztókkal; így annyira közvetlen és azonnali információkkal rendelkeznek vásárlóik igényeiről; hogy képesek azokat lényegesen rövidebb idő alatt kielégíteni; mint az olykor merev kereskedelmi nagyvállalatok.

9.4.3. *A zöldség-gyümölcsszektor külkereskedelmének átalakulása*

A zöldség-gyümölcsszektor termékeinek exportját a Hungarofrucht Szövetkezeti Külkereskedelmi Vállalat bonyolította le a 80-as évtized elejéig. A vállalat nevében szereplő “szövetkezeti” jelző a gyakorlatban nem jelentett semmit.

A 60-70-es években a kor szokása szerint monopol helyzetet élvező mamut vállalat évente mintegy 1-1,5 millió tonna terméket exportált. Számos fontos piacon voltak kirendeltségei és mintegy 100 dolgozója az ország egész területén koordinálta, szervezte a termelést és a kiszállításokat. A vállalatot a kormányzat is hosszú időn keresztül úgy kezelte, mint a zöldség-gyümölcsszektor stabilitásának központi jelentőségű letéteményesét. A vállalat működését nagyban leegyszerűsítette, hogy a friss zöldségek és gyümölcsök exportját saját számlás formában bonyolította le, és így sikerült elérnie, hogy a termelőknek adott árat elszakíthassa az export deviza árának forint értékétől, és így tartósan jelentős nyereséget realizáljon, a kedvezőtlenebb években pedig a képződött veszteséget megossza a termelőkkel. 1981-ig partnere a hasonlóan monolit jellegű Konzervipari Vállalatok Trösztje volt. A külkereskedelem jelentős részét pedig a többi KGST ország bürokratikus kereskedelmi óriás vállalataival valósították meg. Ebben a rendszerben a termelők még az importőr képviselőit is csak nagyon ritkán látták, a célország belkereskedőit pedig szinte soha. A Hungarofrucht működése a 60-as, 70-es évtizedben folyamatosan felvetette a termelők bizalmatlanságának kérdését, akik ármegállapítását önkényesnek, piaci munkáját pedig gyengének találták. Ezzel magyarázható, hogy a magyar hűtőipar már a 70-es évtized elejétől önálló exportjogot harcolt ki magának. A Hungarofrucht elsősorban a nagytételű, kevés egyedi odafigyelést igénylő termékek külpiazi értékesítésében volt érdekelt, sokkal kevésbé foglalkozott a viszonylag kisebb tételű termékek piaci elhelyezésével. Az általa kiharcolt árak megítélésére alig volt mód, mert a termelők számára nem volt információ arról, mennyit lehetett volna valóban elérni az adott termék értékesítése során. A vállalat előre sohasem kötött szerződést a termelőkkel, a Hungarofrucht a piaci bizonytalanságot csupán akkor közvetítette a termelők felé, amikor az kedvezőtlen volt. A Hungarofrucht piaci munkája az esetek döntő hányadában kimerült a termékek értékesítésében. Piaci információ közléséről csak nagyon kevés esetben beszélhettünk, az pedig fel sem vetődött, hogy a 800 főt foglalkoztató kereskedelmi óriás olyan tervező-elemző piackutató stratégiai osztályt állítson fel, amely nemcsak a “milyen ma a piac” kérdésre válaszolt volna, hanem a “mi várható” kérdést is elemezte volna. Ugyancsak nem került sor imázsépítő tevékenységre. A vállalat setesuta reklámfiguráját - “Laci bácsit” - még a tájékozottabbak sem ismerték sem itthon, sem külföldön.

A 80-as évek elején a külkereskedelem liberalizálásának egyik első lépése volt a Generálimpex megjelenése. A cég első exportsikerét savanyú káposzta exportjával aratta. Ezt a terméket, mely nem volt ,volumenhordozó, korábban senki nem adta el külföldön. A két vállalat viszonya PETE (1984) szerint kezdettől fogva hűvös volt, mert a Hungarofrucht azzal vádolta a Generálimpexet, hogy csak rövid távú eredményeket akar elérni, kimazsolázza a legjobb termékeket és összezavarja a korábban nehéz munkával kiépített piaci pozíciókat. A Generálimpex szerint a Hungarofrucht durván visszaélt

erőfölényével és ezt annál is inkább megtehetette, mert a szocialista relációban továbbra is kizárólagos értékesítési jogköre volt. Elvben a két vállalat között a konkrét kereskedelmi ügyletek megkötésekor egyeztetést kellett volna végrehajtani a vonatkozó jogszabály szerint, ez azonban csak tovább élezte a közöttük feszülő ellentéteket.

A 80-as évtizedben új színfoltot jelentett, amikor a Debreceni Tartósítóiipari Kombinát is önálló exportjogot harcolt ki magának, de a korabeli viszonyokat jól jellemzi, hogy még a Kombinát kitűnő politikai kapcsolatokkal rendelkező vezetése sem volt képes elérni, hogy önállóan tevékenykedjenek a szovjet piacon, holott minden lehetőség és jogosultság közül ezt tartották legfontosabbnak.

A 90-es évtized elejétől robbanásszerűen nőtt a zöldség-gyümölcs külkereskedelemben érdekelt cégek száma. Általánossá vált a barter-kereskedelem, a volt Szovjetunió tagköztársaságaiba felé. Megjelent egy új, sajátos kereskedelmi forma is, a háromszög ügyletek rendszere. Óvatos becslések szerint évtizedünk elején a volt Szovjetunió tagállamaival folytatott kereskedelem mintegy 30 %-a barter ügyletek keretében valósult meg. Ez az arány erősen csökkent, mert az ukrán és orosz kormányzat számos fontos terméket (pl. az energiahordozókat és stratégiai nyersanyagokat, valamint a fát) kivonta a barterben folytatott kereskedelembe vonható árúk köréből. Ezzel nagyon jelentős mértékben csökkent a barterben a FÁK tagállamaiból exportálható árúk aránya, a fennmaradó hányadot pedig 1992-től 30%-os exportadóval sújtották.

71. sz. táblázat: A közvetítő kereskedelem hatása az exportárra

	Közvetített export egységára	Nem közvetített export egységára	A nem közvetített export és a közvetített export áráránya (%)
Uborkakonzerv	6697	9234	137.88
Gyümölcsnektár	3967	4404	111.02
Gyümölcsital	3510	3931	111.99
Zöldborsókonzerv	7505	8142	108.49
Paradicsom ivólé	6116	7000	114.45
Savanyúságkonzervek	7559	8142	107.71

Forrás: FM Agrárrendtartási Hivatal

A felajánlható árualapok csökkenése és a barter ügyletek mind nehezkesebbé válása miatt az ilyen típusú kereskedelem szerepe nagymértékben visszaszorul. Ezzel párhuzamosan előtérbe kerül a közvetítő kereskedelem, amelynek lényege, hogy a külkereskedelmi ügyletekbe nyugat-európai, mindenek előtt német, holland cégek épülnek be (71. sz. táblázat). A közvetítő kereskedelem jelenségének felerősödését növeli a térséget jellemző számottevő mértékű ország-kockázat és a nagymértékű tőkehiány. A közvetítő kereskedelem terjedésében nagy szerepet játszik az Európai Unió által az ilyen cégeknek nyújtott állami finanszírozási garanciák, kedvezményes hitelek és támogatások rendszere, valamint az ezen országok különböző szervei által kifejtett jelentős gazdasági diplomáciai

tevékenység és a nyugat-európai külkereskedők által kifinomultan alkalmazott korrupciós mechanizmusok széleskörű alkalmazása.

9.5. A kormányzat szerepvállalása, különös tekintettel a makrogazdasági szabályozásra, valamint az úgynevezett kollektív marketing tevékenység támogatására.

A magyar élelmiszergazdaság, - és ezen belül a zöldség-gyümölcs szektor - szabályozórendszere, mindenekelőtt a támogatások kialakítása, nagyon hosszú ideig tartott, és a mai támogatás alapelvei már a több évtizeddel korábbi támogatási rendszerekben is jelen voltak, jóllehet azok bizonyos elemeinek működését (pl. a kedvezőtlen adottságú termőterületeken folytatott mezőgazdasági termelő tevékenység kiemelt támogatását) már létrejöttük óta élénk viták kísérték.

Az elmúlt években a szektorral kapcsolatos szabályozórendszerben nem mentek végbe jelentős koncepcionális változások, ezért több év tapasztalatai alapján fogalmazhatók meg a rendszer egészével kapcsolatos észrevételek. Ezek közül legfontosabbak:

A zöldség-gyümölcs szektorral kapcsolatos támogatások jelentős hányadát az exporttámogatások alkotják.

Nincs átfogó koncepció arra, hogy mely termékcsoportok részesedjenek az exporttámogatásból és milyen mértékben. Megítélésünk szerint a támogatásoknak sokkal inkább kiegészítő és korrigáló szerepet kell játszaniuk, mintsem hogy ezek tegyék lehetővé a nyereséges gazdálkodás feltételeit.

Több év adatát elemezve megállapítható, hogy a támogatások nem voltak képesek orientáló szerepet betölteni, és a támogatások mértéke nagyon jelentős hullámzást mutatott egyik évről a másikra.

Az egyes vertikumok egészét tekintve a támogatások döntően a kereskedelemben, kisebb részben az élelmiszeriparban és legkevésbé a mezőgazdasági termelői szférában csapódtak le, ezért a jelenlegi agrártámogatások sokkal inkább az exporttermék értékesítőjét, illetve vásárlóját és nem a hazai termelő - feldolgozó vertikumot segítik. Ennek jó példája, hogy interjúalanyaink mindegyike egyetértett abban: az importőrök még hazai tárgyalópartnereiknél is jobban ismerik a támogatási kulcsokat, és árajánlataikat eleve azok figyelembevételével készítik el (!).

A támogatási rendszer különösen jelentős problémája, hogy 1995-től a támogatás a kivitel mennyiségéhez és nem az árbevételhez kapcsolódott. Ez egyértelműen a kivitel mennyiségi növekedésére ösztönöz, és sokkal kisebb mértékben sarkall a magasabb feldolgozottsági fokú, jobb minőségű termékek előállítására, a hatékonyabb piaci munkára. A 72. sz. táblázat a friss zöldségek kivitelének példáján szemléletesen igazolja, milyen nagymértékben volt változó az egyes termékek exporttámogatásának alakulása.

72. sz. táblázat: Néhány friss kertészeti termék exporttámogatásának nominálértéke, Ft/kg (1991-1996)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Fejeskáposzta	1.8	4.4	6.3	7.1	5	5
Karfiol	12.9	7.5	9.5	15.1	10	5
Kínai kel	9.8	14.0	10.2	12.9	10	5
Petrezselyem	2.1	2.9	6.5	4.5	4	0
Sárgarépa	1.8	2.0	18.5	14.7	4	0
Paszternák	10.2	1.2	13.1	27.6	10	0
Mangold		12.5	11.4	12.3	8	0
Torma	0.9	3.0	9.6	9.8	7	0
Zeller	2.9	5.3	3.2	4.5		0
Vöröshagyma	1.1	1.8	3.5	4.4	5	5
Fokhagyma	5.3	12.6	18.9	14.4	15	10
Fejessaláta	14.3	1.4	8.3	7.4	5	0
Uborka	1.7	5.0	8.9	9.0	7	5
Görögdinnye	0.45	0.8	1.95	3.6	3	0
Zöldpaprika	4.65	10.7	9.3	9.9	10	5
Paradicsompaprika	9.3	3.3	6.5	6.5	6	5
Cseresznyepaprika	0.4	0.3	5.4	6.2	5	0
Spárga	8.5	12.2	32.3	39.8	30	25
Gomba	27.0	25.0	34.2	40.9	40	25

Forrás: Erdészné, 1996

A támogatási rendszer alapvető hibája annak közgazdasági tartalmában rejlik, rendszere sem elveiben, sem a támogatás folyósításának módszereiben nem tartható fenn hosszabb távon, ezért fokozatos átalakítása elkerülhetetlen.

Az 1996-ban meghirdetett beruházási-fejlesztési pályázatok eredményei egyértelműen azt igazolják, hogy még a viszonylag szigorú feltételek mellett is jelentős igény van a támogatások igénybevételére. Ez aláhúzza, milyen jelentős feszültség van a rendelkezésre álló erőforrások és a források felhasználása iránti igények között. Ez részben azt mutatja, hogy minden nehézség ellenére kialakulóban van az a kertészeti vállalkozói réteg, mely stratégiai céljának tekinti a termelőalapok megújítását, a műszaki-technológiai fejlesztést. A jelentős támogatási igény ugyanakkor azt is igazolja, hogy az elmúlt 7-8 évben nagymértékű elmaradás volt a műszaki fejlesztésben.

Az elmúlt évek tapasztalatai azt is egyértelműen alátámasztják, hogy az egyes támogatási formák nem érik el céljukat, mert az adott támogatások mértéke viszonylag kicsi, így nem szolgálnak valódi ösztönzőként. Ezekben az esetekben tehát csak látszólag vannak ösztönzők, a gyakorlatban azonban nem érvényesülnek. Ennek jellegzetes példája a gyümölcstüvelvények megújításának támogatása. Jóllehet a támogatandó célok között mindvégig jelen volt az ültetvénykultúrák támogatásának ügye, a gyakorlatban azonban az ültetvényberuházások költségei olyan nagyok, hogy ennek ellenére kicsi az új telepítések aránya.

A jelenlegi támogatási rendszer továbbra is megkülönböztetetten preferálja a kedvezőtlen adottságú térségekben folytatott termék-előállítását. Így tehát továbbra is közpénzekkel támogatjuk az kisebb hatékonyságú termelést, ami a kertészet, sőt a magyar mezőgazdaság egészének átlagos hatékonyságát csökkenti.

A szabályozórendszer fontos részét képezné a hatékonyabb ellenőrzési és adózási rendszer. A személyi jövedelemadó-rendszerben 1997-től bekövetkezett változások ezt a támogatandó célt szolgálják.

A mezőgazdasági támogatás akkor tekinthető igazán hatékonynak, ha megfelelő apparátus áll rendelkezésre a támogatás felhasználásának ellenőrzésére is. A jelenlegi mezőgazdasági szakapparátus erre nem elégséges, és nincs olyan szervezetrendszer, amely az egyes pályázatokat - az űrlapok kitöltésétől kezdve a pénzek felhasználásáig - hatékonyan képes lenne segíteni, ellenőrizni.

9.5.1. A javaslatok kialakításának alapelvei

A zöldség-gyümölcs szektor támogatási rendszere (az agrár-gazdaságpolitikai célrendszer egészében) végső soron politikai kérdés. A célok kiválasztásakor az alább felsoroltakat ítéljük indokoltnak, és ennek feltételezésével teszünk javaslatot a támogatások módosítására, a pénzforrások bevonására.

Alapvető célnak tekinthető olyan fejlesztésorientált szektorstratégia, mely

- hatékonyan teszi lehetővé a hazai ellátást és
- javítja a **versenyképességet**.

A szektor jövője elválaszthatatlan a vidéki társadalom sorsától, így a támogatásoknak a lehetséges mértékben tekintetbe kell venniük a vidék- és térségfejlesztés szempontjait is.

Az agrárágazat egésze szempontjából is legnagyobb súlyú feladat a vidéki foglalkoztatottság elősegítése, a vállalkozásbarát közgazdasági környezet kialakításával és fenntartásával. Az agrártermelés bővülése mellett kulcsszerepet játszik ebben a munkaigényes termékek részarányának növekedése, és a vállalkozásélénkítés.

Két további cél fogalmazható meg a zöldség- és gyümölcsstermesztést szolgáló természeti alapokkal kapcsolatban:

1. A termőföld ésszerű hasznosításának elősegítése magába foglalja a termőföld rendeltetészerű használatra való alkalmasság tételét, valamint minőségének védelmét, javítását, továbbá - ahol a gazdaságosság ezt indokolja - a művelési ág váltását.
2. Összhangot kell teremteni a természetvédelmi, élővilág-védelmi szempontok és az adott térség agrár-foglalkoztatottjainak érdekei között.

A támogatási rendszer kialakításakor döntő fontosságú, hogy sikerül megfelelően alkalmazkodni az alábbi követelményekhez

A gazdaságpolitika tartós eleme a támogatásra fordítható összegek korlátozottsága. Ezen belül szigorúbb korlátot jelent a folyamatos támogatások mérséklésének követelménye (a GATT/WTO előírások miatt is). Ugyanakkor nagyobb a mozgástér (az EU-szabályok szerint is) a beruházási támogatások, s különösen a térségi fejlesztések esetében.

A lehetőségek számbavételekor nem célszerű szolgáiban alkalmazkodni a korlátokhoz, mert - elébe menve a változásoknak - bizonyos előnyök érhetők el:

1. egyes támogatási formák, mezőgazdasági termelési alapok (például térségi támogatások, ültetvények) megléte az EU-csatlakozási tárgyalásokon kiindulási pozíciót jelentenek;
2. a szektor fejlesztésének céljait elősegíthetik más pénzforrások is, ezeket indokolt határozottabban bekapcsolni.

A zöldség-gyümölcs szektor jelentős (nehezen vagy egyáltalán nem konvertálható) eszközpark lekötését igényli, ezért fejlődéséhez különösen fontos feltétel a biztonság, ami a szabályozás egésze számára fogalmazza meg a kiszámíthatóság követelményét. Ez mindenek előtt azt jelenti, hogy egyik évről a másikra alapelveikben ne változzanak számottevően az egyes szabályozók, még ha mértékükben be is következnek módosulások.

A terméktanácsok magyarországi rendszere mindhárom - a tanulmány más fejezetében bemutatott - nyugat-európai típusból hordoz magán jegyeket. A terméktanácsok működéséről intézkedő törvény megadja a lehetőséget arra, hogy az illetékes miniszter a döntési jogköröket a terméktanácsnak delegálja. Az Agrárpiaci Rendtartásról szóló törvény életbelépését követően nagyszámú terméktanács jött létre a zöldség-gyümölcs szektorban. Ezen megoldás kétségtelen előnye, hogy a terméktanácsok konkrétan tudják megvitatni az egyes vertikumokban felmerülő kérdéseket. A terméktanácsok létrehozása úgy valósult meg, hogy mindenek előtt a működés legelemibb személyes tárgyi feltételeit kellett megteremtteni és ebből következően a szektorban működő terméktanácsok munkájáról még viszonylag kevés információ áll rendelkezésre. Jelentős probléma, hogy az egyes terméktanácsok miképpen jutnak a munkájukhoz multhatatlanul szükséges információkhoz. A jövőben célszerű lenne lényegesen bővíteni a terméktanácsok hatáskörét, különös tekintettel az import liberalizálásra (kvóták meghatározása, a minőség szabályozásra, valamint az export szabályozás rendszerében is a jelenleginél lényegesen nagyobb hatáskör lenne adható a terméktanácsok részére.

9.5.2. *A javaslatok a támogatási rendszer módosítására*

9.5.2.1. **Az exporttámogatás**

A zöldség-gyümölcs szektor támogatására fordított anyagi eszközök jelentős része az export feltételeinek javítását szolgálja. Ezek hozzájárulnak a termelés mennyiségi növeléséhez, de ezzel arányosan a kivitel bővítéséhez is, így várhatóan nem növelik az értékesítési gondokat (ami az egyszerű termelés bővítő támogatások esetén létező veszély).

Jelenleg a hazai termelők önmagukban nem képesek folyamatosan megfelelő ismertséget és ezzel együtt minőségi garanciát adni terméküknek. Ez esetleges értékesítéssel jár, és csak alacsonyabb ár elérését teszi lehetővé.

A bejáratott marketingszervezetek önállóvá válhatnak, például úgy, hogy az értékesített termék árbevétele után meghatározott hányad közvetlenül ezek költségvetésébe kerül (így működik a Magyarországon is jól ismert német kollektív marketing alap, a CMA). Az indulás fázisában azonban érzékelhető mértékű támogatásra van szükség. Jelentős eredmény, hogy az 1997-es költségvetés már mintegy 500 mFt-t irányoz elő a kollektív marketingtevékenység támogatására.

9.5.2.2. **Fejlesztési támogatások**

A növényi (ezen belül kertészeti) termékek tárolását, áruvá készítését szolgáló létesítmények (beruházások, felújítások) nagyobb összegű támogatása.

A jelenlegi szabályozás szerint is támogatásban részesülnek az ilyen célú raktárak, szárítók, hűtőtárolók. Az 1996-os pályázatok során tapasztalható túligénylés azt mutatja, hogy a támogatás mértéke (4; 6; 10 eFt/m²) megfelelő, ugyanakkor a keretösszeg (ami más célokkal együtt 18,6 Mrd Ft) kevés volt.

Az 1996-ban alkalmazott támogatási mértékek (40% fejlesztési, 30% kamattámogatás) fenntartása indokolt. Ha dönteni kell, hogy adott pénzösszeg ezt a fejlesztési támogatást vagy a folyó exporttámogatást szolgálja, akkor egyértelműen a fejlesztési támogatás a célszerű. Indokoltnak látjuk a támogatási mérték differenciálását úgy is, hogy a termelők többségi tulajdonában álló (és maradó) létesítményekre nagyobb támogatás járjon. Megfontolandó a felújítások nagyobb arányú támogatása (ez 1996-ban a létesítési támogatás 40%-a volt), mert - amint azt részletesen bemutattuk - jelenleg különösen nagy a meglévő, de korszerűtlen tárolókapacitások aránya.

A támogatási rendszer működésének eddigi tapasztalatai alapján megállapítható, hogy a zöldség- és gyümölcsfeldolgozáshoz kapható jelenlegi támogatások mértékének fenntartása indokolt.

A fejlesztések egy része (elsősorban a kis- és középvállalkozások) kiegészítő támogatásban részesülhetnek a PHARE segélyből ("Beruházás Előkészítési és Elősegítési Iroda" - IPPP).

Az egyes támogatások odaítélésekor lehetőség szerinti mértékben figyelembe kellene venni az eltérő termőhelyi adottságokat is. (Az egyes termőhelyek adatai a FM-ben rendelkezésre állnak, a különböző mezőgazdasági kultúrák optimális termőhelyeiről országos kataszter - rendszert készítettek el 1991-ben.) Mindenkor, amikor szakmailag elfogadott módon megállapítható, hogy hol érdemes, illetve hol nem indokolt a termelést fejleszteni, akkor célszerű a támogatást területek szerint differenciálni. (Jelenleg ilyen differenciálás már érvényesül a szőlőtelepítések támogatásakor.) Így megakadályozható lenne, hogy olyan tevékenységek is kapjanak támogatást, ahol a jó minőségű termék előállítása eleve kétséges.

Általában javasolható a támogatás mértékének emelése. A kisebb mennyiségben termelt de exportálható - tételesen felsorolt - zöldség- és gyümölcsfajtákat illetően termelési integráció esetén kiemelt exporttámogatás indokolt. (Ez például úgy történhet, hogy a beruházási támogatás mellett támogatást kapnak az integrálással járó költségek után, vagy nagyobb folyó exporttámogatást kapnak).

9.5.2.3. Kedvezőtlen adottságú térségek kiemelt támogatása

Az előbbieken említett fejlesztésekre jelenleg is kiemelt támogatás igényelhető a kedvezőtlen adottságú településeken. Minden olyan fejlesztési cél esetén, ahol az eredeti mértékek megtartását javasoltuk, a különtámogatás (+20% fejlesztési támogatás és +10% kamattámogatás) teljes fenntartása indokolt.

9.5.2.4. Folyó exporttámogatások átcsoportosítása, módosítása

Mint már utaltunk rá, az exporttámogatás rendszerének alapvető felülvizsgálatára van szükség. A támogatással növelt külföldi ár és az előállítási költségek különbsége a kereskedőhöz (gyakran a külföldi vevőhöz) kerül, és a termelőnél csak a költségeit fedezi az eladási ár. Ebből következően még a támogatás erőteljes (pl. 40%-os) csökkentése közel sem okozna ezzel arányos mértékű exportcsökkenést. A mezőgazdasági termelők jövedelempozíciójában sem következne be érdemi változás.

Az export támogatására fordított összegek (legalább egy részének) célszerűbb felhasználása lenne az exportképes mezőgazdasági termelő alapok fejlesztésének támogatása, amely stabilan garantálná az export szintjét. Ez azért is különösen fontos, mert már napjainkra is az a jellemző, hogy egy-egy piacon néhány évig sikeresek vagyunk egy-egy termékünkkel, de utána rövidesen kifulladás az export.

Az exporttámogatások átcsoportosításának a támogatás a termelőhöz kellene jutna. Hasonló megfontolásból egyes esetekben célszerű, hogy nagyobb támogatást kapjon az, aki az exportálás mellett integrálja is a termelést.

A javasolt, exporttermelést elősegítő nagyobb támogatási igények fedezete döntően a folyó exporttámogatások átcsoportosításával teremthető meg. Részben ez lehet a forrása a közösségi marketing

támogatásának, valamint a kedvezőtlen adottságú területeken végzett fejlesztések többlettámogatásának is.

A fennmaradó exporttámogatás két formában célszerű működtetni. Legnagyobb részét normatív támogatás keretében indokolt adni, de a vetítés alapjául semmiképp sem a természetes mutatószámot, hanem az export árbevételét kellene választani. Ez a rendszer a kijátszásokkal (például a felülszámlázásokkal) együtt is kevesebb torzulást okozna, mint a jelenlegi, a minőségi termelést büntető módszer. (Elvileg a normatív támogatás legtisztább formája az ún. zöld árfolyam, - azaz a hivatalosnál magasabb árfolyamon történő átváltás lenne, ezzel azonban lemondanánk a szelektivitásról, mint a külgazdasági stratégia és a struktúrapolitika egyik eszközéről.)

Az exporttámogatás másik formája az intervenciós célú exporttámogatás, amely pályázatos formában működne, de ez a forma az összes exporttámogatásnak továbbra is csak viszonylag kis hányadára terjedne ki.

Végeredményben a folyó exporttámogatások során a termelést is integráló exportőr nagyobb mértékű támogatását javasoljuk.

9.5.2.5. A minőségtanúsítási rendszer kialakításának támogatása

A következő években az exportnak egyre inkább feltétele lesz a minőség garantálása és tanúsítása. A jelenlegi támogatási rendszerben is megjelent ez a követelmény, mint a támogatás igénybevételének egyik feltétele. Helyes, folytatandó gyakorlatnak tartjuk a minőséggarantálási - minősítési eljárások, illetve az ehhez szükséges korszerűsítések költségvetési támogatását. Fokozatosan bővítendő ugyanakkor azoknak a támogatási céloknak a köre, amelyekre csak minőséggarantálással lehet pályázni. Fontos feladat a környezetkímélőnek minősülő, külpiacokon is előnyben részesülő termelési módok támogatása, az elismert termelési rendszereken keresztül.

Jelentős exportérdek az egyre szigorúbban kezelt szermaradványok határérték alatt tartása. A különleges és kis mennyiséget képviselő biotermesztésen kívül nagyobb területet foghatnak át az integrált növényvédelmet szervező, a termeléshez szükséges szolgáltatást nyújtó termelési rendszerek. Ezen rendszerek működése részben önfenntartó lehet. Fontos szem előtt tartanunk: a rendszerek működése a kevesebb vegyszerhasználat folytán környezet kímélő hatású is.

Integrált növényvédelmet, biológiai termelést szervező termelési rendszerek kialakításához és később működéséhez javasolunk támogatást. Ez viszonylag kis összeggel teheti lehetővé a kívánt minőségi követelményeket és a környezet védelmét. A kedvezőtlen adottságú térségekben, illetve a természeti szempontból fontos területeken (védőterületeken, érzékeny területeken stb.) ez a támogatás nagyobb lehet. Ezekhez a többlettámogatásokhoz bevonható forrás a Központi Környezetvédelmi Alap is.

Rendkívül szerteágazó feladatot jelent az zöldség-gyümölcssektor szakmai-információs-igazgatási hátterének (szellemi infrastruktúrájának) erősítése. Ezek ma is megfogalmazott feladatok, ugyanakkor a megváltozott kertészeti ágazat igényei, az exporttal kapcsolatos követelmények erőteljesebb fejlesztést tesznek szükségessé, miközben a közigazgatás átszervezése - racionális intézkedések mellett - forráselvonással fenyeget.

Mivel az állami költségvetés igazgatási típusú előirányzatai reálértékben aligha növekedhetnek, a feladat megoldásához a következő két évben fel kell kutatni a támogatási rendszerben rejlő értelmes finanszírozási lehetőségeket.

9.5.2.6. Az információs rendszer fejlesztése

Az árak, a kereskedelmi mennyiségek ismerete rendkívül megnehezíti a hazai piac szabályozását és az ésszerű exportdöntéseket. A valutában mérhető hátrányok mellett az EU-csatlakozás során előbb-utóbb úgyis elkerülhetetlen lesz az információs rendszer megerősítése. Jól szervezett agrárinformációs rendszer kiépítése, - és részben működése is-, azonban további központi pénzforrásokat igényel. Egy ilyen rendszer felépítése elképzelhetetlen folyamatos állami támogatás nélkül. Célszerű szem előtt tartani, hogy a rendszert nem elég egyszer kialakítani, annak folyamatos karbantartása is elengedhetetlen.

9.5.2.7. A közigazgatási feladatok korszerűsítése, a szakigazgatás megerősítése

Elemi külgazdasági érdekünk, hogy a talaj- és növényegészségügy legalább a mai szinten működjön, és ne lehessen olyan hibát találni tevékenységükben, ami alkalmat adna protekcionista lépésekre. Az FM szakigazgatási szerveket folyamatos létszámcsökkentés fenyegeti, miközben ma is nehezen birkóznak meg a pályázatokkal!

A szakigazgatási szervek, különösen a megyei közigazgatási hivatalok munkája segíthető szakmai intézetek erőteljesebb bevonásával a (jelenleg is ellát ilyen feladatot például az OMMI). Megfontolandó ezen kör kiterjesztése, például a felsőoktatási intézmények bevonásával.

A szakmai háttér megerősítése az állami szervek szélesebb körét illetően is megfogalmazható követelmény, példaként a támogatások, a vámkedvezmények hatásosabb ellenőrzése lenne megvalósítható, ha a vámellenőrzéseknél garantálhatóbb lenne a megfelelőbb szakértelem.

Sok kistermelő nem jut a pályázatok benyújtásához szükséges segítséghez. A támogatások lehetőségének megismertetése, a földművelésügyi hivatalok hatókörének a településekre való kiterjesztése megoldható részmunkaidős (heti 5...10 órás) megbízottak alkalmazásával. A rendszer részben a gazdajegyzőkre is építhető, de bekapcsolhatóak ezen feladatba a munkaügyi központok is.

A pályázatok elkészítéséhez, üzleti tervek kimunkálásához segítséget jelent a bevonható külföldi segély (Jelenleg is a PHARE segélyprogramon belül "Beruházás Előkészítési és Elősegítési Iroda" Investment Preparation and Promotion Project, IPPP).

Közismert gondokat okoznak a közérdekű nyilvántartások hiányosságai is. (A földnyilvántartásra történtek intézkedések, a különböző nyilvántartások fejlesztésére pedig pályázni lehet). Indokolt az erőteljesebb támogatás ezen a téren is.

(Hasonlóképpen nem ítélné el elégségesnek a támogatás - illetve az ellenőrzés - a megfelelő szaporítóanyag használatát illetően sem.)

9.5.2.8. Térségi infrastruktúra fejlesztése, összehangolás más pénzforrásokkal

A területfejlesztési előirányzat készülő új szabályozása (KTM rendelet) teljes mértékben nyitott az agrárfejlesztésekre. A támogatható célok között nevesítve szerepelnek *"az agrárgazdaság szerkezet-átalakítását elősegítő fejlesztések, a mezőgazdasági művelési ágú földterületek nem mezőgazdasági célú hasznosítása a természetvédelmi oltalom alatt nem álló területeken, a falusi idegenforgalom fejlesztése"*. További célok a *"speciális, a helyi gazdasági fejlődést elősegítő célprogramok"* stb.

A négy kedvezményezett térségi típus egyike a *"mezőgazdasági-vidékfejlesztési térség"*, de számos agrárterület tartozhat az *"elmaradott térségek"* vagy a *"jelentős munkanélküliséggel sújtott térségek"* közé.

Mezőgazdasági vagy más vidéki fejlesztésnek gyakran gátja a rossz közlekedés. A kisebb utak (bekötőutak, telephelyhez vezető utak) kiesnek a közlekedési fejlesztések hatóköréből. Célszerűnek tartjuk bizonyos mezőgazdasági fejlesztési pénzek és az Útalap erre elkülönített részét ilyen utak korszerűsítésére, építhetésére fordítani. [Számpéldával illusztrálva: 1 Mrd Ft a mezőgazdasági keretből, 2 Mrd Ft az Útalapból.]

A Vízügyi Alap támogatási céljai közül az üzemi szennyvíztisztítókat célszerű megemlíteni, amelyet a beruházó saját maga megpályázhat. Ez elsősorban a - gyakran jelentős szennyvízkezelési problémákkal küzdő - konzervipari vállalatok szemszögéből különösen fontos.

9.5.2.9. Öntözési, meliorációs támogatások térségi differenciálása

Általánosabban is indokolt az öntözési, meliorációs célrendszer felülvizsgálata a víz árának alakulása és annak függvényében, hogy a vízgazdálkodásban a fő hangsúly egyre inkább a vízvisszatartásra helyeződik. Az öntözésfejlesztési, meliorációs tevékenységek támogatását majd célszerű összekapcsolni a Duna-Tisza-közi homokhátság talajvízszint-süllyedésével kapcsolatban készülő kormányprogramhoz.

9.5.2.10. Falusi turizmus fejlesztése

A mezőgazdasággal foglalkozók, kisebb részben a mezőgazdasággal felhagyók számára egyik lehetséges jövedelemszerzési tevékenység a falusi turizmus. Hosszú távon ez várhatóan nagy jelentőségű lesz. Egy-két éves távon azonban csak egyes térségekben várható számottevő növekedés. A zöldség- és gyümölcsstermesztő tevékenység nagyon szerencsésen kapcsolható össze a falusi turizmussal, mert ezen munkák sokszínűsége joggal válthatja ki a falura látogatók érdeklődését.

A turizmus elősegítése ezért indokolt: adókedvezménnyel, illetve az turisztikai céllelőirányzatból.

10. A szektor lehetőségei

10.1. Piacválasztás

A magyar zöldség-gyümölcs-szektor stabil, kiegyensúlyozott működésének alapfeltétele a belföldi piac kiszámíthatósága és biztonsága. A jó minőségű, friss állapotban, illetve hűtőtárolást követően értékesített termékekből képződött árbevétel meghatározó szerepet kell hogy játsszon a szektor gazdasági helyzetében.

A közép- és kelet-európai országokkal, mindenek előtt a Független Államok Közössége tagállamaival megvalósított kereskedelem azért különösen fontos, mert a FÁK tagországok gyakorlatilag korlátlan felvevő piacot jelentenek a magyar árúk szempontjából. Ezen piacokon az értékesítést segíti a jelentős piacismeret és az eddigi kapcsolatrendszer is. Fontos szem előtt tartanunk: viszonylag legkisebb beruházással az itteni igényszintnek leszünk képesek úgy megfelelni, hogy termékeink közvetlenül a fogyasztókhoz jussanak el és ne kelljen őket (pl. a friss alma esetében) újból válogatni, átcsomagolni.

A Független Államok Közösségében megvalósuló piaci munkát hatékonyan segíthetnék a legnagyobb városokban kiépülő magyar boltok, bolthálózatok. Ezek - koncessziós szerződésben történő megszerzése - hosszú távra megtarthatná piaci pozícióinkat és kedvező mód nyílna így a felhalmozódott egykori szovjet adósságok rendezésére is.

Az Európai Unió piacán elsősorban a piaci résekben történő megjelenéssel lehetünk sikeresek. Ez azt jelenti, hogy számos olyan friss zöldség- és gyümölcs termékünk jelenhet meg egy-egy nyugat-európai piacon, amikor az EU belső forrásai nem elégségesek a kereslet kielégítésére. Kedvező lehetőség a kiemelkedő minőségű, nagy kézimunka igényű magas feldolgozottsági fokú termékek értékesítése is. Ehhez azonban a költségvető szerep mellett növekvő mértékben kell érvényesítenünk a megkülönböztetésre irányuló stratégia jellemzőit, az erőteljes innovációt és a teljeskörű

minőséggarantálást, a márka- és ország imázs kialakítását, mert itt is nagyon jelentős konkurenciával kell számolnunk.

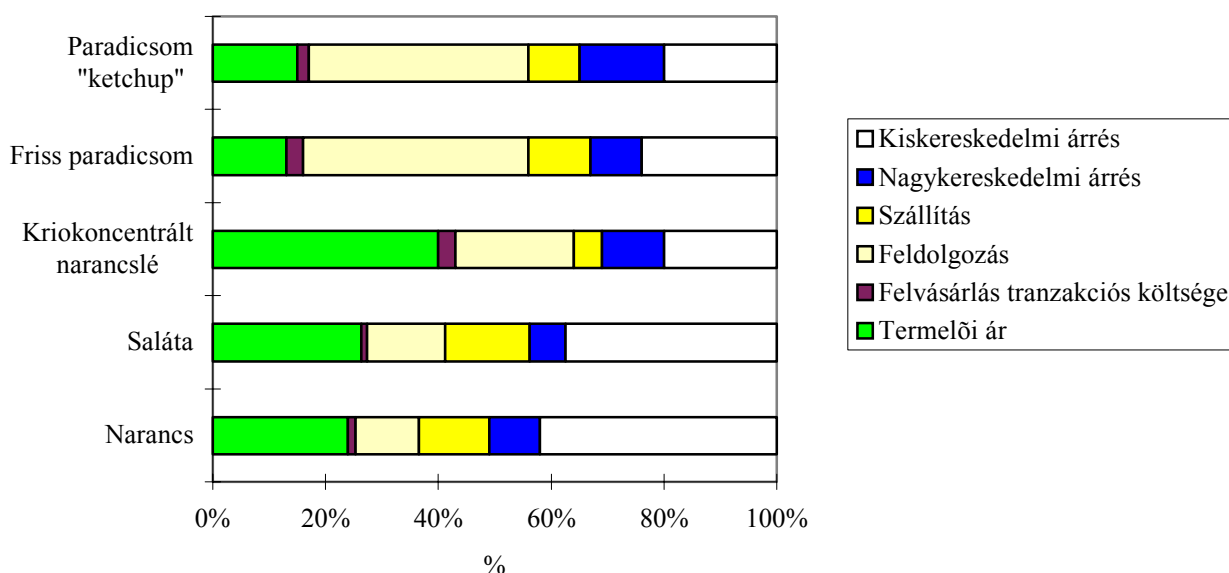
A magyar feldolgozott kertészeti termékeknek néhány évtizeddel ezelőtt biztos piacai voltak az arab országok. Az arab világban végbement átalakulások, mindenek előtt az egyre erősödő amerikai befolyás, továbbá Libanon gazdasági szerepének jelentős csökkenése, új helyzetet teremtettek. A feldolgozott zöldségfélét azonban továbbra is jól lehetne értékesíteni ezen a sajátos piacon, természetesen messzemenően figyelembe véve az arab világ sajátosságait, mindenek előtt azt a tény, hogy speciális követelmények vannak a termékek csomagolásával, mikrobiológiai állapotával szemben.

Az észak-amerikai piac elsődlegesen a magasabb feldolgozottsági fokú termékek esetében jöhet számításba. Az észak-amerikai és dél-kelet-ázsiai felvevő piacok döntően a magas hozzáadott értékű termékek logisztikai rádiuszába esnek.

10.2. Az értékesítési csatornák átalakítása

A belföldi értékesítésben a friss gyümölcsök és zöldségek termelőinek olyan értékesítési szövetkezeteket célszerű létrehozni, amelyek garantálják, hogy a termékpályán képződött jövedelem minél nagyobb hányada a termelőknél csapódjon le. A külföldi példák is egyértelműen azt igazolják (34. ábra), hogy csupán a nyersanyag előállítás alig szolgált jövedelmet, és ezért a termelőknek arra kell törekedniük, hogy fokozódjon szerepük a termékpályán megvalósuló egyéb tevékenységekben is.

34. sz. ábra: Néhány termék fogyasztói árának összetevői az USA-ban



Forrás: USDA

Egy ilyen megoldás fontos előnye lehet, hogy a minél kisebb számú, a termékpályán működő és vertikálisan összekapcsolódó piaci szereplő növekvő lehetőséget ad a termékút egyszerűsítésére, ezzel hozzájárulva a termék minőségének javításához és a tranzakciós költségek csökkentéséhez. Végző soron így az értékesítési ár csökkentésére is mód nyílna, ami a belföldi fogyasztás növekedését eredményezhetné.

A termelői tulajdonban lévő értékesítési szövetkezetek létesítésének további jelentős előnye, hogy így mód nyílna a multinacionális kereskedelmi vállalatokkal folytatott alku kiegyensúlyozottabbá tételére. A termelői tulajdon üzletlánc létesítése pedig, még ha ezek forgalmukat tekintve nem is tudnának versenyezni egy-egy kereskedelmi óriással, az árki alakítás szempontjából referenciát jelenthetne.

10.3. Promóció

A promócióhoz kapcsolódó erőfeszítéseknek egyaránt szolgálniuk kell a kül- és belpiacokat. A belföldi fogyasztó tudatos nevelése érdemben járulhat hozzá a hosszabb távú piaci pozíciók megtartásához. Ezért célszerű arra törekedni, hogy például minél többen ismerjék meg a kertészeti termékek kedvező élettani hatásait. (egy-két ilyen kezdeményezés lassan-lassan hazánkban is teret nyer, például a magyar borok, borfogyasztás és a borkultúra imázsépítése. Hasonlóra lenne szükség a zöldség-gyümölcs-szektorban is.)

Az exportpiacokon nem elégséges csupán az egyes termékek reklámjára törekedni, hanem arra is figyelmet kell fordítanunk, hogy Magyarországról, a magyar mezőgazdaságról, hazai tájról kellemes, pozitív élmények jelenjenek meg a fogyasztó tudatában és csak ezt követően kezdhetjük el a termék imázs építését. Az országimázs építésének, kialakításának feladata messze túlmutat a zöldség-gyümölcs-szektor feladatain, de célszerű tekintetbe vennünk, hogy enélkül nem lehet esélye a zöldség-gyümölcs-termékek értékesítésének sem. A promóciót különösen jól szolgálhatnák például olyan magyar éttermek, amelyek választékuk alapján igazolhatnák, hogy a hagyományos magyar étkezési kultúra jól beilleszthető a korszerű táplálkozásba.

10.4. Termék- és technológiaváltás post-harvest tevékenység

A zöldség-gyümölcs-szektor technológiai mind a nyersanyag előállítását, mind a feldolgozást tekintve, még mindig döntően mennyiség-orientáltak. A kertészeti természetben fokozott szerepet kell kapniuk az integráltan termesztett, minőség-orientált termék előállításnak. Ennek fontos eszköze a fajtaváltás. Alapvető fontosságú a zöldség- és gyümölcs-szektor szüret utáni (post-harvest) tevékenységének hűtőtárolásának fejlesztése, olyan hűtőtárolók kialakítása amelyek képesek a beállított üzemi paraméterek szinten tartására és azok folyamatos regisztrálására. Valószínűsíthető, hogy a

következő években ezen a területen lesz legnagyobb szükség új beruházások létesítésére. A termékek piacképességének fokozása megköveteli a korszerű áruvá készítő (válogató, osztályozó és csomagoló) gépsorok üzembe állítását. Ezek hiányában termékeink csak olcsó tömegárúként jelenhetnek meg a fejlett országok piacán.

A konzervipar gyártókapacitásai összességében elégségesek, de sajnálatos módon még az egy gyártóvonalon belül működő gépek műszaki-technológiai színvonala is gyakran nagyon eltérő. A hőkezelő és bepárló egységek technológiai színvonala általában megfelelő, de éppen a jobb minőség elérése érdekében a többi gépet és berendezést korszerűsíteni kell. Fontos feladat például, hogy az előfőzés ma már ne vízfürdőben történjen, mert ezzel a kilúgozódás elkerülhetetlen és így csökken a termékek táplálkozás-élettani értéke. A lúghámózást ugyancsak fel kell váltani gőz- vagy mechanikus hámózással.

10.5. Árstratégia

A szektor termékeit a belföldi értékesítés során a nemzetközi összehasonlításhoz képest alacsony, a hazai fizetőképes kereslethez azonban gyakran magas áron hozzák forgalomba. Nem egyszerűen csak a termékek termelői és fogyasztói ára közötti differencia jelentős, hanem sokkal inkább a tendencia, amely arra mutat, hogy az így képződő jövedelem-különbség nem a szektor fejlesztésére, termelőeszközök megújítására fordítódik és így egyfajta sajátos szűkített újratermelés valósul meg.

Ha sikerülne a termelői tulajdonban lévő értékesítési szervezetek kialakítása, reális lehetőséggé válna a régi törekvés, hogy a forgalmazási szférában képződő jövedelem minél nagyobb része szolgálja az újratermelést. Az értékesített mennyiség emelésével elérhetővé válna az árak valamelyes csökkentése mellett is az összbevétel növelése. Az export árszintjének növelése elsősorban a közvetítő kereskedelem kiiktatásával remélhető, bár figyelembe kell vennünk, hogy piaci részarányunk nem teszi lehetővé az árdiktáló, hanem sokkal inkább az árelfogadó pozíciót.

Az alacsony árakra épülő behatolási stratégia azért sem tartható fenn hosszabb időn keresztül, mert számottevő fenyegetést jelentenek az egykori szocialista országok termelői, akik a magyarországinál lényegesen alacsonyabb áron adnak el. Hasonló a helyzet az észak-afrikai, a dél-amerikai és a török konkurenszeket illetően is.

10.6. A zöldség-gyümölcs szektor jövőképe

A zöldség-gyümölcs szektor jövőképe nem értékelhető és elemezhető úgy, hogy csupán a szektor belső viszonyait vizsgáljuk. Figyelembe kell vennünk a szektorhoz kapcsolódó tágabb összefüggésrendszert is. Ezen tényezők közül kiemelendő, hogy a magyar nemzetgazdaságban több évtized óta gyakorlatilag változatlan az élelmiszer gazdasági termék export aránya. Rövid - és

középtávon nem valószínű, hogy egyéb szektorok ki tudnák váltani az élelmiszergazdasági export hozzájárulását a külgazdasági egyensúly garantálásához. Ez azért is így van, mert a Magyarországnál lényegesen fejlettebb államok körében is sok példát találunk arra, hogy az élelmiszergazdasági export jelentős szerepet játszik a feldolgozott termékek egészének exportjához képest.

Az élelmiszergazdasági tömegtermékek kivitele mind jelentősebb nehézségekbe ütközik, mert az Európai Unió továbbra sem képes a jelentős termékfeleslegek kezelésére és a túltermelés gyors csökkentésére.

A zöldség-gyümölcsstermékek mind friss, mind feldolgozott formájukban kedvező lehetőségeket adnak a differenciáló stratégia széles körű alkalmazására és ez olyan esély, melyet más mezőgazdasági termékeknél nem, vagy csak lényegesen nagyobb költségekkel tudnánk elérni.

Az elmondottakból adódóan megállapítható, hogy a szektor sajátosságai lehetővé, a makrogazdasági egyensúly fenntartása pedig szükségessé teszi a zöldség-gyümölcsszektor versenyképességének növelését, exportorientált fejlesztését. Ezen fejlesztés alapvetően egy keresletvezérelt pályán, összpontosító és differenciáló stratégiák alkalmazásával biztos és kiszámítható belföldi piacokra épülve kell hogy megvalósuljon.

A zöldség-gyümölcsstermelés ipari eredetű inputjai területén a verseny tovább éleződik majd és ez várhatóan még a jelenleginél is alacsonyabb gép-, műtrágya- és növényvédőszer árakat eredményez. Várhatóan csökken majd a szaporítóanyagok ára is, de ez együtt jár a fajtahasználat szabályozásának szigorodásával.

A zöldség- és gyümölcsstermelő üzemek méretének növekedésére és fokozódó koncentrációjára kell számítanunk. Ebből az is következik, hogy mindinkább kihullanak azok a termelők, akik nem rendelkeznek kellő tőkével, (kapcsolati tőkével) és szaktudással a magas szintű technológiával dolgozó, korszerű kertészeti üzemek vezetéséhez. Az általunk optimálisnak feltételezett esetben sikerül létrehozni az új típusú szövetkezetek és a családi vállalkozások célszerű szimbiózisát, okszerű munkamegosztását. A kertészeti termékek belföldi forgalmazásában és export értékesítésében - a termékpálya egészét tekintve - nő a termelői tulajdonban lévő horizontális integráción alapuló értékesítési szervezetek jelentősége.

A tartósítóipari feldolgozás vállalati struktúrájának egészén belül egyaránt megtalálható lesz majd a kis-, közép- és nagyvállalatok rendszere. Meghatározó szerepet kapnak a nagyvállalatok, ezek sok esetben kötődnek majd multinacionális cégekhez is. A középvállalatok elsősorban a differenciáló és összpontosító stratégiákat alkalmazva, kísérelnek meg behatolni a nemzetközi és országos piacokon képződő piaci résekbe, míg a kisvállalatok szerepe döntően a regionális és helyi igények kielégítése lehet.

Az import liberalizálása - mely sok esetben kétélű kérdés- várhatóan a belföldi verseny élénkülését vonja maga után, ez azonban távolról sem biztos, hogy automatikusan piaccsökkenést jelent a magyarországi termelőknek, mert a vásárlóerő növekedése esetén a fogyasztás akár 30-35%-os emelkedésére is számíthatunk.

Jelentős kérdés az élelmiszerkereskedelem szerepe. Amennyiben a jelenlegi tendenciák folytatódnak, akkor a kereskedelmi óriás vállalatok térhódítására kell számítanunk, és ez azt is jelenti, hogy alapvetően a kereskedelem játszik majd integrátori szerepet. Ebben az esetben a kereskedelmi márkák jelentősége is nőni fog.

Ha a termelő és feldolgozó szféra belső koordinációs mechanizmusai javulnak, akkor a kereskedelemmel szembeni alku pozíciók javulására és a jelenleginél kiegyenlítettebb érdekviszonyok kialakulására is esélyt látunk.

A magyar kertészeti termesztés és feldolgozás során felhalmozott tapasztalatok és kultúra biztos alapját teremtheti meg az innováció-orientált fejlődési pályának. Kedvező lehetőség adódik ennek alapján arra, hogy például a volt Szovjetunió tagköztársaságaiban hazai szervezési, termelési rendszereket hozunk létre, amellyel elérhetővé válna, hogy ne egyszerűen terméket, hanem minél több hazai tudást is exportáljunk.

10.7. A gazdaságpolitikai eszközrendszer alkalmazásának lehetőségei a versenyképesség növelésében

A tömörség kedvéért az állami gazdaságpolitika eszközrendszerének alkalmazási lehetőségeit a szektor versenyképességének javításában a 73. sz. táblázatban foglaljuk össze.

73. sz. táblázat: A zöldség-gyümölcs-szektor versenyképességét növelő gazdaságpolitikai eszköztár főbb összetevői

Cél	Gazdaságpolitikai eszköztár
A szektor erőforrásai és azok kihasználtságának fejlesztése	
	Termelési infrastruktúra támogatása (pl. öntözés)
	Tájértmesztést megalapozó, integrált térinformatikai rendszer kialakítása
A természeti erőforrások hatékonyabb kiaknázása	A kertészeti termelés műszaki - technológiai színvonalának fejlesztését, a termelés biológiai alapjainak korszerűsítését szolgáló támogatási rendszer
	A sajátos hazai agroökológiai adottságokat kiaknázni képes eredetvédelmi rendszer, termőhelyre alapozott imázspépítés
	Szigorúbb környezetvédelmi előírások és azok következetesebb alkalmazása
	A kertészeti termelés közgazdasági feltételeinek stabilizálása
Az emberi erőforrások jobb kiaknázása és fejlesztése	Szaktanácsadási-képzési-továbbképzési rendszer fejlesztése
	Felsőoktatás fejlesztése, a rendelkezésre álló erőforrások racionálisabb felhasználása
A termelés műszaki - technológiai kultúrájának, hagyományainak kiaknázása, A know-how fejlesztése	A kutatásra és fejlesztésre rendelkezésre álló emberi és tárgyi erőforrások átcsoportosítása és jobb hasznosítása
	Fajtahasználattal kapcsolatos szerzői jogi oltalom kérdéseinek rendezése
	A "horizontális", a gazdasági szereplők széles körét érintő vállalkozásbarát pénzügyi környezet kialakítása
Vállalati pénzügyi források bővítése	Tőkepiaci intézmények (pl. tőzsde, közraktározás) fejlesztése
	Különböző csatornákon keresztül megvalósuló állami elvonások arányának csökkentése
Belföldi piac építése	
Az illegális piaci értékesítési részarányának csökkentése	A fekete gazdaság elleni harc eszközeinek rendszerszemléletű kimunkálása és átgondolt alkalmazása
Aggregált élelmiszerkereslet növelése	Az adórendszer módosítása a családméret figyelembevételével
A fogyasztók táplálkozási ismereteinek növelése	Nemzeti ételmezéspolitikai és akcióprogram kialakítása és megvalósítása az érintett tárcák (FM, EÜM., MKM részvételével)
Vállalati struktúra és stratégiák	
Tulajdonviszonyok rendezése	Privatizáció befejezése
	Vagyonkezelő holdingok kialakítása
Kisvállalkozások szelektív fejlesztése	Szaktanácsadás, képzés inkubátorházak, ipari parkok, beruházási támogatás
Erőfölényes helyzetek kialakulásának megelőzése	Körültekintő importliberalizálás, hatékony fúziókontroll és kartellszabályozás
Kapcsolódó és kiegészítő nemzetgazdasági területek	
Logisztikai infrastruktúra kiemelt fejlesztése	Úthálózat korszerűsítése és bővítése, repülőterek fejlesztése
Exportbővítés támogatása	Gazdaságdiplomáciai erőfeszítések, kollektív marketingtevékenység támogatása ország, - termőhely - és termékimázs fejlesztése
Idegenforgalom fejlesztése	Falusi - tanyai vendéglátás kiemelt támogatása
	Idegenforgalmi képzés kiterjedt bővítése

11. Felhasznált irodalom

- AKII: A mezőgazdasági termelés költség- jövedelem viszonyai az integrált kistermelésben , Budapest, 1995
- AKII: A mezőgazdasági termelés költség- jövedelem viszonyai az integrált kistermelésben , Budapest, 1995
- Andel, van H.* (1993): Final report development of agricultural trade project, Hungary, Velp, The Netherlands , Nethconsult
- Bálint J. - Ferenczy T. - Juhász M.* (1996): A magyar kertgazdaság nemzetközi versenyképessége / Piaci verseny az agrárgazdaságban tudományos konferencia kiadványa Gödöllő p. 35-37.
- Bálint S.* (1937): A szegedi paprika útja/ Magyar Szemle
- Biza K.* (1992): Paprikás hangulat/Kertészet és Szőlészet p.7.
- Braley M.- Mayers, P.* (1992): Modern vállalati pénzügyek, Bankárképző Központ, Budapest
- Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten (1996): Agrarbericht der Bundesregierung, Bonn
- Burgerné Gimes A.* (1996): Földtulajdon , földpiac, AKII , Budapest
- Buzássy L. - Garics G.* (1995): A gyümölcs- és zöldségtárolás helye a magyar agrárgazdaságban / A hűtőtárolás helyzete és fejlesztésének lehetőségei, különös figyelemmel a hazai gyümölcs és zöldségfélék tárolására / Országos Konferencia és Üzletember-Találkozó kiadványa, Kecskemét-Nyíregyháza p. 11-18.
- Crocombe G., Enright M., Porter M.* (1991): Upgrading New Zealand s Competitive Advantage / Oxford Univ. Press, Oxford
- Dorel, G.* (1996): Drámai koncentráció 2000-re / Élelmiszer 4 (11) p. 142-143.
- Erdész Fné* (1996): A zöldségtermelés helyzete és a piaci egyensúlyra ható főbb tényezők vizsgálata / AKII, Budapest
- FAO (1992): Agrostat 2.0 , Integrált élelmiszer- és fagazdasági statisztikai program
- FAO (1996): SOFA Integrált élelmiszer- és fagazdasági statisztikai program
- FM Élelmiszeripari Főosztály dokumentumai
- Fórián Z.* (1995): A hazai hűtőipar helyzete, a gyorsfagyasztott termékek piacát befolyásoló tényezők / AKII, Budapest
- Galambos Sz. - Galambos J.* (1996): A konzervipari export teljesítményével összefüggő tényezők / Tanulmány
- GTZ (1996): Monatsberichten

- Halmi P.* (1995): Az Európai Unió agrár rendszere / Mezőgazdasági Kiadó
- Kartali J.* (1993): A kelet-európai térséggel folytatott agrárkereskedelmünk változásai, különös tekintettel a közvetítő kereskedelemre / AKII, Budapest
- Kartali J. - Stauber M.* (1996): Importpolitika és importforgalom az élelmiszergazdaságban /AKII., Budapest
- Kertész F.* (1994): Az izraeli citrusgyümölcs-vertikum / Kézirat , Kopkonzult
- Kozma F.* (1996): Külgazdasági stratégia /Aula, p. 561
- Kragenau W. - Wetter, B.* (1996): Europäische Wirtschafts und Währungsunion, Nomos ,Baden-Baden
- KSH (1980): Mezőgazdasági Statisztikai Évkönyvek, különböző évfolyamok Budapest
- KSH Statisztikai Évkönyvek, különböző évfolyamok, Budapest
- La Framboise D.* (1995): New cooperative may negotiate processed fruit / Good Fruit 47 (8) p. 26-28
- Lakner Z. - Kocsondi J.* (1996): A magyar agrár vállalkozók stratégiái, MVA tanulmány, Budapest-Keszthely
- Magyar Kereskedelmi és Ipar Kamara (1903): Kereskedelmünk és iparunk, 1902, p.143
- Martin L., Westgren L., Van Duren E.*(1991): Agribusiness competitiveness across national boundaries /*American Journal of Agricultural Economics* 73(13) p. 1457-1464
- Márton J. - Szeremlei B.* (1994): Exportorientált értékesítési hálózat létesítése az élelmiszergazdaságban/Gróf Károlyi Sándor Szövetkezetfejlesztési Alapítvány
- Ministerium für Ländlichen Raum, Ernährung und Forsten (1996): Gartenbau Daten, 1995 / Badeb-Württemberg
- MNK Minisztertanácsa, 1987
- Mohácsi K.* (1994): A mezőgazdasági termékek és élelmiszerek nagykereskedelmének helyzete a 90-es években Pénzügykutató Rt. kézirat
- Nayga R. M.* (1994): New Zealand s Statutory Marketing Boards: Recent Developments and Issues/ Agribusiness, 10 (1) p. 83-93
- Németi L.* (1981): Élelmiszergazdaságunk a hetvenes évtizedben, Mezőgazdasági kiadó, Budapest
- O'Rourke D. A.* (1995): Trends in world apple production and marketing / Good Fruit 47 (8) p. 46-49
- Ofer G.* (1992): Productivity, competitiveness and the socialist system In:International Productivity & competitiveness, (ed.: Hickman B.G.) Oxford Univ.Press, p. 97-137
- Pete P.* (1984): Esetek a párhuzamos exportjogok működési köréből / Gazdaság 18. (4) p. 98-114.
- Porter M. E.* (1990): The Competitive Advantages of the Nations Macmillan, N.Y.p. 670.
- Porter M. E.* (1980): Competitive Strategy Macmillan, N.Y. p. 320.

- Bordáné Rabóczki M.* (1988): Gazdasági társaságok pénzügyi megítélése, KJK, Budapest
- Rieger L. - Szőke GY.* (1994): A hazai agrárpiaci szabályozás kezdeti tapasztalatai/kandidátusi értekezés, Budapest
- Rudinai Molnár I.* (1912): Gyümölcsstermesztés - és értékesítés / Franklin kiadó, Budapest
- Sárándi T.* (1994): A mezőgazdasági termékforgalmazás joga / KJK, Budapest
- Sáray T.* (1995): Technológiai követelmények a zöldségfélék a dísznövények hűtőtárolásában / A hűtőtárolás helyzete és fejlesztésének lehetőségei, különös figyelemmel a hazai gyümölcs és zöldségfélék tárolására / Országos Konferencia és Üzletember-Találkozó kiadványa, Kecskemét-Nyíregyháza p. 65-81.
- Sass P.* (1987): Gyümölcstárolás / Mezőgazdasági kiadó, Budapest
- Somos A.* (1981): Zöldségtermesztés, Budapest
- Spyra, E.* (1955): Der Holländische Gemüse- und Obstbau / Bayerische Landwirtschaftsverlag, München
- Stauder M.* (1994): Az élelmiszerkereskedelem helyzete, szervezeti rendszere és privatizációja AKII tanulmány
- Szabó M.* (1994): Változó tejipari marketing disztribúciós rendszer Magyarországon, kézirat, AKII
- Szabó M.* (1995): Változások az élelmiszerek disztribúciós rendszerében Magyarországon kézirat, AKII
- Szabó M.* (1996): Nagyvállalatiság, tulajdonosváltás, újraelosztás - az állami konzervipar átalakulása 1987-1995. Kézirat
- Székely G.* (1991): A hatékony zöldség és gyümölcsforgalmazás érdekelttségi és szervezeti kérdései / Kandidátusi értekezés, Budapest
- Török Á.* (1996): Piacműködés és iparvédelem / Janus Pannónius Tudományegyetem kiadója
- Tracy M.* (1993): Food and Agriculture in a Market Economy : An Introduction to Theory, Practice and Policy , Agricultural Policy Studies
- Z. Kiss L.* (1997): A csonthéjasok termesztésének és kivitelének helyzete és a fejlesztés lehetőségei / Kézirat, Budapest
- ZMP(1997): Gemüse, 1996 - Deutschland, EU, Weltmarkt
- ZMP(1997): Obds, 1996 - Deutschland, EU, Weltmarkt

A program kiemelt támogatói:

Center for International Private Enterprise,
Washington, US
Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.
Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság
Országos Tudományos Kutatási Alap

További támogatók:

Magyar Menedzsment Intézet és tagvállalatai:
MOL Rt., Dunaferr Rt., Antenna Hungária Rt.
Ipari és Kereskedelmi Minisztérium
Földművelésügyi Minisztérium
Pénzügyminisztérium
Friedrich Naumann Alapítvány