



**SZENT ISTVÁN EGYETEM**

**Doktori (PhD) értekezés**

**A ZÖLDSÉG-GYÜMÜLCS ÁGAZAT HELYZETÉT ÉS  
KÜLKERESKEDELMÉT BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK  
VIZSGÁLATA**

**Sájer István**

**Gödöllő  
2016**

**A doktori iskola**

**Megnevezése:** **Gazdálkodás- és Szervezéstudományok  
Doktori Iskola**

**Tudományága:** **Gazdálkodás- és Szervezéstudomány**

**Vezetője:** **Dr. Lehota József DSc.  
egyetemi tanár, az MTA doktora  
Szent István Egyetem, Gödöllő  
Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar  
Üzleti Tudományok Intézete**

**Témavezető:** **Dr. Puskás János  
a Közgazdaságtudományok Kandidátusa**

.....  
**Az iskolavezető jóváhagyása**

.....  
**A témavezető jóváhagyása**

## TARTALOMJEGYZÉK

<b>1. Bevezetés .....</b>	<b>5</b>
<b>2. Anyag és módszer .....</b>	<b>8</b>
2.1 <i>A kutatás célja és meghatározó hipotézisei.....</i>	<i>11</i>
<b>3. Irodalmi áttekintés .....</b>	<b>12</b>
<b>4. Versenyképesség az agrárgazdaságban.....</b>	<b>23</b>
<b>5. Az agrárgazdaság jelentősége a GDP előállításban, a foglalkoztatásban és a külkereskedelemben.....</b>	<b>27</b>
<b>6. A zöldség-gyümölcs ágazat nemzetgazdasági szerepe és jelentősége .....</b>	<b>34</b>
6.1 <i>A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban.....</i>	<i>34</i>
6.2 <i>A zöldség-gyümölcs ágazat SWOT analízise.....</i>	<i>40</i>
6.3 <i>A zöldség-gyümölcs ágazat helye, jelentősége, lehetőségei.....</i>	<i>47</i>
<b>7. ÁFA csalások és visszaszorításának lehetőségei a zöldség-gyümölcs ágazatban.....</b>	<b>51</b>
7.1 <i>Mitől fordított adózás? .....</i>	<i>53</i>
7.2 <i>A költségvetés haszna és átmeneti finanszírozási hatása .....</i>	<i>55</i>
7.3 <i>Östermelői rendszer felülvizsgálata .....</i>	<i>55</i>
7.3.1 <i>Mi minősül mezőgazdasági östermelői tevékenységnek?.....</i>	<i>56</i>
7.3.2 <i>Milyen adózási lehetőségei vannak az östermelőnek? .....</i>	<i>57</i>
<b>8. Termelői szerveződések a zöldség- és gyümölcságazatban.....</b>	<b>61</b>
8.1 <i>A Termelői és értékesítői szervezetek szabályozása (TÉSZ) .....</i>	<i>62</i>
8.1.1 <i>A TÉSZ-ekre vonatkozó SWOT analízis .....</i>	<i>67</i>
8.2 <i>Szakközi szervezetek intézményrendszerei és sajátosságai Magyarországon.....</i>	<i>71</i>
<b>9. Zöldség-gyümölcs ágazat főbb jellemzői Magyarországon és az EU-ban.....</b>	<b>75</b>
9.1 <i>A magyar zöldség-gyümölcstermelés sajátosságai .....</i>	<i>75</i>
9.2 <i>Zöldségtermesztésünk jellemzői .....</i>	<i>77</i>
9.3 <i>Gyümölcstermesztésünk jellemzői .....</i>	<i>79</i>
9.4 <i>Ökológiai gazdálkodás, biogazdálkodás.....</i>	<i>86</i>
9.5 <i>A zöldség-gyümölcs fogyasztás alakulása.....</i>	<i>90</i>
<b>10. Zöldség-gyümölcs külkereskedelem jellemzői.....</b>	<b>92</b>
10.1 <i>A piacépítés szerepe, tárgyalási felkészülés .....</i>	<i>95</i>
10.2 <i>Friss gyümölcs export – import.....</i>	<i>99</i>
10.3 <i>Friss zöldség-gyümölcs exportunk legfontosabb két nagybani piaca .....</i>	<i>102</i>
10.3.1 <i>Großmarkthalle München .....</i>	<i>102</i>
10.3.2 <i>Großmarkt Wien.....</i>	<i>104</i>
10.4 <i>Friss zöldség export – import.....</i>	<i>104</i>

<b>11. Néhány kiválasztott zöldség termelése Magyarországon .....</b>	<b>108</b>
<i>11.1 Csemegekukorica .....</i>	<i>109</i>
<i>11.2 Fokhagyma.....</i>	<i>112</i>
<i>11.3 Vöröshagyma .....</i>	<i>114</i>
<b>12. A magyar gyümölcstermesztés jellemzői a kiválasztott termékek körében .....</b>	<b>116</b>
<i>12.1 Alma termesztése.....</i>	<i>119</i>
<i>12.2 Meggy termesztése .....</i>	<i>124</i>
<i>12.3 Görögdinnye termesztése .....</i>	<i>131</i>
<i>12.4 Bodza, mint a gyümölcstermesztés új lehetősége.....</i>	<i>134</i>
<b>13. Az EUR árfolyam alakulása 2002-2015 között.....</b>	<b>140</b>
<i>13.1 A monetáris politika eszközei és hatásuk az ágazat külkereskedelmére .....</i>	<i>143</i>
<i>13.2 Milyen változást hozhat az euró zónához való csatlakozás az ágazat külkereskedelmére .....</i>	<i>144</i>
<b>14. Főbb eredmények és következtetések összefoglalása .....</b>	<b>146</b>
<b>15. The summary of the major results and conclusions .....</b>	<b>149</b>
<b>16. Irodalomjegyzék.....</b>	<b>153</b>
<b>17. Mellékletek.....</b>	<b>169</b>
<i>17.1 Ábrák jegyzéke: .....</i>	<i>169</i>
<i>17.2 Táblázatok jegyzéke: .....</i>	<i>169</i>
<b>Köszönetnyilvánítás.....</b>	<b>199</b>

## 1. BEVEZETÉS

Magyarország adottságai kedvezőek a mezőgazdasági termeléshez, így hazánk nemzetgazdaságában tradicionálisan fontos szerepet tölt be az agrárium. Hazánk természeti adottságai a mezőgazdasági művelés szempontjából az átlagosnál kedvezőbbek, talajaink termékenyek, éghajlatunkban sok a napsütéses órák száma, ami jó minőségű és megfelelő mennyiségű terméseredmények elérését teszi lehetővé. Ennek révén évezredek múlta visszatekintő agrárkultúra alakult ki. Magyarország az európai országok között kitűnik a szántó és a mezőgazdasági terület magas arányával. Ebben mindenképpen az is szerepet játszik, hogy olyan kedvezőtlen termőhelyi adottságú területeket is szántóföldi művelés alatt tartanak, amelyek arra igazából alkalmatlanok, bár Dr. Villányi László professzor szavaival élve: „kedvezőtlen adottság csak a fejekben van”. Az ország területének 70%-a – bár differenciáltan, de – intenzíven művelhető, 18%-át erdő borítja. A termelés lehetőségei nincsenek kihasználva, jöllehet a környezet terhelése messze alatta van az európai országokénak. A szántóterület 46%-os aránya (4 millió 322 ezer hektár) az európai országok közül Dánia után a második legnagyobb. (KSH, 2012)

Az ágazat hatékonyságának vizsgálatánál már nem ilyen kedvező a helyünk az Európai Unió országai között. Az elmúlt két és fél évtizedben a társadalmi-gazdasági átalakulás, valamint az ágazatok közötti, nemzetközi tendenciáknak megfelelő átrendeződések miatt a magyar agrárgazdaság nemzetgazdaságon belüli súlya, szerepe megváltozott, csökkent. A hazai termeszítőknek is rá kell jönniük, hogy sikerességük záloga, ha folyamatosan jobb minőséget állítanak elő, s ehhez megbízható technológiát használnak. A szakemberek szerint a fogyasztókban tudatosítani kell, hogy a hazai termelő által előállított áru ellenőrzött körülmények közül, a legtöbb esetben biológiai védelemmel ellátott létesítményből kerül ki. Az itt termesztett zöldség frissen, gasztronómiai és táplálkozástani értékeiből szinte semmit nem veszve kerül a piacra. Nem utazik még szinte éretlenül napokig Európa országútajain, hanem a lehető legrövidebb idő alatt a fogyasztó asztalára kerül. Az ágazat nagy kitörési pontja lehetne, ha a hazai fogyasztás nőne, mert a mediterrán országokban például kétszer annyit esznek e zöldségfélékből, mint itthon. A hazai fogyasztás növelésére vannak próbálkozások az utóbbi időben, de a termékek kiválasztása inkább lobbierdekek alapján történik, mint valamilyen fogyasztási cél elérése érdekében. Görögdinnye, alma, meggy promóciók eredményeiből ítélve, az előző mondatom első felében megfogalmazottakat tapasztalom bizonyítottnak.

*Témaválasztásomat az motiválta, hogy 1983. óta zöldség-gyümölcs külkereskedelemmel foglalkozok, különböző külkereskedelmi vállalatok felső vezetőjeként. Az eltelt 32 évben nagyon sok változáson ment keresztül az ágazat és annak külkereskedelme. Vannak tapasztalatok a múltból (nem csak a közelmúltból), amelyeket napjainkban is alkalmazni lehetne, kellene. A PhD dolgozatom kutatását inspirálta, hogy tapasztalataim szerint a zöldség-gyümölcs ágazat külkereskedelmével foglalkozó szakirodalom nem teljes mélységben, nem gyakorlati fókusszal foglalkozik a témával. Értekezésemben a zöldség-gyümölcs külkereskedelem sajátosságait, annak gyakorlati tapasztalatait kiemelten kezeltem. Az ágazatban nagy a feketekereskedelem aránya, így az értekezésemből sem hagyhattam ki az ellene való „küzdelemre” tett észrevételeimet, javaslataimat. Bízom benne, hogy vizsgálataim eredményével és gyakorlati tapasztalataim megosztásával elő tudom segíteni az ágazat külkereskedelmének a fejlesztését, és az ágazat további fejlődését. További célom a dolgozat megírásával, hogy segítséget nyújtsak az ágazatban dolgozó fiatal szakembereknek a gyakorlati tapasztalatok átvételében, alkalmazásában.*

A zöldség-gyümölcs ágazatban nem lehet rutinból termelni, rutinból árat kialakítani, terméket értékesíteni. Megalapozott vélemények alapján kijelenthető, hogy napjainkban már nem az a

tudás, hogyan kell jól termelni, hanem az, miként tudok minél hatékonyabban piacra jutni. Az ár kialakításának nagyon sok összetevője van, így megfelelő információk hiányában, alaposan „mellélőhetünk” az áraknak. Itt nem lehet, egy fix százalékos árrés kulccsal kalkulálni, mivel a felvásárlási ár egyszer 50 forint, máskor pedig 200 forint.

Hazánk a kis, nyitott gazdaságok közé sorolható, így a kis belső piac nem elegendő a megtermelt mezőgazdasági termékek értékesítéséhez, létfontosságú az export. A zöldség-gyümölcs termelésének 50 százalékát évről-évre meghaladja az export. Mindenesetre tény, hogy bármely termék meghonosításához legelőbb a hazai keresletet kell megteremteni, majd az így kialakult termelői bázis szélesítésével és a minőségi árualapok növelésével lehet exportpiaci lehetőségeket építeni. Azonban mindkettőhöz céltudatos és következetes marketingmunka szükséges, ami valljuk be őszintén egyelőre nem erőssége a magyar zöldség-gyümölcs ágazatnak.

A versenyképesség egyik kulcsterülete a zöldség-gyümölcs ágazatban a minőség. Ahogy a németek mondják „Preis spielt keine rolle, nur Qualität” Az ár nem játszik szerepet, csak a minőség. Természetesen, ha a minőség megfelel az elvárásoknak, akkor igen is a minőséghez kapcsolható árak nagy szerepe van. Az ár és a minőség sajnos nem áll lineáris kapcsolatban, ebben az ágazatban. Az ezen a területen működő vállalkozásoknak csak egy alacsony hányada felel meg az EU élelmiszer-biztonsági, higiéniai, környezetvédelmi és minőségi előírásainak, ami akadályozza a piac hatékony működését. Ehhez hozzájárul még az ágazat átláthatatlansága, a kötelező regisztráció be nem tartása, be nem tartatása, a feketekereskedelem magas aránya. Gondot okoz az infrastruktúra elmaradott állapota, a logisztikai rendszer fejletlensége, a gazdaságban jelen lévő bizonytalanság és az információhiány. Az információ alapvető erőforrás a modern gazdaságban, az információhoz való hozzájutás az egyik meghatározó tényezője a hatékonyan működő piac kialakulásának. A nyugati országokban a konkurencia „beszél egymással”, megfelelő információkat juttatnak el egymáshoz, ahhoz, hogy kedvezőbb pozícióban várják a szerződéses tárgyalásokat. Magyarországon a konkurencia sajnos csak kényszerből beszél egymással és e beszélgetéseknek sem mindig lehet hasznát venni. Nem lehet tudni, hogy mikor igaz vagy nem az elmondott információ, így nem jutunk sajnos előrébb. A zöldség-gyümölcs ágazatban működő vállalkozások számára az állami szabályozás kiszámíthatatlansága is komoly gondot jelent, gondolok itt elsősorban az adószabályozásra, az adók előre nem kiszámítható és váratlan változásaira.

A világ agrár-külkereskedelmének alakulása hazánk számára exogén (külső) tényezőnek tekinthető, mivel jelenleg Magyarország részesedése a világ agrár-exportjából 1 százalék alatti. A globalizáció nyitott gazdaságunk számára számos előnye mellett különböző hátrányokkal járhat, melyeket enyhíthet a gazdasági integrációkban való részvételünk.

A kilencvenes években, az uniós tagság reális lehetőséggé válásakor a hazai közvélemény az agrárszektort tekintette a csatlakozás egyik potenciális nyertesének a természeti adottságok, a (nagyreszt) nagyüzemi szerkezet és a korábbi exportteljesítmény alapján. Az agrárszektor összességében talán nyertese a csatlakozásnak, de ugyanez nem mondható el a zöldség-gyümölcs ágazatról. 2004 májusától a zöldség-gyümölcs szektorban jelentős átrendeződésre lehetett számítani: egyes alágazatok helyzetét az importverseny, illetve a nemzeti támogatások megszűnése nehezítette, míg mások számára az európai piac megnyílása jó esélyeket kínált. Ezeket a lehetőségeket a zöldség-gyümölcs ágazat sajnos nem tudta kihasználni.

Szembe kell néznünk gyengébb exportteljesítményünkkel, amely alapvetően termelési, versenyképességi, minőségi, élelmiszerbiztonsági és marketing problémákra vezethető vissza, ugyanakkor számolnunk kell belső piacunkon a növekvő versennyel. Az olcsó, de silány minőségű áruk behozatalát a hazai beszállítók alkuerejének növelésével, a hazai hatósági minőségvizsgálati rendszer kiépítésével, a beszerzési ár alatti értékesítés megtiltásával (törvény van rá, napjainkban már egy-két esetet nyilvánosságra is hoznak), vagyis piacvédelemmel és a tisztességes versenyhelyzet megteremtésével lehetne féken tartani.

Ahhoz, hogy a magyar mezőgazdaság sikeres nettó exportőr maradjon, versenyképességünk növelésére, a költségek csökkentésére, a hatékonyság növelésére, az áruszerkezetnek a feldolgozott, magas hozzáadott értékű, a zöldség- és gyümölcssektor termékei irányába való átalakítására, a minőség javítására, hatékony marketingre és az értékesítési infrastruktúra fejlesztésére van szükség. Elvben a mostanihoz hasonló időszakokban, amikor a külső és a belső piac dinamikája lényegesen eltér, mégpedig az előbbi javára, kézenfekvő reakció lenne az export-erőfeszítések fokozása. Márpedig vélhetően ez az a pont, ahol – nyelvtudás, nyitottság, kockázatvállalás, termék- és szolgáltatás innováció hiányában – a hazai kis cégek döntő hányada elbukik.

A tagországok arra törekednek, hogy külkereskedelmi mérlegüket az agrárexport növelésével, illetve az import mérséklésével javítsák. Az Unió agrárexportjának majdnem háromnegyede a Közösségen belüli tagországokba irányul, több mint egynegyede pedig a világpiacra kerül. Az EU bonyolult agrárrendszerében való eligazodás különleges ismereteket kíván. Az agrártársadalomnak meg kell tanulnia az Európai Közösség "nyelvét", meg kell ismernie a közösségi jog előírásait, a KAP alapvető fogalmait, a termék besorolást stb. Agrár- külkereskedelmünkben évek óta tartó kedvezőtlen trend, hogy míg a behozatalban nő, a kivitelben csökken a magas hozzáadott érték tartalmú, illetve feldolgozott cikkek részesedése.

A mezőgazdasági termelők azonnal exportálják termékeiket, ha néhány forinttal többet kapnak érte, mint amit az élelmiszeripar fizet. Ezzel kétségtelenül rövidtávon nagyobb haszonra tesznek szert, de hosszú távon súlyos veszteségekkel kell számolniuk, hiszen emiatt megszűnik lassan a hazai feldolgozóipar, s ha az exportpiac elveszti vonzását – amire, lássuk be, versenyképességünk fényében nem kis esély van - maguk is létkérdéssel szembesülnek majd. A helyzet a felvásárlói oldalon is – kisebb arányban, de – előfordul. A helyzet az együttműködés erősítésével, rugalmassá tételével jelentősen javítható. Meggondolandó lenne a kormányzat részéről a zöldség-gyümölcs ágazatban a „köztes” áfa eltörlése, mellyel több szakmaközi szervezet véleményét osztva, évente 45-48 milliárd áfa csalását lehetne megszüntetni.

A mai helyzet kialakulásában fontos, talán döntő szerepet játszott a csatlakozás előtti években az agrárkormányzat által folytatott hibás támogatáspolitikát (pl. léalma felvásárlási ár meghatározása, léalma támogatás, stb.), amely a csatlakozással járó elkerülhetetlen sokkot nem mérsékelte, hanem éppen ellenkezőleg, fokozta. A zöldség-gyümölcságazatot az évtized elején sokan a csatlakozás egyik potenciális nyertesének tekintették, de ezeket a várakozásokat eddig egyáltalán nem igazolta. Fazekas Sándor aláhúzta (NAK, 2015): az általa irányított tárca egyik legfontosabb feladatának tartja az új kormányzati ciklusban, hogy a magyar mezőgazdaság ismét elérje az 1990-es termelési szintjét (már csak egymillió tonnával vagyunk elmaradva). Hangsúlyozta: a bővülő termeléssel növelhető a foglalkoztatás, és erősíthető a családi gazdaságokra épülő agrár-középosztály is. Egy sikeres jövő évhez kellő alapokkal rendelkezünk, hiszen megfelelő anyagi háttérrel biztosít az a 2015-től induló támogatási rendszer, amely 2020-ig összesen mintegy 2500 milliárd forintnyi forrást biztosít a magyar mezőgazdaság számára.

Számos jó példa és sikeres üzem mellett is igaz, hogy a termelők zömének hiányosak a technológiai-, menedzsment- és marketing-ismeretei. Ragaszkodnak az elavult módszerekhez, változtatni, tanulni nemigen hajlandók. A versenyképes és hatékony mezőgazdasági termeléshez elengedhetetlen a humántőke megfelelő képzettsége, iskolázottsága, ugyanis a szakképzett, kvalifikált munkaerő számára a gazdálkodáshoz szükséges korszerű vállalkozói-, piaci-, marketing- és technológiai ismeretek elsajátítása egyszerűbb, könnyebb. Magyarországon a mezőgazdaságban foglalkoztatottak iskolázottsága, annak ellenére, hogy az elmúlt két évtizedben számottevően javult, még ma is alacsony. A gazdaságvezetők túlnyomó többsége szakirányú végzettség nélkül, gyakorlati tapasztalatokra alapozva gazdálkodik, szakképzettsége országosan a gazdaságvezetők mindössze 14 százalékának van. (KSH/AMÖ 2010). A

gazdálkodók 31 százaléka volt 65 év feletti, míg a 35 év alattiak aránya csupán 6,1 százalékot ért az összeírás idején 2013. (KSH, 2014)

Talán a legnagyobb változásra a termelők alapállásában, a fejekben volna szükség. Ehhez korszerűsíteni kell az oktatási, képzési, szaktanácsadási rendszert. Az agrárkormányzatnak ezen a téren is vannak adósságai, ahogyan a közösségi marketing fejlesztésében, a színvonalas piacelemzésben, a tájékoztatásban, forgótőke-pótló hitelkonstrukciók kidolgozásában, vagy beszállítói programok szervezésében is. Arra is komoly intézkedéseket kellene hozni, hogy a 2011. május-júniusi németországi járvány körüli bonyodalmak ne ismétlődhessenek meg. Sajnálatos módon öt-hét elteltével sem tudták megmondani a német hatóságok, hogy mi okozta a járványt (az uborkára gyanakodtak). Kiderült, hogy a zöldség-gyümölcsnek semmi köze hozzá, de a rossz nyilatkozatok az egész ágazatot tönkretelhetik.

Sajnos a fogyasztók már nem hiszik el a későbbi magyarázatokat, nem hisznek a hatóságoknak. Úgy vélem, hogy az áruházakban, sőt még a piacokon is, az áruk származásának hiányos jelölése is hozzájárul ahhoz, hogy a vásárlók jogosan feltételezzék azt, hogy becsapják őket a származást illetően. Nem lenne megengedhető, hogy egy termékre az legyen feltüntetve, hogy „származási hely EU”. Vámjogilag a szabadforgalomba helyezés vámeljárással (ha megfizették a vámterhet) az áru elnyeri a közösségi áru vámjogi státuszát, tehát szabadon forgalmazható. Vámjogilag erre az árura is ráírható a fenti származási megjelölés, de fogyasztóvédelmi szempontoknál ez a jelölés nem felel meg. Jellemző példa erre, hogy a banán a legnagyobb mennyiségű exportcikkünk a gyümölcsök között.

## 2. ANYAG ÉS MÓDSZER

Az értekezésemben kitűzött feladatok és célok eléréséhez az alábbi anyagot és módszert használtam. A kutatásom céljai nagyban befolyásolják a feldolgozandó források körét és a feldolgozás módszertanát, így a termeléssel összefüggő gazdálkodási-, ökonómiai adatok részletes elemzésére nem térek ki.

### **Személyes tapasztalatok**

Értekezésem elkészítésében nagy szerepe volt és meghatározó tényezővé vált a friss zöldség- és gyümölcs külkereskedelem területén szerzett több mint 30 éves személyes tapasztalataimnak, melyek az értekezésem vázát és a javaslataimnak is a gerincét adták. Úgy gondolom, ha már ilyen mélységben és időben foglalkozom a témával, merjem vállalni a véleményemet is. Ismereteim szerint a zöldség-gyümölcs ágazatról ilyen mélységű, gyakorlati tapasztalatokon alapuló irodalom, vagy értekezés nem készült. 1983-ban kezdtem a zöldség-gyümölcs külkereskedelemmel foglalkozni, amikor még a külkereskedelmi tevékenység is engedélyköteles volt. Visszatekintve az 1989-ig terjedő időre, - amikortól liberalizálták a külkereskedelmet és mindenkinek alanyi joga lett külkereskedelemmel foglalkozni -, talán a legszebb időszaka volt a külkereskedelmi munkámnak. A külföldi vevők részéről is sokkal nagyobb segítőkészség volt, mint ezt napjainkban tapasztaljuk. Szükség volt a magyar árura és közös fejlesztéssel utolértük a nyugatot a csomagolástechnikában, termelésben és néhány terméknél minőségben is. A külkereskedelmi jog, alanyi joggá válásával „felborult” a korábbi szakmaiság, hiszen mindenki ajánlott mindent, hogy teljesített-e az csak később derült ki. A felbomló külkereskedelmi vállalatok üzletkötői, munkatársai közvetítő szerepet töltek be a termelő és a vevő között. A saját hasznuk érdekében sok termelő vállalat ment csődbe, nem bírva az újabb és újabb lehetetlennek tűnő előírásokat. Akik ezt a 10 évet túlélték, azok szűkebb termékcsoportokkal kezdtek foglalkozni, a fejlesztéseiket is ebbe az irányba indították el. A kétezres évek elejére a



frisspiaci zöldség-gyümölcs kereskedelem átalakult, a nagybani piacok veszítettek „nimbuszukból”, hiszen az áruházláncok terjeszkedésével önálló beszerzési, logisztikai központokat alakítottak ki. Cégünk is áttért a daralmányok, pulpok területére, ebben az irányban történtek a technikai fejlesztések, mely irány helyességét más sem igazol jobban, hogy bizonyos termékek (bodza) esetében évek óta a legnagyobb exportőrök vagyunk és szeretnénk a továbbiakban is lenni. Az elmúlt 12-15 évben kifejlesztettük a pulp előállítás technológiai hátterét és pályázatok révén sikerült a fagyasztott zöldség-gyümölcs területén is sikereket elérni. Senki nem örül annak, ha egy új konkurencia jelenik meg a piacon, így mi sem, ezért helyeztük előtérbe a minőséget, vallva azt a tényt, hogy minőséget mindig el lehet adni. Ugyanakkor, mint feldolgozó és nagykereskedelmi cégnek, nekünk is szembe kellett nézni azzal a ténnyel, hogy a költségeink jelentősen emelkedtek az EU-szabályozás miatt. Előtérbe kerültek a különböző környezetvédelmi előírások, valamint az élelmiszer-biztonsággal és a termékminőséggel kapcsolatos szabályok betartása, ISO, HACCP, Bio minősítés, stb. rendszerek kiépítése, s mivel e tanúsítványok nélkül nem lehet a piacon maradni, új piacokra bejutni, ezért be kellett vezetnünk ezeket a rendszereket, bízva abban, hogy a befektetéseink megtérülnek. A Külkereskedelmi Főiskolán (1992) és a Szent István Egyetemen (2005) is a zöldség-gyümölcs külkereskedelmével összefüggő szakdolgozatokat írtam.

### **Adatgyűjtés, feldolgozás és elemzés**

Adatgyűjtést, tényfeltáró kutatást, értékelést és elemzést már az irodalmi áttekintésben, az ágazat versenyképessége című fejezetében, de a többi fejezetben annak tartalmához kapcsolódóan is alkalmaztam, elmélyítve a gyakorlati tapasztalataim melletti irodalmi ismereteimet. A zöldség-gyümölcs külkereskedelemmel nagyon kevés szakirodalom foglalkozik, leginkább a külkereskedelmi statisztikai adatok elemzésére koncentrálok. Véleményem szerint azért, mivel az ágazat külkereskedelmének folyamatai olyan gyorsan változnak, hogy mire nyomtatott formában a szakirodalom megjelenne, már újabb kiegészítésekre, módosításokra lenne szükség. A külkereskedelmi ismeretekkel foglalkozó könyvek (többet én is írtam) is már 3-4 évvel ezelőtt íródtak, sőt akár 10 évvel ezelőtti szakkönyveket is alkalmazzunk oktatási irodalomként. Ennek ellenére igyekeztem széles körben feltérképezni a hazai és külföldi szakirodalmakat. Személyes tapasztalataimon túl, interjúkat beszélgetéseket folytattam az ágazat prominens képviselőivel, egy-egy ország meghatározó feldolgozóinak vezetőivel, tulajdonosaival, akik vagy visszaigazolták az elképzeléseimet, vagy nem visszautasítva ugyan, de kompromisszumokra kényszerülve, változtatni kellett az addigi elképzeléseimen, véleményemen. Ezek a szakértők szeretnek „inkognitóban” maradni és hangsúlyozva, hogy csak „saját véleményüket” mondják el, mivel sok esetben nem takarja teljes mértékben az általuk képviselt szervezet, vagy vállalkozás által kialakított véleményt. A szakértői véleményeken alapuló módszereket azért is választottam, mivel a megkérdezett, a vizsgált témában jártas és érdekelt személyek becslései alapján vontam le következtetéseket a jövőre vonatkozóan. A módszer előnye, hogy a válaszadásnál a problémamegoldás mögött ott áll a szakértő, aki hosszú idő alatt felhalmozódott szakmai tapasztalatát, tudását, szakértelmét adja a megoldáshoz. Ugyanakkor azzal is számolnom kell, hogy a becslés során különféle személyiségi jegyek, hangulati elemek, motivációk és érdekek is befolyásolhatnak, ami hátrány is lehet a számomra, félrevezethető következtetéseket vonhatok le. Ezek a szakemberek meghatározott vállalatokat, szervezeteket, kormányt képviselnek, így nem zárható ki a véleményük megfogalmazásából a munkahelyük iránti lojalitás, annak a területnek az érdekében folytatott lobbizás tevékenység.

Napjainkban egyre nagyobb jelentőséget kap az internet és azon keresztül információáramlás, a papíralapú tanulmányok mellett több szakküldetéshez és tanulmányhoz elektronikus úton jutottam, amelyeket szintén felhasználtam kutatásaimhoz.

Több esetben tartom fontosnak idősorok elemzését (esetenként a rendszerváltásig visszamenve), mert ez által vált lehetővé a folyamatok értékelése, az esetleges egyedi hatások

kiszűrése, trendek meghatározása MiniTab program használatával, a várható folyamatok előrejelzése. Az előrejelzéseknél a bizonytalansági tényező az időjárás alakulása, mely nagy befolyással van a termés mennyiségére, s ennek kölcsönhatásaként az árakra. Láthatjuk az adatokból, hogy 1990-ben volt annyi a zöldség-gyümölcs ágazat termésmennyisége, mint azt a FruitVeB 2020-ra el szeretne érni. Az 1990-es évet azért választottam bizonyos adatok összehasonlítási alapjául, hogy látni lehessen a rendszer-változáskori ágazati állapotokat, illetve, hogy a tervek szerint 2020-ra ezeket a termelési mennyiségeket akarjuk elérni. Az EU csatlakozástól azt várta minden ágazati szereplő, hogy a csatlakozás nyertese lesz az ágazat, hogy ez miért nem következett be, ennek okait teszem vizsgálatom tárgyává.

Az adatgyűjtés után az adatok feldolgozását, rendszerezését a Microsoft Excel program segítségével végeztem, statisztikai indexeket képezve, trendeket illesztettem, használva a MiniTab program adta lehetőségeket is. Ezt a kapott adatok kiértékelése, elemzése követte, amelyeknél arra törekedtem, hogy lehetővé váljon logikus következtetések levonása, a vizsgált jelenségek magyarázata, tendenciák leszűrése és trendek meghatározása. A statisztikai adatok összegyűjtése nem volt egyszerű feladat, hisz többségük hiányos, más részük pontatlan. Más adatokat találtam a KSH honlapján, és teljesen mást pl. a FruitVeB adataiban, amely a KSH adatainak feldolgozásán alapult. Az ellentmondást megpróbáltam feloldani és pontos adatokat, a trendeket nem befolyásolandóan, beépíteni az értekezésembe.

Az elemzéshez még a következő adatbázisokat használtam: EUROSTAT, AKI, BUNDESBANK. A kezdő időszak kiválasztása a dolgozat céljában megfogalmazottak szerint változott. Vannak olyan folyamatok, melyek csak úgy mutathatók be, hogy az 1990-es évvel kezdődő adatokhoz viszonyítom akár az EU csatlakozásunk évének adatait, akár a záró évnek tekinthető 2014-es, adathiány miatt esetenként a 2013-as év adatait.

A dokumentumelemzésnél a jogszabályok (hazai és EU), az AKI, MTA kutatásainak feldolgozását végeztem el, az intézmények könyvtárából, vagy az interneten elérhető publikációk alapján.

## **SWOT – analízis**

SWOT analízissel egészítettem ki az adatok elemzését, amely a zöldség és gyümölcs ágazat, valamint a TÉSZ-ek, erősségeinek, gyengeségeinek, valamint lehetőségeinek és veszélyeinek elemzését tartalmazza. A SWOT elemzés eredményét egy négy részre osztott táblázatban foglalom össze. A felső sorában az erősségek (belső tényezők: pozitív dolgok, amik jól működnek és lehet rá befolyás, hogy még jobban működjenek). Az erősségek olyan belső képességek, amelyek erősítik a versenyképességet, amelyekben a szektor előnyöket élvez. Csak arra kell vigyázni, hogy az erősségeket mindig a versenyhelyzetben vizsgáljuk, és ne a saját múltbéli állapotunkhoz hasonlítsuk. Az erősség valami olyan, amiben jobbak vagyunk a versenytársainknál. A gyengeségek (belső tényezők: olyan dolgok, amik nem jól működnek, de lehet rá befolyás, hogy jobb legyen, itt a szektornak versenyhátránya van) találhatóak. A külső környezet elemzése ad képet a szektor előtt álló lehetőségekről és a fenyegetésekről. Így az alsó sort a lehetőségek (külső tényezők: olyan adottságok, amelyeket nem tudunk befolyásolni, de kedvezőek és rájuk építve kihasználhatjuk az erősségeinket). A lehetőségek olyan események a piacon, amelyek nem feltétlenül állnak a vállalat irányítása alatt, de az erősségeink révén előnyünkre fordíthatók. A veszélyek (külső tényezők: olyan korlátok, negatív tényezők, amelyeket nem tudunk befolyásolni, és csökkentik a siker esélyeit, kockázatot is jelentenek) alkotják. Olyan külső behatásokra figyeljünk, amelyek előbb-utóbb érinteni fogják a mi üzletünket, vállalkozásunkat.

Értekezésemben a SWOT mátrix elkészítését az indokolta, hogy segítségével ráirányíthatom a figyelmet a zöldség- és gyümölcs ágazat erős és gyenge pontjaira, amely hozzájárulhat az ágazat

további sikeres működéséhez. Ugyan ezen indokok alapján készítettem el a TЭСZ-ekre vonatkozó SWOT analízist is.

## ***2.1 A kutatás célja és meghatározó hipotézisei.***

Célom a dolgozat címében is megfogalmazott a zöldség-gyümölcs ágazatra helyzetét és külkereskedelmét meghatározó tényezők vizsgálata. Elemzéseim során törekedtem arra, hogy az ágazatra ható negatív és pozitív hatásokat kiemeljem, és az eredmények birtokában tegyek javaslatokat a hibák kijavítására, azok pozitív irányba fordítására. Nem térek ki az ágazat termeléssel összefüggő gazdálkodási adataira, eredményeire, ökonómiai elemzésére. Mint gyakorlati szakember vizsgálom azokat az anomáliákat, melyek az ágazat helyzetét jelentősen befolyásolják, így a foglalkoztatás, az adózás, az áfa kérdésköre, az őstermelői rendszer anomáliái, a TЭСZ-ek gyenge szerepe a piaci folyamatokban. Külön vizsgálom az ágazat külkereskedelmi kapcsolatainak a fő folyamatait, az azokra ható tényezőket.

Megvizsgálom a magyar zöldség-gyümölcs ágazat fontos külkereskedelmi piaci kapcsolatait, a különböző áruk piaci helyzetét, az export növelésének lehetőségeit. Fontosnak tartom az ágazat szerepét meghatározó termékek jövőbeni kilátásainak a vizsgálatát is a kiválasztott termékeken keresztül.

Az ágazatban a feketekekereskedelem aránya a 40-50 százalékot is eléri (mintegy 60-70 milliárd forint kiesést jelent a költségvetésnek), de vannak termékek (pl. vadbodza, gyűjtött gyógynövények), melyeknél ez az arány 80 % fölött van. Nem hagyhatom ki - megítélésem szerint -, a feketekekereskedelem csökkentésének lehetőségeire irányuló vizsgálatomat sem.

Az ágazat külkereskedelmére ható emberi, tudásbeli kérdések vizsgálata is céljaim között szerepel. E kérdéskör vizsgálatához rendelkezésre áll nagyon sok szakirodalom, mely egy-egy részterületet vizsgál. Én e szakirodalmakra alapozva, saját tapasztalataimmal kiegészítve, szeretném a vizsgálati eredmények felhasználási lehetőségét megadni a jövő külkereskedői számára.

„Az életben nincs kudarc, csak az, ha nem próbálsz meg véghezvinni azt, amiben hiszel” - Zwack Péter

Célul tűztem még ki a következő kérdésekre a válaszok keresését. Meg kell vizsgálnunk, hogy mi okozta az agrárkülpiaci pozíciónk nem várt romlását a csatlakozást követő években? Milyen magyarázatot találunk arra, hogy a csatlakozás nem hozott jelentős agrárpiaci-bővülést? Miért tudták a régi és a velünk csatlakozó tagországok (pl. Lengyelország) a kibővülést sokkal hamarabb és jobban kihasználni? Milyen termékcsoportoknál, milyen relációkban és minek a hatására következett be a pozícióvesztés, a piacvesztés és az importbehatolás? Mit kell tennünk és mit tudunk tenni a trend megfordításáért? Milyen kilátásaink vannak?

### ***A kutatás célját meghatározó előzetes várakozásokat a következő hipotézisek összegzik:***

**H<sub>1</sub>**, Az Európai Unióhoz történő csatlakozásunktól azt vártuk, hogy a támogatások folyamatos növekedésével a zöldség-gyümölcs ágazat a rendszerváltáskor elért teljesítményét fogja elérni, vagy meghaladni az optimistább becsléseknek megfelelően. A fekete gazdaság elleni küzdelem – bármilyen jó szándék ellenére – nem váltotta be a reményeket, nem tudtuk csökkenteni ennek arányát. Az EKÁER nem „csodafegyver”, mint ahogy a bevezetésekor nevezték az áfacsalások elleni küzdelemben.

**H<sub>2</sub>.** Nem elég jól és jól termelni, azt értékesíteni is tudni kell. Nincs összefogás, a TÉSZ-ek az ágazat termelésének csak kis részét tudják értékesíteni. A külkereskedelemben sem töltenek be jelentős szerepet, sőt a hazai értékesítésben betöltött szerepüket is alulmúlják. Ez csökkenti az export piacokon a koncentrált megjelenést, melynek okai a TÉSZ-ekkel kapcsolatos attitűdökben is keresendők.

**H<sub>3</sub>.** Az EU csatlakozástól a termelő, kereskedő azt várta, hogy a zöldség-gyümölcs ágazat lesz a csatlakozás haszonélvezője, nyertese. A csatlakozás óta eltelt időszak tapasztalatai viszont azt mutatják, hogy többek között ez az ágazat is a csatlakozás egyik vesztese. A gazdaságpolitika csak részeredményeket tudott elérni, mely kevésnek bizonyult a fejlődéshez.

**H<sub>4</sub>.** A külkereskedelmi szakmai ismeretek és a tárgyalástechnika hiánya, a gyenge marketingtevékenység megakadályozhatja a piacra jutást, a piacok megtartását. Az EURO árfolyamának változása, a nyári hónapokban – május–szeptember - erős forint, károkat okoz a zöldség-gyümölcs exportban.

### 3. IRODALMI ÁTTEKINTÉS

MAGDA-MARSELEK (2000) tanulmányukban az ültetvény létesítése előtti várható piaci lehetőségek vizsgálatára hívják fel a figyelmet. Ezek nélkül nem lehet hosszú távú döntést megalapozni. Minden évben más-más piaci tényezőkkel kell szembenéznünk, így éves értékesítési időny megkezdése előtt ismételt vizsgálatra van szükség, ez az éves termelési-értékesítési folyamat része. A vizsgálat célja lehet a megfelelő kapcsolatok erősítése, újak keresése vagy teljesen új irányok kialakítása is. Véleményem szerint a gyümölcs ültetvényeknél különbözőek a termőre fordulási idők, így nagyon nehéz megítélni, hogy a termőre fordulást követő 8-15 évben, milyen kereslet lesz az ültetésre váró gyümölcsre. A példákat lehetne említeni (ribizlifélék, josta, sárgabarackfajták, meggyfajták, stb.), melyeknél a termőre fordulást követően visszaesett a piaci kereslet, így az ültetvények megszüntetésére került sor. Évek óta mondják a meggyözövényekben, hogy milyen korai fajtákat kellene telepíteni, a termelők csak a már beválnak vélt érdeki újfehértói fürtös, Kántorjánosi fürtös és Debreceni bőtermő fajtákat hajlandóak telepíteni, annak ellenére, hogy ezek a fajták középidejűben illetve későn érnek. Németország már július elején a saját meggyet veszi meg a magyarral szemben, hiába az gyengébb minőségű. (SZALAY, 2010) A német feldolgozók is csak „árkeverésre” használják a saját termésüket, illetve az ún. „Muttersaft”<sup>1</sup>- hoz használják hígítási céllal, mert végül is „meggy” íze van. Vannak német partnereink, akik csak a német meggyből készítenek natúr préselt levét, mivel a magyar meggyből készült lé „túl karakteres” az Ö fogyasztóik számára.

BUDAY-SÁNHTA (2001) az agrárpolitikáról a következőképpen vélekedik: A magyar mezőgazdaság helyzete a kedvezőtlen gazdaságpolitikai környezet hatására 1975-től fokozatosan romlott. A mezőgazdaság 1982-től kezdve növekvő mértékben a költségvetés nettó befizetőjévé vált. A földkárptótlás súlyos hibája volt, hogy nem korlátozta a kárptótlás során kialakított parcellák méretét. Ezért alakulhattak ki az apró parcellák, melyeken a termelés nem minden esetben gazdaságos. A szövetkezeti forma elfogadottságát bizonyítja az, hogy a tagok 80-85 %-a változatlanul a szövetkezetekben tudta elképzelni jövőjét, itt látta biztosítottnak a munkahelyét, amely még helyben is volt. Ezen megállapítások nagy része sajnos napjainkban is igaz az ágazatra. A kilencvenes években még elfogadott volt a szövetkezeti forma, napjainkban a TÉSZ már nem ilyen elfogadott, de összességében nem ugyanazon funkciókat látnak el, mint korábban a termelőszövetkezetek.

<sup>1</sup>A Muttersaft („anyalé”) egy gyümölcslé, melyet a gyümölcs préselésével és hidegen történő szűréssel állítanak elő, ideális esetben azonnal palackoznak

Jószerevével a mezőgazdasági termelők lesznek a lakosság egyetlen nagyobb tömeget képviselő rétege, amely garantáltan jobb anyagi helyzetbe kerül a belépés után.

Biológiai sajátosságai, tükeigényessége, időjárás kockázatai, hosszú termelési ciklusa, más termelési ágaknál lassúbb és rosszabb piaci alkalmazkodóképessége miatt a mezőgazdaság a fejlett országokban hagyományosan államilag szabályozott keretek között működik. (BUDAY-SÁNHTA, 2001) Sajnos a szerző előrejelzései, várakozásai nem teljes mértékben valósultak meg.

„Az agrárpolitika a gazdaságpolitika egyik ága, az ágazati politikák (ipar, kereskedelem, idegenforgalom, stb.) közé sorolható. Szerepe a társadalom megfelelő élelmiszer- és ipari nyersanyagellátásának (esetleg energiaellátásának) a biztosítása, az ágazatban foglalkoztatottak életszínvonalának (életminőségének) folyamatos javítása, az ágazat nemzetközi versenyképességének a növelése, valamint az ország területének kultúrállapotban tartása, a természeti elemek (pl. víz, levegő és kiemelten az élővilág, a talaj és a táj, stb.) megőrzése, védelme.” (BUDAY-SÁNHTA 2001)

A mezőgazdaság az Európai Unió keleti bővítésének egyik legérzékenyebb területe. Az Agenda 2000 végleges változata az új tagországok számára megtagadja a kompenzációs kifizetések bevezetését. Ez a megközelítés azon a félelmen alapszik, hogy a kibővülés jelentős mezőgazdasági többlet keletkezéséhez vezet majd a közép-kelet-európai országokban. Az EU-bővülés hatása a magyar mezőgazdaságra azonban nagyban függ attól, hogy a hazai termelők hozzájutnak-e a kompenzációs támogatásokhoz vagy sem. A kompenzációs támogatások megtagadásának célja, hogy az EU megakadályozza, hogy fölöslegek keletkezzenek a keleti bővülés után bizonyos mezőgazdasági termékekből. A hivatalos álláspont alátámasztásául szolgáló érvelés azonban olyan felvetéseken alapul, amelyek nem feltétlenül igazak a magyar mezőgazdaságra. A mai magyar mezőgazdaságban eléggé eltérő célrendszerű, kultúrájú és lehetőségű termelői csoportok tevékenykednek. (FERTŐ I. 2000)

Kaproncai a magyar agrárgazdaság rendszerváltástól az Európai Unió tagságunkig elemzi az időszakot, melyből elsősorban a foglalkoztatás témakörét kívánom itt kiemelni. A hagyományos formában, főállásban foglalkoztatott mezőgazdasági munkaerő létszáma 1992-2000 között csaknem megfeleződött (54,7 %-ra esett vissza), ami 6,5 % részesedésnek felel meg. Egy évvel később 2001-ben az 1992. évi létszámnak már csak 48 %-a dolgozott az ágazatban, az agrárfoglalkoztatás „hivatalos” aránya pedig 6,2 % volt. (KAPRONCAI, 2003) Napjainkban a részarány 4,9 %, amely az Európai Unió csatlakozásunk óta a 4,4 – 5,2 %-os sávban mozog.

Azt is ki kell emelni, hogy egy olyan ország számára, amely tartósan adósságproblémákkal küszködik, ugyanakkor ipari termelési szerkezete és a hazai energiaforrások szűkössége miatt folyamatosan és növekvő mértékben importra kényszerül, nem elhanyagolható, hogy az élelmiszer-gazdaság marad az egyetlen termelő ágazat, amely tartósan és folyamatosan pozitív külkereskedelmi egyenleget képes előállítani. A zöldség-gyümölcs ágazat napjainkban is megtartotta pozitívumát a külkereskedelm területén.

BIACS-VÁRADI (1999) az alábbiakat írta, melyek nagy részben napjainkban is igazak. Megoldatlan problémát jelent a nyersanyagok kémiai szennyezettségének, növényvédőszer-maradvány tartalmának hatékony ellenőrzése. Bár ehhez a műszerek rendelkezésre állnak, de időigényességük és költségük miatt, rutinátvételtre nem alkalmazzák ezeket. Továbbá a nagyszámú kistermelő esetében a mintavétel is sok esetben megkérdőjelezhető. Éppen ezért a veszélyek keletkezését megelőző, az elvárható gondosság elvét megvalósító élelmiszerbiztonsági rendszerek alkalmazását írják elő, és ebbe építik be a felügyelet vagy igazolás jellegű vizsgálatként a műszeres ellenőrzéseket. Alapvető gondot jelent továbbá, hogy a nyersanyagok háttér bizonytalansága és a keresleti piac a módszereket nem minden esetben lehet érvényesíteni a vevői-beszállítói kapcsolatban.

A zöldség-gyümölcssektor külkereskedelmének átalakulása: A Hungarofrucht Szövetkezeti Külkereskedelmi Vállalat működését nagyban leegyszerűsítette, hogy friss zöldség- és gyümölcsfélék exportját saját számlás formában bonyolította le, és így sikerült elérni, hogy a termelőknek adott árat elszakíthassa az export deviza árnak forint értékétől, és ezzel tartósan jelentős nyereséget érjen el, a kedvezőtlenebb években pedig a képződött veszteséget megossza a termelőkkel. (LAKNER (1997))

Egyrészt az életben semmi sincs véletlenül. Nem véletlen, hogy a belepő országok nem kapnak meg minden agrártámogatást a belépésük napjától. Magyarország és a többi közép- és kelet európai csatlakozó a rendszerváltás óta eltelt tizenegy néhány év alatt gyakorlatilag semmit nem tett annak érdekében, hogy az agrárszektor felkészülten léphessen az Európai Unióba. A politikusok – és maguk a termelők – éveken át abban reménykedtek, hogy az uniós tagság egyik napról a másikra megoldja az ágazat akut finanszírozási gondjait. Csakhogy a mezőgazdaság nem olyan területe a gazdaságnak, amelyet büntetlenül évekre magára lehet hagyni. (SOMAI, 2004)

A szervezeti struktúra átalakulásáról, esetenként a régiók helyére újabb, az ágazat jövedelemhelyzetét és ennyiben finanszírozó képességét is rontó struktúra, szituáció létrejöttére hívja fel a figyelmet a szerző. (FARKASNÉ (2003)) A sajátos magyar viszonyok között a köztük lévő verseny azonban gyakran a magyar áruk árpozícióját rontotta, a cégek ugyanis nem egyszer egymás árai alá ígértek, lefelé nyomva ezzel a magyar termékek árát (ez a folyamat zajlik napjainkban is). Tapasztalataim alapján az ár kialakításánál a vevői igények „kielégítése” az elsődleges szempont. Vannak vevők, melyek csak az alacsony árat „hallják” meg és figyelmen kívül hagyják a magasabb árhoz tartozó jobb minőséget is. Példaként tudom felhozni az egyik osztrák gyár tulajdonosának minden találkozásunkkor az összefoglalóját: önökké a legjobb minőség, pontosan teljesítik a szerződésben foglaltakat, nincs reklamáció, nincs állásidő, de önök a legdrágábbak. Mindig feltesszük a kérdést, az árkülönbség nem fedezi ezeket a pozitívumokat? Fedezi, de jobb lenne, ha olcsóbban adnák, mert ebben az esetben a rosszabb minőségű árut is olcsóbban tudnánk venni. Nem tehetjük meg, hogy „jelentős” különbség legyen az önök és a konkurencia árai között, még annak ellenére sem, hogy ezt az önök minősége indokoltá tenné. Sajnos a minőség és az ár nincs egymással lineáris kapcsolatban, a jobb minőségű áruért nem kapunk annyival többet, mint azt a minőségi különbség indokolná. Ilyenkor merül fel mindig a kérdés: minőséget szállítsunk, kisebb nyersséggel, vagy nagyobb haszonnal egy gyengébb minőséget? Alapelvünk az, hogy csak a minőségi terméket lehet hosszabb távon értékesíteni, több vevőt kiszolgálni.

Az ágazat önfinanszírozó képessége csökkent egy-egy évben az egyszerű újratermelés feltételei sem biztosítottak. A forint árfolyamának szélesítése és a forint teljes konvertibilissá tétele új szituációt teremtett a magyar gazdaság szereplői számára. Az MNB ugyan elismeri, hogy a 2001 májusában bejelentett sávszélesítés és ezt követően a forint, hirtelen erősödése sok vállalatot rendkívül nehéz helyzetbe hozott, de a hivatalos álláspont szerint, a forint nem vált az egyensúlyi árfolyamhoz képest a versenyképességet veszélyeztető módon túlértékelté. Az árfolyamokról, azok befolyásoló hatásairól, külön fejezetben fogok írni.

A termelés korszerűsítése mellett a piac bővítése a legfontosabb ágazati feladatok egyike, s itt van a legnagyobb lemaradás. A gyümölcskivitel versenyképességének javításához fontos szempontok a következők Z. KISS-RÉDAI (eds) (2006) szerint: az áru minősége, csomagolása, az erre vonatkozó előírások betartása. Mindig az adott célország igényeit kell figyelembe venni mind a minőség, mind a csomagolás tekintetében. Hatékony marketingtevékenységet kell folytatnunk, melyben tudatosítani kell a külföldi fogyasztóban a magyar gyümölcs kiváló íz és zamat tartalmát. Fontos a piaci információk gyűjtése és azok megfelelő terjesztése. A meggynél a hazai termelők előnyét a lengyelekkel és a németekkel szemben is a korábbi piacra jutás adhatja

Az agrárium – a gazdaság más szegmenseinek térhódítása ellenére – változatlanul kulcsszerepet tölt be az Európai Unió életében. Ugyan ez nem elsősorban a mezőgazdaság uniós GDP-hez való hozzájárulásának mértéke miatt van így, sokkal inkább a mezőgazdaságból élők nagy aránya, illetve a KAP keretében kiosztott uniós támogatások hatalmas összege miatt. (GYÖRKÖS, 2006) Hazánk számára kulcskérdés az élelmiszer-külkereskedelem, mert az élelmiszergazdaság az egyetlen olyan termelő ágazat, amely képes tartósan pozitív külkereskedelmi egyenleget előállítani. (KARTALI et al. 2003)

Bárhol a világban, ha az országok szorosabbra akarják fűzni egymással kapcsolataikat, akár úgy, hogy egy teljes integrációt hoznak létre, akár „csak” egy szabadkereskedelmi övezetet, az általános cél mindig az életszínvonal növelése és a gazdaság fejlesztése, hiszen az előbbi csak az utóbbi segítségével valósítható meg. **A rendtartás eszközei:** importvédelem, exporttámogatás, intervenció (piacról történő kivonás támogatása), termelői, feldolgozó támogatások, egységes minőségi előírások, termelői-értékesítő szervezetek alakításának, működésének ösztönzése. **Termelői Értékesítő Szervezetek (TÉSz):** A TÉSz-ek a termelők önszerveződésével létrejövő olyan önálló jogi személyek, amelyek végzik a termelés szervezését, az áru kikészítést, tárolást és értékesítést. Megalakulásukhoz támogatás adható, ha a közösség előírásainak megfelelnek, alapításukat a hatóság elismeri, és engedélyt ad arra, hogy a TÉSz tagjait érintő rendtartási elemeket működtessék. (PUSKÁS, 2004)

ERDÉSZ FERENCNÉ (2008) a magyar gyümölcs- és zöldségpiacot az alábbiak szerint látja. Magyarország gyümölcstermelésében mennyiségi fejlesztésre nincs igazán igény, helyette az intenzitás növelése az irány. Versenyben maradásunkhoz nélkülözhetetlen a termelési színvonal emelése, az önköltség csökkentése, az áru minőségének javítása korszerűbb termesztéstechnológiával, fajtacserével. Van jövője a gyümölcstermesztésnek, fejleszhető, és külön kell hangsúlyozni az ágazat szerepét a vidéki lakosság helyben való foglalkoztatásában és jövedelemszerzésének segítésében. Az összes gyümölcstermés 70 %-át 3 régió adja (Észak-Alföld, Közép-Magyarország, Észak-Magyarország), ugyanakkor a háromból két régióban (É-A, É-M) a legnagyobb országosan a munkanélküliség. Indokolt tehát, hogy az erre alkalmas területeken a térségfejlesztés során elősegíteni az ültetvénytelepítést.

A magyarországi zöldség- és gyümölcságazat felkészülése az uniós csatlakozásra nem volt igazán eredményes, uniós tagságunk eddigi tapasztalatai, eredményei is felemásak. A csatlakozásnak eddig több a negatív, az ágazat jövőjét veszélyeztető következménye, mint pozitív hozadéka. A korábbi gyengeségek – alacsony szervezettség, elavult műszaki színvonal, hiányos logisztikai rendszerek, elaprózott birtokstruktúra, szélsőségesen differenciált termelési (gazdálkodási) színvonal – következtében itthon piacvesztés, strukturális feszültségek jöttek létre. Későn és lassan indult meg a gazdák összefogása, együttműködése, értékesítő tevékenységük megszervezése. A termelők gyenge piaci alkueréje kedvezőtlenül befolyásolta mind az értékesítést, mind a jövedelmezőséget. (ENDRÉSZ (2008) Kiegészíteném azzal, hogy a Kormányok sem hozták létre a csatlakozásra a szükséges intézményi rendszert, szervezeteket, infrastruktúrákat.

Szűcs – Farkasné (2008) a hatékonyságot a mezőgazdaságban az alábbiak szerint látják. A klasszikus, neoklasszikus közgazdászok vizsgálatának középpontjában a növekvő élelmiszerszükséglet kielégítésének lehetősége és az ipari fejlődéshez szükséges munkaerő szükséglet előteremtése állt. (SZŰCS-FARKASNÉ, 2008)

A nemzetközi versenyképesség – a szakirodalmi források szerint – bonyolult és nehezen értelmezhető kategória. A versenyképesség mára a világgazdasági verseny erősödésével, a nemzetgazdaságok nyitottságának folyamatos növekedésével egyre inkább a gazdaságok átfogó minősítésének, teljesítmény-mérésének az eszközévé vált. Egyértelmű viszont, hogy a vállalatok teljesítménye egy ország versenyképességének fontos alkotóeleme. A magyar versenyképesség megítélését a nemzetközi piacokon több tényező befolyásolja. (ÉLTETŐ, 2003)

2004-től az Európai Unió tagállamaként mezőgazdaságunknak – öröklött nehézségei mellett – további kihívással, az Unión belüli versennyel is meg kell birkóznia. Emiatt a gazdaságok versenyképessége az ágazat céljai között – ha lehet – még hangsúlyozottabb szerepet kell, hogy kapjon. A versenyképesség legjobb biztosítója pedig a termelés hatékonysága, természetesen nem tévesztve szem elől azokat a napjainkban egyre inkább előtérbe kerülő szempontokat sem (pl.: környezetfenntartás), amelyek a termelői hatékonyságot nem feltétlen tekintik elsődleges követelménynek. (BARANYAI-TAKÁCS, 2006)

TAKÁCS ÉS BOJÁR (2003) szerint a méret növekedésével javul a termelésben felhasznált erőforrások hatékonysága. A versenyképesség és a komparatív előnyök közötti egyik különbség az, hogy a versenyképesség tartalmazza a piaci torzításokat is. Ha a termelés maga nem is koncentrálnak gyorsan, de a termelés bizonyos fázisai, a beszerzéseké és az értékesítésé már annál inkább. Ha az ilyen jellegű összefogás nem erősödik, ez rontja majd a magyar mezőgazdaság jövőbeni esélyeit az Unióban. Ugyanez mondható el az integrációról, a szerződéses fegyvelemről, stb. is. Sok kis apró TESZ kezd alakulni, megkésve, de mégis reménykeltően. (VARGA, 2004)

Az ország kedvező ökológiai adottságai és a vidéki munkaerő foglalkoztatásának igénye egyaránt azt indokolja, hogy a munkaintenzív kertészeti ágazatokat gyors ütemben fejlesszük. Az elmúlt évtizedben lecsökkent gyümölcsstermelés a termelési szerkezet átalakításával, intenzív és integrált termesztési módszerek elterjesztésével, termelői összefogással megújítható. Az ágazati sajátosságból adódóan (ültetvénykultúra, hosszú megtérülés, nagy tőkeigény) a hosszú távú tervezéshez legalább 2-3-4 évre előre meghirdetett támogatások szükségesek. Az európai piaci trendek figyelembevételével a zöldségfélék közül kiemelt figyelmet érdemel a paradicsom, étkezési- és fűszerpaprika, magnélküli görögdinnye, vöröshagyma, fokhagyma, konzervuborka, gomba, spárga, torma, salátafélék, csemegekukorica termesztése. (ERDÉSZNÉ, 2001) A szerző által említett termékek közül, sajnos csak két termék, a csemegekukorica és a görögdinnye, amely pozitív exportegyenleggel rendelkezik. A többi termékből nem termeljük meg még a magyar lakosság részére szükséges mennyiséget sem, habár exportálunk belőle.

A külkereskedelemben ismert ún. lecserélés<sup>2</sup> ügylettel biztosítjuk az import mellett a hazai ellátást. Míg a globális zöldség- és gyümölcsstermelés egyenletes ütemben nő az EU-ban és másutt, a hazai mind inkább elszakad ettől a trendtől. Az összes zöldségtermés mintegy fele kerül feldolgozóiparhoz. Az ágazat jövője szempontjából az ipari háttér fejlesztése tehát stratégiai kérdés. Súlyosan érinti az ágazatot a bizonytalan feldolgozóipari háttér, ebből következően a kiszámíthatatlanul ingadozó hazai ipari alapanyag-előállítás is. Javulás az ipari háttér stabilizálódása után várható, amelyhez viszont a feldolgozóipari kapacitást növelő beruházásokhoz szükséges pályázatokat kellene növelni, melyek az agrobiznisz révén megtérülnének. Nem kényszerülnénk azonnal értékesíteni a friss termékeket, azokat feldolgozva, magasabb hozzáadott értékkel, nagyobb nyereséggel értékesíthetnénk.

A kistermelők alkalmazkodásának aktualitását az adja, hogy a szakirodalom alapján a kereskedelmi koncentráció folyamatában általában azoknak a termelőknek, illetve alapanyag-termelőknek válik a legkedvezőtlenebbé a helyzete és leggyengébbé a pozíciója, illetve azoknak kell szembe nézni a legnagyobb kihívásokkal, amelyek kis mérettel és elaprózott kínálattal rendelkeznek. Magyarország számára harmonizációs követelmény ezen szervezetek elterjesztése, hatékony működése, illetve a kisárutermelők alacsony együttműködési készségének növelése. Nem csupán hazai jelenség, hogy sok kistermelő a mennyiségi elvárások mellett a piac minőségi igényeinek sem tud megfelelni. (SERES, 2012)

<sup>2</sup>A lecserélés célja devizabevétel elérése azáltal, hogy az előnyösen értékesíthető hazai árukat exportáljuk, s azokat a hazai fogyasztásban olcsóbb import árukkal helyettesítjük.



A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek (alapanyag, feldolgozott anyag) kereslete folyamatosan változik, amely igényeknek meg kellene felelnünk. Ez természetesen jelentős hatást gyakorol az országok nemzetközi versenyképességére. (CSÁKI, 2007/b) Gyümölcstermelésnél be kell látni, hogy (átlagos évet tekintve) a távoli országokból érkező olcsó tömegáruval szemben a hagyományos hazai gyümölcsök (egyelőre) nem versenyképesek.

A termelés korszerűsítése mellett a piac bővítése a legfontosabb ágazati feladatok egyike. Az EU piacokon az alma és az őszibarack nehezen adható el, ugyanakkor a meggy jelenlegi pozíciója előreláthatóan megőrizhető. Legfontosabb gyümölcsféléink, az alma helyzete tipikusnak mondható: van belföldi kereslet, emellett exportárualap is rendelkezésre áll, az ágazat mégis évek óta értékesítési nehézségekkel küzd, aminek elsődleges oka az elavult fajtaösszetétel, az ültetvények elöregedése, a minőség ingadozása, valamint a termésmennyiség kiszámíthatatlansága. A 25 éves vagy ennél is idősebb almások az összes ültetvényterület közel 40 %-át teszik ki.

A gyümölcstermesztésre várhatóan a jövőben is döntő befolyást gyakorol az extrém időjárási események gyakorisága és kiszámíthatatlansága. A hőmérséklet emelkedése elsősorban a produktivitáshoz, az extrém időjárási hatás pedig a termésbiztonsághoz kapcsolódik. (ERDÉSZNÉ, 2007)

A szerző összefoglalóan az alábbi következtetést vonta le, mely szerint a termelői szektorban szükség van az együttműködésre, az erőegyesítésre, annak érdekében, hogy egységes kínálatot lépjenek fel a nemzetközi piacon, annak érdekében, hogy megőrizzék piaci pozíciójukat és versenyképesek legyen az új fellépő piaci szereplőkkel szemben. Az erőegyesítés az ismeretek bővítésére, az innovációra, az együttes marketing tevékenységre, hosszútávú fenntarthatóság elvére kell, hogy irányuljon. (JASSÓ, 2012)

A klasszikus, neoklasszikus közgazdászok vizsgálatának középpontjában a növekvő élelmiszerszükséglet kielégítésének lehetősége és az ipari fejlődéshez szükséges munkaerő szükséglet előteremtése állt. (SZŰCS I. – FARKASNÉ, 2008)

Ahogy a mezőgazdasági célokra alkalmas földterület és a víz egyre szűkösebb erőforrássá válik, a mezőgazdasági termékek iránti növekvő kereslet csak a hatékonyság növekedése révén elégíthető ki. (SZŰCS I. – FARKASNÉ, 2008)

2011-ben KAPRONZAI (2011) a magyar agrárgazdaságról szóló tanulmányában az alábbi, nem túl pozitív képet festi le. Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz meghatározó esemény volt az agrárgazdaság területén is. Az évtizedekkel korábbi sikeres magyar mezőgazdaság 2004-ben már egy ideje csupán árnyéka volt korábbi önmagának. Ebből az állapotból napjainkig sem sikerült talpra állnia az ágazatnak. Míg a világ mezőgazdasági termelése 1990 és 2009 között 46 %-kal bővült, Magyarorszáé 9 %-kal visszaesett. A kedvezőtlen agrárgazdasági helyzetből kitorolni csak akkor van esélyünk, ha reálisan értékeljük az elmúlt évek történéseit, leküzdjük előítéleteinket, megszabadulunk illúzióinktól, elfeledkezünk egyéni érdekeinkről, és csak az ágazat, ezen keresztül Magyarország szempontjait helyezük előtérbe döntéseinknél. Véleményem szerint az egyéni érdekekről, főleg, ha azok anyagi jellegűek is, nagyon nehéz lemondani. Talán nem is kellene lemondani róla, csak jobban kellene érdekeinket érvényesíteni.

A magyar agrárpolitika a rendszerváltás után törekedett a mezőgazdasági támogatások csökkentésére, a szabad árak kiterjesztésével az ár piaci szerepének erősítésére. A rendszerváltást követően az állami támogatások csökkenésének elsősorban gazdasági okai voltak. Az Európai Unióval folyó tárgyalásainknál „elfelejtettük” beírni azokat az export-támogatásokat, melyeket a KGST országok viszonylatában adtunk. Így egy kisebb átlagos támogatási színtről indulva kellett az export-támogatásokat leépítenünk, persze ehhez hozzájárult a magyar gazdaság nem túl „rőzsás” helyzete is. Míg a velünk csatlakozó országok a támogatásokat 2004-ig építették le,

addig nálunk már 2000-ben megszűntek a támogatások. Többek között, ezért is került 2004-ben nehezebb helyzetbe a magyar kertészeti ágazat.

Az EU-tagsággal az új tagállamok egy nagy, de versengő piac részévé váltak, amely óriási lehetőségeket kínált az országok mezőgazdasága számára. Ugyanakkor az egyes nemzetek mezőgazdaságainak számottevően kiéleződött versenyhelyzettel kellett megbirkózniuk az uniós és – ennek részeként – a hazai piacokon is. Az uniós csatlakozás egészében jó hatással volt az új tagállamokra, bár az egyes országok más-más módon éltek a lehetőségeikkel. A velünk együtt csatlakozó országok és hazánk alkalmazkodásáról a Közös Agrárpolitikához megállapítható, hogy minden ország nyert a csatlakozással, de az új tagországok közül Lengyelország, Litvánia és Lettország tudott a legjobban alkalmazkodni az EU által kínált feltételekhez és az adott lehetőségeket a legjobban ezek az országok tudják kihasználni. Ebben a folyamatban az egyik legkritikusabb tényező a csatlakozást megelőző évek agrár- és támogatáspolitikája volt. (KAPRONZAI (2011))

CSÁKI-JÁMBOR, (2012) az európai integráció hatásait az alábbiakban foglalja össze. Összességében elmondható, hogy a csatlakozás érzékelhető hatással volt az új tagországok mezőgazdasági teljesítményére. A mezőgazdaság súlya a nemzetgazdaságon belül tovább csökkent, a mezőgazdasági kibocsátás mérsékelten változott, s bár a termelékenység lemaradása csökkent, de továbbra is jelentős maradt. A csatlakozás továbbá az extenzív termelési kultúrák erősödését is magával hozta, és visszaszorította az állattartó ágazatokat.

Az agrárkereskedelmi tevékenységeket vizsgálva 2004-2011 között, összességében elmondható, hogy a térségben a csatlakozás után mind az export, mind az import nominálértékben növekedést mutat, ám az országok teljesítményei között komoly eltérések tapasztalhatóak. A támogatások akkor lettek volna igazán kedvezőek, ha azt a tagországok elsősorban a termelők versenyképességének fokozására fordítják. Azonban a támogatásokat Magyarország döntően ár- és piactámogatásként nyújtotta, ennek következtében nem lehetett kihasználni a maga teljességében a csatlakozás nyújtotta lehetőségeket. Azok az országok viszont, ahol korábban a támogatások szintje alacsony volt, és az ár- és piactámogatások csekélyek voltak, kedvezőbben válaszoltak az EU-tagságra. (KAPRONZAI (2011))

A kisgazdaságok hátrányos helyzete szintén komoly dilemmákat okoz a térségben. Az új tagországok mezőgazdaságának egyik kiemelt jellemzője ugyanis a gazdaságszerkezet dualitása, ami azt jelenti, hogy kis- és nagygazdaságok együttesen vannak jelen az egyes országok mezőgazdaságában, különböző adottságokkal és beállítottságokkal. Az új tagországok nagyszámú, speciális helyzetű kisgazdaságai nem összehasonlíthatók az EU-15 úgynevezett kisgazdaságaival. Érdemes azért megjegyezni, hogy a közös agrárpolitika alapvetően kiszámíthatóságot hozott az új tagországok mezőgazdasága számára. Valószínűsíthető, hogy a gazdasági válság éveiben az amúgy is problémákat magában rejtő nemzeti költségvetések képtelenek lettek volna kellő mértékben támogatni a mezőgazdaságot és enyhíteni a válság hatásait a szektorban.

DRIMBA-ERTSEY (2008) az alábbiakat írják tanulmányukban. A mezőgazdasági termelés a legkockázatosabb termelő tevékenységek közé tartozik. A kockázat azért lép fel, mert a tervezéskor illetve a döntéshozatalkor nem tudjuk pontosan megmondani, hogy mi lesz a termelés eredménye, milyen lesz az eredményessége, hiszen ezeket számos tényező befolyásolja, bizonytalanná teszi. Ezeket összefoglalóan környezeti tényezőknek nevezzük. A mezőgazdaságban a véletlen jelenlétét a bizonytalanság illetve a kockázat fogalmakkal jellemzik. Sokan megkülönböztetik, másként definiálják e fogalmakat, azonban gyakran mégsem tesznek különbséget közöttük. Ilyen például egy gazdálkodó arra vonatkozó döntése, hogy mit termeljen az adott évben. Minden bizonnyal a bizonytalanság esete fog fennállni, mert a lehetséges környezeti állapotot ismerjük ugyan, de a bekövetkezési valószínűséget nem tudjuk

megmondani. A gazdasági életben rendszerint ilyenkor is van valamilyen szubjektív véleménye a döntéshozónak a bekövetkezési esélyekről.

TÓGYER (2012) a zöldség-gyümölcs- feldolgozás jövedelmezőségéről ír tanulmányában. Az agrárgazdaság a nemzetgazdaság egyik meghatározó ágazata. Szerepe csökkenő, de jelentősége nem vitatható. Jelentősége a gazdasági szempontokon túl társadalmi, szociológiai és politikai vonatkozásban is kiemelkedő. Mindezt nem lehet figyelmen kívül hagyni az ágazat megítélésekor. Ugyanakkor osztom azon agrárgazdasági szakemberek véleményét, akik szerint húzóágazati szerepet már nem tölt, tölthet be a magyar nemzetgazdaságban. Ez többek között azzal magyarázható, hogy egy fejlett vagy közepesen fejlett gazdaságú társadalomban már nem valószínű (ritka kivételtől eltekintve), hogy húzóágazat lehet az agrárium. Azt azonban fontos hangsúlyozni, hogy ha húzóágazat nem is, sikerágazat lehet.

MAGYAR-MAGDA (2012) a magyar mezőgazdaság és élelmiszeripar jövőjéről nem éppen pozitív képet fest le művükben. Az elmúlt húsz év rövid áttekintése egyértelműen igazolja, hogy a rendszerváltás igazi vesztesének a magyar mezőgazdaság és a mezőgazdasági alapanyagok feldolgozására épülő élelmiszeripar tekinthető. A veszteségek végső elszenvedője a magyar vidék, és az ott élő emberek, ugyanis az elmúlt két évtizedben azok veszítették el a munkahelyüket a vidéken élők közül, akik korábban fizikai munkára alapozhatták megélhetésüket, illetve szorgalmukat, apáról fiúra szálló tudásuk segítette őket boldogulásukban.

A környező EU-tagállamok agrárszereplői kisebb élők munkaterhekkkel, alacsonyabb adókkal, kedvezőbb hitelkamatokkal, mérsékeltebb hatósági díjakkal, stb. gazdálkodhatnak. Magyarország területe mezőgazdasági termelésre kiválóan alkalmas, az utóbbi két évtized mégis stagnálást, visszaesést hozott. Magyarország versenyképessége mindig nagyban függött attól, hogy milyen a vidék megtartó képessége. A vidék megtartó képességére döntően a magyar mezőgazdaság szerkezete hat, a hozzáadott értéket és a versenyképességet elősegítő integrációk, az alapanyag-termeléstől az értékesítésig. Az 1970 és 1990 közötti világviszonylatban is elismert, műszakilag jól fejlesztett, magas színvonalú integrációval rendelkező Magyarország így vált napjaink nyersanyag termelő országgá, ahol minimálisra csökkent a vidék eltartó képessége és soha nem látott magasságokba (térsegenként nem ritka a 35-40 %) szökkent a vidéki munkanélküliség. A birtokpolitika az elmúlt húsz év során sokkal inkább politikai megközelítésben került a közgondolkodásba, semmint gyakorlati értéke alapján. Ezen tanulmány szerzői eddig minden esetben a racionálisabb megoldásokat támogatták, miszerint növelni kell a hatékonyságot, szervezettséget, koncentrációt. A mai Magyarországon honos, egyedi minőséget előállító, integrált kisüzemi termelés mellett csak a társas, versenyképes üzemi mérettel rendelkező gazdaságok képesek felvenni a világgal való versenyt. (MAGYAR-MAGDA, 2012)

Magyarország geotermikus szempontból a világon egyedülálló adottságokkal rendelkezik. A termálvíz egyik kézenfekvő energetikai hasznosítási lehetősége a növényházak fűtése. Ahhoz, hogy a komparatív előnyöket maximálisan ki lehessen használni, méretgazdaságos zöldség-hajtató üzemekre van szükség. A magyar gazdaságoknak versenyképességük javítása érdekében a hatékonyság azon elemeit szükséges növelniük, amelyek elsősorban a termelési tényezők optimális arányainak és méretének helyes megválasztásaiból származnak. (VARGA, 2006)

UDOVECZ (2011) a hazai és európai agrárpolitikai reformokról az alábbiakat írja. Adottságaink alapján reális cél lehet, hogy a területhasznosítás, a termelési színvonal 20 év alatt közelítse meg az EU-15-ök jelenlegi szintjét. Agrárexportunk – 3-4 Mrd eurós pozitív szaldó mellett – közelítse meg a 10 Mrd eurós nagyságrendet. Magyarország agrárgazdasága a jövőben 15-20 millió ember ellátására is képessé tehető, nyers és feldolgozott termékeinek igen jelentős hányadával azonban – éles versenyben – külföldön kell megjelenie. Ezért anyagi és szellemi erőforrásainkat mindenekelőtt a hatékonysági mutatók javítására, a versenyképességre kell fordítani. Bizonyítható, hogy a honi agrárgazdaság versenyhátrányai jórészt a rendszerváltással

összefüggő kivédhetetlen átrendeződésekkel (keleti piacok elvesztése, az üzemszerkezet átalakulása, a melléküzemágak leépülése, az ipari háttér szétesése, a korábbi beszerzési – értékesítési kapcsolatok széthullása, stb.), illetve a rendszerváltás indokolt vagy elhibázott döntéseinek transzformációs költségeivel hozhatók kapcsolatba. Ráadásul – ez is súlyos versenyhátrány! – a hazai agrárszereplők árbevételüknek 0,5 – 1,0 százalékát vagyonvédelemre, az ún. megélhetési bűnözés következményeinek „finanszírozására” kénytelenek költeni. Gazdáink, vállalataink termelni tudnak, sokat is, viszonylag jól is. Ám, eladni, tudatosan, előrelátóan piacot szervezni már kevésbé!

Az előző 5 évben a vöröshagyma ipari növényből frisspiaci lett, ez pedig egész éves piaci kiszolgálást kíván meg a termelőktől és beszállítóktól. Az új kihívásra csak néhány hazai termelő válaszol a tárolás és a csomagolás fejlesztésével, többségük a betakarítás után egy tételben, a termőföldről kívánja értékesíteni a hagymáját, ami letöri a belföldi beszállítói árakat. (TÖMPE, 2012)

Az Európai Bizottság 2012. július 31-én új, az áfacsalás elleni gyorsabb és hatékonyabb fellépést lehetővé tevő szabályjavaslatot terjesztett elő. A javaslat értelmében új eljárást, az úgynevezett gyors reagálási mechanizmust (QRM – quick reaction mechanism) vezetnének be, amelynek keretében azok a tagállamok, amelyek a váratlan és súlyos áfacsalást, visszaélést tapasztalnak, gyorsított eljárás keretében vezethetnek be olyan intézkedéseket, amelyek alkalmasak lehetnek a negatív hatások kivédésére, csökkentésére. Az alkalmazható intézkedések közül a javaslat nevesítve egyelőre a fordított adózás szélesebb körű alkalmazásának lehetőségét biztosítja, azonban arra is lehetőséget ad, hogy a tanács által egyhangúan elfogadott más intézkedéseket is alkalmazzanak a tagállamok. (FÓRIÁN, 2012)

Márai Géza és szerzőtársai szerint: „A bio- (öko-, organikus) gazdálkodás olyan környezetkímélő és megújító, különleges minőségű és teljes körű mező-, erdő- és tájgazdálkodást, élelmiszertermelést, valamint vidékfejlesztést jelent, amely a szigorú előírások keretei között, különleges ellenőrzés és minősítés mellett, valamint aktív környezet- és egészségvédelem, és életforma-változtatás igényével folyik.” (MÁRAI et al, 2002. 1. p.)

Az ökológiai gazdálkodás alapvető közgazdasági sajátosságai, mely által a makrogazdasághoz való kapcsolódása eltér a hagyományos mezőgazdasági termelés kapcsolódásától. A profitérdekeltség lényegesen gyengébb, mint a konvencionális gazdálkodásban, mert számos termelő a filozófiát is magáénak érzi, nem csak a termesztés technológiáját. Arányaiban több farm van a kedvezőtlen adottságú területeken és magasabb a kézimunkaerő igénye is. A gazdálkodás olyan szolgáltatásokat végez, illetve olyan jószágok fennmaradását biztosítja, amelyek a hagyományos közgazdaságtani eszközökkel és számítási módszerekkel (pl.: GDP) nehezen mutatható ki. (FEHÉR, 2002.)

Az elmúlt évtized a világ és az EU zöldségtermelésében és –kereskedelmében alapvető változásokat hozott. Folyamatosan növekszik a termelés, de a fogyasztói szokások változása következtében faj- és fajtaösszetétele jelentősen eltér a korábbiától. Ezt a változást a vezető zöldségtermelők tudatos marketing tevékenységgel is segítik. A nemzetközi kereskedelem bővült, Európában távoli piacok szereplői is megjelentek (KEREK - MARSELEK, 2010/b). Ma már az EU-n kívülről is jelentős árumennyiség érkezik, Marokkó, Kenya, Egyiptom, Törökország, Thaiföld, Argentína a fő beszállítók (KEREK - MARSELEK, 2010/a).

NÉMETI (2003) az íz és a márka szerepét hangsúlyozza a kereskedelemben. Az idényszerűség mára megszűnt a szállítás korszerűsödésével és a hűtőláncok kiépítésével. Az élelmiszer vertikumnak minél rövidebb úton kell kielégíteni közvetlenül a fogyasztót, amit csak a vertikum teljes összefogásával, a termelőtől a fogyasztóig terjedő láncsal lehet elérni. A nemzetközi forgalom egyre nagyobb részét pedig – a nagyrészt teljes vertikumot átfogó – multinacionális cégek uralják. Az élelmiszerkereskedelem szervezeti feltételeit a növekvő koncentráció jellemzi. A kertészeti termékeknél a friss áru jellege megkívánja a gyorsabb áruterítést, amely változatos formában, de főként a nagybani piacokon való értékesítéssel működik.

Magyarország jelentős mezőgazdasági hagyományokkal, kedvező természeti adottságokkal, színvonalas kutatási bázissal, korszerű fajtákkal, gazdálkodáshoz értő, a vidéki életformát hivatásként vállaló gazdákkal és szakemberekkel rendelkező ország hírében állt és áll még ma is. (SZÉPE, 2013) A szerződéskötést meg kell, hogy előzze az árkalkuláció. Ennek készítésekor egyes lehetséges szállítási (értékesítési) változatokat vizsgálunk a várható előnyök és hátrányok szempontjából. Pl. originált áruként vagy osztályozottként adjuk el a termést. Tapasztalataim alapján már az ajánlati időszakban kell egy alátámasztható, védhető árat kialakítani. Meg kell határozni az eladónak a még védhető legjobb ajánlatot/legmagasabb árat, illetve a Lehetséges Megállapodási Sávot (LMS), valamint a kiszállási pontot, a TELA-t<sup>3</sup>. A gond mindig akkor van, mikor nem tudja az ajánlattevő alátámasztani, megvédeni az ajánlati árat. Sokszor nem mutat ki az árkalkulációjában nyereséget. Senki nem hiszi el, hogy csak azért dolgozzunk, hogy jól elfáradjunk. (HOFMEISTER, et.al. 2007)

Általában mindkét fél elkészíti a sajátját. Jó, ha ismerjük a másik fél TELA-ját, mert a tárgyalás során figyelembe tudjuk venni, előnyünkre tudjuk fordítani. Minél többet tudunk a másik fél lehetőségeiről, minél jobban ismerjük az alternatíváit, annál reálisabban mérhetjük fel elvárásait a tárgyalástól. Az ún. végső árat mindkét fél meghatározza, de titokban tartja, ügyel arra, hogy a másik ne ismerhesse. Az utolsó, vagy végső ár az az ár, amelynél az eladó alább nem adja, a vevő pedig ez felett nem veszi meg a terméket. Ha ez alá mennének, lényegében rosszabb helyzetbe kerülnének, mintha nem kötnék meg az üzletet. (SIMONNÉ, 2009)

A kereskedelemben, akinek nem hisznek, azzal nem tárgyalnak, vagy ha igen, akkor rossz feltételek mellett. A blöff a hazugságnak egy különleges formája, mert ilyenkor a hazugság valójában nem hangzik el. Ezzel a megoldással nagyon óvatosan kell bánni, mert a másik fél esetleg azon információk birtokában van, amely az ellenkezőjét támasztja alá, kész a lebukás.

Az egészséges táplálkozás megköveteli a kertészeti termékek, elsősorban a zöldség és gyümölcs rendszeres és növekvő fogyasztását. Sajnálatos, hogy az utóbbi évtizedben a lakosság fizetőképes keresletének csökkenése miatt a kertészeti termékek fogyasztása nem éri el a kívánatos szintet. ERDÉSZNÉ (2008). (ERDÉSZNÉ et al. 2009). JUHÁSZ (2009). kifejti, hogy Magyarország két tűz közé került. Az EU régi tagállamai kihasználják a kereskedelem liberalizáció, és a multinacionális kiskereskedelem nyújtotta lehetőségeket, a belföldi piacukat pedig, ugyan nem vámjellegű, de annál hatékonyabb eszközökkel védik. Az újkor vámakadálya az önkéntes standardok elburjánzó rendszere. Az árérzékeny vevők miatt eredményt csak akkor érhetnénk el, ha a vevőket komoly marketing munkával lokálpatriótákká nevelhetnénk. Másik lehetőség például az alacsony környezetterhelésű zöldség favorizálása, ami a szállítás környezetszennyezése miatt a hazai zöldségtermelőknek kedvezne. Erre vonatkozó lehetőség, hogy – elsősorban költséghatékonysági oldalról – meggyőznénk a hazai kiskereskedelmi láncokat, hogy mindannyian csatlakozzanak egy olyan új önkéntes standardhoz, amely a lehető legkisebb környezetterhelés elérését tűzi ki célul, azzal szezonban jórészt kizárhatnánk az importot az országból. Az EU-csatlakozás alapvetően pozitív hatással volt az új tagországok mezőgazdaságára. Először is kibővült 500 milliós uniós piac rengeteg új lehetőséget kínált a csatlakozóknak. Másrészt nőttek a termelői jövedelmek. Harmadrészt a korábbi nemzeti agrárpolitikákat egységes keretbe foglalta a közös agrárpolitika, amely a közös intézményi háttérrel együtt egy átláthatóbb és kiszámíthatóbb agrárpolitikát eredményezett. (CSÁKI, 2012)

<sup>3</sup>Tárgyalással Elérhető Legjobb Alternatívája, angolul BATNA Best Alternative To a Negotiated Agreement, Tárgyalásos egyezség legjobb alternatívája). A TELA (a tárgyalásos egyezség legjobb alternatívája rövidítése) kialakítása három lépcsőben történik:

1. Össze kell állítani a megírt megállapodás esetére a teendők listáját,
2. Ki kell dolgozni az ígéretes ötleteket,
3. Ki kell választani a legjobbnak tűnő megoldást.

A TELA nem más, mint az a legjobb megoldás, ahogyan a másik fél közreműködése nélkül is érvényesíthetjük érdekeinket, kielégíthetjük szükségleteinket. A legjobb alternatíva ajánlatához kell viszonyítanunk a tárgyaláson kapott bármilyen ajánlatot; ha jobb, akkor el kell fogadnunk, ha rosszabb, akkor vissza kell utasítanunk, vagy meg kell próbálnunk rávenni a másik felet, hogy legalább olyan jó ajánlatot tegyen, mint amilyen az alternatíva ajánlata.

Az alacsony és bizonytalan jövedelmezőségi szint miatt a magyar vállalatok nem, vagy csak nehezen és kedvezőtlen feltételek mellett jutnak hitelhez, mivel a pénzintézetek kockázatos ágazatnak minősítik. A hazai vállalatok tőkehiánnyal küzdenek, emiatt elmaradnak a szükséges fejlesztések, beruházások, és így nem kerülnek versenyhelyzetbe a nemzetközi piacokon a többi multinacionális céggel szemben. (TÓGYER, 2012)

A munkaerő hatékony foglalkoztatása, a belső fogyasztás és az exportlehetőségek kihasználása indokolja a kertészeti termék-előállítás növelését. Fontos lenne a kertészeti ágazatok fejlesztése, mert a magasabb feldolgozottsági fokú, munkaigényes termékek esetén több magyar munka, piaci értékesítésére nyílik mód és a világpiaci kereslet-kínálat ingadozásai is jobban kiküszöbölhetők. A kertészeti termékek termelésére is igaz az a tény, hogy csak azok a vállalkozások lehetnek sikeresek, amelyek megtalálják azt a tevékenységi kört, ahol tartós piaci sikereket érhetnek el. (MAGDA, szerk., 2003)

MARSELEK (2010) felhívja a figyelmet, hogy az import gyorsan növekszik. A hazai kertészeti termelés külkereskedelmi egyenlege pozitív, viszont a belső fogyasztás egyre nagyobb hányadát importból biztosítjuk. Exportteljesítményünk a csatlakozás nyomán inkább kedvezőtlennek mondható.

Egy nemzetközi felmérés tükrében, az utóbbi években a hazai gazdálkodók 74%-ának voltak nehézségei termékeik piacra juttatásával. Ugyanilyen nehézségekkel a lengyel gazdák 24%-a, a spanyolok és a hollandok 17%-a számol (SZÉKELY - PÁLINKÁS, 2007).

ERDÉSZNÉ (2008): az öntözhetőséget tartja az ágazat kulcskérdésének. Szerinte „az öntözött zöldségterület nagyságát a jelenlegi 25-31-ről legalább 80- 85%-ra kell növelni. A jelenlegi közgazdasági viszonyok csak az egy hektáron nagy termelési értéket produkáló növények öntözését teszik lehetővé. Az öntözés szükséges a magas szintű biztonságos termeléshez, valamint a piacot szétziláló mennyiségi és minőségi termelésingadozás csökkentéséhez.”

A hazai termesztés sokkal kevesebb jó minőségű árut képes előállítani, mint amire fizetőképes kereslet lenne. A versenyképesség javításához a hatékonyságot és a hozzáadott-érték növelésére, a vertikális integráció fejlesztésére lenne szükség, ami egyébként elengedhetetlen a piaci zavarok leküzdéséhez. A hozambiztonságot az öntözéssel, a tudatos tápanyagellátással, az okszerű növényvédelemmel, valamint a korszerű fajtahasználattal lehet megteremteni. A számottevő vidéki munkanélküliség ellenére problémát jelent a kertészeti ágazatok magas kézimunka-igényének kielégítése a legális munkaügyi keretek, járulékterhek betartása mellett (POPP et al., 2008)

A KAP, legyen egyszerűbb, érthetőbb és áttekinthetőbb, az adminisztráció kevesebb, annak költségei pedig alacsonyabbak. A KAP-reform döntési mechanizmusa bonyolult, Magyarország érdekérvényesítő ereje pedig igen korlátozott. Ebből a két dologból az következik, hogy erőfeszítéseinket nem érdemes szétaprózni, felesleges teljes fronton kezdeményezni. (JÁMBOR szerk., 2011)

SZŰCS et al. (2003) szerint: „Az ökológiai adottságok, a földhasználati viszonyok, illetve az üzemi szervezet, valamint a termelési szerkezet egymással kölcsönhatásban lévő kategóriák, amelyek lényegesen befolyásolják a mezőgazdasági termelés eredményességét.”

Az ökológiai gazdálkodás a mezőgazdaság egyik dinamikusan fejlődő területe. Az egész világon hódítanak a biotermékek és egyre nagyobb jelentőséget kapnak a különböző országokban. Hazánkban a biogazdálkodás az 1980-as években indult. 1983-ban alakult meg a mai Biokultúra Egyesület. Európához viszonyított lemaradásunk közel 20 év, de Közép- és Kelet-Európában mi kezdtük el először a bio termelést. Magyarországon, kedvezőtlen, hogy alacsony az ökológiai gazdálkodásba vont zöldség- és gyümölcssterületek nagysága, kevés az ültetvények részaránya. Nem tudjuk a német partnereink igényeit kielégíteni bio cigánymeggyből, pedig a cigánymeggy termelését lehetne a legegyszerűbben megoldani ökológiai technológia alkalmazásával.

OFFERMANN – NIEBERG (2001), valamint SCHRAMEK – SCHNAUT (2004), megállapításai, amely hangsúlyozza, hogy az ökopiac egyik legnagyobb kockázatát az értékesítési körülmények jelentik. Az egész világon jellemző, hogy az ökológiai gazdálkodás termékeinek egy részét nem tudják „ökotermékként” értékesíteni, hanem kényszerűségből a termékeket a konvencionális termékek piacán helyezik el. Vannak termékek, mint a homoktövis, mely termesztéséhez nem szükségesek kemikáliák, egyéb növényvédőszer, a talaj tápanyag-utánpótlását is meg lehet oldani kemikáliák nélkül. Az átállást követően, a harmadik év után, az ellenőrzések igazolják, és megkapja a termelő a bio minősítést. A vevő ismeri a termelési technológiát, így azt mondja, nem kell nekem bio, jó a konvencionális is, olcsóbb áron. A lealkudott bio ára után azért kéri a Tanúsítványt.

#### 4. VERSENYKÉPESSÉG AZ AGRÁRGAZDASÁGBAN

A kereslet meghatározza, hogy mit lehet eladni, a kínálat pedig, hogy ki képes ilyen árut eladni, kinek van olyan áruja, amelyre fizetőképes kereslet is van, a versenyképesség pedig megmutatja, hogy van-e erre esély. Úgy szól a mondás, hogy az „esély hal meg utoljára”, de, ha nem vagyunk kellőképpen felkészülve, akkor ez gyorsan be fog következni.

A versenyképességben ugyan sok tényező és körülmény játszik közre, de a versenyképesség mindenekelőtt a minőségtől és az ártól (ideértve a közvetett és közvetlen támogatásokat, fizetési kedvezményeket, promóciókat, stb.), a piaci versenyfeltételek teljesítésétől, azok kiaknázásától, vagy azokhoz való rugalmas alkalmazkodástól függ. Azt, hogy mit lehet értékesíteni a többnyire kínálati piacon, az a mindenkori kereslettől függ, de, hogy mit érdemes eladni, azt a kínálati oldal szereplőinek gazdasági teljesítményei, költségei, támogatásai határozzák meg elsősorban. A magyarországi agrárágazatok jövőbeni esélyében a versenytársakhoz képesti minőség és kínálati ár meghatározó lesz! Csak a piac- és versenyképes minőségi fejlesztés életképes! (GLATZ, szerk., 1999)

Az EU-ban a zöldség-gyümölcs szabályozása ismert (a 2200/97. sz. rendelet vonatkozik rá), kvóták nem vonatkoznak rá. Legfőbb piaci tényező a minőség. A hazai és nemzetközi irányzatokat figyelembe véve a zöldségágazatnak van jövője, a fejlesztésre fordított keretek hosszú távon és hatékonyan megtérülnek. A zöldségtermesztés, mint intenzív és kézimunka-igényes, de ugyanakkor kedvező jövedelmezőséget biztosítani képes tevékenység, a hazai foglalkoztatottság szempontjából is fontos. (GLATZ, szerk., 1999)

A friss zöldségekre és gyümölcsökre vonatkozó egyedi piaci rendtartást 1972-ben vezették be, később 1996-ban, majd 2009-ben újították meg. A rendtartás az Unióban termelt valamennyi zöldség- és gyümölcsfajra vonatkozik, a burgonya, borszőlő, csemegekukorica, takarmányborsó, banán és az olíva azonban nem tartozik a hatálya alá. A szabályozás célja egyfelől a lakosság folyamatos ellátása megfelelő minőségű zöldség- és gyümölcsfélékkel, másfelől a tiszta piaci versenyfeltételek kialakítása és a megfelelő termelői jövedelem biztosítása. A rendtartás az egyensúly megteremtésére törekszik, valamint ösztönzi az Európai Unió belüli szakosodást, és figyelembe veszi a harmadik országokkal folytatott kereskedelmet. Az 1996-os reformmal (2200/96 EK rendelet) a piaci igények megfelelőbb érvényesülését és az intervenció szerepének csökkenését kívánták elérni (BENE-NÉMETH, 2003).

A versenyképesség vizsgálata bonyolult feladat, különösen igaz ez a mezőgazdasági termékek esetében. (KARÁCSONY, 2008) A többi ágazattól eltérően ugyanis a mezőgazdaságnál számos olyan tényező létezik, amely sajátossá teszi a mezőgazdasági versenyképesség kutatását.

A mezőgazdaságban fokozott mértékben jelen vannak a külső környezeti hatások. A környezeti problémák különösen súlyosak a fejlődő világban, ahol a növekvő népesség ellátása igen

intenzív termelési technológiákat hívott életre, ráadásul az öntözővíz-készletek is csökkennek. (JÁMBOR, 2008)

BENE - MARSELEK (2009) a zöldségtermesztés jövőbeni lehetőségeit elemzi és az alábbi megállapításra jutnak. A zöldségtermesztés a hazai agrártermelés egyik ígéretes lehetősége, a tevékenység ma még versenyképes, de versenyképessége csökken. Nemzeti, fogyasztói és gazdálkodói érdek az ágazat fejlesztése. A termelés során nagy hangsúlyt kell fektetni a minőségre, hiszen az EU-ban csak az a termelő tud megfelelni a követelményeknek, aki megbízható minőségű terméket tud rendszeresen szállítani. Az ágazat tőkeszegény, ezért a technikai, innovációs és logisztikai fejlesztések elmaradtak a kívánatostól. Ezen változtatni kell!

ERDÉSZNÉ (2007) szerint a versenyképesség növeléséhez fontos a vertikális integráció, az együttműködés, a közös beszerzés és értékesítés megszervezése, a hatékony marketing munka. Elengedhetetlen az élelmiszerbiztonság maximális megteremtése, ennek ellenőrzése folyamatos feladat. Fontos a termelői összefogás, a közös értékesítésre termelő szervezetek (TÉSZ-ek) létrehozása. Hazánkban sajnos az együttműködés vontatottan halad. Motiváció, társulási hajlandóság és bizalom kell a termelői együttműködéshez. Ehhez kapcsolódik a társadalmi tőke. A zöldségágazatban is fontos a bizalom és a támogatási rendszer megismertetésében és működtetésében a terméktanácsok, szakmai szervezetek szerepe kiemelkedő jelentőségű. Az eredményesség csak szervezett összefogással, közös fellépéssel biztosítható. A társadalmi tőke (nem azonos a hálózati tőkével) alapköve a bizalom, amely révén az összefogás megvalósul.

TÓTH (2007) írása szerint Magyarországon a gazdálkodók közötti összefogás elégtelen, még azok a megkérdezettek is, akik megbíznak az ágazat szereplőiben, rossznak ítélik meg az ágazatban tevékenykedő társaik áldozatvállalási hajlandóságát.

A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek (alapanyag, feldolgozott anyag) kereslete folyamatosan változik, amely igényeknek meg kellene felelnünk. Ez természetesen jelentős hatást gyakorol az országok nemzetközi versenyképességére. (CSÁKI, 2007/B)

Az agrárgazdaságban komoly versenyhátrány jelent más ágazatokhoz viszonyítva a forgóeszközök magas megtérülési ideje elsősorban az adózás és a hitelfelvétel szempontjából. (VILLÁNYI – VASA, 2006)

A mezőgazdaságban a földnek nagy szerepe van, amely jelentős hatással van a versenyképességre. (SZŰCS, 1998)

Számos agrárszakember érvel a mezőgazdasági támogatások és a kereskedelemtorzító intézkedések csökkentése, sőt leépítése mellett a fejlődő országok piacra jutása, a piaci stabilitás és a jövedelem újraelosztása céljából. (CSÁKI, 2007/a)

A magyar mezőgazdaság jelenlegi helyzetét mindenekelőtt a romló nemzetgazdasági pozíciók fejezik ki. A magyar mezőgazdaság és élelmiszertermelés volumene továbbra is mintegy 25 %-kal elmarad a rendszerváltás előtti szinttől. A magyarországi mezőgazdaság helyzetére a csökkenő versenyképesség, pozíció- és piacvesztés jellemző, belföldön és külföldön. A hazai agrárvilág legsúlyosabb gondja a változó piaci körülményekhez való alkalmazkodás hiánya, amiben sajnos szerepet játszik az is, hogy az egyébként szükségszerű mezőgazdasági rendszerváltás nem járt együtt korszerű agrárstratégia kibontakozásával, az EU csatlakozásra való megfelelő felkészüléssel. Rendkívül káros a termelési szerkezet extenzív irányú eltolódása, az alacsony jövedelemtermelő képesség. Magyarországon a mezőgazdasággal is foglalkozó 700 ezer háztartás zömében saját fogyasztásra termel, és képtelen az átalakuló mezőgazdasági piacokba való integrálódásra. Ez a struktúra egyértelműen kedvezőtlen a versenyképesség és hatékonyság szempontjából. A mai magyar agrárvilág egyik legsúlyosabb gondja a megváltozott piaci körülményekhez való alkalmazkodás hiánya. (CSÁKI, 2008)

Borszéki (et al.) vizsgálata szerint nem elég azt megmondani, mit kell másként tenni, hanem azt is meg kell kísérelnünk, hogy a változó igényekhez való alkalmazkodás szükségességét érzékeltessük a gazdasági élet szereplőivel. A szerzők meggyőződése, hogy a magyar



élelmiszergazdaság számára nincs más út, mint fokozottabban alkalmazkodni a világpiac újabb és újabb követelményeihez. Ez az alkalmazkodás növekvő, vagy esetleg éppen egy helyben topogó kivitel mellett is elkerülhetetlen. (BORSZÉKI et al. 1986)

MEADOWS et al. (2005) vélekedése szerint a versenyképességet úgy kell fejleszteni, hogy az fenntartható és megőrizhető legyen.

Versenyképességünk javításához szükség van hatékonyságnövelő és piacra jutási beruházásokra, valamint ütőképes termelői szervezetekre és összefogásra is. Ennek megvalósításában érdekeltté kell tenni a termelőket. Annak érdekében, hogy a beruházásokkal a legfontosabb piacainkat megőrizzük, ismernünk kell azokat, tudnunk kell, hogy mely országok irányában és mit érdemes szállítani. A termelő és vevő számára egyaránt a minőség a legfőbb szempont, éppen ezért a vállalkozásunk termékeink minőségének rendel alá mindent. Úgy gondolom, azzal kell foglalkoznunk, amihez értünk, és amit szeretünk csinálni. S ha tevékenységünk hasznos, az feljogosít érdekeink érvényesítésére. Az olcsó, de silány minőségű áruk behozatalát a hazai beszállítók alkuerejének növelésével, a hazai hatósági minőségvizsgálati rendszer kiépítésével, a beszerzési ár alatti értékesítés megtiltásával, vagyis piacvédelemmel és a tisztességes versenyhelyzet megteremtésével lehetne féken tartani. **A jogszabályi háttér a rendelkezésre áll, betartásukkal, betarttatásukkal kellene elejét venni a beérkezéseknek. Hiába vannak törvények, ha nem tartjuk be, vagy nem minden szereplővel tartatjuk be.** A beszerzési ár alatti értékesítés megszüntetésére az Agrárrendtartási törvény szigorúbb betartatásával, jelentős eredményt tudnánk elérni. **Sajnos a nagyobb multinacionális vállalatok** (de természetesen nem csak ők) **a „háromszögügylet” megvalósításával, könnyen ki tudják „játszani” ezt a törvényt.** Ezen vállalatoknál egyszerűsödik a helyzet, hiszen a két országban lévő vállalatok könnyebben tudnak egymással elszámolni, kompenzálni az árkülönbséget.

Magyarország csak úgy maradhat versenyben, ha lehetőségeit kihasználja, termelési és exportstruktúráját átalakítja a feldolgozott, magas hozzáadott értékű termékek, valamint a zöldség- és gyümölcssektor termékei felé. Éppúgy szükség van a versenyképesség fokozására, a költségek csökkentésére, a hatékonyság növelésére, a minőség javítására, mint a hatékony marketingre és az értékesítési infrastruktúra fejlesztésére. (KISS,2007)

A közvetlen értékesítés sikertényezői a magasabb ár és a folyamatos azonnali bevétel. Nincsenek kitéve a felvásárlók árdiktáló magatartásának, magasabb ár érhető el, és az eseteként több hetes, hónapos felvásárlói és TÉSz fizetési határidő helyett azonnali árbevételhez jutnak. Életben maradásukhoz hozzájárult, hogy a termelés jellegéből adódóan viszonylag alacsony termelési költségekkel termelnek. (JUHÁSZ, szerk., 2012) Ugyanakkor nem szabad elfelejtenünk azt a ténytet sem, hogy aki folyamatosan, közvetlenül csak a nagybani piacokra szállít, kihasználva a fentieket, nem lesz ideje a termelés fejlesztésére, korszerűsítésére. Beszűkült választékkal és mennyiséggel nem fog tudni továbbfejlődni.

Magyarországon: A közvetlen zöldség-gyümölcsértékesítéssel foglalkozó gazdaságokra nem igazán jellemző az idegen munkaerő alkalmazása. A gazdaságok nagy része családi munkaerőre támaszkodva oldja meg a teljes művelési és értékesítési folyamatot. Jellemző, hogy az állandó alkalmazottak legtöbb esetben családtagok. A külföldi láncnak friss zöldség-gyümölccsel nem tud belépni, mivel nem tud folyamatosan megfelelő minőséget biztosítani. Ezek a termelők túl kis területen foglalkoznak mezőgazdasági termeléssel ahhoz, hogy folyamatosan megfelelő mennyiségű és minőségű árut tudjanak beszállítani.

Apáti írásában megjegyzi, hogy komoly problémát jelent /jelentett, hogy az egyes adatbázisokból nyerhető adatok lényegesen eltérnek egymástól. Ezen megállapítással különböző kutatásokban is találkozottam már. Így nehéz azt megállapítani, hogy melyik adatbázisból származó adatok elemzésével érdemes foglalkozni, vagyis mely forrásból származó adatok, információk nyomán juthatunk a legpontosabb értékekhez. Érdemes lenne a különböző kutatási számításokat több adatbázisból vett adatokkal kisebb időintervallumok figyelembe vételével megvizsgálni, hogy

pontosabb képet kaphassunk. A megfelelő és pontos információk hiánya sok, pénzben mérhető gazdasági hátrányt okoz az ágazat szereplőinek. Ágazati elemzésekben kevés olyan hatékonysági mutatót tudunk alkotni, mely az ágazat teljesítményét egzakt módon, pontosan és részletesen képes mérni. (APÁTI, 2015)

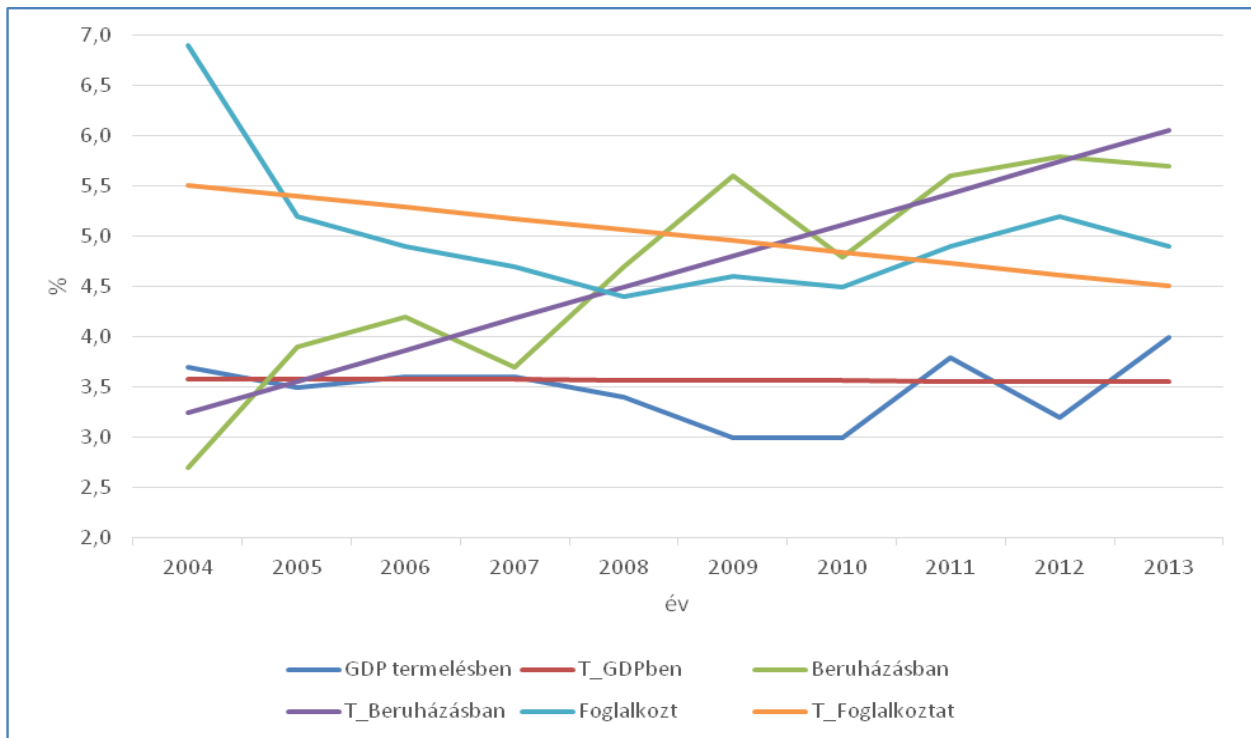
A versenyképesség egyik kulcsterülete a zöldség-gyümölcs ágazatban és az élelmiszeriparban a minőség. Az ezen a területen működő vállalkozásoknak csak egy alacsony hányada felel meg az EU élelmiszer-biztonsági, higiéniai, környezetvédelmi és minőségi előírásainak, ami akadályozza a piac hatékony működését. Gondot okoz az infrastruktúra elmaradott állapota, a logisztikai rendszer fejletlensége, a gazdaságban jelen lévő bizonytalanság és az információhiány. Az információ alapvető erőforrás a modern gazdaságban, az információhoz való hozzájutás az egyik meghatározó tényezője a hatékonyan működő piac kialakulásának.

Alapvető gondot jelent továbbá, hogy a nyersanyagháttér bizonytalansága és a keresleti piac a módszereket nem minden esetben lehet érvényesíteni a vevői-beszállítói kapcsolatban. (GLATZ, szerk., 1999) Nem elhanyagolható versenyhátrányt is okozó tény, hogy ma mindössze 130 ezer hektáron öntözik a területüket a gazdák. További 200 ezer hektár öntözésére adták be igényüket, de a 330 ezer hektáros terület öntözésére nincs lehetőségük – mondta Somlyódy Balázs az Országos Vízügyi Főigazgatóság (OVF) főigazgatója. Vízigényre 5763-an regisztráltak, de mindössze 2060 vízigény elégíthető ki, amely az összes igény mintegy 36 százaléka. Az öntözhető terület nagysága 72 286 hektár, az igényelt terület 31 százaléka. (OH, 2015)

## 5. AZ AGRÁRGAZDASÁG JELENTŐSÉGE A GDP ELŐÁLLÍTÁSBAN, A FOGLALKOZTATÁSBAN ÉS A KÜLKERESKEDELEMBEN.

„A mezőgazdaság mindig kevésbé lesz szabad, mint más szektorok, mert alapvetően fontos a társadalom és az emberek számára, valamint mivel annyira sebezhető olyan, az ember ellenőrzése alá nem vonható dolgoktól, mint az időjárás.” (Skogstad G.

1. ábra: A mezőgazdaság részaránya a nemzetgazdaságban, %



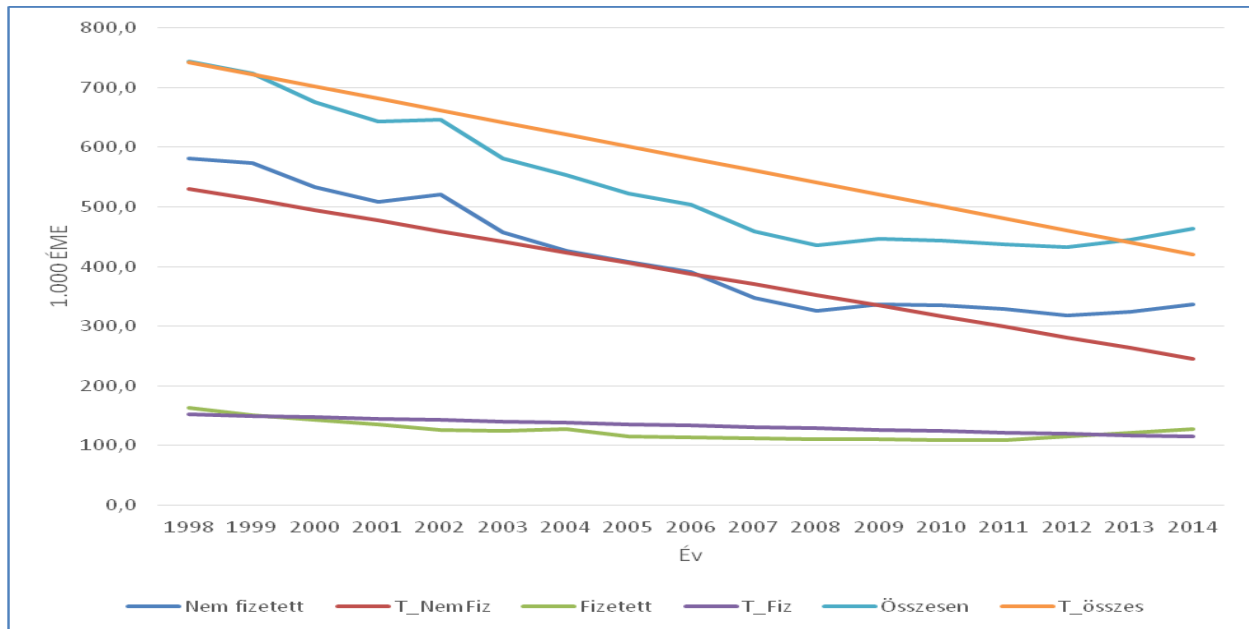
KSH adatok alapján, saját szerkesztés

Az átalakulás kezdetén, 1989-ben a mezőgazdaság részesedése a GDP előállításból még 13,7 százalék volt, 1995-ben 7,2 %, 2008-ra 3,4 százalékra mérséklődött, míg 2010-re tovább mérséklődött és csak 3,0 százalék volt. A mélypont 2009. évben volt, mikor is a részarány mindössze 2,5 %. 2012-ben a GDP előállításából 3,2 %-ban részesedett. (KSH, 2013a) 2013-ban viszont a mezőgazdaság részaránya ismét elérte a 4 %-ot a GDP előállításában.

Az agrárgazdaság súlyának csökkenése a foglalkoztatásban (2010-ben a mezőgazdaságban foglalkoztatottak részaránya mindössze 4,5 % volt). 2012-re némi javulás következett be, a foglalkoztatottak részaránya 5,2 százalék volt. (KSH 2013a) A mezőgazdasági foglalkoztatottak részaránya 2013-ban csökkent és ismét az 5 %-os küszöb alatt 4,9 %-os részarányt lehetett regisztrálni. Számításaim alapján a mezőgazdaság szerepének trendje a GDP előállításban a vizsgált időszakban változatlan, sem növekedés sem csökkenés nem következett be. Az elvégzett vizsgálatok eredményei alapján viszont a beruházások szerepe növekvő tendenciát mutat, melyet az emelkedő trendvonal is jelez. Ez a növekedési trend az EU-s forrásokkal, véleményem szerint, továbbra is fenntartható lesz. A vizsgálati eredményeim azt mutatják, hogy a mezőgazdaság

szerepe a foglalkoztatásban csökkenő trendet mutat, azonban bízhatunk abban, hogy a kertészeti ágazatok fejlesztésére szánt támogatással, ez a trend megfordítható lesz.

2. ábra: Mezőgazdasági munkaerő-felhasználás, ezer fő



KSH adatok alapján saját szerkesztés

Vizsgálataim szerint a nem fizetett munkaerő trendje jelentős csökkenést mutat, hasonlóan az összes foglalkoztatás trendjéhez. A fizetett munkaerő trendjéből is csökkenés vonható le, ugyanakkor ez a csökkenés nem nagy mértékű, így a célkitűzéseknek megfelelően ez a trend akár még meg is fordítható, abban az esetben, ha az adójogszabályok változása az élők munkára rakódó terheket csökkenti.

Az EU gyakorlatában megkülönböztetjük a fizetett és a nem fizetett munkavégzést is, utóbbi az egyéni gazdaságokban a háztartások tagjai által végzett mezőgazdasági munkát fedi. 2010-ben annyi időt kötött le a mezőgazdasági tevékenység végzése, mintha 414 ezren egész évben teljes munkaidőben dolgoztak volna, 2011-ben 431 ezren dolgoztak, ha a fizetett és nem fizetett felhasználást tekintjük. Ebből a nem fizetett dolgozók 339 ezren voltak 2011-ben. A mezőgazdaság munkaerőráfordítás-nagysága öt év alatt 21%-kal csökkent, ezen belül a nem fizetett munkaerő jelentősen, 24, a fizetett munkaerő 10%-kal lett kevesebb 2005-höz képest. 2010-ben a fizetett munkaerő nagysága 103,5 ezer fő, míg a nem fizetett munkaerő 310,9 ezer fő volt. A statisztikai adatok alapján megállapítható, hogy 16,6 ezer fővel többen dolgoztak 2011-ben a mezőgazdaságban, mint 2010-ben. A nem fizetett dolgozók száma viszont 28,1 ezer fővel növekedett, így a fizetett alkalmazottak száma 11,5 ezer fővel csökkent 2011-ben az előző évihez viszonyítva. Östermelői és egyéni vállalkozói igazolvánnyal rendelkezők száma 355,4 ezer fő volt 2010-ben. A 2011-es statisztikai adatok szerint az östermelők száma 2011-ben 363,7 ezer fő, 2012-ben 390,9 ezer fő volt. (KSH Mezőgazdaság, 2010, 2011, 2012). 2013-ban a **munkaerő-ráfordítás** nagysága **426 ezer ember teljes munkaidős (évi 1800 óra) tevékenységének** felel meg. Az előző évhez képest ez mérsékelt (1%-os) csökkenés. (KSH 2014)

Több kormány is gondolkodott az őstermelői rendszer átalakításán, de napjainkig ez mindig lekerült a napirendről. (véltetően a magas számú őstermelő jelentős szavazóbázist jelent) Az őstermelői rendszerről, annak gondjairól későbbi fejezetben írok.

1. táblázat: Mezőgazdasági munkaerő-felhasználás (ÉME)

Év	Nem fizetett, fő	Fizetett, fő	Összesen, fő	fizetett munkaerő aránya, %
1998	580871	163645	744516	22
1999	573415	150073	723488	20,7
2000	532634	143416	676049	21,2
2001	507762	135175	642937	21
2002	521151	125590	646741	19,4
2003	428037	123870	581907	21,3
2004	426634	127151	553785	23
2005	407682	114566	522248	21,9
2006	390903	113500	504403	22,5
2007	348046	111245	459291	24,2
2008	325358	109795	435152	25,2
2009	336482	110028	446510	24,6
2010	334981	109176	444157	24,6
2011	328889	108062	436951	24,7
2012	318512	114767	433279	26,5
2013	323604	120820	444424	27,2
2014	336165	126766	462930	27,4
bázisindex 2004=100%	78,8	99,7	83,6	119,13

KSH adatok alapján saját szerkesztés

A mezőgazdasági munkát végzők száma többféle értelmezéssel határozható meg, a munkaerő-felhasználás több, hiteles, nemzetközi módszertan szerint is számítható. A gazdasági szervezetekben foglalkoztatottak, alkalmazottak többnyire napi 8 órában végzik tevékenységüket, azonban az egyéni gazdaságokban nem ritka a napi néhány órás munkavégzés sem. Többek között ilyen okok vezettek el az éves munkaerőegység fogalmának bevezetéséhez, ami a néhány órás munkavégzés teljes munkaidős munkavégzésre (évi 1800 óra) való átszámítását teszi lehetővé, összehasonlítóvá téve a gazdasági szervezetekben és az egyéni gazdaságokban végzett munka nagyságát. Az éves munkaerőegység jól használható a mezőgazdasági munka szerkezetének vizsgálatára, azonban nem alkalmas a nemzetgazdaság más ágakkal való összehasonlítására, ugyanis a munka mennyisége és nem a munkát végzők száma kerül elszámolásra. Munkaerő-ráfordításként a kiegészítő tevékenységként végzett mezőgazdasági munkával is elszámol, azaz a nem mezőgazdasági főtevékenységű foglalkoztatottak mezőgazdasági munkáját is figyelembe veszi. A más nemzetgazdasági ágakkal

való összehasonlításra a valamennyi nemzetgazdasági ágra kiterjedő munkaerő-felmérés és az intézményi munkaügyi statisztika szolgál. A lakossági munkaerő-felmérés sajátossága, hogy csak részben, az intézményi munkaügyi statisztika pedig egyáltalán nem számol az egyéni gazdaságokban végzett mezőgazdasági tevékenységgel. (KSH 2014)

A gazdasági szervezetek 78,4 ezer fő állandó, valamint 37,9 ezer fő időszakos alkalmazottat jelentettek 2013-ban. Előbbiek száma alig marad el a 2010. évitől, utóbbiaké azonban 36 százalékkal magasabb annál. Éves munkaerőegységben kifejezve ez közel 85 ezer teljes munkaidős alkalmazott munkájának felel meg, 10 százalékkal haladja meg a 3 évvel korábbi szintet. (KSH 2013). 2013-ban a **munkaerő-ráfordítás** nagysága **426 ezer** ember teljes munkaidős (évi 1800 óra) tevékenységének felel meg. Az előző évhez képest ez mérsékelt (1%-os) csökkenés. Az összes munkaerő-ráfordítás háromnegyede nem fizetett munkaerő-felhasználás (2000-ben még közel négyötöde volt). A mezőgazdaság munkaerő-ráfordítása 24%-kal csökkent hazánk uniós csatlakozása óta, ezen belül a nem fizetett munkaerő 26, a fizetett munkaerő 16%-kal lett kevesebb. A csökkenés fő oka az egyéni gazdaságok számának gyors ütemű fogyatkozása. A 2000-ben végrehajtott általános mezőgazdasági összeírás és a legutóbbi, 2013-as gazdaság szerkezeti összeírás között számuk a felére csökkent.

Az összes foglalkoztatottak száma az EU csatlakozásunk óta, 2014-re 83,6 százalékára csökkent. Ugyanakkor a fizetett munkaerő csak 99,7 százaléka a 2004 évinek. A nagyobb csökkenés a nem fizetett munkaerőben következett be, hiszen itt a változás 78,8 százaléka csak a csatlakozás évének. A fizetett munkaerő arányának növekedése a csatlakozáskori 23 százalékról, fokozatos növekedés mellett 27,4 százalékra nőtt. Vélhetően a kedvező változás annak is betudható, hogy az östermelők, egyéni gazdálkodók, a kedvező adózási feltételek megváltozása miatt, inkább a „bejelentett”, biztosítási jogviszonyt választják. Ez lehet egy „kényszervállalkozás” is, amely esetben az elvesztett biztosítási jogviszonyt pótlendő került a fizetett munkaerő lévén, ismét a rendszerbe, mivel az összes foglalkoztatás jelentősen csökkent.

A kormány növelné a mezőgazdasági foglalkoztatottak számát, szakértők szerint azonban a magyar mezőgazdasági alapanyag-termelésben nincs szükség több munkaerőre, legalábbis egész évben. (a fentiek ezt támasztják alá)

Ami az ágazat foglalkoztatási mutatóit illeti, a stratégia az Agrárgazdasági Kutatóintézet adatai alapján 6 hónappal és havi 22 munkanappal számolva arra jut, hogy a kertészeti szektor fél éven keresztül 340 ezer embernek tud munkát biztosítani, jellemzően azon régiókban, ahol nagy a munkanélküliség: Borsodban, Szabolcsban és így tovább. Ennek ellenére folyamatos gond a munkaerőhiány, nemcsak az adminisztrációs terhek és a fizikai munka megbecsültségének csökkenése miatt, hanem – miként a stratégia igen eufemisztikusan fogalmaz – „az alkalmazható potenciális munkaerő fizikai és mentális állapota” miatt is. Tudjuk jól, hogy itt a nagy létszámú cigány lakosság általános alulszocializáltságáról, a munkához való sajátos viszonyokról (vagy inkább annak hiányáról) van szó – itt tehát nem látszik körvonalazódni rövid távú megoldás. A több mint 500 ezer gazdaság között azonban kétségkívül közel 200 ezer olyan gazdaság található, ahol a család tudatosan törekszik arra, hogy a mezőgazdálkodásból biztosítsa megélhetését, illetve az jelentősen járuljon hozzá a családi költségvetéshez. Erre a körre nagy figyelmet kell fordítania az agrárpolitikának.

Jelenleg nincs a világpiacon eladhatatlan mezőgazdasági termék, itthon viszont a kormánynak van egy nosztalgikus szemlélete, hogy a mezőgazdasági termelés majd attól lendül fel, ha sok önfoglalkoztató kisgazda van, ami egy illúzió a MOSZ szerint. „A magyar mezőgazdaságban jelenleg 70-80 ezer alkalmazott dolgozik, az időnymunkásokkal együtt ez a szám bizonyos időszakonként felmegy 140 ezerig. Plusz még van körülbelül 30 ezer egyéni vállalkozó, vagy családi gazdálkodás ebben a szektorban, akik árutermelőknek tekinthetők. Ennél több embernek tisztességes megélhetést a szektor nemigen tud biztosítani.” – mondta Dr. Maár András, a MOSZ gazdasági részlegének vezetője. (RASKÓ, 2012)

Az egyéni gazdaságok munkaerő-ráfordítása kettős szerkezetű. A mezőgazdasági tevékenységet ugyanis nem fizetett, elsősorban családtag személyek végzik, emellett viszont a családi gazdaságok is foglalkoztatnak állandó, illetve időszakos alkalmazottakat (fizetett munkaerő). Van körülbelül 460 ezer östermelő (legalább is ennyi östermelői igazolványt állítottak ki az illetékes hivatalok) de ebből mindössze 140 ezer főt regisztrál a kifizető ügynökség, azaz ennyien gazdálkodnak 1 hektárnál nagyobb földterületen a MOSZ adatai szerint. „Ennek a 140 ezernek a 70-80 százaléka is kevesebb, mint 20 hektár földön gazdálkodik, jó, ha egy havi minimálbért megtermelnek. Tehát erre nem lehet alapozni a vidékfejlesztést. „A magyar mezőgazdaságban az egy termelőre jutó teljesítmény katasztrofális. Egy amerikai farmer közel 200 ember számára termeli meg az élelmiszert, a magyar meg jó, ha harmincnek. Ekkora teljesítménykülönbséggel nem lehet versenyképesnek lenni. Nem lehet plusz mezőgazdasági erőt beletuszkolni a magyar mezőgazdaságba, ha egyszer nem bírja el. Franciaországban, az 50-es években több mint 2,5 millió mezőgazdasági termelő volt, ma kevesebb, mint 600 ezer van 50 millió lakosra. A tízmilliós Magyarországon még mindig legalább 350 ezer östermelő, egyéni gazda és társaságoknál alkalmazott munkaerő van. Ennek fele igazából ma is felesleges kényszervállalkozó.” – mondta Raskó György. (RASKÓ, 2012)

A hazai zöldség és gyümölcsstermesztés egyik fő nehézsége, hogy kritikus szintre csökkent a szakember-ellátottság az elmúlt 20 évben. A magángazdák szakmai ismeretei elmaradnak a kor követelményeitől, ami gyakorlati oktatás háttérének megteremtésével megoldható lenne (FRUITVEB, 2012)

Nagy gond, hogy a fiatal gazdák a gazdaságban a megfelelő körülmények, a közeg hiányosságai miatt nem igazán szeretnének belevágni a gazdálkodásba. Ennek elsősorban az az oka, hogy a mostani fiatalok már egy olyan korszakban nőttek fel, ahol hiába rendelkeznek megfelelő szakmai felkészültséggel, az ágazat szélsőséges kitettsége miatt, illetve a források hiányosságai, a támogatások szegényessége miatt rengeteg nehézséggel szembesülnek. Így jelenleg egész Európában előregedni látszik a mezőgazdaság.

A hatékonyság javulása a foglalkoztatás csökkenésével is jár. Magyarország mind az egy főre jutó GDP, mind az egy főre jutó tényleges egyéni fogyasztás tekintetében a sereghajtó uniós tagországok csoportjába tartozik. Ennek elsődleges oka a gyenge nemzetközi versenyképesség. A versenyképesség a hatékonyság egyik feltétele, a hatékonyság pedig képzett munkaerőt igényel, a vidéki munkanélküliek viszont általában alacsony képzettségűek, foglalkoztatásuk tehát sem a versenyképes iparban, sem a versenyképes mezőgazdaságban nem járható út. (POPP, 2014)

Az agrárgazdaság súlyának csökkenése az exportbevételekben is tetten érhető (2010-ben exportból a részarány 8 %, míg importból 5,5 % volt). Viszont ennek ellenére is 569 milliárd forintos aktívummal zárta az ágazat a 2010-es évet. Magyarország a mezőgazdasági eredetű áruk külkereskedelmében 2011-ben összesen 751 milliárd forint aktívumot ért el, ezen belül 113 országgal szemben összesen 880 milliárd forint exporttöbbletre tett szert, 43 országból viszont összesen 128 milliárd forint importtöbbletet fogadott be. 2012-ben a magyar agrárexport 8,75 milliárd eurót tett ki. 2013-ban a magyar agrárexport 8,093 milliárd eurót tett ki, 18 millió euróval, 0,2 százalékkal haladta meg a 2012-es szintet. A magyar agrárexport értéke 2010-ben 6 milliárd euró alatt maradt. Az agrár-külkereskedelem 2013-ban 3,6 milliárd eurós aktívumot ért el, erre sem volt még példa. A mezőgazdasági- és élelmiszeripari termékek részesedése a teljes nemzetgazdasági exportból 2012-ben 10,1, 2013-ban 9,9 százalék volt, az importból pedig 2012-ben 6,1, 2013-ban 6,0 százalék. Az agrárexport aránya 2012-ben és 2013-ban igen magas volt, részesedése utoljára 1998-ban haladta meg a 10 százalékot, azóta 6-8 százalék között ingadozott. Ez a nemzetgazdaság 2013. évi külkereskedelmi aktívumának 50 százalékát tette ki. A jelenlegi évi 800-850 ezer tonna teljes zöldség- és gyümölcsexportot a következő néhány év alatt 1,2 millió tonnára lehet emelni.

A zöldség-gyümölcs ágazat elmúlt három évének export aktívuma a következőképpen alakult: A zöldség ágazat export import mérlege 2010-ben 50543 ezer euró aktívumot mutat, míg 2011-ben ez az aktívum 60011 ezer euró lett. 2012-ben az ágazat aktívuma 111606 ezer eurót mutat. Az előző évi aktívumnak 185,9 %-a, amely jelentős növekedést jelent. A zöldségfélék exportértéke 4 százalékkal csökkent, importértéke 21 százalékkal nőtt, így a 2012. évi 108 millió eurós aktívum 74 millióra esett. Friss zöldségből kevesebbet vittünk külföldre 2013-ban, mint 2012-ben. A KSH adatai szerint 2013-ban az agrárexport 8,1 milliárd euró volt, amely némileg – 18 millió euróval – haladta meg a 2012. évi csúcserőket. A magyar agrárexport értéke 2010-ben 6 milliárd euró alatt maradt. Az agrár-külkereskedelem tavaly 3,6 milliárd eurós aktívumot ért el, erre sem volt még példa – fűzte hozzá. Ez a nemzetgazdaság múlt évi külkereskedelmi aktívumának 50 százalékát tette. A 890 millió eurót kitevő magyar zöldség- és gyümölcsexport negyede német fogyasztókhoz került 2013-ban. De sok volt a szállítás Ausztriába (7 százalék), Lengyelországba (7 százalék), Romániába és Franciaországba (6–6 százalék), valamint az Egyesült Királyságba (5 százalék) is. (KSH, 2013)

A zöldségágazatban -- az utóbbi években megfigyelhető visszaesés ellenére -- ma is mintegy 83 ezer hektár termőfelületen folyik a zöldségfélék szántóföldi termesztése, a takart terület pedig elérte a 4000 hektárt. A magyarországi zöldségtermesztés fő piaca a hazai fogyasztó, a fogyasztás 85 kg/fő/év.

A gyümölcsexport területén már sajnos nem lehet ilyen pozitív eredményekről beszámolni. 2010-ben 49978 ezer eurós passzívummal zárta az évet az ágazat. Ez a passzívum az időjárás „rovására” is fogható, a termelésnél ki fogok rá térni. 2011-ben növekvő exportbevétel és csökkenő import mellett a passzívum „csak” 46994 ezer euró lett, ami már kis bizakodásra adhat okot. A 2012-es évben az export ugyan 8,4 %-kal csökkent, viszont az import csökkenése 13,5 %-os volt, így a passzívum a külkereskedelmi mérlegben tovább csökkent, 33204 ezer euró lett, mely az előző évi passzívumnak csak a 70,65 %-a. A gyümölcsfélék külkereskedelmi forgalma emelkedett 2013-ban. Az exportérték 4, az importérték 5 százalékkal magasabb, mint 2012-ben, és a gyümölcsfélék külkereskedelmének passzívuma 48 millió euró volt, 4 millió euróval több, mint az előző évben. Exportoldalon a dinnye, az alma, valamint a kajszai- őszibarack, meggy, cseresznye termékkör exportvolumene és értéke is számottevően nőtt, annak ellenére, hogy az alma exportára 15 százalékkal esett vissza az előző évihez viszonyítva. (KSH, 2013)

A hazai gyümölcsfeldolgozók egyik kulcsszereplője az Agrana. Szigeti Zoltán igazgató a fejlődés egyik akadályaként jelöli meg a termelők elszigetelt értékesítési próbálkozásait. Alacsony a logisztikai színvonal (göngyöleg, hűtőház, válogatógépek, szállítmányozás). Kockázati tényező a növényvédőszer-maradványok veszélye, a permetezési naplók tartalma esetenként nem fedti a valóságot. (a multinacionális vállalatok sajnos kevésbé szigorúan kezelik a szermaradványokat, mivel a nagy feldolgozási mennyiségben „eloszlik” az egy - egy termelőnél megjelenő szermaradvány) Egy zárt termeltetéssel szemben sérülhet az élelmiszerbiztonság a kereskedőkön, illetve a TЭСZ-eken, integrátorokon keresztüli beszerzés esetén. A termelők nem a feldolgozókra alapozva döntenek a termesztett gyümölcsökről és azok fajtáiról. A feldolgozók jelentős mértékben csak az étkezési piacra szánt gyümölcsök maradékát tudják megvásárolni, aminek a fajtajellemzői nem minden esetben felelnek meg az elvárásoknak. Például sűrítmény gyártására nagyon alacsony a magyar fürtös meggyek szintartalma. Nincsenek ipari célú termények megfelelő gépesítéssel, nagy hozamokkal, az ipar számára megfelelő fajtákkal. „Nem elegendő mennyiség, az egyes gyümölcsökhöz csak akkor tudunk hozzájutni, ha valamilyen zavar van az étkezési piacon, vagy a gyümölcs minőségével. Ezért kiszámíthatatlan a mennyiség. A külföldi vevők csak esetlegesen számolnak a feldolgozott termékre, ami piaci hátrányt jelent a feldolgozóknak és ezen keresztül a termelőknek is. Az ipari feldolgozásra szánt gyümölcsöt másodlagos termékként kezelik, pedig a feldolgozott élelmiszereknek nagyon magas minőségi elvárásoknak kell megfelelniük. A megfelelés egyik záloga az alapanyagtól elvárt minőség. A megfelelő minőség teljesítése egyáltalán nem nagy feladat, értjük alatta a megfelelő



érettséget, a friss betakarítást, valamint a rothadástól, idegen anyagtól való mentességet és az engedélyezett permetezőszerek használatát az egészségügyi várakozási idő megtartásával” (Szigeti Zoltán<sup>4</sup> 2014)

A magyar mezőgazdaság és az élelmiszeripar az előnyei alapján kiemelt ágazata a nemzetgazdaságnak, de mint látható, ezek az ágazatok sem mentesek a rendszerváltás óta fennálló termelési, értékesítési, jövedelmezőségi, fejlesztési és technológiai gondoktól. A termelési színvonal jóval elmarad a valós lehetőségektől, ami a korábbi teljesítmények alapján elvárható lenne. Az ország adottságai lehetővé teszik, hogy egyes mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeket kiváló minőségben és nagy mennyiségben állítson elő. A bel- és külpiazi lehetőségek beszűkülése együtt járt az ágazat termelési- és tulajdonszerkezetének jelentős átalakításával. Az agrárágazat társas vállalkozásainak száma ugrásszerűen megemelkedett. A rendszerváltás előtti nagyüzemek többsége felbomlott és a termelés a megmaradt, de saját földdel nem rendelkező nagyüzemekben, valamint a kárpótlás révén földhöz jutottak parcelláin folyt. A földkárpótlás után a földtulajdon rendkívüli módon elaprózódott, a föld tulajdona és használata kettévált. 1990-ben 120 hektár almakertből kiszállítottunk 2000 tonna (a teljes mennyiség kb. 4800 tonna volt) bébiétel készítéséhez használatos, kézzel szedett ipari léalmát. A kertészetet egy termelőszövetkezet működtette. A következő évben – a kárpótlás következtében – 120 tulajdonosa lett a területnek, és a szakértelem, valamint a pénz hiánya miatt, az egész területen kb. 10 tonna alma termett.

Sorolni lehetne a példákat, de ma már az akkori kormányzat tagjai is elismerik, hogy hibát követtek el a gyors kárpótlással. A vadkapitalizmus szele a vidéket is megcsapta, és azok az emberek, akiknek forgott az agya, pillanatok alatt kifosztották az élhetetlenebbeket. Szomorú tény, hogy az önállóan, tájékozatlan tsz-tagokat kisemmizték társaik, élelmes vezetőik. A szervezeti változás egy időben zajlott a jelentős piacok elvesztésével. Az agrárgazdaságot is – a többi ágazathoz hasonlóan – hátrányosan érintette a KGST megszűnése, ezzel együtt a szovjet piac árufelvevő képességének a beszűkülése. Az állam kivonult a külkereskedelemből. Arra való hivatkozással, hogy magas az államadóság, nem volt folytatható a volt Szovjetunió tagállamaival a külkereskedelem, mivel nem voltak államközi megállapodások, így megnőtt a nem magyar közvetítők aránya ezen a területen.

A magyar árut szállították ki a tagországokba, de mivel a korábbi KGST-be irányuló termékeknél meglévő magas állami támogatás megszűnt, így a csak USD-ért adható termékek versenyképessége, eladhatósága lehetetlen feladat elé állította a külkereskedőket. A nyugat felé irányuló export ekkor még olyan kis volument képviselt, ami rövidtávon nem tudta a keleti piacokat kiváltani. A válságot erősítette, hogy a külkereskedelem liberalizálása miatt nőtt az importverseny, illetve az állami támogatások jelentősen mérséklődtek. A politikai rendszerváltás és a piacgazdaságra való átállás mélyreható változásokat indított el a mezőgazdaságban.

A már korábban is a válság jeleivel küszködő agrárágazat egyre nehezebb helyzetbe került. A mezőgazdasági nagyüzemek többsége szétesett, a föld zöme magántulajdonba került, s jobbra nem a tulajdonosok művelték meg a földet. A gazdálkodók tőkehiánya, a termelés szervezetlensége, s különösen a kilencvenes évek első felében tapasztalt életszínvonal csökkenés miatti belső fogyasztás visszaesése egyes termékekből eladhatatlan mennyiséget produkált, ami az egyébként is alacsony jövedelmezőséget tovább rontotta. Az agrárgazdaságban lezajlott, már említett változások együttesen hozták létre, illetve erősítették az ágazat válságát, amit alapvetően mélyített, hogy a vállalkozások nem tudtak megfelelni az új piaci kihívásoknak.

Az Unióba történt belépés előtti és utáni várakozások nem teljesültek maradéktalanul: a gazdák kiszámíthatóbb feltételekre számítottak, az uniós és nemzeti források folyósításának zökkenőmentesebb lebonyolítását várták, azonban a megfelelő intézményrendszer kiépülésének hiánya miatt a támogatások nem jutottak el időben a gazdákhöz.

<sup>4</sup>AGRANA JUICE Magyarország Kft. ügyvezetője

Az EU-hoz történő csatlakozás is megkövetel egy másfajta gondolkodást. Előre kell tervezni, szellemi tartalékokat mozgósítani, és a lehetőségek ismeretében merni, kihasználni a jövő adta lehetőségeket. Nem szabad figyelmen kívül hagyni azt a tényt, hogy a magyar agrárkereskedelem egy csökkenő specializáció trendjét mutatja, azaz **Magyarország elveszítette** komparatív előnyeit számos termékcsoportban (FERTŐ, 2003).

A friss zöldség-gyümölcs piacot az ár és a minőség (valamint a mennyiség és idő) kölcsönhatása irányítja (SEGHEZZI, 2003). Ezt a kölcsönhatást a fogyasztó a termék ár-érték arányában érzékeli. Az, hogy az érték pontosan mit jelent az egyes fogyasztóknak, széles skálán változik a fogyasztók, a piacok, a termékek és szezonok függvényében.

2004 novemberében az agrár-külkereskedelmi egyenleg még 875 millió euró volt, egy évvel korábban – vagyis a csatlakozást megelőzően – azonban 1110 millió euró. Az a magyar mezőgazdaság „produkálta” ezt az eredményt, amely optimális körülmények között több milliárd eurónyi kereskedelmimérleg-többletet is képes termelni, s amelynek támogatása 2004 után soha nem látott méreteket öltött. Szembe kell néznünk gyengébb exportteljesítményünkkel, amely alapvetően termelési, versenyképességi, minőségi, élelmiszer-biztonsági és marketing problémákra vezethető vissza, ugyanakkor számolnunk kell belső piacunkon a növekvő versennyel. (KISS, 2007)

Jelenleg Magyarországon több mint 12.500 cég foglalkozik mezőgazdasági főtevékenységgel, és havonta 70 új cég alakul a szektorban. Az ágazatban jelentős a forgóeszköz hiány, gyakori késedelmes fizetés, széles körben elterjedt szállítói hitelezés, komoly szezonális.

Meg kellene vizsgálnunk azt is, hogy hány olyan vállalkozást indítanak június-július hónapban, majd a szezon befejezését követően, október-november hónapokban”eltűnnek” a hatóságok látóköréből.

## **6. A ZÖLDSÉG-GYÜMÖLCS ÁGAZAT NEMZETGAZDASÁGI SZEREPE ÉS JELENTŐSÉGE**

### ***6.1 A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban***

„Nem a nagy hal eszi meg a kicsit, hanem a fürge a lomhát” Heinz Peter Halek

A Magyar Kereskedelmi és Ipar Kamara 1903-ban kiadott évkönyve a magyar zöldség- és gyümölcsfélék exportpiaci helyzetéről a következőket írta:

„A kertészeti termékeink egyedi íze, zamata megkülönböztetett kedveltséget biztosítanak nekik, és ha kivitelünk jövedelmezősége még nem felel meg a várakozásoknak, ezt annak kell tulajdonítani, hogy gyümölcs és konyhakerti növényeink szedése, válogatása és csomagolása még nem felel meg a nyugati fogyasztói piacok kívánalmainak. Pedig kielégítő árakat csak úgy érhetünk el, az idegen versenyt úgy győzhetjük le, ha jól osztályozott, gondosan csomagolt árunk kifogástalan, egyöntetű minőségben és a szállítási határidők pontos betartásával érkeznek meg.” (LAKNER-SASS, 1997)

Az elmúlt évtizedekben nem volt olyan gazdaságstratégiai dokumentum, amely a fenti problémákat ne fogalmazta volna meg. A magyar mezőgazdaság belső problémái évtizedekre nyúlnak vissza. Az ágazat sikerkorszaka már a nyolcvanas évek elején-közepén véget ért. A 90-es évektől kezdődően azt is elmondhatjuk, hogy hazánk messze nem használja ki az agrárgazdaságban rejlő potenciális lehetőségeit. Ugyanakkor Magyarország kedvező adottságokkal rendelkezik az agrártermeléshez, amit jól mutat, hogy az ország teljes területének

közel kétharmada mezőgazdasági művelés alatt áll. Ha a világ és Magyarország agrártermelésének rendelkezésre álló indexeit elemezzük, az tapasztalhatjuk, hogy az 1989-1991. évek átlagát száznak véve a világ agrártermelése a közel negyed évszázad alatt mintegy 60 %-kal emelkedett, míg a magyar agrártermelés több év átlagában még napjainkban sem éri el a 25 évvel ezelőtti szintet. (KAPRONCZAI, 2014)

A mezőgazdaság legnagyobb munkahely teremtő ágazata a zöldség-gyümölcs szektor, magas kézimunkaigényével és eltartó képességével központi szerepe van a vidékfejlesztésben. A nemzetgazdaságban legalább minden hetedik munkahely közvetlenül vagy közvetve ma is a mezőgazdasághoz kötődik. Vagyis egy olyan jelentős gazdasági komplexumról van szó, amelynek hatékonysága, versenyképessége, fejlesztése nagymértékben meghatározza az egész nemzetgazdaság helyzetét. (KOVÁCS, 2010)

Mezőgazdaságunkban a szakmai ismeret nemzetközi szinten is meglehetősen kedvezőtlen, mert hazánk az EU-27 tagországok között a 19. helyel „büszkélkedhet”. Érdemes figyelni pl. arra, hogy 2005-ben a közép- és felsőfokot végzettek aránya nálunk 8,5 %, ezzel szemben Németországban 45,6 %, és még Csehországban is 25,2 % volt.

A rendszerváltás után napjainkig hazánkban állandó vita tárgya egyrészt a kis és nagy gazdaságok szerepe, illetve jelentősége. A kis egyéni gazdaságok kiemelését többen a nyugati családi gazdaságok példájával igyekeznek indokolni, holott ott a birtokok átlagos mérete lényegesen nagyobb, a terméseredmények többnyire jobbak, a jövedelemtermelő képesség számottevőbb, mint nálunk (és korábban sokkal jelentősebb támogatásban részesültek), de ennek ellenére (az utóbbi években) versenyképességük csak kevésbé nőtt, illetve esetenként csökkent is. (GROCKLER, 2013)

A rendszerváltás óta a zöldség-gyümölcs ágazat termelése a korábbi **3,5-3,8 millió tonnáról fokozatosan visszaesett a jelenlegi 2,5 millió tonna körüli szintre**. A visszaesés fő oka, hogy a tulajdoni szerkezetben történt változások ellenére nem alakultak ki versenyképes termelési struktúrák. A pénzhiány és tőkeszegénység miatt elmaradt az ágazat technikai és technológiai fejlesztése, beszűkültek a kereskedelmi csatornák, ami piacvesztéshez vezetett. A mezőgazdaság nehézségei nem a 2008. évi válsággal, hanem a rendszerváltással kezdődtek. Jelenleg a magyar zöldség-gyümölcs ágazat legfőbb problémáját az áruhiány jelenti, annak ellenére, hogy még mindig megőrizte nettó exportőr státuszát. A friss termékek iránti fogyasztási szokások új, célirányos fejlesztési programokat igényelnek. A friss termelés mellett nagy visszaesés következett be az ipari nyersanyagtermelés területén is, a feldolgozóipar termékstruktúrája rendkívül beszűkült, csak néhány termékre (csemegekukorica, zöldborsó, meggybefőtt, almasűrítvény) korlátozódik. A csökkenő termékmennyiség mellett a kereskedelmi integrációs tevékenységek (TÉSZ-ek) fejlődése is ellentmondásossá vált, s így a meglévő bel- és külpiacainkat nem tudjuk kiaknázni. Alapvető probléma, hogy a termelői adózási, foglalkoztatási és finanszírozási okokból nem érdekelt abban, hogy fejlessze a termelését és átláthatóan gazdálkodjon. (FRUITVEB, 2012)

A nagykereskedő- és exportcégek hatékonyan és sikeresen koordinálják a termesztést és az értékesítést. A termelőkkel szemben a kereskedők közvetlenül érdekeltek az értékesítésben, ebből adódóan üzleti megfontolások mentén, hatékonyan és sikeresen koordinálják a termelést. Mivel a termelők és a kereskedők érdekei többnyire megegyeznek, ezért sikeresen képviselik a termelők érdekeit is. (SERES et al., 2012)

Fontos lenne a termelők felismerése, hogy egyedül jobban sebezhetőek és csekély alkuerővel rendelkeznek (HORVÁTH, 2010). Magyarországon a termelők egy része elmaradott, elavult módszerekkel természet, így alacsony termésátlagot tudnak csak elérni, még másik részük szakszerű termesztéstechnológiát alkalmazva európai szintű termésátlagot ér el. (POPP, 2011). Az agrárgazdaság jövőbeni pozícionálásához elsősorban azokat a stratégiai kérdéseket célszerű

meghatározni, amelyek lehetőségeket és kockázatokat hordoznak magukban. Ezek közül a következők emelhetők ki: piaci lehetőségek; földbirtok-politika; Közös Agrárpolitika; öntözésfejlesztés; élelmiszer-feldolgozás. A piaci lehetőségek közül elsősorban a félkész és késztermékek exportarányának növelését ajánlatos célként meghatározni, mert ha csak alapanyagot visznek ki, akkor azzal együtt munkalehetőségek is távoznak az országból. A földbirtok-politikában lehetőségek és kockázatok is rejlenek. Pozitív hozadékot jelentenek a társadalmi hatások, míg a gazdasági következményekben vannak kockázatok. Ez utóbbiak ellensúlyozhatók. (KAPRONCZAI, 2014)

Az egymillió tonnát is elérheti a 2014. évi gyümölcstermés Magyarországon – mondta Mártonffy Béla, a Magyar Zöldség- Gyümölcs Szakmaközi Szervezet (FruitVeB) elnöke az MTI-nek. (TRADE-MAGAZIN, 2014). A mennyiség a szokásos 800 ezer tonnát 200-250 ezer tonnával is meghaladhatja. Ennek oka az enyhe téli időjárás, valamint az, hogy a gazdálkodók megfogadták a szakmaközi szervezet tanácsát és időben, megfelelő módon védekeztek a nagyobb számban jelentkező kártevők ellen. A gyümölcsök közül almából számítanak a szakemberek a legjelentősebb termésre, mintegy 780-800 ezer tonnára (valójában 920 ezer tonna lett). Ez mintegy 150-200 ezer (+ 120 ezer) tonnával haladja meg a szokásos mértéket. Az elnök elmondta, az alma nagyobb mennyisége indokolja, hogy a szakmaközi szervezet a szokásosnál is nagyobb figyelmet fordítson piaci pozícióinak megerősítésére. Mindenesetre tény, hogy bármely termék meghonosításához lefelébb a hazai keresletet kell megteremteni, majd az így kialakult termelői bázis szélesítésével és a minőségi árualapok növelésével lehet exportpiaci lehetőségeket építeni. Azonban mindkettőhöz céltudatos és következetes marketingmunka szükséges, ami valljuk be őszintén egyelőre nem erőssége a magyar zöldség-gyümölcs ágazatnak.

**Gond van minden egyes előre jelzett mennyiséggel,** legyen ez a ténylegesnél akár kisebb-, vagy nagyobb termésbecslés. Mindig kételkedve fogadom a január-februárban megjelenő termésbecsléseket, hisz ezeknek sajnos semmiféle reális alapjuk nincs, hisz „oly sokat éjszakázik” kint még a termék. A várható kevesebb termés előrejelzés esetén a termelői felvásárlási várakozások az „egyekbe” szöknek és utána nagyon nehezen és sokszor, túlkésőn szembesítik magukat a realitásokkal. Mire kiderül, hogy mégsem olyan rossz a termés, már megfordul a trend és egymás alá ígérve ajánlják az árut. A várható magas termés reményében, külföldön egy jóval alacsonyabb árat várnak az ajánlatoknál, mint az indokolt lenne. A túl korai szezonkezdetet a korai szedések rossz minősége is súlyosbítja. A feldolgozóipar termékek esetében az erős feldolgozóipari/kereskedelmi kitettség a jellemző. Kedvezőtlen a feldolgozás szempontjából, hogy kevés a szerződéses termeltetés és miután a zöldség-gyümölcs ágazatban napi és heti árakat alkalmaznak, így sok esetben nem vagy csak korlátozottan jutott alapanyaghoz a feldolgozóipar. Hosszú távú szerződések hiánya miatt erősen manipulatív a piac, amit sok esetben félrevezető adatok kommunikálása súlyosbít. Utólag kiderül persze, hogy az előrejelzés túlzott volt, példaként említhetem a 2014-es meggy előrejelzést, a kereslet akkor kezdett élnékülni, amikor már nem volt megfelelő mennyiségű és minőségű alapanyag. A szezon végén kezdet el keresni az egyik dunántúli meggybefőtt előállító konzervgyár 1200 tonna meggyet, amikor kiderült, hogy a lengyel meggy sem minőségben, sem mennyiségben (kb. 30 %-kal volt kevesebb az előre jelezettől) nem áll rendelkezésre. Ez a mennyiség, ha időben jelentkezik az igény, rendelkezésre állt és nem kellett volna légyártáshoz, jelentősen olcsóbban eladni. Nem tudni az indokát, hogy a várható előrejelzések milyen „érdekek” befolyása alatt történnek. Gondolok itt a multinacionális cégek „szándékos” árletörő akciójára, hisz ezzel elérték, hogy 120-130 forintból elkészült egy üveg befőtt meggy, melyet ugyan azon az áron, mint az előző évben, 420-450 forintért értékesítenek. Ugyan ez jellemző a lé piacán is, hisz 0,28 EUR/kg telephelyi áron mikor tudtak darált, vagy fagyasztott lé meggyet vásárolni? Az orosz embargó még tovább fokozta a „feszültséget”, bár a multinacionális cégek meg fogják találni a módját, hogy Európán kívüli vállalataik révén beszállítsanak az orosz piacra. Ezt az árkülönbözetet, árlepcsőt sajnos a magyar termelők fogják bevállalni, elszenvedni. Az előrejelzési anomália

folytatódott 2015-ben is. A 2015. évi virágzás alapján kifejezetten jó termésre van kilátás meggyből. Azonban tavalyi készletek uniós szintű beragadása miatt egyelőre nem tudni, hol lehetne ezt a termést levezetni – mondta Cseh László<sup>5</sup>, megemlítve, hogy beszélt olyan nyírségi lé üzemmel, ahol az évek óta partner osztrák felvevő előre jelezte, hogy a két euró centes szállítási költséget már nem hajlandó megadni, és várhatóan a Dunántúlról szerzi be a szükséges alapanyag-mennyiséget. Ennek némileg ellentmondanak Csizmadia György, a FruitVeB gyümölcsstermelői főbizottsága elnökének tapasztalatai. Szerinte továbbra is mutatkozik kereslet a jó minőségű meggyből készült magyar hűtő- és konzervipari termékekre a német piacon is. Bár az kétségtelen, hogy ha az embargó továbbra is érvényben marad, akkor a nyugat-európai piacokon a jó minőségű meggytermékekből kisebb túlkínálat alakulhat ki. Mivel azonban a meggykonzervek nincsenek kitiltva az orosz piacról, csak a kézi szedésű friss áru, inkább az utóbbi piacán lehetnek problémák az értékesítéssel. A tavalyi készletekről annyit lehet tudni, hogy még az állami támogatással közraktározott 5 millió üveges meggykészletet is eladták, így a feldolgozók ezzel kapcsolatos félelmeit inkább a szokásos áraknak tudják be. Ennek kapcsán érdekesnek tartja az elnök azt is, hogy ugyanaz a hűtőház, amely csemegekukoricában versenyképes termelésre, értékesítésre képes, az a meggy esetében miért nem tudja ezt a teljesítményt hozni. (CSEH, 2015).

**A cikket elolvasva láthatjuk, hogy nagyon sok ellentmondás van benne.** Véleményem szerint a virágzásból még nem lehet ilyen következtetéseket levonni, mivel a virágkötés még nem kezdődött el, nem beszélve még a termés betakarításáig várható időjárási viszonyokról. Azt leírni, hogy a fuvar költség különbséget nem fogja az osztrák partner megfizetni, nem más, mint kitaláció, spekuláció. 2015 júliusában, a magyar meggy szezon befejezése után az összes magyar konzervgyár Lengyelországból akarta beszerezni a hiányzó alapanyagot, ahova légyártáshoz szállították ki a termelők a befőttnek szánt meggy alapanyagot. Mi alapján döntöttek együttesen a konzervgyárak egy hónappal korábban, hogy 60 forintért akarják a magyar meggyet beszerezni? Miért fizetnek júliusban 0,60 EUR/kg árat a tudvalevőleg rosszabb összetételű, aromájú, konzisztenciájú lengyel meggyért? Spekuláció, információhiány, vagy egy helytelen termésbecslés az oka?

**Hasonló problémákkal kellett szemben néznünk a 2014-es évben az alma területén is.** Szabolcs-Szatmár megyében, ahol az alma termésmennyisége (elsősorban a lé minőségű) jelentősen több 2014-ben, mint az előző években volt. Ugyanakkor az ország más területein, de a dunántúli területen különösen, jóval kisebb termés betakarítására kerül sor. 2013-ban a dunántúli területről kb. 40 ezer tonna léalma került exportra, elsősorban Ausztriába, mely 2014-ben a 15 százalékát sem érte el az előző évinek. A multinacionális vállalatok (Rauch, Agrana) által kialakított 12 forintos beszállított magyarországi léalma árhoz viszonyítva, az osztrák gyáraik nem voltak hajlandók a fuvar költségéből fakadó különbséget sem megfizetni, így „inkább” fél műszakkal dolgoztak. Szeptemberben még 100-200 ezer tonnás mennyiségről „beszéltek” amely a fákon marad, mivel nincs annyi feldolgozó kapacitás. November közepén már befejezték a feldolgozást, mert elfogyott az alapanyag!

Az étkezési alma mennyisége viszont arányában megmaradt az előző évekének, kb. 18-20 %. Sajnos a minősége a sok eső miatt nem jó, így tárolása komoly veszteség forrást jelenthet. A termelők szerint Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében 200 ezer tonna almának továbbra sincs piaca és nincs rá feldolgozó kapacitás sem, ezért minimum 100 ezer tonna, termés mehet tönkre (ez volt az erőlejelzés, a tényeket fentebb olvashatják). A betárolt alma állapotáról még nincsenek információk, de a fenti termelői becslést túlzónak lehet tartani. Az ipari alma felvásárlás kevés volt 2014 őszén, hiszen több feldolgozó jelezte napjainkban (2015. április), hogy 30 forintos kilógrammonkénti áron vásárolna ipari almát. A 12 forint és a 30 forint között nagyobb a különbség, mint a tárolási költség!

<sup>5</sup>Magyar Hűtő és Konzervipari Szövetség elnöke, a FruitVeB alelnöke, a Feldolgozóipari Főbizottság elnöke

Valószínűsíteni lehet, hogy a feldolgozók 2014. évben jelentős extraprofitot értek el a léalma felvásárlása, feldolgozása kapcsán, hiszen az almale koncentrátum ára nem csökkent ilyen mértékben az előző évihez viszonyítva.

Nagy István, a Földművelésügyi Minisztérium (FM) parlamenti államtitkára a nehéz helyzetbe került alma- és egyéb gyümölcsstermelők érdekében tett kormányzati intézkedésekkel kapcsolatban emlékeztetett: a Magyar Nemzeti Kereskedőház Zrt. 26 500 tonna almalevet vesz meg azoktól, akik igazolják, hogy kilónként 20 forintos árral vásárolták a gyümölcsöt a termelőktől, az étkezési almáért pedig kilónként 35 forintot adnak. Az ár az önköltség fölött van - hangsúlyozta. Összességében 400 ezer tonna alma felvásárlásáról van szó, ami az idei teljes almatermés több mint fele - emelte ki Nagy István, hozzátéve, hogy ezzel orvosolni lehet azokat a piaci anomáliákat, amelyek az átlagosnál 40 százalékkal nagyobb idei almatermés miatt alakultak ki. Ezzel a megoldással a kormány garanciát lát arra, hogy az alma nem marad a fákon, és a pénz a gazdákhhoz jut - közölte az államtitkár. Fontos szempontnak nevezte azt is, hogy a felvásárolt gyümölcsöt a közétkeztetésben, az iskolai és szociális étkeztetésben kívánják felhasználni – tudta meg az MTI. (AGRÁRSZEKTOR, MTI, 2014a) Az államtitkár úr által felvázolt számokhoz hozzá adjuk az Agrana 250-280 ezer tonnás és a Rauch 150 ezer tonnás léalma feldolgozását, az exportra kivitt 50-60 ezer tonnát, már nem is maradna étkezési alma, melynek a 2014. évi becsült mennyisége 250 ezer tonna. Az Agrárkamara becslése szerint 2014-ben 780 ezer tonna alma termet az előző évi 570 ezer tonnával szemben, de még a valójában megtermett 920 ezer tonnához viszonyítva sem „egyeznek” a számok.

A tényektől eltérő „számokkal történő dobálózás” sajnos árt, és nem használ az ágazat helyzetének. Ezt támasztja alá az Alma Termék Tanács alábbi közleménye is: A szervezet kivitelezhetetlennek és a piacgazdasággal ellentétesnek tartja, hogy a Magyar Kereskedőház Zrt. felvásárolja a léüzemektől a sűrítményt, a léüzemek pedig a jelenlegi 12 forint helyett visszamenőlegesen is kilogrammonként 20 forinttal fizetik ki a léalmát a termelőknek. Hasonlóképpen elvetik azt a lehetőséget is, hogy a kereskedőház kilónként 35 forintért vásárolja fel az étkezési almát. A 35 forintért „beigért” felvásárláshoz nem kapcsolnak minőségi osztályt. Így az étkezési alma minőséget legtöbb termelő a léalmából kiválogatott „ép”, nem romlott vagy romló hibás almára étette és így is gondolta az értékesítést. Véleményem szerint, ami már a szakmaközi szervezet is kivitelezhetetlennek tart, úgy gondolom, hogy nem is kéne megvalósítani.

Az almaszüret (2014) végéhez közeledve az újfahértői székhelyű szakmai szervezet a közleményében arra hívta fel a figyelmet, hogy még most sem született semmilyen konkrét és végrehajtható intézkedés annak ellenére, hogy már négy-öt különböző változata volt a válságkezelő intézkedéseknek. A különböző tervezetek "csak arra voltak jók, hogy összezavarják a piacot, kéthetente más irányba tereljék a piaci szereplők gondolkodását, és fokozzák az egyébként sem csekély káoszt és zűrzavart" - írja közleményében a szervezet. A szakmaközi szervezet sem nyilatkozott a feldolgozás befejezése óta, hogy az általuk megbecsült és várt termésmennyiség valójában igaznak bizonyult, illetve az általuk várt 100 ezer tonnás alapanyag tönkremenetele megvalósult-e?

**A termésbecslési anomáliákat tovább lehet folytatni,** hiszen a bodza termését (vad és termesztett bodza) az előző évinél 20-30 százalékkal magasabbra prognosztizálták 2014-ben. Az árakat ennek megfelelően 20-30 százalékkal olcsóbbra kívánták tenni a külföldi vevők. Vad bodzából az előző évek átlaga alapján 10 ezer tonnás felvásárlással kalkuláltak, ezzel szemben, kb. 3 500 tonna került felvásárlásra és a 7 000 tonnás exporttal szemben, kb. 2 000 tonna került külföldön értékesítésre. A nagyobb feldolgozók is jóval kevesebbet, csak a pillanatnyi igényt vásárolták meg. „Majd a termesztett bodzából pótoljuk” felkiáltással, hisz abból is „rekordtermés” várható. A kedvezőtlen időjárás és kezdetben termelői, majd ehhez kapcsolódó ellentétes irányú vevői spekulációk miatt nem volt megfelelő minőségű és mennyiségű áru, mely

exportra kerülhetett volna. A vevői „kivárára” játszó spekulációk nem voltak megalapozottak, így október végére „kiürült” a fagyasztott bodza mennyisége Magyarországon. Az elmúlt években a fagyasztott bodza lehívások a következő év márciusban – májusban voltak. Már 2014 novemberében elindultak a spekulációk a következő évi mennyiségek és árak tekintetében. A bodzára egyre növekszik az igény, de csak egy megfelelő árszintig. Az árszintet mindig a más gyümölcsök alapanyagárai is befolyásolják. Egy 12 forintos léalma ár, vagy 22 euró centes lengyel fekete ribizli ár mellett, nem fognak a feldolgozók 70-80 euro centet fizetni a bodza pulpért, főleg, ha a minőségi paraméterek sem a legjobbak. A világ bodzatermésének 15-18 százalékát Magyarország adja. Nincs még egy ilyen termékünk, amely ilyen arányt képviselne a világ termelésében. Éppen ezért kellene e termék termesztésére, felvásárlására, értékesítésére és exportjára sokkal nagyobb figyelmet fordítani. 2013-ban a FruitVeB adatai szerint 4.650 hektáron termeltek bodzát, amely 2,4 tonna/hektár termésmennyiségnek felel meg, szemben az osztrák 7,5-8 tonnás hektáronkénti termésmennyiségével. Mindössze az utóbbi 4-5 évben „jegyezték” a statisztikákban a bodza felvásárlási és értékesítési mennyiségeit (az is inkább bemondáson alapszik). (SÁJER, 2014)

**Tapasztalataim alapján is, a vadbodza felvásárlása körül egyre szaporodnak az anomáliák,** hiszen mint gyűjtött termék, a szedéshez a terület gazdájának legalább a szóbeli hozzájárulása szükséges. Honnan tudja a szedő, hogy kié a terület, kitől kellene engedélyt kérni? Engedély nélkül viszont lopásnak számít! Ugyanakkor a felvásárláshoz szükség lenne östermelői igazolványra, melyhez igazolni kell a saját területről történő gyűjtést. Ezen anomáliák feloldására megfelelő megoldást kell találni, hiszen a szedők 90-95 %-a roma kisebbséghez tartozik (az elmúlt évben már az arány csökkenést mutat) és nyáron szinte az egyetlen jövedelemszerző tevékenysége kerül így veszélybe. Ez az összeg 3-4 hetes szezont figyelembe véve, az egy- másfél milliárd forintot is meghaladhatja. A jogszabályok viszont lehetővé teszik, hogy a szedők a feltételek megléte esetén – a terület gazdájának legalább szóbeli beleegyezésével – a falugazdástól az östermelői igazolványt megkaphatják. A jogszabályok értelmezése és alkalmazása, betartása sok esetben eltér a jogszabályalkotó szándékaitól. Legtöbb esetben a falugazdász szándékán múlik az igazolvány kiadása. A 2015-ben bevezetett EKÁER tovább bonyolítja a helyzetet, hiszen, ha nem östermelőként van regisztrálva a szedő, akkor EKÁER számot kellene kérnie. Melyik szedő vagy felvásárló fogja ezt megtenni?

A FruitVeB 2013. évi zöldség-gyümölcs jelentésében az alábbiak olvashatók: Fejlesztési tartalék a bogyógyümölcsök között elsősorban csak a szamócában és bodzában rejlik. A feldolgozóipari felhasználás szempontjából előnyt jelent néhány nagy feldolgozó (Agrana, Rauch) közelsége, ami a megtermelt áru, piaci elhelyezésének lehetőséget ad, de a szükséges mennyiség nagyon behatárolt. Bodzából az export mennyisége, a teljes felvásárolt mennyiségből kb. 70 – 75 százalék, amely pulp és fagyasztott áruként kerül exportra (ebben nem szerepel a két nagy feldolgozó sűrítmény exportja), így az exportértékesítés befolyásolja elsősorban az árakat. A két feldolgozónak előnyt jelent a kisebb szállítási költség, ugyanakkor a feldolgozási, értékesítési kapacitás viszont gátat szab a nagyobb felvásárlási mennyiségnek. Mindezekkel együtt egy szűk termelői körnek megélhetést jelenthet, így a jövőben mintegy 2700 – 3000, hektáros bogyós ültetvényfelület növekedéssel számolnak a szakmaközi szervezetnél (mintegy 1650 ha bodza, 870 ha ribiszke, 300 ha málna, 170 ha szeder és 420 ha szamóca). (FRUITVEB, 2013)

Magyarországon huszonöt éves múltra tekint vissza az ökológiai gazdálkodás, melyen belül a szervezeten ellenőrzött termelés bő egy évtizede honosodott meg. A biotermékekért nemcsak a fogyasztóknak kell nagyobb áldozatot hozni, hanem a termelőknek is, akik kisebb hozammal és nyereséggel számolhatnak. Az ökológiai gazdálkodásra való átállás több évet (minimum 3 év) vesz igénybe, hogy megtisztuljon a terület a korábban használt kémiai anyagoktól, és hogy felépüljenek azok a természetes ökoszisztémák, amelyek biztosítják a biogazdaság természetes védelmi képességét. Az átállás ideje alatt már kevesebbet termelnek, ugyanakkor még nem tudnak magasabb árat érvényesíteni a termékért. Erre az időszakra a gazdaságokat állami

támogatásban kellene részesíteni, hogy kieső jövedelmüket pótolják. A magyar mezőgazdasági termelők egy részének megoldást jelenthet az ökológiai gazdálkodásra, a biotermelésre való átállás. Azokban a gazdaságokban, ahol méreteiknél, adottságaiknál fogva nem lehetnek versenyképesek a hagyományos piacon, kitorési pont lehet az ökológiai gazdálkodás. Tizenkét év alatt szinte semmit nem változott a magyar ökológiai gazdálkodás: a biotermesztésbe vont területek arányát, illetve a biogazdák számát tekintve most is a 2002-es szinten vagyunk, ami egyedülálló „teljesítmény” Európában. A hazai ökológiai gazdálkodás sikerágazatnak indult a nyolcvanas években, mára azonban Magyarország kiesett a térségi élmezőnyből. Ha a területi statisztikákra tekintünk, kiderül, tíz éve stagnál a hazai bioágazat, miközben Európában ugyanezen idő alatt több mint másfélszeres volt a bővülés – állítja Drexler Dóra<sup>6</sup>. A biotermelők száma 2012-ben 1560 volt, nagyjából ugyanannyi, mint 2005-ben. 2013-ban némi növekedés mutatkozik, így a termelők száma 1673 volt. Roszik Péter<sup>7</sup>, elmondta, jelenleg mindössze 130-140 ezer hektárnyi az ellenőrzött biogazdálkodási terület nagysága, pedig az EU-tagság kezdetén 400 ezer hektár volt a kitűzött cél, és még a tavaly elfogadott ökológiai gazdálkodási cselekvési terv is 350 ezer hektárral számol 2020-ig. Az ökológiai gazdálkodásba bevont friss zöldség, dinnyefélék területe a 2005-ös 912 hektárról 2013-ra 2206 hektárra növekedett, ami 241,8 százalékos növekedést jelent. A gyümölcs- és bogyósültetvények területe 2005-ben 1895 hektár volt, melyet 2013-ra sikerült 4399 hektárra növelni, amely 232,1 százalékos növekedést jelent.

A termelésben jók vagyunk, a piacmenedzselésben kevésbé – hangsúlyozza Kiss Attila, a Nyugat-dunántúli Biokultúra Egyesület alelnöke. Mint kifejtette, a szervezetük rendszeresen szervez biopiacokat, ám a termelőket nehéz rávenni a részvételre. Azaz nem csak a támogatási rendszeren, hanem a gazdák gondolkodásán is változtatni kellene, ami szintén a szemléletformáló és képző centrumok feladata lenne. A biotermelés sajátossága előnyt jelenthet azokban a gazdaságokban, ahol a nagyobb élőmunka igényű termékekkel speciális igényeket tudnak kielégíteni. (NÉPSZABADSÁG ONLINE, 2014) A megjegyzéshez az is hozzátartozik, hogy a bio és konvencionális termékek között nincs meg az-az árkülönbség, amely a többletköltségeket, a kevesebb termés miatti árbevétel különbséget fedezné. Csak a „gondolkodásváltozásból” még a termelők sem tudnak megélni.

## **6.2. A zöldség-gyümölcs ágazat SWOT analízise**

Az EU a világon a legnagyobb mezőgazdasági nettó exportőr és egyben importőr is. Magyarországnak növelni kell a magas hozzáadott értékű cikkek kivitelét, és nem a nyersanyagokét vagy az alacsony hozzáadott értékű termékekét.

Termelni rutin, nagyobb teljesítmény az, ha valaki el is tudja adni a megtermelt termékét. A telített árupiacokon a kis volumenben termelők be sem jutnak a nagy felvevőhelyekre, például az áruházláncokba. Az ilyen kertészeti termesztők kénytelenek bizonytalan, eseti szabadpiaci értékesítéssel boldogulni. Mindig felmerül a kérdés, eladjam előre a termékemet, amit még meg sem termeltem, vagy a termelés után keressek piacot? A kérdés minden évben újrafogalmazódik az ágazatban. A burgonyának (lehet más terméket említeni) jó ára van egy évben, a következő évben biztos, hogy megnő a termelési kedv és piacok nélkül visszaesik az ár. Nem vizsgáljuk meg, hogy az időjárási, természeti tényezők hogyan befolyásolták a termés mennyiségét.

<sup>6</sup>Az Ökológiai Mezőgazdasági Kutatóintézet ügyvezetője. dr. Drexler Dórának ítelték a 2015. évi Sárközy Péter Emlékérmét a hozzá tartozót díjjal; „*méltányolva a magyarországi ökológiai gazdálkodási kutatások területén, valamint az egész ökológiai gazdálkodási ágazat fejlesztése érdekében, dr. Sárközy Péter szellemiségéhez méltó erkölcsi magatartással végzett kimagasló, példamutató tevékenységét*”.

<sup>7</sup>Dr. Roszik Péter: Biokontroll Hungária Nonprofit Kft. ügyvezető, Biokultúra Szövetség alelnöke, c. egyetemi docens, Nyugat-Magyarországi Egyetem, Mosonmagyaróvár és Szegedi Tudományegyetem, Szeged



Ez főleg olyan termékekre mondható el (a különböző zöldségfélék), amelyeket nem hosszabb távra, nem a természet adta, hanem a termelői elképzelések szerint alakul egy-egy évben a termőterület nagysága.

A termelőnek februárban tett ajánlatra – legyen ez bármennyire is kecsegtető – a válasz, várjunk még vele, mert úgy gondolom, hogy lesz ennél még jobb feltétellel is ajánlat. Ami vagy „bejön”, vagy nem.

„Az emberi fajnak két nagy problémája van. Az első: eltalálni azt a pillanatot, amikor valamit el kell kezdeni. A második: eltalálni azt a pillanatot, amikor abba kell hagyni.” (Paulo Coelho)

A **SWOT elemzés** táblázatos formában megjelenített gyorsfénykép, amely rövid idő alatt átláthatóan jeleníti meg a vizsgált szervezet aktuális állapotát. A SWOT egy angol mozaikszó, a Strengths – erősségek, Weaknesses – gyengeségek, Opportunities – lehetőségek, Threats – veszélyek kezdőbetűiből áll össze. A SWOT elemzés eredményét egy négy részre osztott táblázatban foglalják össze. A felső sorában az erősségek (belső tényezők: pozitív dolgok, amik jól működnek és lehet rá befolyás, hogy még jobban működjenek). Az erősségek olyan belső képességek, amelyek erősítik a versenyképességet. Csak arra kell vigyázni, hogy az erősségeket mindig a versenyhelyzetben vizsgáljuk, és ne a saját múltbéli állapotunkhoz hasonlítsuk. Az erősség valami olyan, amiben jobbak vagyunk a versenytársainknál. A gyengeségek (belső tényezők: olyan dolgok, amik nem jól működnek, de lehet rá befolyás, hogy jobb legyen) találhatóak. Ezt a részt a legnehezebb összeállítani, mert hajlamosak vagyunk a gyengeségeket hibákként felfogva elodáztatni. Ezt úgy kerülhetjük el, ha a gyengeségeket nem hibáknak fordítjuk magunkban, hanem a fejlődés szükségességének.

Az alsó sort a lehetőségek (külső tényezők: olyan adottságok, amelyeket nem tudunk befolyásolni, de kedvezőek és rájuk építve kihasználhatjuk az erősségeinket). A lehetőségek olyan események a piacon, amelyek nem feltétlenül állnak a vállalat irányítása alatt, de az erősségeink révén előnyünkre fordíthatók. Itt kritikus pont az időzítés, mert előfordulhat, hogy egy ilyen lehetőség csak rövid ideig áll a rendelkezésünkre, vagy mások is próbálnak lecsapni rá. A veszélyek (külső tényezők: olyan korlátok, negatív tényezők, amelyeket nem tudunk befolyásolni, és csökkentik a siker esélyeit, kockázatot is jelentenek) alkotják. Olyan külső behatásokra figyeljünk, amelyek előbb-utóbb érinteni fogják a mi üzletünket. De veszély lehet az is, ha a mi gyengeségünket a piac saját hasznára fordítja. A fogyasztói visszajelzés is rengeteget segít az összeállításban. (IDESEOL, 2013)

Arra kell törekednünk, hogy mielőbb megállítsuk, orvosoljuk a gyengességeinket, hogy azok erősségeinkké váljanak. Építeni kell az erősségeinkre úgy, hogy összekapcsoljuk a külső környezetből fakadó lehetőségeinkkel. Az erősségeinket úgy kell fejleszteni, hogy megfelelőbben illeszkedjen a kínálózó lehetőségeinkkel.

Az erősségeinket úgy kell felhasználni, hogy ellensúlyozni tudjuk a külső környezetből fakadó fenyegetéseket. Ki kell használnunk a velünk versengő vállalatok belső gyengeségeit. Ha ezeket felismerjük, jelentős versenyelőnyre tehetünk szert. Viszont kerülnünk kell a versengést azon a területeken, ahol fenyegetettséggel és erőforrásaink hiányával kell szembenéznünk. Amikor SWOT elemzést végzünk a stratégia kiértékelése céljából, akkor a hangsúlynak nem azon kell lennie, hogy mindenféle erősséget, gyengeséget, lehetőséget és veszélyt felsoroljunk, hanem inkább azon, hogy felismerjük azokat, amelyek kapcsolatban állnak a stratégiával.

„Az igazi kérdés nem az, mennyit javultál tegnapi önmagadhoz képest, hanem, hogy milyen jól teszed a dolgod versenytársaidhoz képest.” (Donald Kress)

Mindig arra kell törekednünk, hogy a gyengeségeket minél hamarabb próbáljuk meg erősségekké alakítani. Nagyon nagy szükség lenne egy lényegesen megnövelt (jelenleg 150 millió forint évente) marketig büdzsére és marketing aktivitásra. A zöldség – gyümölcságazatban

sem kerülhető meg a fogyasztást népszerűsítő marketing, hisz a 2014 évi nagy mennyiségű almatöbbséget is csak a fogyasztás 60 %-os növelésével lehetne levezetni a FruitVeB javaslata szerint. A jelenlegi százötvenmillió forintos keretből csak a legkülönbözőbb promóciós kampányokat (görögdinnye, együnk 3x3 gyümölcsöt naponta, stb.), szakmai-üzleti találkozót, kiállításokat lehet megvalósítani, illetve néhány seregszemen megjeleníteni. Éppen ezért jól megtervezett marketing stratégiára és elkülönített marketing alapra van szüksége az ágazatnak.

A zöldség-gyümölcssektorban működő kertészeti termelők között erőteljes differenciálódás tanúi lehetünk. A termelők között nagy méret és jövedelmezőségi különbségek vannak. Fokozatosan kialakult egy viszonylag tökeerős, magasabb iskolázottságú, felkészült, tudatos piaci ártermelői kör, mely egyértelműen növekedés-orientált stratégiát követ. Versenyképességüket gátolja részben a tőkehiány, részben együttműködésük hiánya. Jelentős problémát okoz azonban még napjainkban is a minőségi fejlesztés nem kielégítő volta. A szétaprózott természet és árukoncentráció hiányát a nagy mennyiségű, egységes árualapokkal és jól körülhatárolható termelői körzetekkel lehetne megoldani. A jól körülhatárolható termelői körzetekkel erősíteni tudnánk a hazai áru kínálatot és növelhető lenne a termelői szervezettség. Sajnos Magyarországon a konkurencia nem áll szóban egymással, ellenséget látnak a másikban és nem „partnert”, aki ugyan azon célért dolgozik, csak lehet, hogy más módszerekkel vagy stratégiával. A lejáratás minden eszközt felhasználják a másik ellen, függetlenül a valóságtól. Nem látják be azt a mondást, hogy „a konkurenciáról jót vagy semmit, ha jó nem tudok, vagy nem akarok mondani, akkor inkább hallgassak”. A Lajtán túli országokban a konkurencia „beszél” egymással, információkat cserélnek és ezen információk birtokában ülnek le tárgyalni a magyar exportörökkel. Magyarországon is csak megbízható információk és statisztika birtokában lehet az exportban is versenyesebbé válni.

„A profi az, aki akkor is meg tudja csinálni, amit kell, ha nincs hozzá kedve. Az amatőr az, aki akkor sem tudja megcsinálni, amit kell, amikor kedve van hozzá”. (James Evershed Agate)

A fejlett országok kertészeti természetében a termékek versenyképességében, egyre nagyobb szerepet kap a megfelelő csomagolás, áruvá készítés. (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 természet 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. A szakszerű növényvédelemnek, a megfelelő mennyiségű és engedélyezett növényvédőszer használatának a mindennapjainkban fontos kérdéssé vált. Egyre több vállalat kéri a szermaradványok vizsgálatát és abban az esetben, ha a megengedett szermaradvány értéket meghaladja, úgy azonnal leállítják a szállításokat. Naprakész információkkal kell rendelkezniük a termelőknek, felvásárlóknak, exportöröknek egyaránt.

Vannak engedélyezett szerek például a szőlőben, melyek tiltottak a bodzában. Amennyiben a termelő nem rendelkezik ezekkel az ismeretekkel, a vége az, hogy az átvételt megtagadja a felvásárló, feldolgozó. Sok esetben a növényvédős szakember „rutinból” használja a szereket, hiába hívják fel a figyelmét a tiltott szerek használatára, a negyvenéves szakmai gyakorlatára, tapasztalatára hagyatkozva lepermetezteteti az ültetvényt, a vége több tízmillió kár. Sajnos a 2014-es év „vegyszermaradvány botránya” ellenére, a 2015-ös „zöld könyvben ismét szerepel az engedélyezett gombaölő szerek között olyan szer (Folpan), amely az EU előírásai szerint a bodzaültetvényekben tiltott.

## 2. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs ágazat SWOT analízise

Erősségek/Strengths	Gyengeségek/Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• termelési hagyomány, jó szakértelem</li> <li>• korszerű, a hazai viszonyoknak megfelelő fajtaválaszték</li> <li>• szakmaközi szervezetek, TÉSZ-ek megléte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• heterogén technológiai színvonal, hullámzó termésátlagok</li> <li>• alacsony öntözhető terület aránya</li> <li>• szétaprózott termesztés, árukonzentráció-, árualap hiánya</li> <li>• értékesítés szervezetlensége</li> <li>• magas a feketegazdaság aránya</li> <li>• alacsony a TÉSZ-ek vonzóképesége</li> <li>• post-harvest technológia és logisztikai hiányosságok</li> <li>• nagy méret és jövedelmezőségi különbség a termelők között</li> <li>• alacsony tőkeerő, versenyképesség és jövedelmezőség</li> <li>• foglalkoztatási nehézségek</li> <li>• gyenge marketingtevékenység</li> <li>• korrekt szerződéses kapcsolatok hiánya</li> <li>• hatékonyabb minőségellenőrző rendszer kialakítása</li> <li>• technológiai fejlesztések elmaradása</li> </ul>
Lehetőségek/Opportunities	Veszélyek/Threats
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ökológiai és klimatikus adottságok</li> <li>• kiemelkedő termálenergiái kincs</li> <li>• logisztikai adottságok</li> <li>• növelhető az export és a hazai fogyasztás</li> <li>• új piacok</li> <li>• idénymunka foglalkoztatás</li> <li>• termelői szerveződések</li> <li>• növekvő igény a csomagolt, osztályozott és hűtött áruk iránt</li> <li>• biogazdálkodásból származó termékek iránti igény növekedése</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• tovább növekedhet az import</li> <li>• szakképzet munkaerőhiány, a munkaerő fizikális és mentális állapotának romlása</li> <li>• kedvezőtlen adópolitika, őstermelői rendszer</li> <li>• növekvő verseny, új versenytársak belépése</li> <li>• technológiai fejlesztések elmaradása</li> <li>• alacsony fizetőképes kereslet</li> <li>• feldolgozók áttelepülés más országokba</li> <li>• támogatási források csökkenése</li> <li>• termelői együttműködések létrejöttét és működését nem támogató adórendszer, őstermelői visszaélések fennmaradása</li> <li>• megbízható információk, statisztika hiánya</li> </ul>

(Magyar zöldség-gyümölcs ágazati stratégia, 2013 alapján, saját szerkesztés)

„Alaposan téved, aki azt hiszi, hogy meg tud lenni önmagában is, hogy nincs szüksége senkire, de még nagyobb téved az, aki úgy gondolja, hogy önélküle nem lehetnek meg a többiek”  
(Graffiti)

A legtöbb vállalat, sok esetben saját sikertelenségéből okulva, ráébred arra, hogy mennyire fontos megismerni azoknak az országoknak a szokásait, viselkedésformáit, tárgyalási stílusát, üzleti kommunikációs sajátosságait, és nem utolsósorban legalább alapszinten a nyelvet, amelyekkel üzleti tevékenységet kíván folytatni. Azt is számos esetben tapasztalják, hogy komoly üzleteket veszíthetnek el, ha nem fordítanak kellő figyelmet a kulturális különbségekre, és más kultúrák érzékenységét, vagy társadalmi, illetve üzleti gyakorlati normáit megsértik. (FALKNÉ, 2006)

A zöldség-gyümölcságazat az összes mezőgazdasági ágazat közül rendre az egyik legnagyobb exportárbevételű produkálja azzal, hogy termelésének 50%-át külföldön értékesíti. Az ágazatfejlesztéssel ezt az arányt Magyarország a jövőben is fenn kívánja tartani, sőt geopolitikai helyzeténél fogva az unió egy új zöldség-gyümölcs logisztikai centruma lehet. Ehhez viszont kedvezőbb adópolitikára és az őstermelői rendszer felülvizsgálatára, megszüntetésére lenne szükség. Az áfa körbe nem tartozó mezőgazdasági egyéni gazdaságok az áfa törvény szerint speciális rendszert alkalmazhatnak, a kompenzációs felár rendszerét. A rendszer alapvető szándéka, hogy az input alapanyagokra felszámított áfa miatt keletkező többlet kiadást kompenzálja a termelő számára, mivel az áfa körbe nem tartozó termelő értékesítéskor áfát nem számíthat fel és nem igényelhet vissza. Ezt a rendszert számos más EU-s tagállamban is alkalmazzák. A kompenzációs felár mértéke már hosszabb ideje a növénytermesztésnél 12%, miközben a normál és a kedvezményes áfa kulcs is többször növekedett. (FRUITVEB, 2013)

A magyar adó-és járulékfizetési szabályok és kategóriák, valamint a jogszabályi ellentmondások gátolják az ágazat és ezen belül a TÉSZ-ek fejlődését, mert ellenérdekelte teszik a termelőket a TÉSZ-eken keresztül történő forgalmazásban. Adott esetben számla nélkül értékesítve, rövidtávon akár alacsonyabb árral is jobban járnak, mint legalisan a TÉSZ-en keresztül értékesítve a terméket. A zöldség – gyümölcs 27 %-os áfa-ja és annak eltitkolása (felosztása a termelő és kereskedő között) olyan „eredmény” többletet ad, amelyet a támogatással nem lehet kiváltani.

A tőkeszegénység miatt a kisebb tőkeerővel rendelkező termelők védtelenebbek a feketekereskedelem kihívásaival szemben is, mert az azonnali készpénzben történő fizetés a tagok egy része számára visszautasíthatatlanul vonzó ajánlatot jelent a TÉSZ-ek nyújtotta fizetési feltételekhez viszonyítva. A TÉSZ-ek esetében a feketegazdaság jelenléte sokkal jelentősebb anyagi és morális kockázatot jelent, mint az ágazat egészében, ugyanis a szervezetek szabálykövető magatartásukkal jelentős versenyhátrányt szenvednek el a szabályokat be nem tartókkal szemben. Ez nem teszi vonzóvá a TÉSZ-eket annak ellenére sem, hogy a tagsági jogviszony más előnyökkel is jár. A vizsgálatom megmutatta, hogy a megkérdezettek pozitív diszkriminációt és a szabálysértőkkel szembeni jogi fellépés szigorítását várják a jogalkotóktól annak érdekében, hogy a szabályokat betartók ne kerüljenek versenyhátrányba a csalókkal szemben. Nem véletlenül tartott több látványos razzitát a Nemzeti Élelmiszerlánc-biztonsági Hivatal számos nagybani piacon.

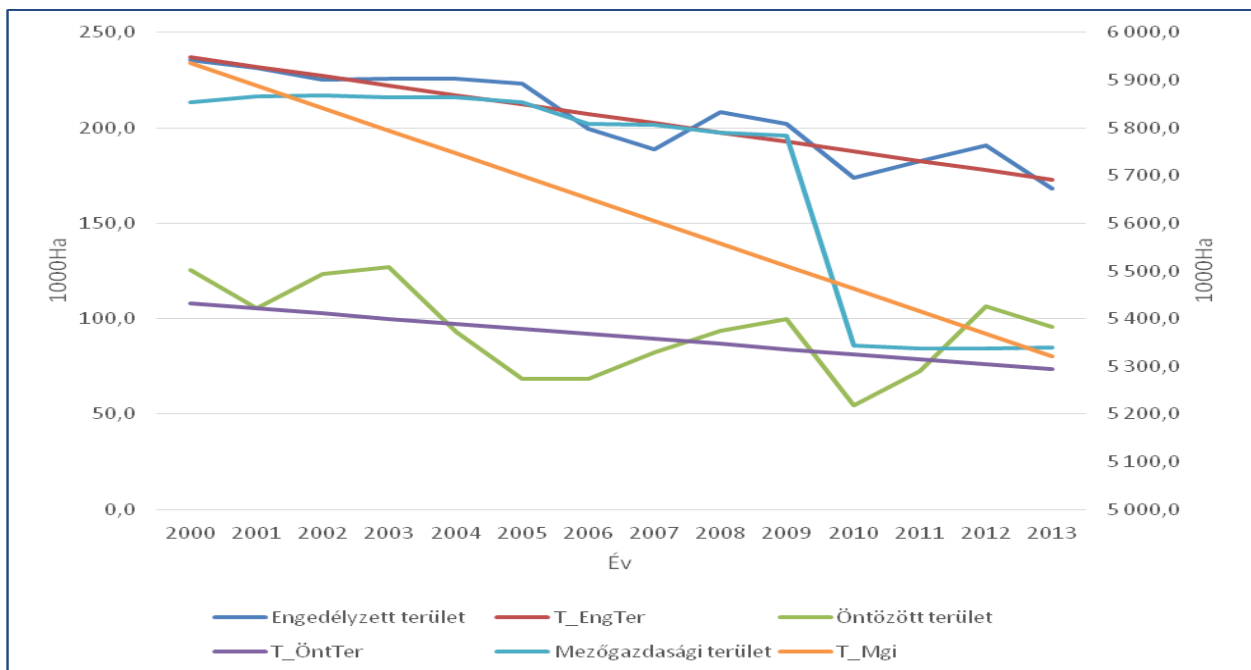
A köztudatban a hazai és az import termékek közti árkülönbség egyik okaként az alacsonyabb hazai, a magasabb külföldi állami támogatás mértéke terjedt el. Könnyű volna erre hivatkozni, de ez egy tévhit, bár egyes, gazdagabb országok valóban magasabb támogatási szinteket alkalmaznak. Ennél sokkal lényegesebb oknak tartom – mint azt már említettem -, a fogyasztói árak jelentős ÁFA- tartalmát. Ezért arra kértük a kormányt, hogy mihelyest a gazdasági körülmények megengedik, Magyarországon is 5% körül legyen a zöldség- és gyümölcsstermékek áfa-ja. Csakis így kerülhetünk egyenlő szintre a külföldi versenytársakkal, akkor tudunk azonos feltételek mellett termelni, és versenyképes árakat kialakítani. A magyar fogyasztó, a magyar vásárlóerő és a magyar termékek érdeke is ezt indokolja. A forgalmi adó mérséklésére reális esélyt látunk, annál is inkább, mert a kormány gazdaságélénkítő programjában a zöldséggyümölcs-ágazat kiemelt területet képvisel, hiszen jelentős vidéki munkahelyteremtő

ágazat, és a kormánynak remélhetőleg ezért is érdekében áll majd, hogy ezt az adminisztratív intézkedést meghozza – mondta a FruitVeB elnöke.

**Véleményem szerint is magas az ÁFA tartalom a zöldség-gyümölcs termékeknél.** Viszont ez nem jelent versenyhátrányt a magyar termelők között, mivel az import termékek ÁFA tartalma a fogyasztói árban ugyan úgy 27 %, mint a magyar termékek esetében. Az export tárgyi adómentes, „lefordítva” nulla százalék, így az értéktöbbletadót az EU irányelveknek megfelelően a rendeltetési elv alapján kell meghatározni, vagyis a célországban előírt adót kell megfizetni. Az EU-n kívüli országokban is a célország értéktöbblet adóját alkalmazzák. Sajnos az import termékek esetében (a más közösségi országokból érkező) nagyobb az ÁFA-val történő „trükközés” lehetősége, mivel az import után ugyan abban az ÁFA bevallási időszakban bevallja és vissza is igényli az ÁFA-t, majd az értékesítésnél „elfelejti” bevallani és megfizetni azt. Ezzel jelentősen károsítja a költségvetést. A kisebb ÁFA kevesebb „hasznot” hoz, így már nem éri meg a büntetés veszélye miatt elcsalni az ÁFA-t.

Az elmúlt évek pozitív elképzelései és elvárásai mellett azonban nagyon kritikus helyzet alakult ki annak következtében, hogy az elmúlt 25 évben elmaradt az ágazat technikai és technológiai fejlesztése. Ennek hatására Magyarországon ugyanis ma az adottságaink ellenére sem áll rendelkezésre olyan mennyiségű és minőségű eladható termék, mint amit a piac igényel. Így sok heterogén minőségű zöldség és gyümölcs kerül a piacra, amivel akaratunkon kívül hozzájárulunk a “gyatra minőségű olcsó áru” térnyeréséhez.

### 3. ábra: Mezőgazdasági vízfelhasználás (1000 HA)



KSH adatok alapján saját szerkesztés

A mezőgazdasági vízfelhasználás körében elvégzett vizsgálataim alapján megállapítható, hogy az öntözött mezőgazdasági terület nagyságának meredeken csökkenő trendje van. Ez alapján tovább várható az öntözött területek nagyságának csökkenése, mely tovább növeli a termésátlagok hullámzását és a heterogén minőség arányát. Az öntözött területek nagyságának növelésére tett intézkedések kevésnek bizonyultak, melyek tükröződnek vissza a trendekben is.

Az öntözött termelés, a korszerű termelő-berendezések és technikák alacsony aránya miatt heterogén technológiai színvonal és hullámzó termésátlagok és nem egységes minőségű árukat tudunk csak termelni. Magyarország az öntözés tekintetében kedvező helyzetben lehetne, hiszen felszíni és felszín alatti vízzel gazdagon ellátott, ugyanakkor messze nem használja ki ezeket az adottságait. A jelenlegi állapotokat jellemzi, hogy hazánkat évente több felszíni víz hagyja el, mint ami hozzánk befolyik, miközben egyes években súlyos aszály sújtja az ágazatot. Ha csak a felszíni vizekből adódó öntözési lehetőségeit kihasználná Magyarország, sokkal stabilabb és intenzívebb mezőgazdálkodást folytathatna. A 10 hektár alatti gazdaságokban a szükséges kisüzemi infrastruktúra, fúrt kutak megléte esetén a zöldség-gyümölcsfajok gazdaságos vízellátása teremthető meg. Ezen kutak fúrása is engedélyhez kötött, melyet sok esetben megtagadnak a hatóságok. Nem kétséges, hogy a mezőgazdaság és a kertészet jövőjének az lesz a kulcsa a következő időszakban, hogy mennyire tudjuk azt a vizet kihasználni, illetve megteremteni az öntözés lehetőségét, ami Magyarországon rendelkezésre áll. A szakemberek szerint az öntözőrendszerek kialakításával Magyarország annyi zöldséget és gyümölcsöt tudna termeszteni, amennyivel a környező országok piacait is el tudná látni.

A célokat csak üdvözölni lehet és bízni benne, hogy a kormányzat mielőbb megteremti a lehetőséget a megvalósításhoz. Csak egy kiegészítés a Kormány 2013. évi agrárgazdasági beszámolójából: Vízjogilag engedélyezett öntözhető terület (2013) 195.071 hektár; ebből megöntözött alapterület 104.370 hektár, a megöntözött terület aránya 54 %. Az okokat nem kereste senki, így magyarázat sincs rá. Legalább 330 ezer hektáron öntöznének itthon a gazdák, ha lenne rá lehetőségük - derül ki a közelmúltban befejezett felmérésből. Jelenleg mintegy 130 ezer hektárt öntöznek, miközben öntözéshez szükséges vízjogi engedélyt 223 ezer hektárra adtak ki. A vizsgálathoz létrehoztak egy webes felületet is, amelyen a felmérés ideje alatt összesen 5763 vízigényt regisztráltak. Az igényelt víz mennyisége elérte a 414, 8 millió köbmétert, míg az újonnan öntözni kívánt terület 230 ezer hektárt tett ki - jelentette ki Somlyódy Balázs, az OVF főigazgatója az Országgyűlés mezőgazdasági bizottságának ülésén. A felmérésben 4000 kérdőívet dolgoztak fel, és a megkérdezett gazdák 48 százaléka öntözi vagy tervezi öntözni mezőgazdasági területét. Az összes igény mintegy 36 százalékanak tehetnek eleget, amely összesen 2060 igényt jelent. A kért vízmennyiség 30 százalékat tudják megadni, ami összesen 124,75 millió köbméter, míg az öntözhető terület nagysága 72 286 hektár, ami az igényelt terület 31 százalékanak felel meg. (AGRÁRSZEKTOR, 2015) Miért tudjuk az igényelt vízmennyiség mindössze 30 százalékat biztosítani? Okok, magyarázatok, indoklás nincs!

„Jelenleg nincs a világpiacon eladhatatlan mezőgazdasági termék, és külföldön egyre komolyabb tőkebefektetések tapasztalhatóak az agráriumban. Itthon viszont a kormánynak van egy nosztalgikus szemlélete, hogy a mezőgazdasági termelés majd attól lendül fel, ha sok önfoglalkoztató kiscgazda van, ami egy illúzió, amibe már harmadszor szaladnak bele a különböző kormányzatok az elmúlt 20 évben. Ahol munkaerőt lehetne felszívni, az maximum a helyi, elsődleges élelmiszer-feldolgozás és kereskedelem lehetne. A manufaktúris helyi élelmiszertermelésben én is látom a fantáziát. El tudom képzelni, hogy itt pár tízezer ember munkához juthatna. Illetve, az így termelt élelmiszerek piacra juttatásához kapcsolódó szektorokban. Az alapanyag-termelésben sajnos nincs rájuk szükség, mondta Raskó György. (RASKÓ, 2012b)

Tiszteletben tartva Raskó úr véleményét, az alapanyag termelésben, itt a kertészeti ágazatra gondolok, igen is lehetőség- és szükség is lenne a munkaerőre, elsősorban az idénymunkáknál. Amíg 200-300 hektár mezőgazdasági, növénytermesztési területet 2-3 emberrel, megfelelő gépparkkal meg lehet művelni, addig egy 2-3 hektár zöldség terület műveléséhez több tíz ember munkája szükséges. Ma az önellátáson túl árutermelést is végző családi vállalkozások 75 százaléka csak a legkevesebb fajlagos munkaerőt lekötő, és az uniós földalapú támogatásnak köszönhetően nagyon is jövedelmező szántóföldi növénytermeléssel foglalkozik.

### **6.3 A zöldség-gyümölcs ágazat helye, jelentősége, lehetőségei**

A friss zöldségek és gyümölcsök speciális termékeknek számítanak a többi élelmiszer között, amelyek sajátosságait a kisárutermelők sem hagyhatják figyelmen kívül. Gyorsan romló, nehezen megkülönböztethetők más „márkájú”, hasonló terméktől, többnyire szezonális termékről van szó, főleg a gyümölcsöknél lassú az innováció. A termés mennyisége előre nem határozható meg pontosan, csak becsülhető, mivel a termelő által nem befolyásolható környezeti tényezők (időjárás) nagyban befolyásolják a terméseredményeket, ami a felkínált mennyiség nagymértékű eltérését okozhatja az eredetileg tervezetthez képest.

A zöldség – gyümölcs ágazat a mezőgazdasági termékek összes bevételéből 12 %-kal részesedik (2001-2011 átlag). A 12 százalékos részesedés megoszlása: zöldségek: 8,4 %, gyümölcsök 3,6 %. Csak összehasonlításképpen: a zöldség – gyümölcs ágazat a sertés ágazathoz hasonló nagyságrendet képvisel, ugyanakkor 5,8-szorosa a szarvasmarha ágazatnak. A kertészeti ágazat jelentőségét mutatja, hogy míg a mezőgazdasági területből alig 5%-ot képvisel a kert-, gyümölcsös-, szőlőművelési ág együttesen (250 ezer ha), addig a mezőgazdaság bruttó termelési értékének mintegy 20%-át a kertészeti termékek adják, illetve jelentős az ágazat részesedése a foglalkoztatásból is. A felhasznált saját munka hektáronként, növényfajtól függően a néhány száz órától (pl. paradicsom 305-500) a több ezer óráig terjedhet (zöldségghajtás 6-7 ezer). A zöldségfélék, a gyümölcsök, illetve a zöldség-gyümölcskészítmények exportértéke együttesen több mint 12%-ot képvisel a teljes agrárkiviteltől. Az export-import egyenlege – a zöldség kivitelnek köszönhetően – mindig pozitívumot mutatott, ugyanakkor a belső fogyasztás egyre nagyobb része származik importból. (AGRYA, 2011)

Az ágazat átlagos termésmennyiség évente 2,5 millió tonna, ami a feldolgozáskor hozzáadott értékkel együtt 700-750 milliárd forintos részesedést jelent a nemzetgazdaságban, és mintegy 340-380 ezer családnak biztosít teljes vagy részfoglalkoztatást, - mondta a FruitVeB elnöke. A szervezet célja az átlagos éves termésmennyiség emelése 1 millió tonnával 3,5 millió tonnára. Ez a jelenlegi uniós költségvetési ciklus forrásainak célzott felhasználásával, a minőségre törekedő termesztés, a szervezethez és a tudásátadás fejlesztésével nagyjából 2022-re érhető el. Az ágazat munkaigényéből fakadóan ezzel 100 ezer új vidéki munkahely jöhet létre - mondta Ledó Ferenc az MTI-nek adott nyilatkozatában, 2015 májusában. Ez az egész kertészeti árbevétel közel kétharmadát adja. Ennek alapján a harmadik legfontosabb mezőgazdasági ágazat, míg export teljesítménye alapján több év átlagában az első helyre sorolódik. Magas kézimunka és értékteremtő képessége miatt jelentős az eltartó képessége. Termékei 50-50%-ban a hazai, ill. exportpiacon értékesülnek.

A magyar zöldség gyümölcs ágazat elmúlt 15 évét vizsgálva csak egy igen ellentmondásos képet tudok leírni. Magyarország az Európai Unió középmezőnyébe tartozik, az egy főre jutó zöldség-gyümölcstermelésünk néhány százalékkal meghaladja az átlagot, de sajnos a termelési, feldolgozási és kereskedelmi trendek az Európai Unióhoz csatlakozásunkat követően erőteljesen csökkenő tendenciát mutatnak. Ezen a trenden kellene változtatnunk és az ágazat stratégiai elképzeléseiben találkozhatunk a megvalósítás lehetőségeivel.

A zöldség-gyümölcs ágazat a mezőgazdaság és a kertészet legdinamikusabban fejleszthető ágazata, az egész kertészeti árbevétel 60-65%-át adja. A rendszerváltás után az ágazat a korábbi 3,5 millió tonnából mintegy 1 millió tonna termelését veszítette el, jelenleg 2,3-2,8 millió tonna körül mozog a termelés. A visszaesés fő oka, hogy a tulajdoni szerkezetben történt változások ellenére nem alakultak ki versenyképes termelési struktúrák. A friss termékek iránti fogyasztási szokások új, célirányos fejlesztési programokat igényelnek. A friss termelés mellett nagy visszaesés következett be az ipari nyersanyagtermelés területén is, a feldolgozóipar termékstruktúrája rendkívül beszűkült, csak néhány termékre (csemegekukorica, zöldborsó, meggybefőtt, almasűrítvény) korlátozódik. A csökkenő termékmennyiség mellett a

kereskedelmi integrációs tevékenységek (TÉSZ-ek) fejlődése is ellentmondásossá vált, s így a meglévő bel- és külpiaacainkat nem tudjuk kiaknázni. Ugyanakkor a zöldség-gyümölcs ágazat a mezőgazdaság és a kertészet egyik legfejlődőképesebb ágazata. (VIDÉKFEJLESZTÉSI MINISZTERIUM, 2012)

A zöldség-gyümölcstermelésben a mintegy 4,3 milliárd forintos eddigi éves támogatási összeg 2,5-szeresére, 10,5 milliárdra nő, így e szektor 2015-2020 között összesen 63 milliárd forintnak megfelelő uniós forrást használhat fel a 13 százalékos közvetlen kifizetési részarányon belül. Az új pénzelosztás egyértelműen kedvezhet az iparizöldség-termelőknek, a többi zöldségnövénynél azonban már összetettebb a kép, a gyümölcságazatban pedig ma is éles pénzfelhasználási viták folynak az intenzívebb nagyüzemi, illetve a kevésbé hatékony, de „jó beltartalmi értéket” produkáló gazdálkodást preferáló termelők között. (AGRÁRSZEKTOR, 2015)

**Gyümölcsös ültetvényt** az egyéni gazdaságok 15 és a gazdasági szervezetek közel 10 százaléka művel; arányuk alig változott a 2010. évi összeírás óta. A gyümölcsöst használó gazdasági szervezetek átlagos területe 2 százalékkal csökkent, míg az egyéni gazdaságoké 19 százalékkal nőtt, így megközelítette a 0,8 hektárt. A gyümölcsös területet használó gazdasági szervezetek száma 7 százalékkal, az egyéni gazdaságoké 26 százalékkal csökkent. A legnagyobb visszaesés a rendszerváltás óta a **gyümölcstermelés** területén következett be. 1,7 millió tonnával szemben jelenleg csak 800 ezer tonnát állítunk elő, melynek nagyobbik része ipari minőségű. Cél a termelés 1,2 millió tonnára való emelése és a magas minőségű friss piaci termék előállítása. Ennek érdekében az ültetvény-kivágási dinamikát figyelembe véve, mintegy 26 ezer hektár új ültetvény telepítését szükséges végrehajtani. Az időjárási anomáliák figyelembe vételével fontos az öntözés, a jég- és fagyvédelmi technológiák előtérbe helyezése és a termesztés gépesítése. (VIDÉKFEJLESZTÉSI MINISZTERIUM, 2012)

A zöldség-gyümölcs ágazat a maga 200 milliárd forint körüli éves elsődleges termelési értékével jelentős részt képvisel a mezőgazdaságon belül, amit az export arány még túl is szárnyal. Az elmúlt évek válságos időszaka után is mintegy 250 ezer tonnás pozitív egyenleget mutat, amivel 60 milliárd forint körüli plusz bevételt termel az országnak. Kérdés, hogy ez a pozitív egyenleg meddig tartható fenn? Fejlesztések nélkül a tervezett stratégia, termésmennyiség aligha megvalósítható. Az 1 millió tonnás piacbővítés részben új, korszerű **postharvest technológiákat és gépesítést** igényel. A friss piac számára szükséges korszerű hűtési és áruvá-készítési és logisztikai rendszerek alkalmazása a piacra jutás alapfeltételei. A jelenleg rendelkezésre álló kapacitások nem képesek kezelni a megnövekedett termelést, ezért új kapacitásokat kell létrehozni. A helyzetértékeléshez az is hozzátartozik, hogy sok hűtőház áll üresen, nem az ágazat célkitűzéseire használják ezeket a létesítményeket. A fejlesztés eredményeként a hajtás a jelenlegi 380 tonnáról **580 ezer tonnára** növekedne, a gombatermelés megduplázódna (**50 ezer tonnára** emelkedne), míg a szabadföldi zöldségtermelés 1,3 millió tonnáról **1,7 millió tonnára** emelkedne. Így a zöldségtermelés összességében **2,33 millió tonnára** nőne. A gyümölcstermesztés a fajta- és ültetvénycserével 800 ezer tonnáról **1,2 millió tonnára** emelkedne. Az ágazat teljes kibocsátása így **3,5 millió tonna** termés lenne. Ez évente **180 milliárd forint** elsődleges termékbővülést jelent (összességében **380 milliárd forint**), ami áruértékben 100 milliárd forint körüli érték. Ez a minőségi áru biztosíthatja a tervezett bel- és külpiaaci bővülést, valamint **100 ezer új munkahely** megteremtését a zöldség-gyümölcs ágazatban. (FRUITVEB, 2014)

Az értékelésben megjelent termésmennyiségek sajnos már az elmúlt néhány évben is felmerültek. Feltételezhető, ha ezt a termésmennyiséget el tudná érni az ágazat, eladhatatlan zöldség-gyümölcs „hegyek” alakulnának ki. A termésmennyiséghez először meg kellene teremteni a „tényleges” felvevő piacot is. A magyarországi zöldségfogyasztás növelésével, belső piacbővüléssel növelhető ennek az ágazatnak a szerepe és így a foglalkoztatása is. Úgy gondolom, itt lenne lehetőség a legolcsóbban és a leggyorsabban a foglalkoztatás növelésére.



Az új munkahelyek létrehozásához kedvezőbb adózási, egyszerűbb (idénymunkánál) regisztrációs kötelezettséget kellene társítani. A jelenlegi szabályozás nem segíti elő a munkahelyteremtést még az idénymunkánál sem. Bármilyen kormányzati jó szándék ellenére sem megoldás a mai rendszer, hiszen előre be kell jelenteni az alkalmazottat, majd egy-két nap után „elfelejt” bejönni dolgozni, így a vállalkozás feleslegesen fizette be utána a járulékokat és kezdheti újra keresni a megfelelő munkaerőt. A tapasztalatok azonban azt mutatják, hogy helyben mégsem talál megfelelően képzett, megfelelő fokon fegyelmezhető munkást, nemegyszer annak következtében, hogy az erre alkalmas munkaerő már a városokba költözött, vagy más ágazatban helyezkedett el. A *mezőgazdasági* idénymunkák idejére a közfoglalkoztatást azok részére, akik vállalják a vállalkozásoknál a munkát, fel kellene függeszteni. A felszabaduló munkaerő ki tudná elégíteni a szükségletet. Sajnos jelenleg maximum hétvégére lehet találni munkaerőt az idénymunkára, éppen a közfoglalkoztatásra történő hivatkozással. Sok esetben a közmunkás sem „hajlandó” más területen munkát vállalni, hisz a versenyszférában nem egy területen teljesítményarányos fizetést kapnak a munkavállalók és csak ritka esetekben van teljesítmény nélküli óradíjazás. Tapasztalatok szerint egyébként is négyszer nagyobb az esélye annak, hogy közmunkát kapjunk, mint egy rendes állást, ahol bejelentenek minimálbérrel. Mivel a bérkülönbség nem óriási, sokan inkább arra törekednek, hogy bekerüljenek a biztosabbnak tűnő közmunkaprogramba, és nem is próbálkoznak már máshol. Nem is tehetik, hisz a helyi vezetők kegyeit keresni is sok időbe telik. A vezetők aztán egy-két napra sem engedik el az embereket máshova dolgozni. Akad olyan település, ahol próbálnak értelmes munkát adni, amiből még tanulhatnak is a közmunkások, de ezzel gyakran még nagyobb kárt tehetnek. Ahol például kertekben dolgoznak, és termelnek, ott elsajátíthatják ugyan a földművelés alapjait, de olcsó munkaerejükkel épp azokat a kisvállalkozásokat teszik tönkre, amelyeknél később elhelyezkedhetnének. Jelenleg a közmunkások 13 %-a talál ténylegesen magának munkát a program után. (BAKÓ et al. 2014)

Gyakori jelenség, hogy a közfoglalkoztatás megszervezésének módja kifejezetten gátolja a munkakeresést, például nem engedik el a dolgozókat állásinterjúra. Máshol a közfoglalkoztatást a szezonmunkákhoz időzítik, amikor pedig volna lehetőség egy kis többlet informális jövedelem megszerzésére. Az sem ritka, hogy a közfoglalkoztatással korábbi minimálbéres foglalkoztatást váltanak ki, akár ugyanazzal az emberrel (pl. az önkormányzati intézmények kiegészítő személyzete esetében).

Az agrártárca kitörési pontként tekint az ágazatra. A zöldség-gyümölcs ágazat 2013-ban a korábbi évekhez hasonlóan mintegy 162 ezer hektáron termelt és az össztermés a sokévi átlagnak megfelelően 2,5 millió tonna körül alakult. A *jelentős* termés kiesések döntően időjárási károkra vezethetők vissza (2007-es fagy, 2010-es extrém sok csapadék, 2011-es fagy és aszály), amelyek ellen nagyrészt védtelenek vagyunk. A legrosszabb évben a 400 ezer tonnát alig haladta meg a gyümölcsstermelés, még a legjobb évben (2014) 1,0-1,1 millió tonna körül alakult. Ilyen negatív terméssbiztonsági mutatók mellett komoly nehézségekbe ütközik a piacépítés és a piacok megtartása. (APÁTI, 2015)

A termelésünk technikai és technológiai lemaradását a fejlesztési források hiánya mellett a saját nemzeti szabályozásunkkal is gátoljuk. Az öntözővíz és a geotermikus energia hozzáférhetőségét tiltó rendelkezésekkel, járulékokkal, adókkal lehetetlenítjük el. A kormány 2012. januárban döntött arról, hogy a termálenergiát használó gazdák visszasajtolási kötelezettségét 2015. június 30-ig felfüggeszti, és a köztes időszakban a VM a termálvizek mezőgazdasági hasznosításának szabályozását – a gazdasági és fenntarthatósági szempontokat is figyelembe véve – átgondolja. A jogszabály módosításokra azért volt szükség, mert 2010-ben, a választások előtt néhány nappal, a Bajnai kormány arról döntött, hogy 2012 decemberétől vissza kell sajtolni a fóliasátrak fűtésére használt termálvizeket. A rendelet óriási pánikot okozott a kertészetekben.

A kormány elfogadta (2012.június 15) a Vidékfejlesztési Minisztérium (VM) jogszabálycsomag tervezetét, amely lehetővé teszi, hogy 2015. június 30-ig nem kell visszasajtolni az energiahasznosítás céljából kitermelt termálvizet. A tárca arra törekszik, hogy az új szabályozásban az uniós elvárásoknak megfelelően a természet- és a környezetvédelmi szempontok is érvényesüljenek, ugyanakkor a zöldséget, gyümölcsöt, dísznövényt termelő fóliás és üvegházi kertészetek ne kerüljenek versenyhátrányba és fennmaradjanak hazánkban. Az energiaigényes mezőgazdasági termelés, a legfőképp veszélyeztetett kertészeti ágazat, ezen belül a fóliás és üvegházi friss zöldség-, gyümölcs- dísznövény-termesztés biztosíthatja a lakosság friss, hazai zöldségekkel és gyümölcsökkel való ellátását. A geotermikus energia hosszú távú és kiszámítható jogi háttérének biztosítása érdekében a tárca egyeztet több érintett szakmai szervezettel, melynek célja, hogy a korlátozottan utánpótlódó termálvíz készletekből előállított megújuló geotermikus energia hosszútávon, fenntartható módon hasznosuljon, és elkerülhető legyen a felszíni vizek szennyeződése is. (VIDÉKFEJLESZTÉSI MINISZTERIUM, 2012a)

A termálvíz visszasajtolásával kapcsolatban változatos a tagországok jogi álláspontja, a hazaihoz hasonló, kötelező visszasajtolást rajtunk kívül azonban csak Lettországon írják elő, és általában gyakoribb, hogy a visszasajtolás vagy teljesen tiltott (de természetesen ezzel együtt a felszíni elengedés határértékekkel megszabott feltételekhez kötött), vagy bizonyos feltételek esetén engedélyezett, miközben a környezetvédelmi–fenntarthatósági szempontok érvényesülése alapvető uniós és nemzeti elvárás.

A Kormány döntött arról, hogy 2025-ig meghosszabbítja az energiahasznosítás céljából kitermelt termálvíz visszasajtolási kötelezettségének felfüggesztését, melyet az Országgyűlés is támogatott. (VIDÉKFEJLESZTÉSI MINISZTERIUM, 2013) Az energiaigényes mezőgazdasági termelés, a legfőképp veszélyeztetett kertészeti ágazat, ezen belül a fóliás és az üvegházi friss zöldség- és gyümölcstermesztés biztosíthatja a lakosság ellátását friss, hazai termékekkel. Az ágazatban az energiaárak jelentősen meghatározzák a fóliás és az üvegházi kertészeti termelés gazdaságos fenntartását, piaci bővítésének lehetőségét. Az üvegházi és fóliás zöldség-gyümölcs termelés nem kifizetődő a hagyományos energiafordozók magas ára miatt, viszont kedvező földrajzi adottságainknak köszönhetően a rendelkezésünkre álló geotermikus termálenergia felhasználásával biztosítani lehet a kertészetek gazdaságos működését és fennmaradását. Ez nemcsak több ezer munkahely megtartását jelenti, hanem a mezőgazdaságból élő vidékek, családok, többtízezer ember megélhetését, a vidéki lakosság helyben tartását, a termálenergia felhasználásával a szén-dioxid kibocsátás jelentős csökkentését, és az EU által ösztönzött megújuló energiára alapuló hőenergia termelés arányának növelését is. (VIDÉKFEJLESZTÉSI MINISZTERIUM, 2013)

Olcsóbb, vagy akár teljesen ingyenes lehet a mezőgazdaságban az öntözés. Lázár János a Miniszterelnökséget vezető államtitkár egy lakossági fórumon arról beszélt, hogy a következő uniós költségvetési ciklus fejlesztési forrásainak felhasználásával a Belügyminisztérium feladata lesz elvezetni a földekhez a vizet. Jelenleg összesen 120 000 hektárt öntöznek az egész országban, ami nagyon kevés – ezt már Lázár János mondta szombaton, egy hőmezővásárhelyi fórumon. A Miniszterelnökséget vezető államtitkár közölte: a következő uniós ciklusban 1000 milliárd forint mezőgazdasági támogatásra lehet pályázni, és a kiemelt célok között szerepel az is, hogy olcsóbb, vagy akár ingyenes legyen az öntözés. (AGRONAPLÓ, 2014)

„A Belügyminisztérium fogja a vízkormányzást intézni, ez az öntözés szempontjából azt jelenti, hogy a magyar állam nem kér pénzt azért a vízért, amit az élővizekből kivesznek, a Belügyminisztérium pedig nagyon olcsón, vagy ingyenesen fogja elszállítani a föld szélére” – mondta Lázár János Miniszter egyik, „szokásos” csütörtöki sajtótájékoztatóján.

Fazekas Sándor földművelésügyi miniszterjelölt 2014.06.03-án a miniszteri meghallgatásán a Földművelésügyi Minisztérium legfőbb feladatai közé sorolta a mezőgazdaság **1990-es termelési szintjének elérését**. Hangsúlyozta, hogy a bővülő termeléssel növelhető a

foglalkoztatás és erősíthető a családi gazdaságokra épülő agrár-középosztály is. A vidékfejlesztési források viszont a Miniszterelnökség költségvetésében szerepelnek majd, amely az agrártámogatások egyharmadát jelenti. A szétválasztást már korábbi miniszterek is megpróbálták, sajnos nem volt hatékony, mivel könnyen „szétforgácsolódik” a támogatásokra szánt keretösszeg.

## 7. ÁFA CSALÁSOK ÉS VISSZASZORÍTÁSÁNAK LEHETŐSÉGEI A ZÖLDSÉG-GYÜMÖLCS ÁGAZATBAN.

A mezőgazdasági, élelmiszeripari termékek kereskedelme a tapasztalatok szerint adócsalással, adóelkerüléssel érintett ágazatnak minősül. Magyarországon az adóelkerülésnek „történelmi hagyományai” vannak. Az évszázadok során az ország gyakran és hosszú ideig volt „idegen uralom” alatt, amelyhez a lakosság nagy része ellenségesen viszonyult (császárnak, szultánnak adót nem fizetünk!). Továbbá gyengék a demokratikus hagyományok, mert az adófizetők nem érezhették, hogy befolyásuk van az általuk befizetett pénzeszközök felhasználására. Ezek a beidegződések csak lassan, a demokratikus társadalmi rendszer sikeres működésével enyhülhetnek. A helyzetet súlyosbítja, hogy a világgazdasági válság hazánkra gyakorolt hatása eredményeképp a vállalkozások helyzete megnehezült, amely szintén az adóelkerülésre ösztönözheti a gazdaság piaci szereplőit. Amíg az áfa megspórolásával sokat lehet keresni kis idő alatt, addig víztől kezdve a gázolajig bármivel csalni fognak.

**Tény, hogy a túl magas áfa kulcs, vonzó lehetőséget kínál a csalóknak.** Az Agrárgazdasági Kutatóintézet számításai szerint a 2011-es 27 %-os áfa kulcs mellett az 5,9 %-os eszközarányos mezőgazdasági nyereség melletti 21,1 százalékos különbség, kecsesítő hasznot jelenthetett a csalóknak. A nemzetközi tapasztalat szerint, ha az áfa/héa (hozzáadott érték adó) kulcs és az ágazati jövedelem jelzőszáma közelít egymáshoz, akkor kevésbé éri meg csalni, hiszen jóval kisebb fekete profitra lehet szert tenni és nem „éri” meg csalni a várható büntetéstől való félelem miatt. Ezzel együtt növekszik az adófizetési hajlandóság is.

Szakmai becslések szerint 100 milliárd forintnál is nagyobb összegtől fosztják meg a közkasszát azok a kétes körök, amelyek az alapvető élelmiszerek áfa-jának elcsalására rendezkedtek be. Két módszer kínálkozik az áfacsalások visszaszorítására. Az első az alapvető élelmiszerek áfa-jának drasztikus csökkentése, ám ha ez rövid időn belül nem lehetséges, úgy a fordított áfa fizetés módszerének gyors bevezetését javasolják. Körhintacsalás módozata: exportmódszer: valamely társaság alapvető élelmiszert vásárol itthon, mégpedig azzal az állítólagos szándékkal, hogy az árut külföldön, az EU területén adják el. Az efféle ügyletek után nem kell itthon áfa-t fizetni. Az áru csak papíron lépi át a határt, hamis fuvarleveleket, külföldi számlákat állítanak elő, majd az áru fiktív iratok kíséretében Magyarországon talál gazdára.

**Ezen csalások megszüntetésére a kormányzat 2015 év elejétől a gyakorlatban is működteti az Elektronikus Áruforgalom Ellenőrző Rendszer-t (EKÁER),** mely bár jelentősen megnehezíti az áfacsalók dolgát, mégis tartogat kiskapukat a szemfülesek számára. Az EKÁER bevezetésének a célja az áruk valós útjának nyomon követése, az árubeszerzések, értékesítések során keletkező közterhek megfizetésének biztosítása, valamint az, hogy Magyarországon ne kerülhessen forgalomba olyan áru, amely előzetesen nem volt bejelentve az adóhatósághoz. Az ügyeskedést a kockázatos termékek körének rosszul definiálása, jogértelmezési problémák, illetve a korábban jól felépített adóelkerülési modellek is támogathatják. A rendszer „élesben” történő alkalmazását 2015. március 1-re halasztotta a kormány. Addig „megpróbálják” becsukni, szűkíteni a „kiskapukat” (legalábbis ez volt a terv), bízva, hogy ez sikerülni is fog. A tisztességes kereskedőknek, szervezeteknek csak előnyük származna belőle, ha több adó folyna be az

államháztartásba, mivel így a későbbiekben az adócsökkentés esélye is megvalósulhatna. Az EKÁER bár jelentősen visszaszoríthatja az utaztatásos áfacsalások körét, számos kikaput hagy a további nyerészkedések elkövetésére. "Az áfacsalások egy jelentős része azonban nem utaztatásos vagy nem ebben a formában történik. Láncügyleteket össze lehet rakni olyan technikával, hogy a többedik belső értékesítéshez kapcsolódóan lopják el az áfát, igaz ehhez árura van szükség, azaz drágul az egész folyamat. Kockázatos termékek esetén pedig biztosítékot kell adni, amely szintén költséges." (A rendelet szerint csak az első belföldi értékesítés minősül EKÁER kötelestnek, a többedik hazai árusítás már nem.) Tekintettel arra, hogy a feltételek között szerepel az is, hogy az értékesítés adóköteles legyen, nem kell EKÁER számot kérni a mezőgazdasági termelők olyan értékesítéséhez kapcsolódó fuvarozás esetén, amellyel összefüggésben a termelőt kompenzációs felár illeti meg, tehát az őstermelőknek. Nem kell nagyobb jóstehetség ahhoz, hogy megnövekszik az őstermelők száma, vagy a nevükben történő értékesítés. Az úton lévő áru ellenőrzésekor a szállítólevélen – ha van – az őstermelő neve szerepel, de majd az átvétel után már valamely vállalkozás nevében fogják kiállítani a számlát, aminél már nem kompenzációs felár, hanem áfa kerül felszámolásra. Szintén mentesülhetnek az EKÁER alól, azok az értékesítési láncok, amelyeknél az első értékesítés nem jár együtt közúti szállítással. Nagyon sok esetben a kertben nem tudják megmérni a leszedett termést, azt saccolják és ezt az adatot jelentik le, ha nem az előző példa szerint történik a termék szállítása. Bár az EKÁER lezárásával a mennyiség pontosítható, de a biztosíték alóli „kibújás” miatt vélhetően kisebb súlyok és értékek kerülnek előzetesen a rendszerbe. Több szakértő értelmezése szerint az EKÁER-ben senki sem tud utólagosan módosítani (a mennyiségen kívül), ráadásul az elévülési ideig kell az esetleges hibának a kockázatát viselnie. Mi történik a bizományba átvett árukkal, amelynél nem állapítható meg rögtön, hogy milyen mennyiség kerül átvételre? Ha a jövőben a csalások nem folytathatók zavartalanul éveken át, annak talán lesz visszatartó ereje. Hiszen a szankciók nagyon brutálisak, mivel kétszeres büntetés jelent, hogy a legfrissebb uniós joggyakorlat szerint az adóhatóság akár az áfa mentességet és az áfa levonási jogot is megtagadhatja, erre rakódik az 50 százalékos adóbírság és a késedelmi kamat. Plusz a mulasztási bírságok, köztük a 40 százalékos EKÁER-bírság. Az EKÁER bevezetését az tette indokolta, hogy a jogkövető piaci szereplők pozícióját erősítsék, átláthatóbb legyen az áruforgalom, megakadályozzák a szállítmányok fiktív utaztatását, valamint kizárják a gyakran az egészséget is veszélyeztető élelmiszerekkel kapcsolatos visszaéléseket, nem utolsósorban pedig, hogy kizárják az adóelkerülőket. A rendszerből az áfacsaláskor történő illegális haszonszerzés motivációját kell kivenni, amelynek egyik módszere a bevezetett rendszer, de az áfa kulcs csökkentése sokkal hatékonyabban és megkockáztatom, hogy eredményesebben, kevesebb költségvetési bevételcsökkenéssel megoldhatóbb lenne. (PLOSZ, 2015)

Ezekre a kérdésekre még semmilyen, vagy teljesen eltérő válaszokat kaphatunk a jogalkotóktól illetve az ellenőrzésre jogosult szervektől. A zöldség-gyümölcságazat nagy problémái közé tartozik az is, hogy a hazai termékek forgalmának mintegy harmadát, az import kétharmadát lebonyolító nagybani piacokon az egyes ügyletek jó 40 százaléka a feketekereskedelem körébe tartozik. Ez nem csupán a központi költségvetés számára jelent közvetlen bevételkiesést, de ellenőrizhetetlenné teszi az áruk származását és minőségét is. A nagybani piacra szállító termelő, nagykereskedő, azon túlmenően, hogy az EKÁER-ben beírja a nagybani piac címét, nem tud konkrét vállalkozást beírni, mivel nem tudja, hogy kinek, mennyit fog értékesíteni. Ez egy újabb kérdés az EKÁER alkalmazásának gyakorlatához. Én egyet értek az EKÁER bevezetésével, annak a céljával, mely a jogkövető piaci szereplők pozíciójának erősítését, az áruforgalom átláthatóságát, az áfacsalások visszaszorítását, a gyakran emberi egészséget veszélyeztető élelmiszerekkel kapcsolatos visszaélések kizárását és nem utolsósorban az adóelkerülők kiszűrését szolgálja és nem az újabb büntetési fenyegetettséget akarjuk, növelni. Több szakértő véleménye szerint érdemi változást nem hoz az EKÁER, a csalások ugyanolyan intenzitással folytathatnak tovább, csak a lebukás veszélye emelkedik a szinte nulláról kicsit feljebb.

A márciusban bevezetett szabályozás elvileg azonnal megmutathatja az áfabeli visszaéléseket, ha az adatokat összefésülik. A cégeknek számlaszintű összesítő jelentéseket kell készíteniük belföldi ügyleteikről – emellett az uniós értékesítésről is számot kell adni –, amelyet kiegészít az EKÁER valamint a kamionforgalmat és autópálya-használatot ellenőrző, HU-GO. Mindezek segítségével lényegében minden szállítmányról rendelkezésre áll jelentés az eladói és vevői oldalon egyaránt, egy szállítás megtörténtét igazoló autó pályahasználat, illetve fizetős út használata és egy EKÁER- szám. Ennek ellenére nem hoz földcsuszamlásszerű átalakulást a rendszer. Hiába áll rendelkezésre irdatlan mennyiségű adat, az csak akkor hasznos, ha fel is dolgozzák azokat. Az EKÁER hosszabb távon a szakértő szerint beválhat –, már ha az a cél, hogy a csalásokat lehetőség szerint minél hamarabb fel lehessen deríteni. Az EKÁER rendszer indítása óta eltelt időszakban a „nepper” hálózat már megtalálta a „kijátszás” lehetőségét. Több telephelyet jelentenek be, mely között van a feldolgozó telephelye is, így a telephelyek közötti fuvarozáshoz nem kell EKÁER számot kérni, új cégnek biztosítékot fizetnie. Rögzíthetjük, hogy az áfa nem a költségvetést fogja gazdagítani.

Kilenc millió fuvart rögzített az EKÁER 2015 első 10 hónapjában, amely év végére meghaladta a 11 millió regisztrációt. Ezt az óriási adathalmazt ki dolgozta fel? A nyilvánosságra hozott „lebukások” alig haladják meg a tízes nagyságrendet!

Az Európai Unió a fordított áfa bevezetését egy-két évre engedélyezi az adott tagállam által kért termékekre, terményekre, s ez idő alatt úgy kell átalakítani az ellenőrzési rendszert, hogy képes legyen hatékonyan kontrollálni a folyamatokat a normál áfa rendszerre való visszatérést követően is.

„A fordított áfa ideiglenes megoldásként működhet, ha egyszerre több tagállam vezeti be” – mondta az Origónak Jancsa-Pék Judit<sup>8</sup>. Hozzátette: jelenleg a régió öt országa, köztük Magyarország is lobbizik azért, hogy kiterjeszthessék ezt az adófajtát. (PIAC&PROFIT, 2015)

Új uniós irányelvet fogadtak el a fordított adózás gyors reagálású bevezetéséről, amely 2013. augusztus 15-én lépett hatályba – [írta az agrárszektor.hu](http://irta.az.agrarszektor.hu). Az irányelv szerint a tagállamok maguk dönthetnek arról, bevezetik-e a fordított áfát kilenc hónapra azoknál az élelmiszer-gazdasági termékeknél, **amelyek nem jutnak el közvetlenül a fogyasztókhoz**. A bevezetés az Európai Bizottság jóváhagyásához kötött, a testületnek pedig egy hónapon belül döntenie kell az ügyben. A gyors reagálású fordított adózást elvileg kilenc hónapnál tovább is alkalmazhatják a tagállamok, de ehhez már valamennyi EU-tagország beleegyezését meg kell szerezniük. Az irányelv 2018. december 31-ig lesz hatályos. A „legfertőzöttebb” termékek java része közvetlenül eljut a fogyasztóhoz, ezért ezeknél a termékeknél, az alapanyagot illetve a feldolgozásra szánt alapanyagot lehet a körbe bevonni. A bodza például nem kerül közvetlen fogyasztói fogyasztásra, mégsem lehet e termékekre a fordított áfa-t bevezetni, mivel a TARIC kódja alapján „más gyümölcs” kategóriába tartozik és nem önálló kóddal rendelkező termékként.

## 7.1. Mitől fordított adózás?

**A fordított adózás** a fiktív adóalanyok által elkövetett visszaélések ellen jött létre, ugyanis mivel a fordított adózás alá eső számla áfa nélkül kerül kiállításra, így a vevő már nem tudja az áfa-t visszaigényelni, így értelmét veszíti az ilyen ügyleteket érintő fiktív számlák kiállítása is. Az általános szabályok szerint az áfát a szállító számlázza ki a vevőnek és a kapott áfa összeget vallja be az államnak. A fordított áfánál a szerepek felcserélődnek, vagyis a szállító áfa nélkül állítja ki számláját és bevallási kötelezettsége sem keletkezik.

<sup>8</sup> Partner, LeitnerLeitner; Adótanácsadók Egyesülete - Nemzetközi Adó Tagozat, Elnök; Adótanácsadók Egyesülete, Elnökségi tag

A vevőnek viszont rá kell terhelnie az áfát az áruk ellenértékére, és ezt be is kell vallania az államnak. Ugyanakkor az adót nem kell megfizetni, ha van áfa-levonási jogosultsága. A fordított áfa a gyakorlatban azt eredményezi, hogy egy-egy agrárgazdasági termékpálya köztes ügyleteiben nem merül fel adófizetési kötelezettség, hanem az áfát a csak a végső felhasználóknak kell megfizetniük.

**Főszabály:** Az általános forgalmi adóról szóló törvény szerint termékértékesítésnél, szolgáltatásnyújtásnál az adót a teljesítésre kötelezett adóalany fizeti. Ez úgy valósul meg, hogy a teljesítésre kötelezett (szolgáltató) az adót áterheli a megrendelőre, ugyanakkor az adóhatóság részére maga a szolgáltató fizeti be az áfa-t. Ezért az általános forgalmi adó az indirekt adónemek közé tartozik.

**Fordított adózás:** A jogszabályban meghatározott feltételek fennállása esetén a vevő (megrendelő) **adóalany** fizeti meg az ügyletre eső áfa-t. Ezt nevezik az áfa-törvény alkalmazásában „**fordított adózásnak**”, ugyanis az indirekt adózási rendtől eltérően, fordítva működik.

**A fordított adózás alkalmazásának lehetősége:** A fordított adózás alkalmazhatóságához mindkét érintett félnek belföldön nyilvántartásba vett adóalanyként kell lennie, továbbá egyiknek sem lehet olyan, az áfa törvényben szabályozott jogállása, amelynek alapján tőle adó fizetése ne lenne követelhető.

**A fordított adózás nem alkalmazható,** ha az igénybevevő áfa-alany, de alanyi adómentességet élvez, vagy mezőgazdasági tevékenységet folytató adóalanyként különleges jogállása van (östermelő). Ezek ugyanis olyan jogállások, amelyek alapján az adóalanytól adó fizetése nem követelhető.

Abban az esetben sem alkalmazandó a fordított adózás, ha alanyi adómentes adóalany, vagy mezőgazdasági tevékenységet végző különleges jogállású adóalany teljesít a fordított adózás alá tartozó termékértékesítést, szolgáltatásnyújtást.

A fordított rendszerű áfa-fizetés bevezetése a mezőgazdaságban csökkentheti a visszaélések lehetőségét. A fordított adózás a fiktív adóalanyok által elkövetett visszaélések ellen jött létre. A kereskedők nettó áron veszik majd meg a termelők áruját, és ez után a beszerzés után nem kell áfát fizetniük. Ez pedig azt jelenti, hogy jelentősebb anyagi forrásaik maradnak a felvásárlás finanszírozására. Továbbá nem lehet a visszaigénylésnél csalni sem, mert nem lesz mivel. Így a feketegazdaság mozgásteret is szűkülni fog ezen a területen. Vagyis a fordított áfa-fizetés azt jelenti, hogy az adót a termék beszerzője, szolgáltatás igénybevevője fizeti meg. Vagyis a számlát az áfa felszámítása nélkül állítják ki, és az adót majd a vevő fizeti meg. A fordított áfa-adózás alá eső számla ugyanis áfa nélkül kerül kiállításra, így a vevő már nem tudja az áfát visszaigényelni. Ezért értelmét veszíti az ilyen ügyleteket érintő fiktív számlák kiállítása is.

A fordított áfa a feketegazdaságot főként azokban az esetekben szoríthatná vissza, amikor az agrárgazdasági szereplők fiktív számlákkal és cégekkel jogosulatlan adót igényelnek vissza. A fordított áfa-adózás lényege, hogy az egyes termékpályákon a „közbenső üzleteknél” az áfát nem kell felszámítani és megfizetni, hanem ilyen kötelezettség csak akkor keletkezik, amikor a termékek a végső felhasználókhöz-fogyasztókhöz jutnak el. Szerintem e módszer azokban az esetekben lehetne eredményes, amikor az ágazati szereplők fiktív számlák vagy gyorsan eltűnő fiktív cégek révén a be nem fizetett áfát visszaigénylik. E visszaélési formának ma kedvez, hogy egy-egy áfa tranzakciókban több személy, illetve vállalat vesz részt és a befizetések-visszaigénylések időpontjai is elkülönülnek egymástól. Fordított áfa adózásnál viszont – leszámítva a végtermékek értékesítését – a csalások lehetősége megszűnne, mivel a termékpályákon belüli üzleteknél áfát sem felszámítani, sem visszaigényelni nem lehetne. A fordított áfát az eladó nem tünteti fel a könyveiben. A vevő tünteti fel fizetendő és levonható áfaként is - ha egyébként az áfa levonására jogosult (értem itt a tevékenységet-), és ezért nincs

valós pénzmozgás az áfa teljesítésében. Ez valójában nullaáfás forgalomnak felel meg. (SÁJER, 2011)

Az agráriumban a fordított adózás automatikusan nem vezethető be, ahhoz az Európai Tanács egyhangú döntése szükséges. A kormányzat részéről a fordított adózás kiterjesztése egy előremutató és kedvező hatású lépés, hiszen az adóhatóság az utóbbi időben sorra leplezett le áfa-visszaélésekre alakult társaságokat. A fordított adózási metódus végeredménye a gyakorlatban ugyanaz, mint a hagyományos esetben egy kivétellel: egy klasszikus adócsalási lehetőség kiesik. Nincs lehetőség arra, hogy az igénybevevő az áfát visszaigényelje, de a szolgáltatásnyújtó, termékértékesítő azt ne fizesse meg. Nagyon fontos, hogy a fordított adózásnál, az adó tekintetében nincs pénzmozgás.

Az Európai Unió Tanácsának a közös hozzáadott-értékadó- rendszerről szóló 2006/112/EK rendeletében rögzítettek szerint a tagállamoknak bizonyos termékek, szolgáltatások esetében lehetőségük van arra, hogy a fordított adózásra vonatkozó rendelkezéseket alkalmazzák.

## ***7.2. A költségvetés haszna és átmeneti finanszírozási hatása***

**A költségvetés számára pozitív hatást jelent a fordított adózás:** Az áfa-csalásokat visszaszorítja (hiszen a megfizetés és a levonás is ugyanannál az adóalanynál lesz). Így a fordított adózás megfelelő eszköz az áfa csalási módszerek visszaszorítására.

A kkv szektor részére is pozitív hatást jelent a fordított adózás: Mivel nem kell az áfa-t finanszírozniuk, azt az államtól visszaigényelniük, majd 45-135 napot várniuk a pénzükre, amíg azt az állam használja. Ezzel nagy segítséget kapnának a finanszírozási problémáik áthidalásához.

A költségvetésnek a fordított adózás átmeneti likviditási gondot jelent a következő mértékben: Likviditási előnyt jelent a vevőnek, emiatt azonban a bevezetés évében a költségvetés számára a befizetések eltolódnak és egyszeri pénzforgalmi áfabevétel-kiesés jelentkezik. Ennek mértéke a zömében havi és negyedéves bevallási gyakoriságot figyelembe véve 1,5-2 havi, adott ügylettípusból származó áfa bevételnek felelhet meg.

Az Agrárkutató Intézet (AKI) által végzett számítások alapján a fordított adózás bevezetésének évében a költségvetés számára potenciálisan jelentkező, egyszeri pénzforgalmi „bevétel eltolódás” akár a 20 milliárd forintot is elérheti, ha a mezőgazdasági termelés valamennyi ágazatában bevezetik a fordított adózást. Az AKI becslései szerint a feketekereskedelem visszaszorulásának eredményeként a költségvetés folyamatos havonkénti bevétele átlagosan mintegy 1,2-1,5 milliárd forinttal is nőhet. A költségvetési hatást azonban jelentősen befolyásolja, hogy milyen termékkörre kapja meg Magyarország a derogációs kérelmet. Ha csak a zöldség-gyümölcs termékpályán becsült 45-48 milliárd forintos áfa csalásokat vesszük, kiszámítható, hogy az „átmeneti” áfa bevétel - kiesés megtérül az állam számára. (Sájer István)

## ***7.3 Östermelői rendszer felülvizsgálata***

Paradox helyzet, hogy az egyik oldalról jövedelemadózási szemlélettel, átláthatatlan adózási kategóriákba sorolva a feketegazdaságot erősítve, jövedelmük eltitkolására sarkaljuk a termelőinket, ami ellen a törvény szigorával, kommandós csapatokat küldve „próbálunk harcolni”, a másik oldalról pedig tudomásul véve a feketegazdaság vidéki „jövedelemtermelő és népességtartó képességét”, a rendszer kereteit inkább mégsem bolygatjuk. A piacgazdaság

bevezetése óta alapvetően egyik kormány, sem mert a kialakult rendszerhez hozzájárulni, így például az idejét múlt őstermelői rendszerhez sem.

Az adócsalások csak egy része adódik az áfa visszaélésekből a zöldség-gyümölcs ágazatban, mely éves szinten a szakmaközi szervezetek becslése szerint eléri a 45-48 milliárd forintot. Jelentős adócsalások adódnak, jelenleg „legálisan” az őstermelők adózási lehetőségéből is.

Őstermelőnek minősül a Személyi jövedelemadóról szólótörvény szerint:

1. A személyi jövedelemadó törvény rendelkezése szerint mezőgazdasági őstermelő az az e tevékenysége tekintetében nem egyéni vállalkozó magánszemély, aki betöltötte a 16. életévét, a saját gazdaságában az Szja tv.6. számú mellékletében felsorolt termékek előállítását végzi, és ennek igazolására őstermelői igazolvánnyal rendelkezik. Mezőgazdasági őstermelőnek minősül a mezőgazdasági és vidékfejlesztési támogatási szerv által vezetett ügyfél-nyilvántartási rendszerben nyilvántartott mezőgazdasági termelő (regisztrációs számmal rendelkező) magánszemély is, továbbá a családi gazdálkodó és annak a családi gazdaságban nem foglalkoztatottként közreműködő családtagja is az Szja tv.6. számú mellékletben felsorolt termékek előállítására irányuló tevékenysége(i)nek bevétele (jövedelme) tekintetében.
2. Mezőgazdasági **kistermelőnek** az az őstermelő tekinthető, akinek az adóévben – jogszabály alapján kapott támogatás összegével csökkentett – őstermelői tevékenységéből származó éves bevétele nem több 8 millió forintnál.
3. Az őstermelői tevékenység – amennyiben általános forgalmi adó alanyiságot eredményez – adószám birtokában gyakorolható azzal, hogy az adószám bármelyik megyei (fővárosi) adóigazgatóságtól igényelhető. (SZJA-TÖRVÉNY)

### 7.3.1 Mi minősül mezőgazdasági őstermelői tevékenységnek?

- Mezőgazdasági őstermelői tevékenységnek minősül a saját gazdaságban történő növénytermelés, ültetvénytelepítés, állattenyésztés, valamint a termékfeldolgozás is akkor, ha az saját gazdaságban történő alapanyag felhasználásával történik. Mezőgazdasági őstermelői tevékenységnek minősül továbbá a saját gazdaságban egyes mezőgazdasági termékek jogszabályba nem ütköző gyűjtése, valamint a saját tulajdonú földterületen végzett erdőgazdálkodás, mindezekre nézve akkor, ha az előállított termék vagy a tevékenység az Szja tv.6. számú mellékletének II. pontjában felsoroltak valamelyikébe tartozik.
- 6. információs füzet 15. a 6.1. rész: az áfa tv. szerinti megfogalmazás: Az Áfa tv. rendelkezései szerint az olyan áfa adóalanyra, aki mezőgazdasági tevékenységet folytat, különös szabályok vonatkoznak. E különös szabályok alapján mezőgazdasági tevékenysége tekintetében az adóalany kompenzációs rendszer szerint adózik, ha megfelel..."
- „A kompenzációs felár mértéke 12 százalék az élő növény, burgonya, étkezési célra alkalmas zöldségfélék, gyökerek, gumók, szőlő, élelmezési célra alkalmas gyümölcs és dió, fűszernövények, gabonafélék, muhar, csusz, különféle magvak, ipari és gyógynövények, mákgubó, takarmánynövények, feldolgozott, tartósított saját előállítású zöldség, gyümölcs, savanyúság; stb.” (SZJA-TÖRVÉNY)

Indokolt lenne a kompenzációs felár jogosultsági körének további szűkítése, majd középtávon a megszüntetése, mivel ma már a bekerülési költségek áfa-ja és az eladott termékek áfa-ja között adókulcsbeli különbség nincs (az adókulcsbeli különbség miatt vezették be a kompenzációs



felárat), ebből adódóan a kompenzációs felár létjogosultsága megkérdőjelezhető. Ezzel együtt viszont meg kellene teremteni a mezőgazdasági termelők teljes körének áfa visszaigénylési lehetőségét is.

A kompenzációs felár bevezetésének a múltban az volt a célja, hogy a bekerülési költségek (ipari termékek) ÁFA-ja és az eladott termékek (élelmiszerek) ÁFA-ja közti különbséget az ÁFA körbe történő bejelentkezés nélkül „kompenzálja”, valamint csökkentse az őstermelők adózással kapcsolatos adminisztratív feladatait. Ágazati szakmai igényként merült fel a rendszer felülvizsgálatának kérdése, mivel ma már a bekerülési költségek ÁFA-ja és az eladott termékek ÁFA-ja között adókulcsbeli különbség nincs. Egyúttal vizsgálni kell a mezőgazdasági termelők teljes körének ÁFA visszaigénylési lehetőségét is. Mivel a kompenzációs felár „kvázi” áfa-ként működik, így első körben ezt kellene megszüntetni és csak azután lehetne bevezetni a fordított adózást is. Meg kell vizsgálni, hogy a feketegazdaság visszaszorítása, az előállított áru nyomkövetésének biztosítása, a hazai fogyasztás bővülése és a termelés dinamizálása érdekében van-e mód a zöldség-gyümölcs termékeket érintő ÁFA-kulcsok mérséklésére. (SÁJER, 2011)

### **7.3.2 Milyen adózási lehetőségei vannak az őstermelőknek?**

A magánszemély az őstermelői tevékenységéből származó bevételéből háromféle módszer szerint állapíthatja meg a jövedelemét:

1. Lehetősége van a 10 százalékos költséghányad alkalmazására, ha nem kíván költségeivel tételesen elszámolni. A bevétel része a tevékenységgel összefüggésben kapott költségtérítés is. (A bevétel 90 százaléka a jövedelem.)
2. Választhatja a tételes költségelszámolást is. Ekkor költségként a bevételszerző tevékenységgel közvetlenül összefüggő, kizárólag a bevétel megszerzése, a tevékenység folytatása érdekében az adóévben ténylegesen felmerült és bizonylattal igazolt kiadás, továbbá a korábbi évekről áthozott veszteség vehető figyelembe, valamint folytatható a már megkezdett értékcsökkenési leírás elszámolása.
3. A harmadik módszer – melynek alkalmazására csak a mezőgazdasági kistermelők jogosultak – a jövedelem átalányban történő megállapítása.
  - Ha a mezőgazdasági őstermelőnek, az átalányadózó mezőgazdasági kistermelőnek az adóévben elszámolt jogszabály alapján kapott támogatások összegével csökkentett őstermelői tevékenységből származó éves bevétele nem haladja meg a 600 ezer forintot, akkor nem kell jövedelmet számolnia, és ezt a bevételét nem is kell bevallania.

A magyar agrárium sikeres működése érdekében elengedhetetlen, hogy azok a személyek, akik nem végeznek tényleges mezőgazdasági tevékenységet, de a pénzügyi átláthatóság elkerülése érdekében inkább őstermelőként működnek, kikerüljenek a kedvezményezettek köréből. Az őstermelői igazolvány kiállítása és ezen keresztül az adókedvezményre való jogosultság könnyen áttekinthető feltétele lehetne, ha a meglévő feltételek mellett a kiállítását egy meghatározott nagyságú földterület bérléséhez vagy tulajdonlásához kötnék, kizárva a bérleti szerződés közeli családtagok közötti megkötésének lehetőségét. Az őstermelői tevékenységből már kizárták a vadon termő termékek gyűjtését, így azután már csak a saját gazdaságban történő „gyűjtés” az őstermelői tevékenység. Kérdés: Honnan állapítja meg a felvásárló, hogy a vadbodzát hol gyűjtötte? Gondolom a kérdésre adandó válasz egyértelmű!

Míg a mezőgazdasági társas és egyéni vállalkozók a más ágazatok vállalkozóival azonos adózás alá esnek, addig a mezőgazdasági kistermelők, őstermelők (az adórendszer „legális potyautasai”) és kisebb mértékben az egyéni vállalkozók is olyan speciális adókedvezményben, kedvezményes költség elszámolási lehetőségben részesülnek, amely különböző adóelkerülési eljárások (számla nélküli forgalmazás, jövedelmek felosztása inaktív családtagok között, illegális foglalkoztatás) egyszerű alkalmazását teszi lehetővé.

Bár a kistermelőkre vonatkozó bevételi határokat folyamatosan emelték a jogalkotók – és a támogatások mértéke is egyre nőtt –, mégis az elmúlt tíz évben a mezőgazdasági tevékenységből származó bevételekről adóbevallást készítő őstermelők száma 16 százalékkal, az egyéni vállalkozóké pedig 28 százalékkal (!) csökkent. Az őstermelők negyede azt vallja, hogy nulla forint jövedelemből él, ám ebből – érdekes módon – még fejleszteni is tud, viszont a támogatásokból, fejlesztési pályázatokból kimaradhat.

**Úgy gondolom, összegezve elmondható,** hogy a jelenlegi mezőgazdasági adózási rendszer nagy valószínűséggel elősegíti az adóelkerülést, valamint a támogatásokból való létfenntartást és a kevésbé hatékony termelést. Hibája továbbá, hogy sem a bevételek (hiszen a kedvezményes formák ehhez kötöttek), sem a jövedelmek kimutatására nem késztet. Így csak minimális társadalombiztosítási befizetés keletkezik, amely hosszú távon nem kifizetődő sem az egyénnek (a megélhetéshez elégtelen nyugdíj), sem a nemzetgazdaságnak (elmaradó adó- és járulékbefizetések), sem a társadalomnak (nyugdíjjogosultság nélküli tömegek vidéken).

Konkrét példa erre az őstermelők között ismeret „szétírás intézménye”, amelynek lényege, hogy a mezőgazdasággal foglalkozó gazdálkodó kihasználva a 600 ezer forint árbevételig kapható adómentességet adott évi jövedelmét őstermelő igazolvánnyal rendelkező nem termelő családtagjai között szétosztja. Ez egy 4 fős családnál 2,4 millió forint adómentes bevételt jelenthet. Erre talán megoldást jelenthet, a 2016. január 1-én hatályba lépett az új mezőgazdasági őstermelői igazolványról szóló 436/2015 (XII. 28) sz. Kormányrendelet. Néhány változás: Az őstermelői igazolványokkal kapcsolatos ügyintézés továbbra is a falugazdászok végzik, akik immár két éve a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara szervezetén belül végzik munkájukat. Az őstermelői igazolvány iránti kérelem papír alapú, kézzel kitöltött formanyomtatványát egy automatikusan generált nyomtatvány váltja fel, amelyet a falugazdász az elektronikus felületen állít elő. Az igazolvány hatálya az eddigi három évről öt évre változik. Az értékesítési betétlapra vonatkozó eddig ismert szabályok nem változtak, továbbra is az őstermelői igazolvány az értékesítési betétlappal együtt érvényes. A betétlap adattartalma azonban bővül, ezáltal egyértelműen az őstermelőhöz, illetve az igazolványhoz rendelhető, továbbá a kifizetők számára is sokkal informatívabb dokumentumként szolgálhat a felvásárlás adminisztrációja során. A közös őstermelői igazolvány esetén a közös háztartásban élő, közös gazdaságban dolgozó családtagoknak, együttes nyilatkozatuk alapján, továbbra is lehetőségük van közös igazolványt kiváltaniuk, ha ezt a módot előnyösebbnek ítélik meg. Ennek kis gazdaság esetén adminisztrációt csökkentő jelentősége van, nagygazdaságnál azonban érdemesebb lehet külön-külön igazolvány alapján termelni, hiszen az egyidőben különböző helyszíneken történő értékesítést egy igazolvánnyal nem lehet lebonyolítani ugyanis az igazolvány nem másolható. Az új rendelet megszünteti továbbá azon ellentmondásos helyzetet, hogy az őstermelők ugyanazt az őstermelői terméket, azonos helyen és azonos időben őstermelőként és egyéni vállalkozóként is értékesítik

Ha magasak a felvásárlási árak, mint a gyümölcsöknél 2011-ben, 2012-ben, 2013-ban volt (a bodzánál még 2015-ben is), belépnek a „nepperek” és számla nélkül megvásárolják a termelőtől a terméket, sokszor még a kompenzációs árat is kifizetik (vagy „megfelezik”) a termelőknek, és számlával értékesítik tovább. Ebben az esetben a termelőknek az adóhatár elérésének elkerülése a cél. Természetesen a „nepperek” nem legális keretek között alászámláznak a „leányvállalaton” keresztül és a „leányvállalat már „elfelejti” befizetni az áfa-t. Nagyon nehéz ellenőrizni és a nyomára bukkanni a „leányvállalatnak”, mivel a „nepper” az áfa-t megkapja a vevőtől, a két

számla közötti általában 1 forintos különbség után befizeti az áfa-t. Ha a fordított adózás a mezőgazdaságban, ezen belül a zöldség-gyümölcs ágazatban bevezetésre kerülne, a termelők (itt beleértendők a „nepperek” is) nettó áron értékesítenék termékeiket (azaz nem fizetnek áfa-t és nem is igényelhetnék vissza). Az EU lehetősége alapján bevezethető fordított áfa rendszerből sem ismert, hogy a fordított áfa bevezetése megváltoztatja-e majd az őstermelők kompenzációs felár rendszerét. Véleményem szerint, ha nem változtatják meg a kompenzációs felár rendszert, akkor viszont be kellene vezetni a tételes elszámolást, mellyel kizárható lenne az a csalási módszer, hogy az őstermelők és a kereskedők megegyezhessenek arról, hogy a kereskedő számla nélkül kifizeti a kompenzációs felárat az áruért és így a feketén beszerzett áru a teljes termékpályán áfa fizetés nélkül menjen végig. (az előzőekben említett példa ismétlődik). A kompenzációs felár jelenlegi formájában áfa-ként működik, hiszen azt a termék felvásárlója kifizeti a termelőnek, majd az áfa- hoz hasonlóan visszaigényli a költségvetéstől.

Az előzőek alapján tehát látható, hogy a fordított áfa bevezetésének lépése csökkentheti, és véleményem szerint csökkenti is az adócsalások, áfa visszaélések számát ezen a területen. (SÁJER, 2011)

A zöldség- gyümölcs ágazatban a számla nélküli kereskedelem mértéke 45–55 milliárd forint között lehet. Ennek áfa-tartalma 12–15 milliárd forint – csak azért, mert nem kötelező számlával igazolni a felmerült költségeket. Magyarországon 2014-ben több mint 340 ezer mezőgazdasági termelő választotta az őstermelői adózási formát. A 2014-es szabályozás szerint a kiváltott őstermelői igazolvány egy év helyett három évig érvényes, ugyan eddig érvényes az értékesítési betétlap is. Az elmúlt évek tapasztalatai azt igazolják, hogy a magyar mezőgazdaságban a feketekereskedelem és az őstermelői forma szorosan összefonódik. Fontos azonban kiemelni, hogy az alapvető probléma nem az őstermelővel, mint adózási formával van, hanem a formához kapcsolódó adókedvezmények valódi jogosultságának nehézkes ellenőrizhetőségével.

A családi gazdálkodásban tevékenykedők számára rendkívül kedvező lehetőséget rejtenek a közös őstermelői igazolványra vonatkozó adó-, illetve járulékszabályok. A kedvező feltételek akkor adóztak, ha fennállnak a személyi jövedelemadóról (szja) szóló törvény szerinti feltételek, s az egy főre jutó éves bevétel nem haladja meg a 8 millió forintot. Közös őstermelői igazolvány kiváltása esetén az igazolványba bejegyzett minden egyes családtagnak az őstermelésből származó jövedelmére a személyi jövedelemadóban és az általános forgalmi adóban egyaránt azonos adózási módot kell alkalmaznia. Közös őstermelői igazolványba bejegyezhető családtagnak minősül a mezőgazdasági őstermelő házasársa, egyenes ági rokona (lásd 1952. évi IV. törvény 34. § (1) bekezdésében).

Az Európai Unió egyes régi tagországaiban az egyéni gazdálkodóikra hasonló szabályozási szisztémát alakítottak ki (csökkentett adminisztrációs kötelezettség, kedvezményes, többnyire átalányadózás). De ott – ellentétben a magyar szabályozással – mindenki fizet adót, bármilyen alacsony is az árbevétele. További fontos különbség, hogy nincsenek jogi és adózási különbségek a termelők között. Olyan tevékenységeket, melyek egyéni vállalkozóként és őstermelőként is végezhetők, nem lehet ugyanazon személynek egyidejűleg mindkét formában végeznie. Magyarországon a jogi „kiskapuk” ezt a lehetőséget megteremtik.

A gyakorlati tapasztalataimat, a zöldség-gyümölcs külkereskedelemben dolgozó vállalatvezetőkkel, érdekképviselői vezetőkkel való jó kapcsolatokat kihasználva tettem fel kérdéseket egy-egy beszélgetés alkalmával az adórendszer átalakítására illetve a feketekereskedelem visszaszorítására vonatkozóan. A kérdések megoldásának szükségességében illetve az adott válaszokkal egyetértettünk. A megoldásokban már az érdekek különbségéből fakadóan voltak nézetkülönbségek.

Az őstermelő gazdák általában adót sem fizetnek. A mezőgazdaságban tevékenykedő jogi személyiségű cégek (állami gazdaságok, termelészövetkezetek, Rt-k, Kft-k) fizetnek, de a

gazdák általában nem. Igaz a gazdák egy része felvetette, hogy igen nagy adót fizetnek, hisz ha nem őstermelők, akkor áfa-val növelt számlát kell kiállítaniuk, majd az áfa összegét be kell fizetniük a költségvetésbe. Azt viszont már a termékük értékesítésekor, a számlájuk kiegyenlítésekor meg is kapták. A vállalatok így ebben az esetben a gazdák is csak közvetítő szerepet játszanak, hisz az áfa-t a fogyasztó fizeti meg, akiknek nincs áfa visszaigénylési lehetőségük.

Egy tételes elszámoló őstermelő másfélszer akkora területen gazdálkodik, mint egy egyéni vállalkozó, ám az egy hektárra vetített bevétele már csak fele akkora, annak ellenére, hogy bevételében háromszor nagyobb (!) a támogatások aránya. Mindez azt jelenti, hogy teljesítménye csupán harmada-negyede az elvárhatónak, és ekkor még nem is beszéltünk az uniós versenytársokról. Több kormány indította már el az őstermelői rendszer felülvizsgálatát, csak vélhetően politikai okok miatt nem nyúltak a rendszerhez. Módosítottak rajta, próbálták szigorítani az adózás elkerülésének lehetőségét, csak sajnos kevés sikerrel. Ameddig az őstermelő nem kell, hogy blokkot, számlát, vagy egyéb bizonylatot, hogy adjon (törvény előírja a nyugtaadási kötelezettséget, csak kevés az ellenőrzés, vagy „elnézik” azt az ellenőrök), addig nem követhető az adómentes adóalapja sem, hát még az adózott jövedelme.

**Az adórendszer átalakításának szükségszerűségére** minden megkérdezett vállalati, érdekképviselői szakember kitér, külön kiemelve az őstermelői rendszer anomáliáit, illetve külön kitérnek az **áfa rendszer átalakításának szükségességére**. Ez utóbbi a megkérdezettek egy kisebb csoportja által javasolt fordított áfa rendszerének bevezetésére irányult, másrészt pedig a 27 százalékos áfa kulcs csökkentését javasolták. Ez utóbbit szinte minden megkérdezett, mint a versenyképességüket súlyosan érintő kérdést említette. Ezzel és a pályázati rendszerrel kapcsolatban is igen fontos lehetőségként említették az adminisztrációs terhek csökkentését. „Magyarország szinte minden ismert adóelkerülés elleni intézkedést alkalmaz” – mondta Jancsa-Pék Judit. Nálunk, az átlagnál gyakoribb az áfabevallás, pár éve kötelező az online pénztárgépek használata, és már működik az EKÁER. „Az adminisztráció erősödésével azonban az a baj, hogy gátolja a gazdaság növekedését és csökkenti az ország vonzerejét a befektetők számára” Az adminisztráció nem feltétlenül alkalmas a csalások kiszűrésére, ugyanakkor megnehezíti a jóhiszemű adózók életét. (PIAC&PROFIT, 2015)

Brüsszelben jelenleg is folyik a munka, így 2018-ra megújulhatnak az Unión belül az áfára vonatkozó szabályok. Az Unióban évente kb. 170 milliárd euróra becsülik az áfa csalások értékét. A Figyelő szerint arra ugyan nincs esély, hogy megszűnjön az áfa Európában, ugyanakkor azt mindenki érzékeli, hogy a csalásokat a jelenlegi formájában a rendszer nem képes kezelni, ezért új megoldásokat keresnek.

A mezőgazdaságban alapvetően az egyenes adózás a főszabály az egész unióban, a fordítottat csak különösen indokolt és csak ideiglenesen engedélyezi az Európai Tanács a Bizottság javaslatára. A kivételes adózási mód alkalmazásával azonban nem csorbulhatnak az alapvető uniós jogok, nem szenvedhet hátrányt az áruk szabad áramlása – az pedig, hogy egy tagállam teljesen eltérő szabályokat alkalmaz egy szektor alapvető elemeire, jelentősen befolyásolhatja az alapvetet. Az ideiglenes jelleg azért fontos, mert a cél alapvetően nem az adott termék hosszú távú speciális adózása. A fordított adózás csak rövidtávon kezeli az áfacsalást, ugyanis a csalók vagy más termékköre térnek át, vagy más államban próbálkoznak. A fordított adózás célja inkább az, hogy alkalmazása idején érdemi változások történjenek, többek közt az ellenőrzés hatékonyságának javításában, illetve egyéb, egyszerű eszközök alkalmazásával, akár a szabályozás alakításával. (NAPI GAZDASÁG, 2013)

Magyarország korábban be akarta vezetni a "megfizetettségi szabályt", melynek lényege az lett volna, hogy az adózó csak azt a részt igényelhetne vissza az adóból, amely mögött álló beszerzés számláját már kiegyenlítette, viszont ezt az Európai Bíróság elkaszálta.

Az EU céljairól a következőket lehet tudni:

- Az új áfarendszernek egyszerűbbnek, hatékonyabbnak és a szilárdabbnak kell lennie.
- Korlátoznák az adómentességek és a kedvezményes kulcsok használatának lehetőségét.
- Az Európai Bizottság (EB) azt vizsgálja, hogy az EU-n belüli termékértékesítés esetén melyik tagállamban kelljen fizetni és az eladó, vagy a vevő fizessen-e.
- Ez alapján öt opcióról csináltak hatástanulmányt, ez nyárra lesz kész, így akkor vitatják meg az opciókat a tagállamok.
- Az EB és a tagállamok a rendeltetési hely szerinti adózást preferálják, de van még egy csomó részletkérdés, amit át kell rágni. (INDEX, 2014)

## **8. TERMELŐI SZERVEZŐDÉSEK A ZÖLDSÉG- ÉS GYÜMÖLCSÁGAZATBAN**

Az EU 2014-2020 közötti költségvetési időszakára az EB zöldség- és gyümölcságazatot érintő legfontosabb célkitűzései közé sorolható a termelői pozíció javítása, a termelői szerveződések megerősítése, az értékesítési csatornák lerövidítésének elősegítése, illetve gyorsan és hatékonyan alkalmazható intézkedések bevezetése válsághelyzetben. A jövőben a termelői és a szakmaközi szervezetek esetében elsősorban a piaci folyamatok befolyásolása, míg a termelői csoportoknál a termelők szerveződésének elősegítése, illetve a vidéki lakosság helyben tartása és jövedelmi helyzetének javítása kap prioritást. *Magyarországon 2013-ban a zöldség-gyümölcs ágazatban 92 termelői szerveződés* működött országos szinten, az alábbi megoszlásban: TÉSZ (véglegesen elismert) 51 db (a számuk azóta sem változott), TCS (Zöldség- Gyümölcs Termelői csoport, előzetesen elismert TÉSZ) 30 db, TSZT (Zöldség –Gyümölcs termelői szervezetek társulása) 11 db.

### ***Termelői szervezetek***

A zöldség- és gyümölcs-termelői szervezetek esetében az EB a jövőben fokozottabban szeretné ellenőrizni a kifizetések hasznosulását. Ennek megfelelően a termelői szervezetek működését meghatározó operatív programok jóváhagyása nemzeti hatáskörből az EB hatáskörébe kerülhet át. Az új tervezési periódusban megváltoznak az operatív programok nemzeti támogatásának uniós forrásból történő visszatérítésének a feltételei. Az EB a jövőben a termelői szervezetek működésének a koordinálásával szeretné megvalósítani a hatékony piacsabályozást annak érdekében, hogy az EU a jelenleginél hatékonyabban és gyorsabban reagálhasson a zöldség- és a gyümölcságazatban jelentkező piaci zavarokra és válsághelyzetekre.

### ***Termelői csoportok***

Az EB-nek az elkövetkező időszakban alapvetően két célja van a termelői csoportokkal kapcsolatban:

- a) Az alapvetően kisebb termelőket tömörítő termelői csoportok az ötéves átmeneti periódust követően életképes termelői szervezetekké alakuljanak, amelyek

szervezettségükből és árualapjukból adódóan erősebb tárgyalási pozícióba kerülnek, ebből adódóan kedvezőbb feltételekkel tudnak érvényesülni a kiskereskedelemben.

- b) Az EU kulcsfontosságúnak ítéli meg a termelői csoportok szerepét a vidéki népesség helyben tartásában és jövedelmi helyzetének a javításában, ezért a termelői csoportok létrehozása prioritásként szerepel a vidékfejlesztési intézkedések között.

### **8.1. A Termelői és értékesítői szervezetek szabályozása (TÉSZ)**

„Egynek minden nehéz, soknak semmi sem lehetetlen.” Széchenyi István

A mezőgazdasági marketing szakirodalom hangsúlyozza a termelői szerveződések előnyeit. Az előnyök között szerepel a teljesség igénye nélkül: a piac változékonysága, a termékek megkülönböztethetőségének alacsony szintje, a termelők nagy száma, illetve szétszórtsága, nagyságrendi különbségei.

A kertészeti ágak jelenlegi európai és magyar tendenciáira mindenekelőtt a termelés koncentrációja és a minőségi követelmények fokozott előtérbe kerülése jellemző. A gyümölcsstermesztésben – azzal együtt, hogy itt is számolni kell a nagyobb szervezetek és a feldolgozó cégek kistermelőket integráló tevékenységével – az ágazati sajátosságokból (így a termelés és a piac erősen szezonális jellegéből) adódóan, markánsabb a törekvés a termelők között az egyenrangú partnerségén alapuló integrációk létrehozására. Ezt a TÉSZ-ek (teljes nevükön Zöldség- Gyümölcsstermelői Értékesítő Szervezetek) számának növekedése is mutatja. Utóbbi szervezetekről tudni kell, hogy jogi keretet biztosítanak termelői szövetkezeseknek ahhoz, hogy egy-egy terméket megfelelő mennyiségben és minőségben a piacra juttassanak. A TÉSZ-ek előnye lehet a nagyobb alkuerő, a méretgazdaságosság az értékesítésben és beszerzésben, szakértői rendszer, információáramlás gyorsítása. A TÉSZ-ek alakítását egyébként nyugati minták alapján először az Orbán kormány kezdeményezte 1999-ben, és a jogi elismerés – illetve az azzal járó támogatás – a résztvevők adott számához és az éves árbevétel bizonyos összegéhez volt kötve. A termelők összefogásának ösztönzésében közrejátszott az is, hogy a privatizáció következtében a korábbi termelés széttöredezett, és az elaprózott struktúra üzemenként más-más termesztéstechnológiát, más-más termelési színvonalat, következőképpen más-más termékminőséget eredményezett. Számos olyan termelői szervezet van, amely mégsem tud hatékony szereplője lenni a piacnak. Az okokat kutatva az alábbira jutottam: a közös tulajdon nem ösztönzi beruházásra a tagokat, a kollektív döntések nem minden esetben hatékonyak, rugalmatlan szervezetek, a termelők hajlamosak elkerülni a TÉSZ-en keresztül történő értékesítést. Ugyanakkor látni kell azt is, hogy – mivel az EU-ban a gyümölcsstermesztés nincs kvótához kötve, és ott a piacsabályozás a TÉSZ-eken keresztül történik – e szervezetek léte nálunk harmonizációs követelmény is volt. A zöldség-gyümölcs *termelői szervezetek*nek (a véglegesen elismert TÉSZ-ek) 10 416 termelő tagja volt 2013-ban. A tagok termőterülete 23 999 hektár (zöldségtermő terület: 7256 hektár, gyümölcsstermő terület: 16 743 hektár), *nettó árbevételük 26,5 milliárd forint* volt.

Egész Európában ugyanis nálunk még ma is a legnagyobb a termelői jelenlét, ami egy olyan tendenciára világít rá, ami a magyar mezőgazdaság fejlődésének, önállóvá válásának egyik gátja. Más országokban ugyanis a nagybani piacokon a TÉSZ-ek árusítanak, míg nálunk a termelők egyenként bérlik a standokat. Abszurd módon a TÉSZ és a nagybani piac konkurenciái egymásnak. Itthon egyelőre nem alakult ki a TÉSZ-ek működésének kultúrája, ezért sokszor fordul elő, hogy egy kereskedő áruja csak akkor köt ki a TÉSZ-ben hogyha azt előzőleg sem a budapesti, sem a dorozsmai nagybani piacokon nem tudta értékesíteni. Nagyon nehéz feladat a termelőkkel megértetni, hogy ne próbáljanak saját szakállukra ügyeskedni a piacon, de ezért a TÉSZ-eknek is tenni kellene valamit. Az élelmiszer-kiskereskedelmi láncok legnagyobb problémája éppen a hazai termelők által kínált kiszámíthatatlan és állandóan változó mennyiség

és minőség, emiatt döntenek sokszor inkább az import mellett. Egy jól működő TЭСZ, szervezett logisztikával, raktár és hűtőkapacitással, megbízható éves szerződésekkel éppen ezt a problémát tudná orvosolni. A döcögős együttműködés egyik legfőbb oka – egyfajta ördögi körként – a kölcsönös bizalom hiánya. A piaci szereplők arra számítanak, hogy a minőség felé mutató trendek lassan, de feltartóztathatatlanul átalakítják a piacot. Növekszik a kiskereskedelem szerepe a zöldség-gyümölcsértékesítésben, amely nagy logisztikai felkészültséget, folyamatos, pontos, állandó minőségű és élelmiszer-biztonsági szempontból tökéletes színvonalat feltételez a termelés és értékesítés területén egyaránt, amelynek a TЭСZ-ek és az integráló szerepet betöltő zöldség-gyümölcs nagykereskedések tudnak megfelelni.

A TЭСZ, mint működési forma, a mai magyar gazdasági viszonyok között jelenleg kevésbé versenyképes. Ennek oka a nevében is benne rejlik: termelő értékesítő szervezet (Rácз József Prémium Kert Kft., Mórakertész volt elnöke). Ezeket a szövetkezeteket általában a termelők irányítják (már többször leírtam, hogy a legnagyobb termelők), akiknek teljesen más az érdeke, mint egy értékesítő cégnek, aki a láncoknak értékesíti az árut. A termelő fő célja, hogy az őt képviselő szövetkezet a lehető legdrágábban adja el az áruját, az értékesítési szervezetnek viszont fedezetet kell képeznie a költségeire, rugalmasan tárgyalni, kedvezményeket adni a volumen után, stb. Ez egy skizofrén helyzetet szül. Ráadásul a fekete kereskedelem és az áfa is sújtja a TЭСZ-eket, akik csak a munkaügyi és adózási szabályok, törvények maradéktalan betartásával tevékenykedhetnek. Nyugat – Európában működőképesebb modell a TЭСZ, de ott összefognak a kereskedőkkel, az életképes termelőket támogatják, a kevésbé versenyképes termelőket kiszervezik szociális szövetkezetekbe. Nálunk összekeveredett a piaci és a szociális gondolkodásmód. Rácз Úrnak igazat kell, hogy adjak, hiszen tapasztalatait osztotta meg és most, mint nagykereskedelmi vállalkozásnak a tulajdonosa és irányítója hasznosítja a TЭСZ-ben szerzett „tapasztalatait”.

Az EU Bizottság továbbra is keresi a választ, hogy – a tisztességes versenyre vonatkozó szabályok betartásával – miként lehetne erősíteni a gazdálkodók alkupozícióját, pl. a termelői szervezetek létrehozásával. Mindezt akár a vidékfejlesztési politika, akár a 2013 utáni közös agrárpolitika keretében meg lehetne valósítani. Kockázati tényezőt jelent, hogy a TЭСZ tagjai nem specializálódtak és gyakorlatilag minden termék értékesítésével foglalkoznak. Így egyszerűen előnytelen pozícióban vannak a piacon. Ha ezen nem változtatnak, akkor bármilyen állami forrás is csak feneketlen kútba öntött pénz lesz. Amíg a TЭСZ-ek Lengyelországból, Hollandiából és más EU-s tagországokból olcsóbban tudják behozni a termékeket, mint amit magyarországi termelőknek fizetnek, nem fog az érdekellentét feloldódni. Van olyan TЭСZ, mely az összes forgalmának több mint 50 százalékát nem tagjaitól vásárolja, hanem döntően külföldről.

**A TЭСZ-ek alacsony vonzóképesége is a termelői hozzáállásból fakad.** Más a termelői érdek egy kisebb termelőnek, mint a TЭСZ esetlegesen „független” vezetésének. Alkupozíciót csak megfelelő egységes árualappal lehet elérni úgy az exportban, mint a hazai piacon. Ha én csak ajánlani tudok napi 15 kamion bodza pulpot, azzal nem tudok piacra kerülni. Azt meg kell mutatnom, hogy le is tudom szállítani. Csak így lehetek komoly szereplője a piacnak. A TЭСZ-ek sokszor azért kerülnek „kellemetlen” helyzetbe, mert a termelők 1-2 forintos különbségért, esetleg „papír” nélkül eladják az árujukat a neppereknek és valamilyen kifogással élnek a TЭСZ irányában. Viszont, ha több a termés, esetleg nehezen értékesíthető is, rögtön a TЭСZ-hez viszik az árujukat, hogy adja el, hisz azért hozták létre. El kell mondani az igazsághoz azt is, hogy Magyarországon hiányoznak a korrekt szerződéses kapcsolatok. A TЭСZ-eknél mindenképpen kell lenni olyan személynek a szervezetnél, aki végzettségénél, szakmai tapasztalatánál fogva tudja szervezni az értékesítést. Amennyiben szükséges az ő munkáját elősegítő munkatársak alkalmazására is szükség lehet. Az, hogy ők szerződéses vagy alkalmazotti munkaviszonyban vannak, a szervezet vezetőségének joga eldönteni. Sokszor a legnagyobb termelő próbálja irányítani az értékesítést, amely a korábbi tapasztalatokon alapul. Nem lehet ugyan olyan

módszerekkel, egy sokkal nagyobb, más igényt kielégítő értékesítést szervezni. Sok esetben tapasztaljuk, hogy a TÉSZ vezetése a legnagyobb termelőkből áll. Először kívánják eladni a saját terméküket és utána következik a többi tag terméke, függetlenül attól, hogy az Ő termékük szedhető állapotban van-e, vagy nincs. Ez sokszor okoz problémát, főleg, ha a TÉSZ minden feldolgozó kapacitás hiányában közvetlenül az exportpiacra ajánlja a termékét. Ajánlatott tesznek hosszabttávra, a tagságtól még árualapjuk is volna, de a feldolgozási kapacitás hiányában nem tudják leszállítani, vagy nem szerződészerűen teljesíteni a szállításokat. Amíg ezek kiderülnek már a szezon közepén, végén járunk és a szállítási lehetőségekből mások is kimaradnak, mivel a friss alapanyagokat, pulpokat nem lehet hosszabb ideig tárolni.

Kicsi a TÉSZ-ek részaránya a zöldség-gyümölcsértékesítésben. Arról viszont nem esik szó, hogy miért nem akarnak szövetkezni a gazdák. A gyenge szövetkezési hajlam miatt nem elégséges mértékű a termelői összefogás, ebből következően a kisgazdaságok kiszolgáltatottsága nagy. Alig akad példa olyan együttműködésre, ahol a teljes vertikum (alapanyag-beszerzés, termelés, feldolgozás és értékesítés) termelői tulajdonban lévő szövetkezeti formában valósulna meg. Magyarországon pl. a TÉSZ-ek részesedése a zöldség-gyümölcsáru forgalmazásában 16-18%-os, szemben az EU-25 tagállamának 44%-os átlagával. Ennek többek közt a bizalmatlanság, az ellenszolgáltatás hiánya (a befizetett részesedés és működési költségre vonatkoztatva), a TÉSZ-ek eladósodottsága az oka. Hamarabb megkapja a termelő a terméke árát, ha közvetlenül értékesít és nem a TÉSZ-en keresztül. Sajnos a TÉSZ-ek az eladósodottságuk miatt nem jutnak hitelhez, így nem is tudják megelőlegezni a termelőiknek a leadott árut. (FODOR, 2013)

Ha magukat a TÉSZ-eket nézzük, láthatjuk, hogy belülről is rengeteg probléma feszíti őket. Meg lehetne említeni például a menedzsmentproblémákat, ami mérhetőkérdésekkel is összefügg, de fontos kérdés az úgynevezett nonprofit jelleg is, amit nagyon sokan sokféleképpen magyaráztak, illetve értettek félre. Szeretnénk egyértelművé tenni, hogy a TÉSZ ugyanolyan profitorientált szervezet, mint bármelyik más gazdasági társaság vagy szövetkezet, azzal a különbséggel, hogy gazdálkodásának célja az általa termelt profitnak a tagság érdekében történő felhasználása és tagjainak történő visszajuttatása. Gyakorlatilag ez a legjellemzőbb különbség egy privát kereskedő cég és egy TÉSZ között. (FODOR, 2013)

Az egyedüli probléma akkor merülhet fel, ha az említett nonprofit jelleget másképpen értelmezik, ami sajnos Magyarországon előfordul. Ez nyilván a termelők szempontjából egy ellenérdekeltséget eredményez. Fizetik a hozzájárulást, tagdíjat, és még a termék árából is levon működési költség címén a TÉSZ. Az Európai Unió árbevétel arányos támogatását mire használják? Végül, de nem utolsósorban, akik a főszereplői az egész történetnek, a termelők. **Sajnos a termelők szempontjából is csak esetleges a motiváció.** Többnyire úgy vélekednek, hogy adja el az árumat a TÉSZ, ha én nem tudom. Ha „húz” a piac, akkor majd én megoldom magamnak. És miért van ez? A termelők a legtöbb esetben nem rendelkeznek tulajdonosi szemlélettel. Nagyon jó példa erre, az egyik alföldi TÉSZ esete – ami azóta már nem létezik –, amit meglátogatott egy holland kereskedő és megtekintette a logisztikai centrumukat, amit több százmillió forint támogatásból és hitelből építettek. A holland kereskedő a látogatás során megkérdezte, hogy miért nincs a hűtőkamrákban áru, miért nem megy a válogató gépsor? A vezetőség azt válaszolta, hogy „hát a tagok nem hozzák be az árut”. Erre a kereskedő: „Hagyják, hogy tönkremenjen a saját tulajdonuk, a saját szervezetük?” Fel sem tudta fogni a helyzetet. Nem érthette a feketegazdaság összefüggéseit, amit általában mi is túl egysíkúan és felületesen kezelünk. A TÉSZ-ek rá vannak kényszerítve, hogy legális kereskedelmet folytassanak, mert a támogatásaik a legális tagi forgalomhoz kötöttek. Legálisan kell, hogy a beruházásaikat megvalósítsák, és aztán viseljék annak amortizációs terheit, működtetniük kell a telephelyet és az infrastruktúrát, aminek szintén óriási költségei vannak. Legálisan kell foglalkoztatniuk, minőségbiztosítási és szaktanácsadási rendszereket kiépíteniük, az összes közterhet (áfát, társasági adót, iparüzési adót stb.) be kell fizetniük és a szabályozásból következő óriási adminisztrációs terhet is fel kell vállalniuk ahhoz, hogy hozzájussanak a támogatásokhoz.



Ezzel szemben a sötét oldal nepperközvetítői, ahol gyakorlatilag nincs beruházás, ennek megfelelően nincs amortizáció, nincs telephely, nincs infrastruktúra, nincs legális foglalkoztatás, nincs minőségbiztosítás, gyakorlatilag csak papíron kereskednek, vagy fizetnek, vagy nem, és aztán szezon végén bedöntik a céget, eltűnnek áfástól együtt. Sajnos megtehetik, mivel hiába van regisztrációs kötelezettség a zöldség-gyümölcs nagykereskedelemmel foglalkozó vállalkozások körében, nem ellenőrzik, vagy fő tevékenységnek nem ezt tüntetik fel és már ki is „bújtak” a regisztrációs kötelezettség alól. Hová tűnik az a 27 százalékos áfa, ami gyakorlatilag több mint a duplája egy átlagos évben elvárható adózott eredménynek? Ez elég forrást nyújt ahhoz, hogy a termelőknek többet ígérjenek, tehát elvonják, az árut a legális kereskedelem elől. Így van elég pénz arra, hogy a nagykereskedelem felé olcsóbban ajánlják be az árut, ezáltal megint csak a TЭСZ-eknek, tehát a legális kereskedelemnek állítsanak konkurenciát, és még így is marad elég pénz a zsebükben. Számításaim szerint évente csak ez 8-10 milliárd forintos illegális hasznot hagy ezeknek a cégeknek, embereknek a zsebében, ami több mint az adott évi legális termelői értékesítés adózott eredménye. ***Szintén probléma az áfa-visszaigénylési határidő növekedése 45 nappal 75 napra.*** Ez a friss zöldséggyümölcs forgalmazásban, ahol nagyon gyorsan forog az áru és a pénz, tovább növeli a TЭСZ-ek forgóeszközigényét, amiből jól tudjuk, hogy ezek a szervezetek nem rendelkeznek az árbevételük fedezéséhez elegendő mennyiséggel.

A TЭСZ-ek nagyobb szerephez csak akkor juthatnak, ha a TЭСZ-eken keresztül történő értékesítés a jelenlegi kb. 20%-os arányról legalább 40–50%-ra növekszik. Ez csak akkor lehetséges, ha a szürkegazdaság csábító ereje kisebb lesz. Elsősorban a szürkegazdaság miatt nem lehet érvényesíteni az uniós szabályban rögzített 80 százalékos minimális beszállítási kötelezettséget sem. Több TЭСZ megpróbálkozott a betartásával, a vége, hogy a tagok közül sokan kiléptek és beléptek egy másik TЭСZ-be, ahol nem szankcionálták a beszállítási kötelezettséget. Ez a jelenség csak akkor következik be, ha „húz” a piac és a konkurens TЭСZ ígéreteivel szabálytalanságokra ösztönzi a tagokat.

A kisárutermelők számára rendkívül erős csábítást jelent a szürkegazdaság. Ennek egyik oka a legális szférában a hatalmas adminisztráció, az átláthatatlan adózás, a mindenért büntető hatóságok. A TЭСZ-ekben minden papíron követhető, és ez nem vonzó a kisárutermelők jelentős része számára. Hiszen a kistermelő így vagy úgy, de el tudja adni az áruját, akár feketén is. Elsősorban az ÁFA mértéke miatt nem vonzó a legális csatorna a kisárutermelőknek. Feketén eladva az árut az ÁFA nem növeli a terheket, a bevétel teljes egészében felhasználható. Ebből eredően a kisárutermelők jelentős része a „szabad” értékesítésnél hozzászokott a számlanélküliséghez, azonnali fizetéshez (zsebből-zsebbe).

A TЭСZ-ek bővülési lehetőségeinek további korlátja, hogy a tagok egy része „megy a saját feje után”, függetlenül attól, hogy van szaktanácsadó, aki esetleg okosabb nála. Ezek a termelők nem hajlandók leszámolni a konvenciókkal és nyitni az új felé. Általában ezek a termelők vándorolnak integrátortól integrátorig. A vándorlás pedig szabadon történik, ritka az az eset, amikor a hivatalos verziót végig viszik, tehát kilépnek a TЭСZ-ből majd utána belépnek egy másik integrátorhoz. Inkább az a gyakran előforduló eset, hogy be sem jelentik a kilépést, hanem mennek a másik vagy harmadik TЭСZ-hez vagy integrátorhoz, ott belépnek – letagadva, hogy máshol tag –, vagy csak nem tagként vannak jelen. Az is nagy probléma, hogy maguk a TЭСZ-ek is bizalmatlanok egymással szemben, pedig az EU-ban már másodszintű szerveződésben dolgoznak. A TЭСZ-ek féltik saját meglévő piacaikat egy-egy ilyen társulás kapcsán, valamint idegenkednek és félnek a közös vállalkozás finanszírozási módjától és mértékétől, melynek meghatározása is nehezen megoldható konfliktushelyzetet teremt. Sokszor a különböző TЭСZ-ek vezetőinek egyéni karrierje, ambíciója is hátráltatja a szövetkezést.

A TЭСZ-tagságnak egyelőre kevés a haszna, legalábbis nem jelenik meg azonnal forintban mérhetően. A tagok fizetik a 4,6 százalékos működési hozzájárulást, iparüzési adót, egészségügyi hozzájárulást. Velük szemben viszont van egy széles termelői társadalom, amely

ellenőrizetlenül, szürkén és feketén értékesít. Ne csodálkozzunk, ha nem törekednek a TЭСZ-ekbe még akkor sem, ha tudják: uniós támogatást egyénileg nem kaphatnak.

**A kormány határozott szándéka**, hogy a szövetkezetek súlya növekedjen a magyar gazdaságban, és még hatékonyabb társadalomformáló erővé váljon. Az Európai Unió új Közös Agrárpolitikája, valamint a Nemzeti Vidékstratégia egyaránt szorgalmazza a termelői együttműködések és szövetkezetek megerősítését. A kormány a nemzeti támogatások mellett az Európai Unió forrásaival is ösztönzi a termelői szerveződések megalakulását, térnyerését, a kistermelők összefogását. A törekvésnek több oka is van, így az egyik a szürke-, illetve feketegazdaságban keresendő, hiszen az abban érintett, termelői szervezetekben nem tagtermelők, nagyobb nyereséget érhetnek el, mint a termelői szervezetekben működő termelők, akik kötelesek terményeiket rendezett keretek között értékesíteni. Legalább ilyen fontos tényező az is, hogy számos termelő kizárólag a helyi vagy a regionális piacokon, illetve közvetlen eladáson keresztül értékesíti termékeit, így a termelői szervezetek által jelentett előnyök kevésbé teszik őket érdekeltté. (MAGYARORSZÁG KORMÁNYA, 2015)

A termelői szervezetek megerősödése nem csak az egyre növekvő friss zöldség-gyümölcs piac fejlődését segítené, hanem a – jelenleg többségi külföldi tulajdonban lévő – feldolgozóipar érdekelttségét is növelné a magyar termékek iránt.

Minden esetben az alapprobléma az, hogy nincs érdekazonosság és bizalom a kereskedő, a termelő és a menedzsment között. Ezért is van az, hogy a tag sokszor a TЭСZ-en kívül adja el termését, mert így legalább biztos pénzt lát, vagy legalább is úgy gondolja. Számtalan példával alátámasztható, hogy a nepperék az előlegként adott összeg után már „elfelejtették” kifizetni a felmaradó részt. Márpedig, amíg a szervezetnek nincs biztos árualapja, addig nem tud piacot építeni, amíg pedig nincs biztos piaca, addig bizalom hiányában nem lesz biztos árualapja, és a kör bezárult, illetve kezdődik elölről. Magyarországon a túlszabályozottság, agyonellenőrzés és büntetés hivatali kultuszának fenntartása tapasztalható, ami elsősorban a „látható”, bejelentett, működő, járulékfizető és adózó vállalkozásokat, gazdaságokat sújtja, legalábbis ez az érzése sok kis vállalkozásnak.

A zöldség-gyümölcs **termelői csoportok** (előzetesen elismert TЭСZ-ek) 4 311 termelő taggal rendelkeztek, és 7685 hektár termőterületen gazdálkodtak. Az összes termőterületből 2038 hektár zöldség-, 5648 hektár pedig gyümölcsstermő terület. A tagok által értékesített termékek értéke elérte a *9,0 milliárd forintot*. Vagyis a tagok (a véglegesen és előzetesen elismert TЭСZ-ek együttesen) termésének értékesítéséből származó *nettó árbevétel*, az értékesített termék értéke, *35,5 milliárd forint volt*. (MAGYARORSZÁG KORMÁNYA, 2015)

Az Eruditio Oktatási Zrt. által készített zárójelentésből (ERUDITIO, 2012) kiválasztottam az interjúalanyok, beszélgetőpartnereim által legfontosabbnak tartott gyengeséget, erősséget, veszélyt és lehetőséget. A pontokat a válaszadók által fontossági sorrend figyelembevételével alakítottam ki. A tanulmány 2012-ben készült, de nagyon sok pontjában nem történt meghatározó változás. Az alábbi táblázatból kiemelem azon pontokat, melyekre megoldást kellene, lehetne találni megfelelő intézkedésekkel.

Az erősségeink adottak, jobban kihasználva az ágazat fejlődését, elő tudnák segíteni, de ehhez a megfogalmazottakat nem csak leírni, hanem végre is kellene hajtani. Azzal, hogy tudomásul vesszük az erősségeinket és nem fejlesztjük, tartjuk meg az értékeiket, sajnos más kategóriába kerülnek ezek is.

A gyengeségeink vizsgálatánál abból kell kiindulnunk, hogyan lehetne az erősségeink oldalára állítani a jó néhány pontban megfogalmazott gyengeségeinket.

### 8.1.1 A TЭСZ-ekre vonatkozó SWOT analízis

3. táblázat: TЭСZ-ekre vonatkozó SWOT analízis

Erősségek	Gyengeségek
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Termesztési hagyomány, szakértelem.</li> <li>• Szakmai szervezetek megléte</li> <li>• Korszerű fajták és technológiák kínálata</li> <li>• Kiváló minőségű prémiumtermékek</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alacsony tőkeerő, gyenge versenyképesség és jövedelmezőség</li> <li>• Alacsony a TЭСZ-ek vonzóképesége</li> <li>• Megbízható információk, statisztika hiánya</li> <li>• Gyenge marketingtevékenység</li> <li>• Heterogén technológiai színvonal és hullámzó termésátlagok</li> <li>• Nagy méret- és jövedelmezőség-különbségek a termelők között</li> <li>• Gyenge csomagolás és osztályozás, a hűtlánc infrastruktúra</li> <li>• Nem eléggé hatékony a minőségellenőrző rendszer</li> <li>• Technológiai fejlesztések elmaradása</li> </ul>
Lehetőségek	Veszélyek
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kedvező ökológiai, klimatikus adottságok</li> <li>• Jó logisztikai adottságok</li> <li>• Exportpiacok közelsége</li> <li>• Új korszerű termesztéstechnológiai elemek megjelenése a piacokon</li> <li>• Új piacok, piaci szegmensek</li> <li>• Folyamatos kereslet a minőségi piacok irányából</li> <li>• Növekvő export és belső fogyasztási igények</li> <li>• Alacsonyabb vegyszerterhelés és környezetkímélő technológiák termékei iránti igény</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Árérzékeny fogyasztók</li> <li>• Multinacionális cégek erőfölénye</li> <li>• Kedvezőtlen adópolitika, östermelői rendszer</li> <li>• Az inputanyag, az energiaköltségek és az adóelvonások növekedése</li> <li>• Alacsony fizetőképes kereslet</li> <li>• A támogatási források elapadása</li> <li>• Tovább növekvő import</li> <li>• Áruházláncok közvetlen beszerzéseinek további erősödése</li> <li>• Növekvő verseny és új versenytársak belépése</li> <li>• A termesztésben használt engedélyezett növényvédőszer hiánya</li> <li>• Munkaerőhiány (képzett és betanított)</li> <li>• Magas a feketegazdaság aránya</li> </ul>

TЭСZ-ekre vonatkozó SWOT analízis (Eruditio Oktatási Zrt.) alapján, saját szerkesztés

Véleményem szerint 2014-ben a kormány megteremtette a lehetőségét annak, hogy az ágazat szereplői „megfizethető” beruházási hitelhez jussanak. Sajnos a mezőgazdasági termelés bizonytalanságai miatt a hitelfelvétel igénye, illetve a hitelnújtás sem érte el a kívánatos szintet. Véleményem szerint a szükséges beruházások megvalósulhatnak a termelői összefogás és a TЭСZ-ek révén, illetve a pályázati lehetőségek kiterjesztésével. Az egymás iránti bizalom sajnos

még hiányzik az ágazat szereplőiből, de nem is csodálkozhatunk rajta a korábbi rossz tapasztalatok, TÉSZ-ek csődje, felszámolása miatt. De talán a saját rossz szemléletünk a legnagyobb akadálya, hogy egy nyugatos társadalomban éljünk. Nosza, gyűlöljük, aki ambiciózus, aki művelt, aki szorgalmas, ahelyett hogy eltanulnánk tőle azt, amit érdemes. Persze már az irodalmi zseni Karinthy megírta: másképp beszél az, aki fent van a tömött villamoson és másképp az, aki fel akar szállni a tömött villamosra. A támogatási célok kötöttsége miatt olyan kapacitások is létrejöttek, melyeket sem a TÉSZ-ek, sem a termelők nem tudnak kihasználni. Felmerülhet utólagosan a kérdés, hogy a lobbierő vagy a szükséglet „jó” alátámasztása volt-e az erősebb? A hitelezési problémák nem csak a beruházásokat érintik, hanem a forgóeszköz-finanszírozást is, amely talán még nagyobb probléma a TÉSZ-ek számára. A tőkeszegénység miatt a kisebb tőkeerővel rendelkező termelők védtelenebbek a feketekereskedelem kihívásaival szemben is, mert az azonnali készpénzben történő fizetés a tagok egy része számára visszautasíthatatlanul vonzó ajánlatot jelent a TÉSZ-ek nyújtotta fizetési feltételekhez viszonyítva. Forgóeszköz hiányában nem tudják tagjaik áruit finanszírozni, így kiszolgáltatottá válnak a vevők fizetési moráljának, amely sok esetben elég kritikus. Nem csak Magyarországon rossz a fizetési morál, de a szomszédos EU-s tagállamokban is rendkívüli módon megromlott a fizetési fegyelem. Még Ausztriában, Németországban is a fizetési készség, a fizetési képesség megromlását tapasztaljuk. Csak szerdai napon vannak utalások, de az utalás hetében esedékes követelések már nem kerülnek átutalásra. Így sokszor 10-20 napos késések is előfordulnak, mely csúszások esetenként komoly likviditási problémákat okoznak. Mivel sok TÉSZ már a beruházásaira is hitelt vett fel, a beruházás megvalósulása után az addigi hitelek fedezetétől szolgálnak, így a forgóeszközhitelre már nincs fedezet.

**A TÉSZ-ek gyenge vonzóképeségén javítani kellene**, úgy, hogy a kölcsönös bizalomra alapul az együttműködés, melyből kölcsönös előnyök kihasználására nyílik lehetőség. A tagok egymás közül is kizárhatják a szabályokat betartani nem akarókat, a tudomásukra jutott kettős tagokat. A központi nyilvántartás bevezetése jó „ötletnek” tűnik, de nem ez az egyetlen megoldás a szabályok be nem tartóival szemben. A meglévő jogszabályok is lehetőséget nyújtanának a szabálytalankodókkal szembeni szankciók alkalmazására, de akkor kevesebb tagdíj, működési hozzájárulás folyna be a TÉSZ kasszájába. Ezért inkább szemet hunynak a TÉSZ vezetői a szabálytalankodók kizárása előtt. Nem halottam még olyat, hogy egy TÉSZ tagot azért zártak ki, hogy nem teljesítette a TÉSZ irányába vállalt értékesítési kötelezettségét. A tagok sok esetben szándékosan alábecsülik a termésüket, és ha lehetőségük van rá (húz a piac) más irányba értékesítik a terméküket. Ellenkező esetben, „alábecsültem” felkiáltással adják át a TÉSZ-nek a terméket, hisz azért csatlakoztak a szervezethez, hogy biztonságosan értékesíthesse a termékét. Szükséges lenne egy központi adatbázis létrehozása, mellyel meggyőződhetnék róla, hogy a kizárt tagok könnyedén visszalépjenek a rendszerbe, hisz csak a pályázati pénzekhez való könnyebb hozzájutás miatt teszik ezt vélhetően. A TÉSZ tagságot a szaktanácsadási rendszer jobb működésével is ösztönözni lehetne. A beszélgetéseim során a válaszadók többsége azt hiányolta, hogy nehéz olyan független szaktanácsadót találni, akinek gyakorlati és elméleti tudása egyaránt megfelel az elvárásoknak.

Az adószabályok, az őstermelői rendszer anomáliái, mind hátráltatják a TÉSZ-ek és ezen keresztül a tagok működését. Mindaddig hátrányban lesznek a TÉSZ tagok, amíg az ágazatban a feketegazdaság jelenléte ilyen mértékű lesz, és a zöldség-gyümölcs ágazat piaci viszonyainak a kifehéritése meg nem történik. A fordított áfa jogszabályoknak megfelelő szélességű bevezetése és a 27 %-os áfa kulcs költségvetési lehetőségekhez igazított csökkentése lehet a tisztulási folyamat megoldása. Ismereteim szerint sajnos a magyar gazdaság jelenleg még nincs abban az „állapotban”, hogy a magas áfa kulcsot még részben is csökkenteni lehessen az ágazatban. Az áfa nemzetközi viszonylatban is magas mértéke hátrányosan hat a gazdaságra. Ugyanakkor az áfa a költségvetés legjobban tervezhető és legnagyobb adóbevételt biztosító adóneme, amelynek csökkentésekor a kieső bevételt nem lehet, vagy nagyon nehéz más forrásból pótolni. Míg a

tisztességes szereplők jelentős összegeket költenek a minőségbiztosítási és minőségtanúsítási rendszerekre, és fizetik az élelmiszerbiztonsággal kapcsolatos díjakat, addig a csaló szereplőknek ezzel nem kell számolniuk. (TANÍTÓ-LÁMFALUSI, 2013)

Az áruházláncok erőfőlnye nem csak ebben az ágazatban mutatkozik meg, de nem is biztos, hogy ez erőfőlnyt jelent. Amíg a SPAR áruházlánc nem talál Magyarországon olyan TÉSZ-t, vagy TÉSZ-eket, melyek a burgonya forgalmát egész évben ki tudja elégíteni, addig máshol (Lengyelország) fogja beszerezni. Az áruházláncok előre megadják 90-95 százalékos pontossággal a szükséges mennyiséget, így fel lehetne készülni a termelésre. Vannak nagyüzemek, melyek évek óta burgonya termeléssel foglalkoznak, mégsem tudják, vagy nem akarják a teljes termelésüket egy-egy áruházlánchoz lekötöni. Tudomásul kell venni, hogy manapság a burgonya is a friss zöldség kategóriába került, mindig csak a felhasználási igényeknek megfelelő mennyiséget vásárolnak a háztartások. Ehhez viszont megfelelő tárolókapacitásokra van szükség a termelői oldalon. A magyar termelők mindig arra számítanak, hogy jobb lesz a termék ára és inkább kockáztatnak, mint egy olyan áron értékesítsenek, amelyhez már egy továbbfejlődést biztosító nyereség is tartozik.

A nagyobb területen gazdálkodók a támogatások elérése és az értékesítési csatornához jutás miatt csatlakoznak a TÉSZ-hez. A további indok a csatlakozáshoz, hogy kevés a megfelelően osztályozott és csomagolt áru. Nem állnak széles körben a termelők rendelkezésére a korszerű postharvest (csomagolás, áruvá készítés) technológiák, de tegyük hozzá, hogy a rendelkezésre állóknál viszont nem tudják a kapacitást folyamatosan kihasználni. Bérbe adni a kihasználatlan kapacitást, vagy bér munkában az áruvá készítést elvégezni megoldás lenne, ha a kapacitással rendelkezők nem „örök” árat kérnének a szolgáltatásukért. Az ördögi kör így folytatódik tovább. A TÉSZ-ek másodlagos szerveződésének nem csak a több támogatáshoz jutást kellene „megcéloznia”, hanem a szerveződésnek a kínálat koncentrációját is szolgálnia kellene. A beszélgetőpartnereim véleménye alapján is megfogalmazható, hogy a másodlagos szerveződéseknek komoly akadálya az egész gazdaságot jellemző bizalomhiány. A TÉSZ-en belül már kialakult egy bizonyos bizalmi szint, valamint mindez igaz az időközben kiépült kapcsolati rendszerre is. Ezt igyekeznek a szervezetek fenntartani, stabilizálni és bővíteni, ezzel szemben többen vélekedtek úgy, hogy túl kockázatos és szükségtelen a további integráció. Viszont az árukonzentráció megteremtéséhez, az áruházi láncok erőfőlnyének a visszaszorítására, szükség van olyan szervezetekre, kereskedőházakra, melyeket nem a termelők, hanem professzionális kereskedelmi szakemberek irányítanak. Korábban Rácz Úr véleményét osztottam meg ebben a témában, aki mind két „oldalon” tevékenykedett és gyűjtött tapasztalatokat.

**A külföldi partnerek, főleg a feldolgozók, törekszenek hosszú távú szerződések kialakítására, még fix árak mellett is.** 2010-ben az egyik külföldi bodzafeldolgozó ajánlatot tett egy 5 éves fix áras szállítási szerződésre a termelőket tömörítő TÉSZ-nek. Az általa ajánlott ár, termelői árra visszavetítve duplája volt, mint a 2009-ben kialakult termelői ár, amely felvásárlási ár mellett is gazdaságos volt a termelés. A kiküldött szerződés feltételeit a bodzatermelők kevesebb, mint 5 százaléka vállalta, annak ellenére, hogy a gazdaságos termelés feltételeit az értékesítési ár messzemenően fedezte. 2010-ben a felvásárlási ár fele volt az ajánlott szerződéses árnak, de a következő három évben sem haladta meg 10 százaléknál nagyobb mértékben a tényleges felvásárlási ár az ajánlott szerződéses árat. A termelők az első évben mindannyian be akarta kerülni a szerződést aláírók közé (természetesen utólag), de a szerződéses árat meghaladó felvásárlási árnál már a szerződött termelők is „meginogtak” és próbáltak különböző „trükkökkel” kibújni a szerződés teljesítése alól. A következménye az lett, hogy a TÉSZ, mint szerződő fél „szaladt” az áru után, és a szabadpiacon volt kénytelen drágábban megvásárolni az alapanyagot, hogy a szerződéses feltételeknek meg tudjon felelni. Ez a típusú szerződéses „fegyelem” más országok TÉSZ tagságára nem jellemző. Ezért is van, hogy a beszállítói szerződések nem tudnak hosszabb távra köttetni, aminek a következménye a hektikusan változó ár és a termelés. A hektikusan változó termelési mennyiség és felület

elsősorban a zöldségtermesztésben jellemző, de egy rossz ár esetén a gyümölcsstermelőknél, kihúzom a fákat jelmondatok erősödnek fel.

**Igazi marketingtevékenységről ma a zöldség-gyümölcs ágazatban nem beszélhetünk.** Véleményem szerint ennek az egyik oka az ágazat marketingjére fordítható eszközök, elsősorban a pénz hiánya. A jelenlegi marketing büdzséből csak néhány felhívásra (naponta 3x3 együnk zöldséget és gyümölcsöt), áruházi fogyasztást ösztönző promóciókra (itt is elsősorban az áruházláncok költsége), külföldi és belföldi kiállításokon való részvételek támogatására van lehetőség.

**A veszélyek közül ki szeretném emelni a munkaerőhiányt és az engedélyezett növényvédőszerhez való hozzájutást.** Egyszerre van munkanélküliség és munkaerőhiány is, ezt az antagonisztikus ellentmondást kellene feloldani. Ismerve a mezőgazdaság és ezen belül a zöldség-gyümölcs ágazat foglalkoztatási sajátosságait, megoldást kell találni a feketefoglalkoztatás visszaszorítására, ugyanakkor meg kell találni a legális foglalkoztatás egyszerűbbé és olcsóbbá tételének lehetőségét. A jelenlegi szabályozás túl bürokratikus, sok szereplőjének véleménye szerint, több pontja, még a szándékosan véteni nem akaró szereplőknek is sok büntetési lehetőséggel fenyeget. Minden jogszabály kijátszható, ha az érdekeltek azt akarják. Így volt ez akkor is, amikor a napi bejelentésnél, a kiskönyvbe bélyeget kellett ragasztani. Talán meg sem kell erősítenem, hogy ez a minimális összegű munkabér után ragasztották be a közteherjegyet (a postán lehetett megvenni), a többit pedig „zsebbe” kapta a munkavállaló. 2010-től megszűnt az alkalmi munkavállalói kiskönyv és a közteherjegy, helyette a NAV-os bejelentés maradt és a NAV közteher-befizetések alszámlára történő befizetés. A munka jellegétől függően kell megfizetni a közterhet, mégpedig a mezőgazdasági idénymunka esetén 500 forintot. Az ilyen típusú foglalkoztatás esetében a munkaviszony a 120 nap lehet egy naptári éven belül, ha ugyan az foglalkoztatja, ugyan azt a dolgozót. Benne is van a nevében, hogy idény, ezért határozta meg a jogalkotó a 120 napos maximumot. Nagyon nehéz a munkajogi szabályokat maradéktalanul betartani, mivel sok esetben a 8 órát meghaladóan is szükség van a munkavállalóra, mivel az időjárás változásai miatt, akkor kell a munkát elvégezni, ha arra az „égiek” is áldásukat adták. Az ellenőrzéseknél viszont ez nem lehet hivatkozási alap (sajnos).

A munkaerőhiányt tovább növeli a közmunkaprogram, mivel az idénymunkára, így az egyszerűsített foglalkoztatásra, csak a hétvégéken engedik el a munkavállalókat az önkormányzatok. Véleményem szerint, ha a munka megengedi, el kellene engedni a munkavállalókat, és arra az időre a vállalkozásoktól kaphatnák a munkabért, ezzel is csökkentve az állami kiadásokat. Összegezve, általánosságban elmondható, hogy a termelők számára nehézséget jelent megfelelő számú mezőgazdasági munkást találni, amelyet tovább súlyosbít az a tény is, hogy a közmunkavállalásból fakadó kötelezettségek teljesítése akadályozhatja az érintettek idény-munkavállalási lehetőségeit. A kertészetben a munkaigényes növényfajoknál kevés állandó és időnként sok alkalmi munkaerőt foglalkoztatnak a vállalkozások.

Fontos szempont kell, hogy legyen a mezőgazdaság szezonálisából adódó jellegzetességek figyelembevételével, az általános foglalkoztatási szabályoktól eltérő feltételek alkalmazása. Az alkalmi munkavállalásnál a bejelentéseket egyszerűbbé kell tenni. Módosítani kell a közmunkaprogramra vonatkozó szabályozást, lehetővé téve a két rendszerbe az átjárhatóságot. (VIDÉKFEJLESZTÉSI MINISZTERIUM, 2013)

A TÉSZ-ek jelenlegi formájukban csak azoknak a termelőknek tudnak alternatívaként szolgálni, akik önállóan is képesek minőségi árutermelésre, viszont értékesítési lehetőségeik korlátozottak. A TÉSZ-ek költségeinek minimalizálásával kapcsolatos nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy takarékoság miatt sok esetben magát a TÉSZ-t valójában egy gesztor cég működteti szinte a teljes adminisztrációval. Ez olyan szinten is igaz, hogy az alkalmazottak is onnan kapják a fizetésüket. Így a TÉSZ gyakorlatilag egy „fedőszerv”, ellenőrzési funkcióval.

A 2015. évi tapasztalatok sem kedvezőek a TЭСZ-kel kapcsolatban. A termelők, mivel az elismert TЭСZ-nél már a támogatások nem vehetők igénybe, osztódással „szaporodnak” és új szervezeteket alakítanak ki. Ennek kezdeményezői a nagyobb termelők, illetve azon személyek, melyeknek valamilyen sérelmeik voltak az előző TЭСZ-nél, és ígéreteikkel „csábítják” a termelőket az új szervezetbe.

## **8.2. Szakmaközi szervezetek intézményrendszerei és sajátosságai Magyarországon**

A zöldség- és gyümölcs piacot szabályozó rendelet lehetővé teszi a tagállamok számára úgynevezett **szakmaközi szervezetek** elismerését. A szakmaközi szervezetek létrehozói, illetve tagjai a rendelet hatálya alá tartozó bármely termék termelésével és/vagy kereskedelmével és/vagy feldolgozásával foglalkozókat tömörítő szövetségek lehetnek. **Működésük fő célja** a termelés, a feldolgozás, a kereskedelem és a fogyasztás összhangjának megteremtése, ezáltal a piaci résztvevők kockázatának csökkentése, jövedelmének növelése. E szervezetek számára támogatást az EU nem biztosít. Működésüket rendszerint tagdíjakból finanszírozzák. A szakmaközi szervezetek elismerését és működésük felügyeletét az 1234/2007/EK tanácsi rendelet alapján a tagállamok illetékes hatósága (Magyarországon a Vidékfejlesztési Minisztérium) végzi. Magyarországon a zöldség-gyümölcs ágazatban szakmaközi szervezetként a FruitVeB Magyar Zöldség - Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács van akkreditálva.

A Magyar Zöldség - Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács a magyar zöldség-gyümölcs ágazat országos hatáskörű, nyitott tagsággal szerveződött szakmaközi szervezete. A szervezet tagjai a termelők, kereskedők (exportőr, importőr, kis- és nagykereskedő), feldolgozók közül kerülnek ki, de az oktatási intézmények, kutatóintézetek és a fogyasztók is képviselik magukat. A 23000-et meghaladó létszámú tagság, amely az ágazat kibocsátásának közel 70%-át reprezentálja, részben egyéni tagokból, részben pedig más szakmai szövetségek tagságából áll.

A FruitVeB két jogelőd szervezete a Magyar Gyümölcs Szövetség és Terméktanács, valamint az Országos Zöldség Terméktanács 1993-ban (az 1993. évi VI. törvény alapján) alakult. A két tanács 1999-ben azzal a céllal egyesült, hogy a létrejövő új szervezet a jövőben a teljes zöldség-gyümölcs ágazatot lefedve hatékonyabban tudjon működni, és továbbfejlődve alkalmas legyen az Európai Unió által a szakmaközi szervezetek iránt támasztott követelmények teljesítésére.

A FruitVeB tevékenységének elsődleges célja a magyar zöldség-gyümölcs ágazat képviselője a nemzetközi (kiemelten az európai uniós) és hazai zöldség-gyümölcs fórumokon, valamint szakmai háttér biztosítása az ágazatot érintő kormányzati döntések előkészítéséhez. A FruitVeB nemzetközi és hazai konferenciák, előadások, tanulmányutak szervezésével támogatja az ágazat szereplőinek szakmai és technológiai fejlődését, a hazai zöldség-gyümölcs fogyasztás ösztönzését, minőségbiztosítási rendszerek kiépítését, elterjedését, valamint a termelők által létrehozott termelői szervezetek (TЭСZ-ek) működését. A 2014. december 4-én megválasztott új FruitVeB vezetés alapvető céljának tűzte ki, hogy a zöldség-gyümölcs ágazat szereplői részére útmutatásokat, elemzéseket adjon, amelyek segítségével a kertész szakma hosszútávon megélhetést, tisztességes jövedelmet biztosítson, és újra vonzó legyen. (FRUITVEB, 2015a) **A tagok** sokszor ettől jóval többet várnak. A szakmai segítséget nem csak a tanácsadásra értik, vagy arra, hogy milyen problémák vannak a magyar munkaerő hozzáállásával, hanem konkrét megoldási javaslatokat, „lobbi tevékenységet” várnak el a szervezettől, mely véleményem szerint is egy jogos igény.

### A FruitVeB szakmai tevékenységei dióhéjban:

- Zártkörű információszolgáltatás a FruitVeB által havonta publikált Zöldség Gyümölcs Piac és Technológia című újságon és weblapokon ([www.fruitveb.hu](http://www.fruitveb.hu), [www.3x3.hu](http://www.3x3.hu)) keresztül.
- Közcélú információszolgáltatás szaklapokon, weboldalon és egyéb médiacsatornákon keresztül.
- Az ágazatot érintő rendeletek előkészítésében és véleményezésében való aktív közreműködés, érdekérvényesítés.
- Ágazati stratégia kidolgozása és aktualizálása.
- Szervezeti ülések (főbizottsági és termékbizottsági, elnökségi, ügyvezetői ülések) lebonyolítása.
- Képzések, tréningek és konzultációk szervezése.
- Ágazati adatok és információk gyűjtése, elemzése; eseti és éves kiadványok megjelenítése (éves bulletin).
- Nemzetközi kapcsolatok működtetése az EU-szervezetekkel és tagállami partnerekkel.
- EU-projektekben való részvétel (FARMAGAS, INFOPLATFORM, stb.).
- A magyarországi GLOBALGAP munkacsoport munkájának koordinálása és a minőségbiztosítási rendszerek használatának segítése.
- pénzügyi, számviteli és adózási tanácsadás a tagok részére.

Az európai piacsabályozási rendszerek egymástól jelentős eltéréseket tartalmaznak a zöldség-gyümölcs szektorban. A fejlett európai országok piacsabályozási intézményei három nagy csoportba sorolhatók.

Az egyik megoldási lehetőség, amikor a termék tanácsok 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 termék tanácsok állami támogatás nélkül díjak és járulékok fizetéséből működnek, döntéseiket azonban az illetékes miniszter hagyja jóvá. Így vélik elérhetőnek az egyes termék tanácsok törvényességi felügyeletét és döntéseik koordinálását a többi termék tanáccsal. A holland termék tanácsok egy-egy széles termékkört ölelnek fel, például egyetlen zöldség-gyümölcs termék tanács működik és ezen kívül még 12 másik termék tanács fogja át a holland mezőgazdaság egészét. A termék tanácsok gyakorlatilag teljeskörűen koordinálják a szektor egészét, jelentőségüket jól mutatja, hogy a termék tanácsok elnökeit a holland királynő nevezi ki.

A FruitVeB tagsága önkéntes alapon szerveződik, állami támogatásokat csak nagyon minimális mértékben kapnak, legalábbis a zöldség-gyümölcs ágazat méretéhez viszonyítva. A tagságot a kamarai tagságokhoz hasonlóan bővíteni kellene, természetesen a közfeladatok ellátásának mértékéhez viszonyított tagdíj befizetése mellett. **Be kellene vezetni a zöldség-gyümölcserértékesítés után egy marketing díjat**, melyből fedezni lehetne a zöldség-gyümölcsfogyasztást ösztönző programokat. Ezt a hozzájárulást már más termékek értékesítése területén megoldották, eredményes promóciókat tudtak e termékeknél lebonyolítani.

**Ugyanakkor mérni is kellene egy-egy promóció sikerét**, hisz a dinnye promóciót, vagy az alma népszerűsítő kampányt is eredményesnek ítélték a szervezők, de sajnos a fogyasztás növekedésében bizonyítottan nem jelent meg. A FruitVeB feladatai közé sorolnám - a fentiekén túlmenően -, az ágazat „megtisztítását” a feketekereskedelemtől, a korrupciótól is. Az EKÁER bevezetése és az elképzelések jók, de „felpuhultak” a kivételekkel, pl. őstermelőknek nem kell EKÁER számot kérni. Az áru útja és a számlázás eltérhet egymástól, és el is fog térni a



csalóknál. Az EKÁER számmal rendelkező „utolsó” eladó fogja a végső számlát kiállítani, de, hogy a „telephelyen” belül az áru hányszor cserél gazdát, hány közbenső számla kerül kiállításra, hol fog az áfa „eltűnni”, sajnos előre nem mondható meg és az EKÁER sem fogja tudni kiszűrni, sajnos. A FruitVeB elnöke a 2015-ös dinnye árát az elektronikus áruforgalom-ellenőrző rendszer (EKÁER) bevezetésétől és a szigorodó hatósági ellenőrzésektől várta a fekete szállítmányok visszaszorulását, így az áfacsalással érintett „olcsó” áru sem tudja lejjebb tornászni a hazai árakat. Sajnos nem volt igaza, az árak az időjárás befolyásoló hatásának köszönhetően is, csökkentek

**A korrupció elleni harc sokszor azért vall kudarcot**, mert a tüneteket próbálja kezelni, ahelyett, hogy az intézményi okokat próbálná kiküszöbölni. A kísértést kell csökkenteni! Nagyon hasonló szabályozások másutt jól működnek, míg nálunk nem. Mi ennek az oka? Az, hogy Franciaországban van egy alapvető bizalmi viszony a helyi termelők és a szabályozói hatóság között, ami nem a levegőből jött, hanem egy hosszú folyamat során sikerült kialakítani. Nálunk ez a bizalom hiányzik, mert az érintettek nem „izzadtak ki” ezt támogató játékszabályokat. Egyes termelők reakciója erre az, hogy az önszerveződés útjára próbáltak lépni. Ez azonban szintén nem egyszerű. Az önszerveződés egyik alapfeltétele például, hogy világos legyen mindenkinek a pozíciója, vagyis hogy ki mit termel, mekkora területen, milyen piacra. Ha ez nem világos, akkor alkudni, egyeztetni, megállapodni sem lehet. A rendszerváltás óta több mint húsz évnek kellett eltelnie, hogy az ilyen kezdeményezéseknek valódi esélyük legyen. Ez soknak tűnik, de más országokban sem ment gyorsabban. Fontos ezért, hogy türelmesek legyünk. (PÉNZÜGYI SZEMLE ONLINE, 2014)

A FruitVeB korábbi elnöke szerint nem érdekvédő szervezet vagyunk, hanem alapvetően érdekegyeztető a termelők, a feldolgozók és a kereskedők között. A terméktanács tehát nem járhatja ki a minisztériumban, vagy másutt, hogy változzanak a felvásárlási árak, bár folyamatos egyeztetések zajlanak a minisztériummal, még kényes helyzetekben is. **A termelők** viszont nem biztos, hogy így gondolják, sőt a 2015-ös meggyi piaci helyzetben számon is kéri az érdekvédők (FruitVeB, NAK) „tehetetlenségét” a helyzet megoldásának, akár csak a segítségével is.

**ÉKASZ** (Északkelet- magyarországi Alma és Egyéb Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Termék Tanács) céljai dióhéjban: A gyümölcstermesztők szakmai és gazdasági érdekeinek feltárása, egyeztetése, védelme; Segíti a gyümölcs termékpályán mozgó termelők, feldolgozók, kereskedők, fogyasztók közötti érdekek összhangjának megteremtését. A szélsőséges termelési és piaci helyzetekből adódó konfliktusok megelőzése és kiküszöbölése, valamint elősegíti, hogy a gyümölcs ágazat piaci szereplői hozzájuthassanak minden olyan ismerethez, ami az ágazat eredményes működéséhez szükséges. Az eredményes működéshez szükséges alapelvek: a demokrácia és a piacgazdaság elveinek érvényesítése. a termelés és a piac átláthatóságának biztosítása, a környezetbarát termelési módszerek elterjesztése. A Szakmaközi szervezet céljainak megvalósítása érdekében az érdekek feltárásához, közvetítéséhez, egyeztetéséhez, a szakmai ismeretterjesztéshez, az egészséges életmódra való neveléshez kapcsolódó feladatokat egyaránt ellát. Munkájának végzése során figyelembe veszi az Európai Unióban és Magyarországon érvényben lévő jogszabályokat, irányelveket.

**A célokat és a feladatokat csak üdvözölni lehet**, de úgy gondolom, hogy a termelői érdekvédelem, a termelés szerkezetének, hatékonyságának a támogatása, javaslatok megfogalmazása sokkal fontosabbnak kellene lenni. Láthattuk az eredményeket a 2014-es almatermés megoldásában. Fontos feladat valószínűleg az egészséges életmódra való nevelés, de úgy gondolom, hogy egy ilyen rekordtermés után, talán a fogyasztói árakon keresztül lehetne ezt legjobban alkalmazni. A rekordtermést követő alma fogyasztói áraival (250-330 HUF) viszont csak az ellenkezőjét érzük el.

**Magyar Meggytermelők Szövetsége céljai, feladatai:** A meggytermelők szakmai és gazdasági érdekeinek feltárása, egyeztetése, védelme az ipari és étkezési minőségű, növényvédelmi

szempontból kifogásolhatatlan meggy termék előállítására céljából. Együttműködés kialakítása a termelés, forgalmazás és feldolgozás területén mindazokkal, akik érdekeltek és hosszú távon elkötelezettek ebben az ágazatban. Információs rendszerek kialakítása, működtetése, a pontos termésmennyiségek, felmérése az adatok célszerű felhasználása. A későbbiek folyamán tagjaink részéről egységes és követhető magatartás. Európában a fenti elképzelések teljesen elfogadottak, feldolgozó és forgalmazó partnereink ismerik az ilyen szervezetek működését. Az elmúlt időszakban a magyar meggy szervezetlen megjelenése a piacon zavarokat okozott (kinek kellett volna szervezni az értékesítést?). Amennyiben a termés volumene nem tisztázott, a bizonytalan információ terjesztése mindig az éppen nyilatkozó érdekeit szolgálja. Feladatuknak tekintik továbbá, hogy a termékpiacán eddig zavarokat okozó szereplőket kiszűrjék, és a szövetséggel együttműködő partnereket helyzetbe hozva, szerződéses viszonyon alapuló áruforgalmat biztosítsanak.

A **Magyar Meggytermelők Szövetségének tagsága** jelenleg a Magyarországon található 7.000 hektár „prémium” minőségű kompótmeggyet produkáló ültetvényekből (az összes meggyültetvény 2014-ben 14804 ha) közel 5.800 hektárt képvisel. Ugyanakkor feladatai közé tartozik az elnökségnek, hogy egyeztessen a feldolgozókkal a meggy termelői felvásárlási árakat, és egy hosszú távú, korrekt együttműködés kidolgozására is felhatalmazást kapott az elnökség. ([www.meggysovetseg.hu](http://www.meggysovetseg.hu)) 2015 tavaszán több feldolgozó jelenlétében próbáltak egyeztetni a mennyiségekről, ütemezésről, árakról. Mindenben javaslat született, csak árat nem mondtak a termelők. A szüret kezdetén azt sérelmezik, hogy a korábbi évek gyakorlatához hasonlóan, a kezdetekben meghirdetett ár a későbbiekben 20-40 forinttal fog csökkenni. A meghirdetett 55-65 forintos ár, ha még tovább csökkenne, úgy az elmúlt év (2014) veszteségei ebben az évben még tovább növekedne. **A termelőket is meg lehet érteni**, hiszen nem 1 euro/kg-os árat kérnek (2013-ban voltak ilyen igények), hanem csak annyit hogy fenntartható maradjon egy színvonalas termelés, egy teljes ágazat! A termelők véleménye szerint ezt támogatnia kellene minden szervezetnek, akiket egyébként ezért fizetnek (NAK? FruitVeB?), de sajnos eddig semmilyen érdemi megerősítés, segítség nem érkezett a részükre. Egyetlen eszköz van a kezükben, ami egyébként a kulcsa mindennek, maga a meggy, és ha itt ennyire nem értékelik, eladják más országokba, mert ott valós igény van rá. Sok éves tapasztalat, hogy a meggy piaca minden évben alapvetően szezonátlag feletti árakkal kezdődik, majd a meggyfelvásárlás kezdete után 1-2 héttel rendszerint összeomlik. Ez alapvetően 30-40 %-os árzuhanást jelent, mivel a későbbi érésű fajták, mint főfajták – Újfehértói fürtös, Kántorjánosi fürtös, Debreceni bőtermő, melyek a magyar meggytermés 70-80 %-át adják -, hirtelen nagy mennyiségben „zúdul” a piacra. 2015-ben a konzervgyárak 60 forint körüli induló árat hirdettek meg, mely már így is csak 60 százaléka az önköltségi árnak. Amennyiben a korábbi tapasztalat következik be, úgy a 35-45 forintos felvásárlási árak már a szedés, és fuvar költségeket sem fedezik. A konzervgyáraknak, a kezdetekre legalább 85-90 forintos induló árat kellett volna meghirdetniük, úgy a tapasztalati csökkenéssel, a piaci mechanizmusokkal kialakult ár is még elviselhetővé válhat a termelőknek. **A másik tapasztalati tény**, hogy a termést túlbecsülték, nem számoltak a környező, konkurens országok gyenge termésével, a szerb meggy oroszországi lehetőségével sem. Nem fordult még elő a gyakorlatban, hogy Szerbiába meggyet exportáljuk. Ez 2015-ben megszakadt, mely alapvetően felborította a magyarországi piaci viszonyokat is. Úgy gondolom, hogy egy szakmaközi szervezetnek, ha minden körülményt figyelembe vesz, előre kellett volna jelezni a konzervgyárak irányába ezen információkat, ha nem ők is elhallgatták ezeket. Amennyiben nem sikerül a konzervgyárakat meggyőzni, úgy nagyobb nyilvánosság előtt kell érveiket ismertetni, hozzátéve, ha látták e piaci mozgásokat. Azzal, hogy a Nemzeti Kereskedőháznak utasításba adjuk, hogy keressenek piacot a magyar meggynek, rossz megoldásnak tartom, mivel nem sok meggy volt Magyarországon 2015-ben, hanem alacsonyan indultak a felvásárlási árak. Minél több irányba és minél nagyobb mennyiségben ajánljuk a meggyet, annál jobban „lenyomjuk” az árat és azt érjük el, hogy a külföldi feldolgozók kivárnak a vásárlásokkal, alacsonyabb árban reménykedve.

## 9. ZÖLDSÉG-GYÜMÖLCS ÁGAZAT FŐBB JELLEMZŐI MAGYARORSZÁGON ÉS AZ EU-BAN

### *9.1 A magyar zöldség-gyümölcsstermelés sajátosságai*

Az Európai Unió 1996 októberében új alaprendeletet (2200/96/EK) hozott a zöldség-gyümölcs piac szabályozásáról. A rendelet minden élelmezési célra termesztett zöldségre és gyümölcsre vonatkozik, beleértve a termesztett gombát, a csemegeeszőlőt és a déligyümölcsöket is. Kivétel ez alól a hazánkban termesztett növények közül a burgonya és a csemegekukorica. Az Európai Unió több mint 40 fontos zöldség- és gyümölcsfaj esetében kötelezővé tette a minőségi előírások alkalmazását. Az egyes minőségi előírások külön rendeletekben jelentek/jelennek meg, és külön rendelet szabályozza az előírások betartásának ellenőrzését. Magyarországon termelt jelentősebb termékekre vonatkozik a szabályozás, mint étkezési paprika, fokhagyma, vöröshagyma, paradicsom, uborka. Az alábbi Magyarországon termesztett fontosabb gyümölcsökre vonatkozik a szabályozás: alma, körte, cseresznye, dió, görögdinnye, kajszibarack, szilva. Kereskedelmi forgalomba csak az előírásoknak megfelelő minőségű termékek kerülhetnek (ez alól kivételt jelentenek pl. a termelő saját gazdaságában, közvetlenül a fogyasztónak eladott áruk, illetve a feldolgozóiparnak szállított alapanyagok). Ez azt jelenti, hogy a termékeknek a termelőtől a fogyasztóig a kereskedelem minden lépésében meg kell felelniük az érvényes előírásoknak. Az áru minőségéért mindig az áru birtokosa felelős. A minőségi előírások egyaránt vonatkoznak az EU-ban megtermelt, az importált és az exportált termékekre. A kötelező előírások **méretelőírásokat** is tartalmaznak. Ezeket a termék jellemzőinek megfelelően határozták meg. Így vonatkozhatnak az átmérőre (pl. a fokhagyma vagy az alma esetében), a tömegre (pl. a saláta vagy a csemegeeszőlő esetében), a hosszra (a cukkini esetben) vagy ezek kombinációjára. A méret szerinti osztályozás csak bizonyos fajok Extra és I. osztályú áruja esetében kötelező, a többi esetben csak lehetséges. A minőségi előírásoknak vannak kétségtelen előnyei, ugyanakkor általános voltukból és abból következően, hogy kialakításuk során igyekeztek az objektívan elbírálnakó jegyeket figyelembe venni, alig foglalkoznak a termék zamatosságával, beltartalmi értékével, a termesztés környezetbarát voltával. A magyar zöldség-gyümölcs íz és zamatanyagait figyelembe véve, jelentős előnyünk lehetne, ha a szabályozás erre is kitérne. Ugyanakkor az „íz” nehezen mérhető tulajdonság marad, a magyar termékek zamatosságát, amit az ide látogató külföldiek is gyakran emlegetnek csak más minőségi rendszerekhez, védjegyekhez kapcsolva lehet „eladni”. (PADISÁK, 2002)

Az EU önellátottsági szintje zöldségből 100% körüli, de a tagországok mintegy fele nem önellátó, ami kedvező a 160%-os önellátottsági szintű hazai termelés számára. Ahhoz, ki tudjuk használni az ország természeti adottságait a zöldség-gyümölcs piacon, önvizsgálatra és filozófiaváltásra van szükség. Komolyan lehet-e gondolni a több száz hungarikumról szóló elképzelést, miközben valódi hungarikum csak abból lehet, amelyből minőséget és árualapot is képesek vagyunk felmutatni. A lengyelek egyszerűen kiütötték a magyar almát az angol és az orosz piacról. Az orosz föderációban a piac nem a felső tízezer, hanem a felső kétmillió igényét kell, hogy kielégítse. Elengedhetetlen lenne szövetkezni a hosszú távú érdekek mentén, és az egymásra utaltságot felismerve értékelní a piacot. Érvényesülni csak másokkal tartósan együttműködve lehet. Ha gyártóként külön kínáljuk a meggybefőttet, akkor semmi mást nem érünk el, mint hogy az ár soha nem látott mélységig süllyed. A kisebb termelők önmagukban csak nehezen férnek hozzá a piaci információkhoz, ezért sokszor nem helyesen ítélik meg az általános helyzetet, a vevői igényeket és a piaci esélyeiket. A kis- és közepes termelők többnyire alacsony képzettségük, illetve hiányos kereskedelmi és üzleti ismereteik miatt is hátrányban vannak a láncokkal való tárgyalás, érdekképviselet során, mérsékelt tanulási hajlandóságukból

adódóan kevésbé fogékonyak az innovációra, az optimális és piacképes fajtaválaszték összeállítására, illetve a korszerű csomagolásra, kiszerezésre.

A zöldségfélék igen széleskörű felhasználása miatt, hazánk minden térségében van termelés, azonban volumen tekintetében jelentős eltérések mutatkoznak az egyes régiók között. A termés mennyisége előre nem határozható meg pontosan, csak becsülhető, mivel a termelő által nem befolyásolható környezeti tényezők (időjárás) nagyban befolyásolják a terméseredményeket, ami a felkínált mennyiség nagymértékű eltérését okozhatja az eredetileg tervezetthez képest. Ezért is nagyon nehéz különböző trendeket (exponenciális, lineáris, hatványos) felállítani, megbízható termés előrejelzéseket adni. A termelés során nagy hangsúlyt kell fektetni a minőségre, hiszen az EU-ban csak az a termelő tud megfelelni a követelményeknek, aki megbízható minőségű terméket tud rendszeresen szállítani.

Az elmúlt évtized agrárkereskedelme arról szólt, hogy a kereskedelmet nem kell irányítani és befolyásolni, hiszen a kereslet, kínálat majd kialakítja az agrárium struktúráját. Ennek köszönhető az is, hogy jelenleg a túltermelés és hiánytermelés alakítja az átvételi árakat. E rossz gazdasági folyamatok a magyar termelői társadalom leépüléséhez vezethetnek, melynek következménye a hazai termék árak növekedése. Kellő mélységű piackutatást követően a magyar termékek termeltetését hazai és külföldi igényekhez mérten kell megtervezni, mint ahogy azt néhány évtizeddel ezelőtt is történt. Ebből az következik, hogy magát a termelést is valamilyen szinten irányítottá kell tenni, nem elfelejtve, hogy a megye adottságának megfelelő tájjellegű termékeknek kell megtalálni a piacát. A kereskedelmet, mind a kereskedők, mind az eladók részéről csak fegyelmezett módon és rendszerben lehet folytatni. Ehhez szemléletváltásra van szükség a piaci résztvevők körében. (SZOLNOK MEGYEI NÉPLAP, 2013.01.15) A kérdés csak az, hogy a megyénkben ki fogja tervezni, szervezni, irányítani a folyamatokat?

A hazai zöldség-gyümölcs kisárutermelői szektorban a fő probléma az, hogy a kisárutermelők többsége nem hajlandó lemondani az önállóság egy részéről és kooperációkkal, társulásokkal növelni a gazdasági potenciált. Továbbra is külön-külön kívánják meghozni a termelési és értékesítési döntéseiket. Nem vagy csak nehezen tudják magukat túltenni azon az általuk negatívnak tartott pszichológiai hatáson, amit az önállóság egy részének elvesztése okoz. Az a magyar individualista mentalitás, hogy ha van tíz kisárutermelő, akkor azok legszívesebben „tíz felé mennének”. Ráadásul a gazdák jelentős része nehezen fogadja be az újat, az innovációt. Ezt alátámasztja egy 2005-ben készült tanulmány is, amely szerint az egyéni gazdaságok 27%-nál az integrációtól való távolmaradás oka a szerveződésekkel kapcsolatos ellenérzés. (KAPRONCZAI et al., 2005)

A szerző 2005-ben megjelent írását **kiegészíthetem a véleményemmel**, amit alá is lehet támasztani. A gond, hogy ebben az országban mindenki azt csinál, amit akar. Az állam is, az agrobizniszben érdekelt cégek is, meg a gazdák is. Mindenki megy, amerre lát, amit gondol, nem foglalkozik a másik véleményével és ez nem jó. Mivel egy eléggé markánsan körülhatárolható csapatról van szó, meg lehetne teremteni az együttműködést, csak ehhez idő és szándék kell. Elég sok idő eltelt már a csatlakozás óta, de ez még kevés volt a szándék megvalósításához, az elzárkózások feloldásához. A statisztikai adatok alapján is kijelenthető, hogy van egy generációs probléma is. Van egy idősebb generáció, amelyik alkalmatlan arra, hogy megteremtse ezt a szervezettséget. A magyar agrárium egyik legnagyobb gondja nem az összefogás hiánya, mert az összefogás egy eleme valaminek, amit úgy hívnak, hogy szervezettség. Sajnos ez a szervezettség nincs meg a hazai zöldség-gyümölcs kisárutermelői szektorban, ezért a fő probléma az, hogy a kisárutermelők többsége nem hajlandó lemondani az önállóság egy részéről és kooperációkkal, társulásokkal növelni a gazdasági potenciált. Továbbra is külön-külön kívánják meghozni a termelési és értékesítési döntéseiket. A TÉSZ-ek szerepének pozitív megítélése általánosnak tekinthető, de inkább csak elméleti síkon (tartozunk valahova), a

gyakorlatban sokan eladják terméküket egy jobb ajánlat esetén másnak is. A TЭСZ-ek viszonylag gyenge teljesítménye is részben az együttműködéstől való elzárkózásnak tudható be.

A feldolgozóipari termékek esetében az erős feldolgozóipari/kereskedelmi kitettség a jellemző. Hosszú távú szerződések hiánya miatt erősen manipulatív a piac, amit sok esetben félrevezető adatok kommunikálása súlyosbít. Jó lenne megegyezni három évre előre a meggybefőtt értékesítési árában, ami meghatározza a felvásárlási árakat is. Aki kevesebért exportálja a befőttet, visszatérítést fizethetne, mint az uniós lefőlözési rendszer esetében. Most, hogy mindenki a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara tagja, egy szervezet tudná kezelni a meggypiacot. Senkinek nem jó, ha egyik évről a másikra háromszor-négyszer annyiba kerül a meggy, nyilatkozta Hegedűs László, Magyar Meggytermelők Szövetségének alelnöke 2014-ben, amikor rekordtermés volt. Mit fog nyilatkozni egy kevésbé jó termés idejében, 200 forint feletti felvásárlási ár esetén? Milyen ár legyen? Az étkezési-és az ipari céltermelés összemosódása gyakran túlkínálatot eredményez a frisspiacon, mivel ennek a piacnak igen nagy az exportkitettsége az árunak és az értékesíthetőség nagyban függ az európai terméstől. A legtöbb termék esetében a piac igen érzékeny, mert viszonylag rövid időszak alatt lehet az évek során kialakult mennyiségeket leszállítani. Ebben az időszakban zavarhatja értékesítésünket versenytársaink nagy mennyiségű áruval a megszokottól eltérő időpontban való megjelenése. Az ilyen esetekben időnként Magyarországra is beáramló import belföldön is okoz piaci gondot. Példának említhető a görögdinnye, ha a magyarországi időjárás miatt hamarabb érik a hazai, akkor még az import is megtalálható, így már a kezdetekkor is alacsony árral szembesülnek a termelők.

Az együttműködés hiánya a hazai vállalkozásoknál komoly probléma. Tapasztalataim alapján kijelenthetem, hogy a bizalom szintje alacsony, az összefogás lehetősége kicsi, mert mindenki tart a másiktól, hogy esetleg az együttműködés során becsapják, anyagi hátrányba kerül.

## **9.2 Zöldségtermesztésünk jellemzői**

Magyarország számára a társulási viszony-szerződéssel szembeni legfőbb követelménye az volt, hogy biztosítsa termékeink piacra jutásának akadálytalanságát. A megállapodás ezt a célt elérte, mert dinamizálta a magyar exportot. Kapcsolataink látványos fejlődése alapvetően az EU piacnyitásának, az általa nyújtott kedvezményeknek az eredménye. (legfontosabb partner az EU, azon belül Németország – külkereskedelmi forgalmunkban az EU aránya 60-75%).

Azonban a hátrányokat is meg kell említeni, amelyek a következők: a magyar termékek versenyképességi problémákkal rendelkeztek, és a vállalatok nem készültek fel eléggé az EU-piac meghódítására (marketing, exportösztönzés). A mezőgazdasági termékeink nem tudták felvenni a versenyt az EU termékeivel, illetve az EU az exportot esetenként adminisztratív akadályokkal nehezítette. Összefoglalva a kereskedelem akadályai csökkentek, az agrártermékeink terén az EU korlátozott piacra juttatást biztosított, de nem kínált elégséges támogatást a modernizáláshoz.

4. táblázat: Zöldségtermesztésünk területi adatai

évek	vöröshagyma	paradicsom	zöldborsó	zöldpaprika	fűszerpaprika	görögdinnye
1990	5059	15152	31369	7965	9055	6698
1995	8858	11774	13606	8680	4682	6929
2000	4807	6049	15269	4302	5385	7864
2004	3996	5938	15882	3963	5245	11914
2005	2900	3564	13748	2778	5649	10167
2006	3619	2873	16200	4257	4389	6647
2007	2486	2620	18153	4187	2243	7898
2008	2566	2275	19791	2552	1535	7870
2009	2366	2343	18484	2765	1974	6918
2010	1695	1874	14377	2451	1609	5800
2011	2318	1975	15523	2570	1800	6392
2012	1973	998	18200	2620	1500	6160
2013	2149	1229	14890	2630	1600	5650
2014	2250	1270	17300	2630	2060	6000
bázisindex 1990=100%	44,5	8,4	55,2	33,02	22,8	89,6
bázisindex 2004=100%	56,3	21,4	89,3	66,4	39,3	50,4

KSH és FruitVeB adatai alapján, saját szerkesztés

A táblázatból jól kivehető, hogy a zöldségtermesztésünk (a kiválasztott termékkör) területe 1990-hez viszonyítva jelentősen csökkent, 2014-ra mindössze 41,85 százalék, de a 2004-es Európai Unió tagságunk kezdete óta is valamennyi termék esetében területi csökkenést mutat. 2014-ban csak 67,13 százaléka a zöldségtermelés felülete a 2004. évinek, még a 2004. évi termőfelület 62,34 százaléka az 1990. évinek. A területi csökkenésnek többek között oka, hogy a rendszerváltást követően a privatizáció következményeként megszűntek a termelészövetkezetek, ezzel a kézimunka-igényesebb zöldségtermesztés. Antall József 1991. december 16-án írta alá az Európai Közösségekkel és tagállamaival a *társulási szerződést*, mely hazánk európai integrációjának is alapja volt, amely végül 1994. február 1-jén lépett életbe. A közbeeső időszakban a kereskedelempolitikai részt felölelő ideiglenes megállapodás volt érvényben. A megállapodás aszimmetrikus jellegű, az EK a kedvezmények többségét azonnal hatályba léptette, ezeket Magyarország csak 3-4 éves időeltolódással alkalmazta, ez a 3 év arra szolgált, hogy árunk versenyképessége feljön a fejlett ipari országokéhoz. A mezőgazdasági termékek esetében nem jött létre szabadkereskedelmi megállapodás, mert kívül esik az EK kereskedelempolitikájának hatáskörén. 1992-től három éven át évente 20%-kal növekvő vám- és leföldzési kedvezményt élveztek a magyar agrártermékek, míg a magyar viszontkedvezmények az EK-ből származó importra szűkebb termékkörben és kisebb mennyiségre vonatkoztak. Megállapíthatjuk, hogy az EU-ból származó agrárimportot illetően mind a terhek csökkenése terén, mind a mennyiségi könnyítésekénél a felét adtuk annak, mint amit kaptunk.

A felzárkózáshoz, a termelés növeléséhez nagy segítség volt a társulási szerződés, de mire „utol értük volna magunkat”, jött az orosz válság 1988-ban, mely nem csak a magyar mezőgazdasági és élelmiszeripari vállalkozásoknak okozott sok esetben csődöt. Főleg a zöldség-gyümölcs konzerv előállításával foglalkozó vállalatok kerültek komoly bajba. A zöldség-gyümölcs konzerv termelésünk 60-65 százaléka az orosz piacra irányult. Ismerve az íz és összetétel specialitásait ennek a piacnak, nem lehetett ezeket az összetételű termékeket „átfordítani” más piacok irányába. Napjainkban is meghaladja az ötven százalékot a konzerv exportunk, mely az orosz piacra irányul, vagy irányulna. A zöldség-gyümölcs ágazaton belül e termékeket érintette legérzékenyebben az orosz embargó.

Éppen ezért fontos kérdés az előállított termékeink áruszerkezete, mely sajnos még mindig nem képes követni a gyorsan változó piaci igényeket, ezért rendszeresen előfordul, hogy az egyébként nagy tömegben meglévő árualapokkal sem tudjuk kielégíteni a jelentkező kül- és belpiaci keresletet. Ez egyrészt a keresett és az általunk kínált áru eltérő minőségi specifikációival, időzítésével, fajtájával és fogyasztói kiszerezésével, másrészt a koncentrált kínálat alacsony szintjével magyarázható.

### **9.3 Gyümölcstermesztésünk jellemzői**

Az EU-csatlakozás után a 2004-2006, majd a 2007-2013 közötti fejlesztési ciklusban azt vártuk, hogy a gyümölcstermesztésünk végre növekedési pályára áll, és elkezdődik a rohamos felzárkózásunk a külföldi versenytársakhoz, mert jelentős fejlesztési források áramlanak be a kertészetbe. A KSH adatai alapján a gyümölcstermő terület az 1990-es években 100 ezer hektár körül alakult, ami az EU csatlakozás környékére 80 ezer hektárra csökkent. Azóta az elmúlt évtizedben semmilyen érdemi változás nem következett be, a termőterület stagnált, vagy kismértékben csökkent is. (APÁTI, 2015)

A legfontosabb lépés a feketekereskedelem és az átcsomagolások elkerülése, megoldás az lenne, ha a kormányzat biztosítaná a friss zöldség-gyümölcs szektor teljes átláthatóságát az EU által előírtak alapján, amelynek részletei az alábbiak: Részletek a 1580/2007/EK rendelet említett szakaszaiból:

11. bekezdés „Mivel a kereskedők és azok főbb tulajdonságainak ismerete elengedhetetlen eszköz a tagállamok által végzett elemzéshez, nagyon fontos minden tagállamban létrehozni a frissgyümölcs és zöldség-kereskedők adatbázisát.”

#### **„9. cikk A kereskedői adatbázis**

(1.) A tagállamok olyan adatbázist állítanak össze a zöldség- és gyümölcskereskedőkről, amely az e cikkben megállapított feltételek mellett felsorolja azokat a kereskedőket, akik az 1182/2007/EK rendelet 2. cikke szerint megállapított forgalmazási előírások alá tartozó friss zöldség és gyümölcs értékesítésével foglalkoznak.”

E fejezet alkalmazásában „kereskedő” minden olyan természetes vagy jogi személy, aki a forgalmazási előírásoknak megfelelő friss gyümölcsöt vagy zöldséget birtokol, azzal a szándékkal, hogy azt a Közösség területén bemutassa, vagy eladásra kínálja, értékesítse, vagy bármilyen módon forgalomba hozza és/vagy harmadik országokba exportálja, akár saját felelősségére, akár egy harmadik fél megbízásából.

„(2.) A tagállamok meghatározzák azokat a feltételeket, amelyeknek megfelelően a következő kereskedőket fel kell venni az adatbázisba vagy ki kell hagyni abból:

- a, azok a kereskedők, akiknek a tevékenysége a 3. cikk szerint mentesül a forgalmazási előírásoknak való megfelelés kötelezettsége alól, valamint

- b, olyan természetes vagy jogi személyek, akiknek a zöldség- és gyümölcságazatban végzett tevékenysége áruszállításra, vagy csak kis mennyiségek kiskereskedelmi értékesítésére korlátozódik.”

Sajnos nem sikerül betartatni ezt a rendeletet, pedig az áfa-csalások elleni küzdelem egyik alappillére lenne és az ellenőrzése sem túl bonyolult feladat.

5. táblázat: Gyümölcsstermesztésünk területi adatai, hektár

évek	alma	körte	meggy	őszi- barack	szilva	málna	ribiszke	kajszi	bodza
2004	39980	1790	6840	6170	5236	1202	1170	4690	1850
2005	39860	1778	7220	6122	5198	1178	1098	4625	2550
2006	39750	1804	7540	5996	5230	1042	980	4585	2600
2007	37803	2246	8766	6236	5540	971	969	4650	2143
2008	35120	2882	10210	5756	5080	931	1230	5160	2860
2009	35500	2960	10450	5710	5050	911	1170	5220	3130
2010	35200	3060	13960	5420	7210	865	1210	5250	4050
2011	27990	2635	13825	4870	7405	615	1420	4470	3960
2012	33240	2600	14550	4560	7320	520	1340	4400	4350
2013	26069	2482	15320	4096	7750	432	1370	3988	4560
2014	26700	2460	15200	3980	7650	365	1180	3930	4780
bázisindex '90=100%	66,78	137,4	222,2	64,5	146,1	30,4	100,85	83,8	258,4
bázisindex 2004=100 %	67,2	1136,4	201,6	66,4	146,3	35,03	120,4	91,7	183,84

KSH és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

A legnagyobb területen termelt gyümölcsünk továbbra is az alma. 2006-os területhez képest az almaültetvények területe 32,8 százalékkal, 13050 hektárral csökkent, de még e csökkenés ellenére is 26700 hektáron termeltünk almát 2014-ben, amely az össz gyümölcssterület 33,27 százaléka. Az összes almaültetvény-terület csökkenése a hagyományos művelésmód jelentőségének visszaesését eredményezte: amíg 2007-ben a terület 36 százalékán, addig 2014-ben már csak a terület 30 százalékán alkalmaztak hagyományos művelésmódot.

A legnagyobb csökkenés a málna termőterületénél volt, hiszen a 2006-os termőterületnek mindössze 35,03 százalékán termeltünk ebből a finom gyümölcsből 2014-ben. Az EU csatlakozás évéhez viszonyított területnek mindössze 30,4 százalékán termeltünk málnát, amely 837 hektár csökkenést hozott.

Százalékosan nem, de területével a legnagyobb növekedést a meggy termőterület növekedésével érték el. A 2006-os évhez viszonyított termőterület növekedés 201,6 százalék volt, ugyanakkor ez a növekedés 7660 hektárral növelte meg a termőterület nagyságát, a gyümölcsösök területe



megduplázódott. A 2004. évi területnagysághoz viszonyítva 222,2 százalékos a növekedés, amely viszont 8360 hektáros termőterület növekedést eredményezett. Így a meggy ültetvény területe a második helyet foglalja el a maga 19,1 %-val az össz gyümölcssterületből (az almával együtt 52,37 %-ot képviselnek). A területi adatok megoszlásáról készült diagram és adatok megtalálhatóak a mellékletben az M6-os ábrán (198. oldal) megtalálható.

Mindig vannak és voltak „siker” gyümölcsjeink, mint a málna vagy a fekete ribizli, melyek egy „megfelelő” területnagyságon gazdaságosan termelhetőek, ezen felül már az igények csökkenésével, vagy más országok konkurenciájának növekedésével, gazdaságtalanná válhatnak. Most ismét keresik a piros ribizlit Magyarországon, mivel a lengyel termelők is kihúzták az ültetvényeket, pedig ott a szüretet már évek óta gépesítették. Sajnos az olcsó árak tönkre fogják tenni más gyümölcsök termesztését is. A kereslet hatására elkezdett a ribizli ára emelkedni, a hatás, hogy új nagyobb ültetvények telepítésébe kezdtek a gazdák az utóbbi években. Folytatódik a körforgás?! A meggy esetében is a korai és a késő fajtákkal tudnánk tovább növelni a termőfelületet és az értékesíthető mennyiséget, árzuhanások nélkül. A gazdák viszont „ragaszkodnak” a mások által is szorgalmazott, bevált fajtákhoz, így nem a választékot, hanem a mennyiséget fogjuk csak növelni, amely egyszerre „zúdul” a piacra, leverve ezzel az árat. Egy-egy jobb évet követően (magasabb felvásárlási árak) „rendszeretlenül” megindulnak a telepítések, figyelmen kívül hagyva a termék tanács, szakmaközi szervezet ajánlásait. „Ők azért javasolnak valamit, hogy a jobb lehetőségeket a „benfenteseknek” adják oda”, mondják a termelők. Sok esetben a gyümölcs oltványokat, facsemetéket előállítók integrálnak, azért, hogy az előállított csemetéket tőlük vegyék. Az már csak másodlagos kérdés, hogy gazdaságosan lehet-e termelni, el lehet-e adni megfelelő áron, ezek már legyenek a termelők gondjai. Arra, hogy hallottam nagy kereslet van a homoktövisre, a jászásban telepítettek több száz hektár ültetvényt, rábeszélve az önkormányzatokat, hogy a termelése egyszerű, permetezni sem kell, a közmunkásoknak folyamatosan munkát fog adni. Megtérül a beruházás (állami támogatást kapnak rá), és több évig biztos bevételt fog hozni? Az első termés után kiderült, piac hiányában kísérletezés folyik, majd talán sikerül előállítani olyan terméket, mellyel a megtermelt mennyiség eladható lesz. Ki kell, hogy alakuljon a piaci viselkedés, ami egy idő után a kölcsönös előnyök, de legalábbis nem a másik fél tartós átverése alapján működik. Ezt tanulni kell, nem megy egyik napról a másikra. Ez a tanulás már a csatlakozás előtt elmaradt, mert a „rendszer váltást” követően sem kellett a hazai adminisztratív rendszer miatt egyik hétről a másikra egyeztetni. Egy mezőgazdasági piacon rengeteg konfliktus van. Az aszály normális, meg a sok eső is, és még várhatóan fagy is lesz. Nem lehet tartósan arra berendezkedni, hogy minden egyes piaci meglepetést megold az állam.

A piacra jutás tekintetében nagyon komoly versenyhátrányokkal küzdünk, mert a termelés szervezetlensége miatt, kevés hazai vállalkozás „kezeben” van versenyképes méretű árualap. Összegzésképpen megállapítható, hogy nem nagyon létezik „abszolút versenyképes” és „abszolút versenyképtelen gyümölcsfaj. (APÁTI, 2015)

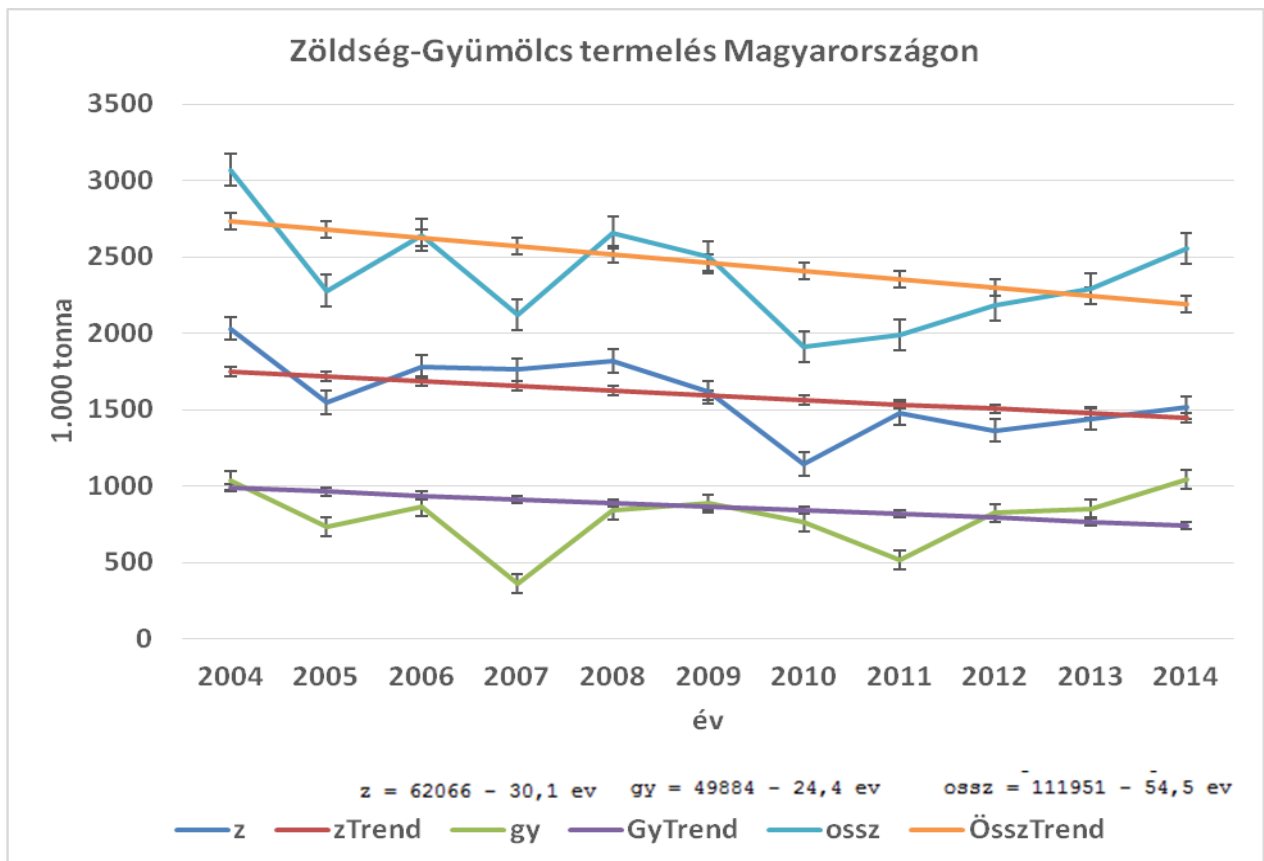
6. táblázat: Zöldség-gyümölcs termelés, ezer tonna

évek	zöldség	láncviszony szám előző év=100%	gyümölcs	láncviszony szám előző év=100%	összesen	láncviszony szám előző év=100%
1990	2036	---	1444	---	3480	---
2004	2031	99,75	1038	71,88	3069	88,19
2005	1547	76,17	732	70,52	2279	74,26
2006	1779	114,99	863	117,89	2642	115,93
2007	1760	98,93	360	41,71	2120	80,24
2008	1818	103,29	840	233,33	2658	125,38
2009	1614	88,78	884	105,24	2498	93,98
2010	1144	70,88	766	86,65	1910	76,46
2011	1475	128,93	513	66,97	1988	104,08
2012	1363	92,41	822	160,23	2185	109,91
2013	1441	105,72	850	103,41	2291	104,85
2014	1514	105,07	1040	122,35	2554	111,48
bázis index 1990 =100 %	74,4		72,02		73,4	---
bázis index 2004 =100 %	74,54		100,2		83,2	---

KSH adatok alapján saját szerkesztés

Zöldségtermelésünk 2004-ben csak megközelíteni tudta az 1990-es év termelési mennyiségét, bár az elmaradás mindösszesen csak 5 ezer tonna volt. Megállapítható a fenti táblázatból is, hogy a csatlakozás évében elért zöldség termelés mennyiségét az elmúlt 11 évben nem tudtuk elérni. A legnagyobb mélypont a termelésben a 2010-es év volt, amikor a 2004-es évi mennyiségnek mindössze 56,3 %-t termeltük. Ezt követően lassú növekedést tapasztalhatunk, így 2013-ban „már” elértük a csatlakozási év termésmennyiségének a 74,4 százalékát. 2014-ben viszont 15-17 százalékkal termeltünk többet a zöldségekből, így a szántóföldi zöldségek össztermése elérte az 1,4 millió tonnát, a hajtattott zöldségekből 395 ezer tonnát takarítottunk be, de ez a mennyiség is csak 74,54 %-a a csatlakozás évének. A láncviszonyyszámokból is láthatjuk, hogy az előző évhez viszonyítva a 2010 évi csak 70,88 %-a a 2009 évének, mely mindössze 88,78 %-a a 2008 évének. Ezt követően viszont a gyenge 2010 évi termésnek a 128,93 %-a termett 2011-ben.

## 4. ábra: A zöldség-gyümölcs termelés trendje



KSH és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

Az elvégzett vizsgálatok eredményei alapján megállapítható, hogy a zöldség- és gyümölcsstermelés trendjei alapján fokozatosan csökkenő mennyiséggel kell számolnunk. Ugyanez megállapítható, a zöldség-gyümölcsstermelésünk összesített termésmennyisége alapján is. A csökkenő trendek mellett kiugró az évek hatása, melyben kiemelkedő szerepet játszik az időjárás alakulása. Ugyan ezen adatokból kialakított exponenciális, lineáris és hatványos trendek a mellékletben az M/1 (194. oldal) és M/2 (195. oldal) szám alatt megtalálhatóak, melyből hasonló megállapításokra jutottam, kiegészítve azzal, hogy az évenkénti nagy eltérések miatt nem lehet megbízható előrejelzést adni e trendek alapján.

Gyümölcsstermesztésünk mennyisége a csatlakozás évében, mindössze 72 százaléka volt az 1990-es éveknek, de ezt a termésmennyiséget is „alul” tudtuk múlni. Ezen termékkörben a legnagyobb mélypont a 2007-es év volt, mely mennyisége mindössze 34,7 százaléka a csatlakozás évének. Meg kell jegyezni, hogy ebben az évben rendkívül rossz időjárási körülmények is okozták a gyengébb termésmennyiséget. Termésmennyiségben „kiugró” év volt a 2009, amelyben a csatlakozás évi termésmennyiség 85,2 százalékát értük el. A jó termés viszont rendkívül alacsony áron történő értékesítést vonzott maga után, így összeségében nem zártak pozitív évet a termelők. 2013-ban a csatlakozás évi termésmennyiség 81,9 százalékát tudták a termelők betakarítani, melyhez viszonyítva 122,3 százalékos növekedés volt 2014-ben az előző évhez képest. 2014-ben mind az almából, mind a meggyből (a két gyümölcs az össz gyümölcs 70-75 %-át adja) rekordtermés volt, így a növekedést ez a két gyümölcs „hozta”. 2014-ben a csatlakozás évének a 100,2 %-a termelt, a már említett két gyümölcsnek köszönhetően. A zöldség-gyümölcsstermelésünket összegezve megállapítható, hogy 2014-ben a rendszerváltás évi

termésmennyiség mindössze 72,02 százalékát tudtuk elérni. A csatlakozás évének mennyiségét is csak 83,2 százalékra tudtuk „teljesíteni”. A FruitVeB tanulmányában megfogalmazott tervek szerint, 2020-ra valósulhatna meg az 1990-es év termésmennyisége. A gyümölcsstermelés évenkénti változásánál – az időjárás szélsőségei miatt – még nagyobb „ugrások vannak: 2007-ben mindössze 41,71 %-a volt az előző évének, majd 2008-ban viszont a 2007 évi 233,33 %-a termet. Hasonló „ugrást” tapasztalhatunk a 2011 évi 66,97 %-os előző évi termését követően 2012-ben már 160,23 % termet a gyenge év után. A nagy évenkénti eltérések miatt a felállított – exponenciális, lineáris, hatványos – trendek alapján nem lehet megbízható előrejelzést adni. A trendek a mellékletben M/3 és M/4 szám alatt (196. oldal) megtalálhatóak.

Az adatokat elemezve is látható, hogy a nagyobb termésmennyiség értékesítése csak egy „nyomott” áron, vagy még úgy sem értékesíthető. (léalma felvásárlási ára 2014-ben 12 Ft/kg). A feldolgozóipar, a kereskedelem hosszú távú elkötelezettséget, szerződéseket kíván meg, ugyanakkor a termelőkkel nem lehet hosszabb távra az árakról, de a termés mennyiségéről sem megállapodni. 2013-2014-es években, bizonyos gyümölcsöknél a relatív, illetve a tényleges túlkínálat miatt alacsonyok voltak a termelői árak, aminek hatását még mindig érzik a gazdálkodók. A magas hozamok ellenére a legtöbb zöldség- és gyümölcsstermelő tevékenysége 2014-ben veszteséges lett, mivel a túlkínálat a piacon leszorította az árakat. Ez elsősorban az alma, a meggy, a hagymafélék és a gyökérezsőségek esetében volt nagyon érezhető. A görögdinnye mennyisége 2014-ben 220 ezer tonna volt, ami 30 ezer tonnával is több lehetett volna, ha nincs az év augusztusában csapadékos időjárás.

A gyümölcsök közül 2014-ben az almából termelt a legtöbb, mintegy 820 ezer tonna, meggyből 85 ezer, szilvából pedig 75 ezer tonnát szüreteltek. A körte mennyisége 42 ezer tonnára, az őszibaracké 47 ezer tonnára, a kajszie 35 ezer tonnára, míg a cseresznye mennyisége 17 ezer tonnára rúgott a múlt évben. A zöldség-gyümölcs ágazat elsődleges termesztési értéke mintegy 255-260 milliárd forintot tett ki, míg ennek az árunak a kiskereskedelmi értéke 700-710 milliárd forint volt. Ezek az értékek 2013-ban mintegy 10-15 százalékkal voltak alacsonyabbak. A zöldség-gyümölcs ágazatban megtermelt áru mennyiségének mintegy 50 százaléka kerül külföldre, az ágazat 150-160 ezer család számára biztosít megélhetést - mondta a FruitVeB elnöke. (FRUITVEB, 2015b)

A fenti adatokból is láthatjuk (a táblázatban a KSH, a fenti szöveges értékelésben a (FruitVeB kiadványában szereplő adatok), hogy a különböző szervezetek, statisztikák, minisztériumok, más-más adatokat mondanak az ágazat eredményeiről. Legyen ez a termék mennyisége, ára, foglalkoztatási adatai. A termelők, kereskedők, exportőrök is más-más adatok, információk alapján dolgozzák ki értékesítési stratégiájukat, nem beszélve a külföldi vevőkről. A 2015-ös meggy, illetve bodza termésmennyiségéről az egyik Magyarországon működő külföldi tulajdonú vállalat beszerzési vezetője ismételtén túltermelést, alacsony árakat prognosztizált, melyet „jól értesültsége” alapján oszt meg Magyarországon és külföldön egyaránt. Sajnos a külföldi feldolgozók ezeket a számokat, információkat fogadják el, mivel ez a vállalat itt van Magyarországon és az információit „első kézből” szerzi és nem áttételeken keresztül. Ha nem tudjuk elfogadható pontossággal előre jelezni a várható termést, a kínálatot és a piaci folyamatokat, akkor ki leszünk szolgáltatva a káosznak (ez egyes piaci szereplőknek akár érdeke is lehet), ami nyomott árak formájában fog megjelenni. A káosz csak a zavarosban halászók, és nem a becsületes termelők, kereskedők érdeke! Korábban írtam már, hogy külföldön a konkurencia beszél egymással, ami Magyarországra nem jellemző.

## 5. ábra: Friss zöldség és gyümölcs, folyó alapáron (Mrd HUF)



KSH adatok alapján saját szerkesztés

A friss zöldség és gyümölcs értékének folyó alapáron történő trendjének vizsgálata alapján megállapítható, hogy mind két termékcsoport trendje emelkedő, de ezen belül a zöldség értékének trendje erőteljesebb növekvő, míg a gyümölcs értékének trendje emelkedő, de nem olyan meredekségben, mint azt a zöldség értékénél látjuk. A zöldségeknél és a gyümölcsöknél is kiugró az évek hatása, melyben jelentős szerepe az időjárási viszonyoknak van. A HUF/EUR árfolyamváltozásának hatását is figyelembe kell vennünk a trendek értékelésénél, a növekvő trend kialakulásánál. Az árfolyamváltozás hatásának a kizárásával, is pozitív növekedési trendről beszélhetünk, hiszen a tíz év viszonylatában is mintegy 22 %-os értéknövekedés következett be.

**Bizonyos termékekből egyszerre van túlkínálat és hiány a piacon,** mert nem tudni, hol, milyen fajtaból, mennyi terem. Hagyományosan a meggy, az alma és a dinnyetermesztés körül jelentkezik a legtöbb probléma, amely a külföldi megrendeléseket is veszélyezteti. A termelők a tavalyi árból kiindulva fognak az idén többet vagy kevesebbet termelni ebben az évben (ez elsősorban a zöldség termékekre jellemző). Nem vizsgálják meg, hogy az időjárásnak, a hazai és külföldi keresletnek, a külföldi termelés mennyiségének milyen árfolyásoló hatásai voltak, vannak. Ezért kellene a szakmaközi szervezeteknek egy korrekt elemzést készíteni a szezon befejezését követően, hogy egy kereslethez igazodó mennyiséget termeljünk, melyért megfelelő árat fogunk kapni. Lédó Ferenc a FruitVeB elnöke a szervezet 2014. évről készített évértékelője bevezetésében ezt írta: A 2014. december 4-én megválasztott új FruitVeB vezetés alapvető céljának tűzte ki, hogy a zöldség-gyümölcs ágazat szereplői részére útmutatásokat, elemzéseket adjon, amelyek segítségével a kertész szakma hosszútávon megélhetést, tisztas jövedelmet biztosítson, és újra vonzó legyen.

Magyarország kibontakozása a kreatív embereken múlik. Mert a legnagyobb erőforrás az ész, nem a föld, nem a természeti kincsek, hanem a tudás. Magyarországon a föld, a természeti kincs, rendelkezésre áll. A tudással sincs nagyobb baj, hanem a piachoz való passzív hozzáállás, a ránk jellemző siránkozás zsákutcába vezet a globalizált világban, amiben, ha akarjuk, ha nem, benne

élünk. Lengyelországban az alkalmi munka adóterhe nyolc százalék, Szlovákiában tizenkilenc. A lengyelek például nagy versenytársaink a meggyben és sok más bogyósgyümölcsben is. Rendre alánk tudnak kínálni, mégis keresnek az üzleten. Nem véletlen, hogy a lengyel élelmiszergazdaság megtriplázta a kivített az EU-belépés óta, mi meg feldolgozott élelmiszerekből lassan nettó importórrá válunk.(RASKÓ, 2010). Magyarországon több mint 330 ezer olyan kisbirtok van, amely semmilyen szempontból nem felel meg az életképesség követelményeinek. Van azonban ezen felül több mint 50 ezer olyan egyéni gazdaság, amely elviekben magában hordozza az életképesség csíráját. A magyar agráriumnak ugyanis nem az önellátás miatt kell aggódnia, hanem az exportpotenciál fenntartásáért.(RASKÓ, 2012a)

#### **9.4 Ökológiai gazdálkodás, biogazdálkodás**

Az Európai Unió 1992-től törvényben szabályozza, mi minősülhet bio élelmiszernek. Ezt a jogszabályt hazánk 2000-ben vette át. Vagyis közel 16 éve csak akkor hozható forgalomba a biológiai, organikus, ökológiai szavakkal, valamint ezek rövidítésével ellátott termék, ha az valóban megfelel a törvényi követelményeknek. Jogszabályaink az „ökológiai” (vagy „biológiai”) szó használatát írják elő, nálunk mégis inkább a „bio” megjelölés a legismertebb. Az EU országokban vagy az EU tagállamokból érkező termékeken az „organic” kifejezést láthatjuk esetenként az adott ország nyelvének megfelelő öko, eko, bio stb. rövidítések mellett. A szabályozásoknak megfelelően ökotermék (biotermék) az a növényi vagy állati eredetű élelmiszer, amelyet az ökológiai gazdálkodás szabályainak megfelelően állítottak elő. A gazdálkodási mód hivatalos megnevezése "ellenőrzött ökológiai gazdálkodás", de informálisan a biogazdálkodás, ökogazdálkodás, organikus gazdálkodás kifejezések alatt is ezt értjük. Sokan értelmezik félre a rendelkezéseket, hiszen sokszor halljuk, hogy drágák és nem elég hatékonyak a használható vegyszerek, „így inkább nem permetezzek semmivel, és így majd bioterméket fogok árulni”.

Sajnos, ez nem ilyen egyszerű! Attól, hogy egy zöldséget, vagy gyümölcsöt nem permetezünk az még nem lesz bio, legfeljebb csak vegyszermentes, már ha egyáltalán lesz termése. És egy biotermékként árusított dolog szinte biztos, hogy volt permetezve, csak nem szintetikus vegszerrel! Nem árt, tehát ha megpróbáljuk tisztázni ezeket a fogalmakat, mivel ezen félreértésekből a későbbiekben problémák lehetnek.

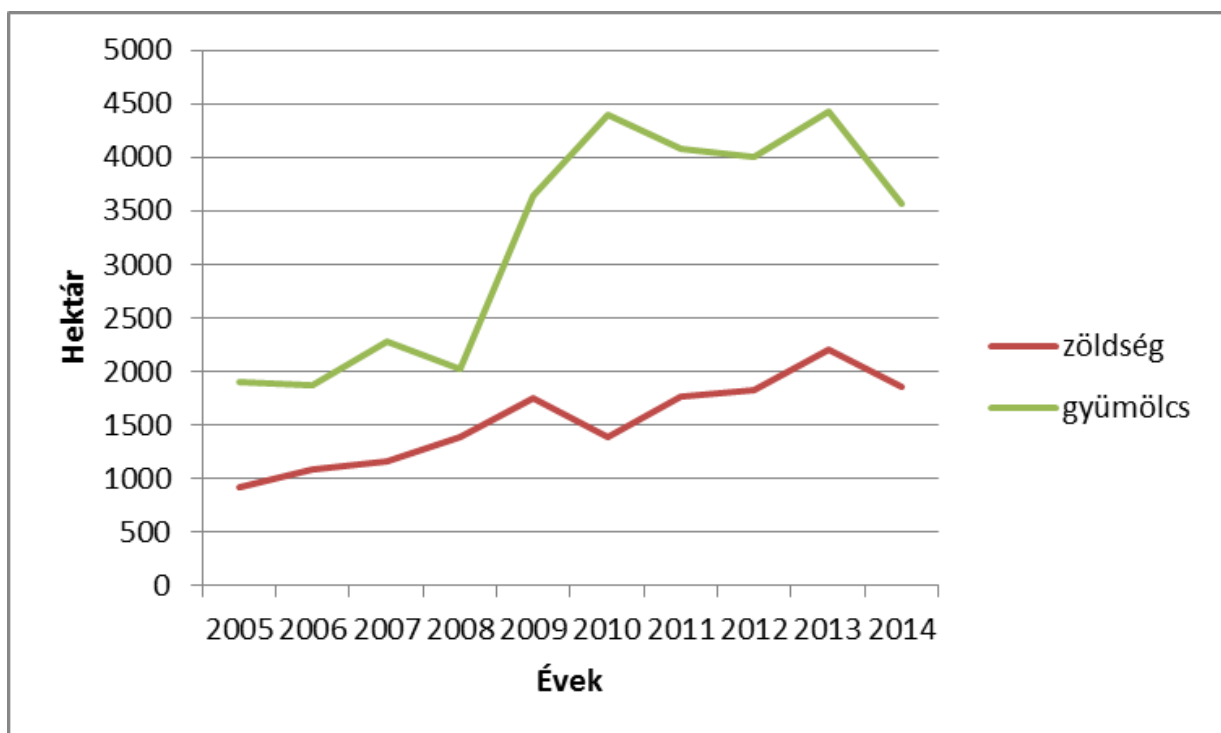
A zöldség- és gyümölcstermesztéstől az összetettebb ökológiai termesztéstechnológia és növényvédelem, az ezzel járó nagyobb kockázat, a magas élőkommunikáció igény, valamint az értékesítési nehézségek is visszatartják a hazai termelőket. A friss zöldség- és gyümölcstermékekhez szükséges raktározási és logisztikai eszközök országos szinten fejlesztésre szorulnak, szűk a feldolgozó kapacitás, ezért – néhány kivételtől eltekintve – az ökológiai zöldség- és gyümölcstermesztők hazai piacra termelnek, melynek felvevőképessége egyelőre korlátozott. (MAGYARORSZÁG KORMÁNYA, 2015) A bio alapanyagok nagy része a külföldre kerül és sajnos feldolgozott formában kerülnek vissza ismételtén a hazai áruházláncok polcaira, egyre szélesebb választékban. Ezek a tények ellent mondanak a fent leírtaknak, de talán védelmében véve az előadót, a jelentés 2013 évről szól, azóta viszont sok változás következett be ezen a területen is.

A biogazdálkodás kedvező exportlehetőségei ellenére szükséges lenne, hogy szilárd belső piaca is kialakuljon. Ez egyrészt növelné az ágazat biztonságát, másrészt kedvezően hatna a hazai lakosság egészségi színvonalára. Az életkor hatása semleges, mert annak ellenére, hogy a fiatalabbak környezettudatosabbnak vallják magukat, árérzékenyebbek (bár a szakirodalom ebben a kérdéskörben kissé ellentmondásos). A jövedelmi szint inkább a vásárolt mennyiséget, mint a vásárlási hajlandóságot befolyásolja. A bio szektor hazai stagnálásának okát (nem minden

alap nélkül) részben külső tényezőkre vezetik vissza. Ilyen például az állami támogatások, a feldolgozó kapacitások, vagy a „felvilágosító kampányok” hiánya. Elismerve, hogy kívánatos lenne változtatni e tényezőkön, a hazai eredetű biotermékek részarányának növelése szempontjából, fontos lenne kihasználni az „alulról szervezhető” lehetőségeket is. A termelők hálózatokba szerveződése, a fogyasztói félreértések eloszlására és a lehetőségek bemutatására a rövid ellátási láncok biztosította közvetlen termelő-fogyasztó kapcsolat kiváló alapot, kommunikációs felületet szolgáltat. (BENEDEK-FERTŐ, 2014)

A számok, az eredmények sajnos messze elmaradnak a lehetőségeinktől. Ennek a növeléséhez kormányzati támogatásra lenne szükség, a más kelet európai országokhoz hasonlóan, mivel e nélkül lemaradunk a régióban. 2016-ban már egy megemelt támogatásban részesülnek a biotermékek termelői, a földalapú támogatásokon keresztül.

6. ábra: Az ökológiai gazdálkodásba bevont terület (átállásos területtel együtt), hektár



KSH adatok alapján saját szerkesztés

Ökológiai gazdálkodásba (az átállásos területekkel együtt) 2005-ben 912 hektárt vontak be zöldségtermesztésre, ez 2014-re 104,2 százalékkal növekedet, így elérte az 1862 hektárt. Jól látható a diagramból is, ha nem is „töretlen” volt a fejlődés, de nagyobb visszaesés nem következett be az elmúlt tíz évben.

Az ökológiai gazdálkodásba bevont gyümölcsös terület nagysága 2005-ben több mint duplája volt a zöldség termesztés területének. 1895 hektáron termeltek a termelők biogyümölcsöt, az átállásos területekkel együtt. Hasonlóan a zöldségtermesztéshez, attól kicsit elmaradva, biogyümölcsöt 87,9 százalékkal nagyobb területen termesztettek a termelők 2014-ben, amely így elérte a 3561 hektárt, amely 2013-ban még 4427 hektár volt. Egy adott ország ökogazdálkodásának legfontosabb mutatója az ökoterület nagysága. Az összes többi adat – pl. a

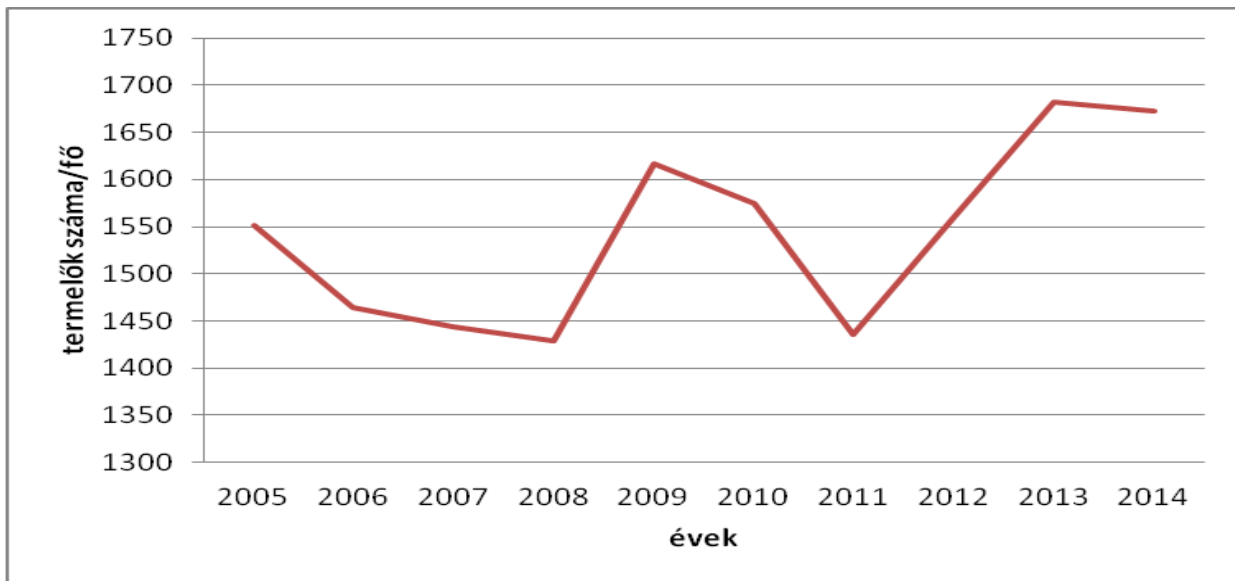
gazdaságok száma, állatállomány, méhészet, a feldolgozás, fogyasztás és kereskedelem – ettől függ.

Az Európai Unió tagországai közül Ausztriában a legnagyobb a biogazdálkodás által hasznosított terület az összes megművelt területen belül, ennek ellenére jelentős bio alapanyagexport irányul a szomszédos országunkba. Az Eurostat adatai szerint az összes mezőgazdasági terület 15,7 százalékán folytattak biogazdálkodást Ausztriában 2008-ban, a második helyen Svédország áll 9,9 százalékkal, a harmadik Olaszország 8,9 százalékkal. Az EU átlag 4,1 százalék volt. A 27 tagországot együttvéve 2013-ban kb. 7,8 millió hektár volt a biotermékek termőterülete.

**Magyarországon tovább növelhető** az ökológiai gazdálkodásba bevont terület nagysága, de a terület növekedésének lehetőségét több tényező is befolyásolja, többek között a kis parcellák, melyek „beágyazva” vannak nagyobb területek közé. A bio és hagyományos termékek közötti kis árkülönbség, a fogyasztók félelmei, hogy nem biztos, hogy biot vásárolok, stb. Egy falugazdász ismerősöm kínálta a bébi tököt exportra, majd gyorsan hozzátette, ha kell, akkor bio. Ezek után, hogy merjem bioként ajánlani?

A területnövekedésben jelentős szerepet játszott a 2004-ben és különösképpen a 2009-ben indult AKG ökológiai gyümölcsstermesztési célprogramban igényelhető támogatás. A bekövetkezett növekedés magyarázható továbbá a nyugat-európai országok részéről mutatkozó folyamatos biogyümölcs-kereslettel illetve az ökológiai gyümölcsstermesztők számára elérhető növényvédelmi eszköztár, forgalomban levő növényvédő- és kondicionáló szerek és az ezekhez kapcsolódó szakmai tanácsadás kínálat-bővülésével. (MAGYARORSZÁG KORMÁNYA, 2015)

7. ábra: Az Ökológiai gazdálkodással foglalkozó termelők száma, fő



KSH és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

Míg 2005-ben 1551 fő foglalkozott bio zöldség-gyümölcs termesztéssel, addig ez a szám 2014-ben 7,8 százalékkal többen, összesen 1672 fő foglalkozott organikus termékek előállításával. A termelők számának növekedése nem követte területi növekedést, ebből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy egy-egy termelő nagyobb területen gazdálkodik, áll át ökogazdálkodásra. Az ökológiai gazdálkodás köztudottan nagyon munkaerő-igényes ágazat. Így a növekedési pályára állított ökogazdálkodás hozadéka lehet, hogy a jövőben egyre többen találhatnak munkát az ágazat fejlesztése révén. Talán felesleges is említeni, hogy ez a vidék népességmegtartó erejét tekintve is mennyire fontos tényező lehet. A biogazdálkodás kritikus szakasza az „átállás”,



amelyen minden biogazdának át kell esnie. Ebben a 2-3 éves szakaszban a termelés már bio, a vele járó hozamcsökkenéssel, kockázattövedéssel, de a termés még nem az, és természetesen az ára sem a magasabb bio ár. A termelői szféra úgy érzi, hogy nem kapja meg az 50-200 %-os árkülönbséget a termékéért, de gyakran ilyen áron nem is lenne piac a biotermékekre. Sokan éppen emiatt inkább visszaállnak a konvencionális termékek termelésére. Tény, hogy a támogatások közül is egyre kevesebb segítette a biotermelőket, és ez a jelzett években a biotermesztési érdektelenséget hozta magával. Kevesebb volt a biotermékek reklámja, kevesebb biztatást és támogatást kaptak a művelői, vagyis a biotermelés kicsit elhanyagolt ágazat lett. Viszont az a termelő, mely egyszer visszaáll, nem fog újra biotermék előállításával foglalkozni. Sokszor a termelők „elvárásait” sem lehet mindig teljesíteni, vélt, vagy valós sérelmeiket orvosolni. Van egy bio bodzatermelő Jánoshalmán, aki az elsők között kezdett bio bodza termék előállításával foglalkozni. TЭСZ-nek is tagja lett, majd sértődötten kilépett, mivel „séreleimeire” nem kapott kedvező választ. Az utóbbi években önállóan, néhány termelőt maga mellé állítva értékesítette termékeit annak, aki többet ígért érte. A vége, hogy a termékért a felvásárló több esetben nem fizetett, vagy az elszámolás nem volt korrekt. Ez a mentalitás sajnos nem csak a bio termelőkre vonatkozik, mint azt már a korábbi részekben írtam.

Tóth Katalin<sup>9</sup> a az ökológiai gazdálkodás fejlesztéséről szóló nemzeti akciótervet ismertette elmondta: a mostani mintegy 130 ezer hektárról mintegy 300 ezer hektárra kívánják növelni az ökológiai gazdálkodásba bevont terület nagyságát 2020-ra Magyarországon. (TÓTH, 2013)

Czeller Gábor<sup>10</sup>, mindehhez még azt tette hozzá, a területnövekedés egyik fontos feltétele, hogy nőjön az ökológiai gazdálkodás támogatási szintje. Erre szerinte van remény, ugyanis az előzetes információk alapján például 450-900 euró - ez jelenlegi árfolyamon mintegy 135-270 ezer forint - támogatásra számíthatnak hektáronként 2014 és 2020 között az ökológiai gazdálkodásban részt vevő gazdálkodók, amennyiben a szükséges feltételeket is teljesítik munkájuk során. (CZELLER, 2013)

Az Európai Unió a következő költségvetési időszakában – 2014 és 2020 között – több mint a duplájára növelné az ökológiai gazdálkodásba bevont területek nagyságát Magyarországon. A célkitűzések megvalósítása persze akkor lesz teljes értékű, ha Magyarországon az ökológiai gazdálkodásból származó termékek feldolgozottsági szintjét is sikerül emelni. Jelenleg ugyanis az exportált biotermékek döntő hányada feldolgozatlan alapanyag. Továbbá óriási szerepet szán a program a biotermékek marketingjének, amelyen belül népszerűsíteni kívánják a biotermékek fogyasztását, növelve a fogyasztói tudatosságot és a fogyasztói bizalmat is e termékek iránt. A tapasztalat, hogy ha a támogatás mértéke lecsökken vagy megszűnik, a gazdák nem vállalják az ökológiai gazdálkodás feltételrendszerét, vagy rosszabb esetben kilépnek belőle. Ezért is érthetetlen a kormányzat döntése, hogy 2015-ben szünetel az ökológiai gazdálkodás támogatása. (SOLTI, 2015)

A Vidékfejlesztési Minisztérium 2014 januárjában tette közé a „Nemzeti Akcióterv az Ökológiai Gazdálkodás Fejlesztéséért (2014-2020)” című dokumentumot. Ebben a dokumentumban hat cselekvési programot fogalmaztak meg. A program összesen 29 részletes intézkedést fogalmaz meg az ökológiai gazdálkodás szabályozásáról, a fejlesztésekről, a termelés, feldolgozás piaci igényekhez alakításáról. Nem maradt ki az intézkedési programból a képzés, ellenőrzés, kutatás-fejlesztés és a szaktanácsadási rendszer fejlesztése sem. A program fontos része, hogy az ágazat szereplői között együttműködés jöjjön létre, valamint a teljes termékpályát fejleszteni szükséges. A Vidékfejlesztési Minisztérium el akarja érni, hogy a közétkeztetésben a bio alapanyagok felhasználása legalább 30 % legyen (nincs adat, hogy most mennyi).

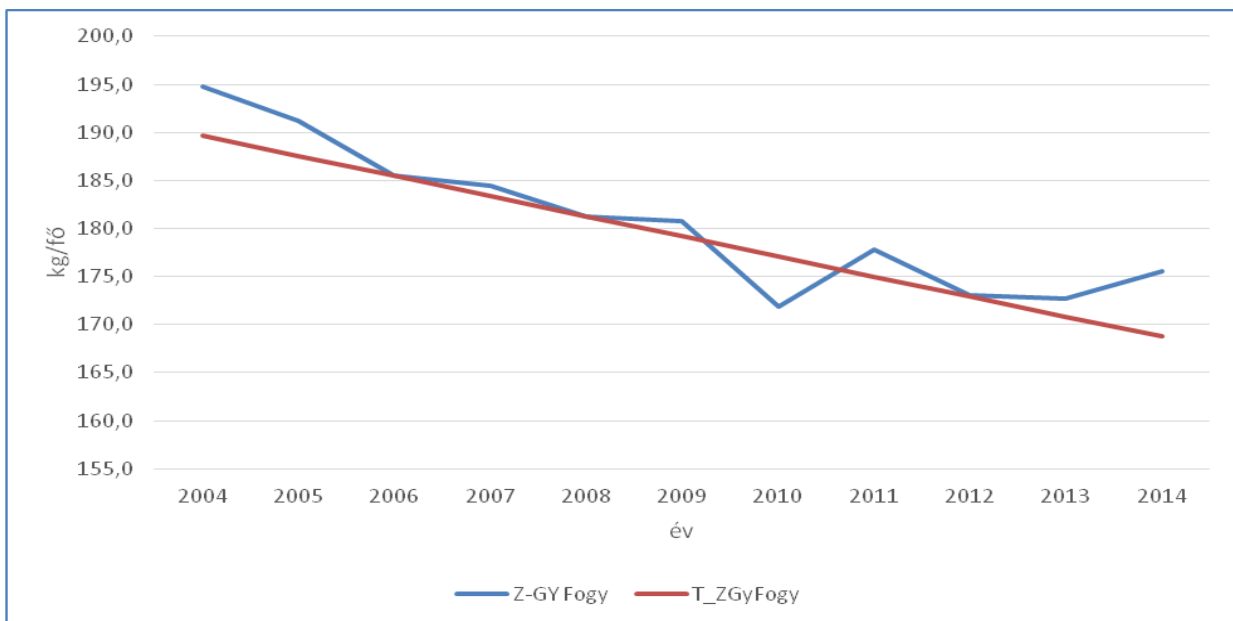
<sup>8</sup>parlamentari, társadalmi és nemzetközi kapcsolatokért felelős helyettes államtitkár, Vidékfejlesztési Minisztérium

<sup>9</sup>a Magyar Biokultúra Szövetség elnöke, biogyümölcs és vegyes biozöldség termel

### 9.5 A zöldség-gyümölcs fogyasztás alakulása

Az Európai Unióhoz történt csatlakozásunk óta az egy főre jutó zöldség- és gyümölcsfogyasztásunkról is megállapíthatjuk, hogy csökkenő tendenciát mutat. 2004-hez viszonyítva 2014-re 9,9 százalékos csökkenést tapasztalhatunk. Míg 2004-ben 194,8 kg/fő volt a fogyasztás a zöldség-gyümölcs termékekből, addig 2014-ben ez a fogyasztás mindössze 175,6 kg/fő. Bízunk benne, hogy ez a tendencia nem folytatódik és a szakmaközi szervezetek előrejelzéseinek megfelelően, a növekvő termelés az itthoni fogyasztást is növelni fogja.

8. ábra: Az egy főre jutó zöldség- és gyümölcsfogyasztás Magyarországon, kg/fő



KSH adatok alapján saját szerkesztés

Számításaim alapján megállapítható, hogy a zöldség-gyümölcsfogyasztás csökkenő tendenciájú, melyet jobb marketingmunkával, promóciókkal meg lehetne fordítani, vagy legalábbis a meredekségét mérsékelni lehetne. Leolvasható továbbá a diagramról az is, hogy az elmúlt években a termelés függvényében nagyon ingadozott a fogyasztás, melyet elsősorban a kedvezőtlen időjárás miatti termésingadozás számlájára is írható. Az egy főre jutó zöldség- és gyümölcsfogyasztás az élelmiszerfogyasztás mintegy 30 százalékát képezi. 2006–2014 átlagát tekintve hazánkban a zöldségfogyasztás az Európai Unió átlagának szintjén van, míg a fejenkénti gyümölcsfogyasztás mintegy 16 kilogrammal elmarad attól. A 2014 évi egy főre jutó zöldség-gyümölcsfogyasztás mindössze 80,66 százaléka a 2000 évinek és 90,4 százaléka az EU csatlakozásunk évének. Közel 10 %-os fogyasztásnöveléssel elérhető lenne az egyes évek túlermelésének az „elfogyasztása”, ehhez viszont folyamatos kampányokkal, a zöldség-gyümölcs fogyasztását ösztönző életmód-tanácsadások megjelenésével lehetne elérni.

Bár az utóbbi évtizedekben a lakosság vitaminigényeinek megfelelően – elsősorban a külkereskedelem jelentős bővülésének és a hűtőtárolás fejlődésének köszönhetően – az idényszerűség a fogyasztásban mérséklődött, ma is elmondható, hogy a friss zöldségek és gyümölcsök fogyasztása az év során nem egyenletesen oszlik el. Mind a friss zöldségek, mind a

friss gyümölcsök fogyasztásában kiemelkedő a harmadik negyedév, de a zöldségek esetében a második negyedév fogyasztása is számottevő. (KSH, 2013)

A felmérések szerint a háztartások átlagosan másfél hetente vásárolnak gyümölcsöt, melyből a Magyarországon is jó minőségben és elegendő mennyiségben termelhető gyümölcs – az alma és a dinnye – adja a gyümölcsfogyasztás 20-25 százalékát. A Vidékfejlesztési Minisztérium egy-két gyümölcsnél (dinnye, alma) „megpróbálja” ösztönözni a lakosságot a termékek nagyobb mértékű fogyasztására, több-kevesebb sikerrel. Attól, hogy a terméktanács elnöke, minisztériumi államtitkár megjelenik egy-két promóción, nem fog növekedni a termékek fogyasztása. Ezeket a promóciókat az áruházláncok finanszírozzák némi állami segítséggel. A hazai termelésű fogyasztás növeléséhez és az importból származó arányának csökkentéséhez további fogyasztásösztönző kampányokra van szükség, egy professzionális marketing stratégia keretében. 40 millió Ft keretösszeggel alma-promóciós marketingkampányt indítottak 2014-ben, ezzel 6 áruházláncban 50 termékbemutatón mutatják be a magyar almát a vásárlóknak. Az eddigi fogyasztásösztönző próbálkozásoknak nincs, vagy alig van hatásuk, viszont sokba kerültek, inkább a multik forgalmát növelték és nem a termelők javát szolgálták. 800 ezer forintot költeni egy áruházi alma promócióra, nemcsak első hallásra tűnik irreálisnak. Úgy gondolom, hogy nem kellene 2015 áprilisában 200 forint (májusban már 300 forint) felett lenni egy kilogramm almának egy ilyen rekordtermés után, mint ami 2014-ben volt. Mivel az alma ára magasabb, vagy ugyan akkora, mint a banáné, vagy narancsé, megoszlik a három termék között a fogyasztás, sajnos nem az alma javára. Fazekas Sándor miniszter úr 2014. szeptember 18-án tartott sajtótájékoztatóján fontosnak nevezte, hogy a magyar almát a vásárlók is előtérbe helyezték, és azt vegyék az import banán és narancs helyett. A termelőket arra biztatta, hogy keressék meg a régi, bevált értékesítési csatornákat, és vigyék az almát a lakótelepekre, ahol közvetlenül a lakosságnak értékesíthetik, mivel, ha néhány kilogrammal többet vásárolnak, akkor az idei termékefelesleg elfogyasztható, és így kevesebb importált déligyümölcs fogy. Hozzátette: a gyengébb léalma pálinkának is kiváló. (MTI, 2014.09.18) Egy nappal a fenti bejelentés előtt, a *FruitVeB* több indítványt is készített az almaértékesítés növelésére. A szervezet szerint a mostani 15 kg-os fejenkénti éves almafogyasztás rövid időn belül akár 10 kg-mal is emelkedhet. A *FruitVeB* kezdeményezi, hogy a polgármesterek, főként a városokban tegyék lehetővé kijelölt helyeken a termelők számára a gyümölcs árusítását. Emellett kéri a szakmaközi szervezet a vendéglátóhelyeket is, hogy tartsanak "almanapokat", amelyeken tradicionális magyar almát tartalmazó ételeket kínálnak nagyobb mennyiségben vendégeiknek. A közétkeztetésben is több, almával készült ételt, illetve almát kellene beiktatni a menübe. A szakmaközi szervezet a fogyasztókat arra kéri, hogy akár a déligyümölcsök fogyasztásának rovására is növeljék almafogyasztásukat. Nem kívánom ezeket az elképzeléseket véleményezni, az ötlet jó, a kivitelezésről viszont már ez nem mondható el. Korábban Magyarországon az éves fejenkénti almafogyasztás 25-30 kg is volt, és ezt a mennyiséget szeretné a *FruitVeB* elérni ismét belföldön. Ennek érdekében a szakmaközi szervezet hétvégeken nagy áruházláncokban is tart kóstoltatásokat és kínálja a magyar almát. Összesen több mint 50 ilyen akció lesz 6 magyarországi áruházláncban. Összehangolt akciók, valószínű ugyan azon akciókról van szó, amelyről már írtam, csak külön-külön mindkét szervezet magáénak tekinti.

**Az elmúlt 15 évben csak most olvastam először egy nem szakmai közönség számára megjelenő újságban a bodza, kedvező élettani hatásairól.** Egy ilyen cikk sokkal nagyobb hatékonyságú, mint egy-két promóció, és még olcsóbb is, ha a szezon kezdetén jelenik meg és nem a végén, mint 2015-ben a meggy élettani hatásairól szóló cikk megjelenése szeptemberben. Az ilyen elkésett cikkeket a fogyasztók nagy része a következő szezonig elfelejti és megújuló ismétlése nélkül, feledésbe is megy. A kampányoknak igazodniuk kellene (megelőznie és nem követnie) az aktuális zöldség-gyümölcs, érési időkhöz, hogy időben el tudják érni a fogyasztót. Bár az alma promóciókat még időben elkezdték, az eredményességéről nem számolt be senki.

## 10. ZÖLDSÉG-GYÜMÖLCS KÜLKERESKEDELEM JELLEMZŐI

„A versenytársakkal fenntartható egyetlen előny az, ha képes vagy gyorsabban tanulni, mint ők.” (Arie de Geus)

**A magyar zöldség-gyümölcs ágazatot vizsgálva megállapíthatjuk,** hogy a kiváló logisztikai adottságokon túl a közeli nagyobb felvevő piacok közelségét is az ágazat erősségei közé sorolhatjuk. Kedvező ökológiai adottságok mellett nagyszámú munkaerő is rendelkezésünkre áll vagy állhatna. A munkaerő rendelkezésre állási anomáliáiról már a korábbi fejezetekben írtam. Amennyiben a termál energia kincset jobban kihasználnánk, úgy az erősségeinkhez sorolhatnánk és nem a lehetőségek közé. Sajnos a zöldség-gyümölcs ágazat külkereskedelmében sokkal több gyengeséget említhetünk meg, melyek kijavítása, erőségekké alakítása gyorsan meg kellene, hogy történjen. A külpiacon igényeit nem tudjuk teljes mértékben kielégíteni, mivel a termelés nem kellően piacorientált. Ez köszönhető a nagy információhiánynak, a kezdetleges marketing munkának, a termelés, az irányítás és az értékesítés szervezetlenségének is. Az információhiány annak a következménye is lehet, hogy nagyon magas a versenyképtelen kistermelők aránya, akik minden maguk akarnak megoldani. Információt vagy nem, vagy szándékosan fals információkat adnak egymásnak, mellyel (bár nem ismerik fel) saját maguknak is ártanak és nem csak a konkurenciának. A marketing területén nem elegendő, ha néhány külföldi vásáron megjelennünk. Igazándiból a németországi Grüne Woche és a Fruit Logistica, amelyen részt vesznek a magyar vállalkozások kiállítónként is nagyobb számban. Ez sajnos nagyon kevés, de a rendelkezésre álló finanszírozási lehetőségek csak ezt teszik lehetővé. Megfontolandó lenne a zöldség-gyümölcs ágazatban is egy marketingre fordítandó, kilogrammonkénti fix összeg fizetése, más külföldi ágazati szereplőkhöz hasonlóan. Tudom, rögtön jönne, hogy megint új adót akarnak bevezetni, csak a nagyobbaknak jó, megint az érdekvédelmi, szakmai szervezetek „nyúlják” le maguknak a pénzeket, és hasonló siránkozások, kifogások. Ezekből fakad az is, hogy az együttműködési hajlandóság nem éri el még a nulla szintet sem.

**Lehetőségként hiába jelenik meg az exportpiacok közelsége,** logisztikai szempontból a kedvező földrajzi fekvés, ha ezeket nem tudjuk kihasználni. Lehetőség ugyan a feldolgozókapacitás növelése, csak nem mindegy, hogy milyen irányúak ezek a fejlesztések. Példaként említhetem, hogy a 2015-ös meggyeszezon kezdetén is láthattuk, hogy a meggybefőtt készletek már több éve nem fogynak el az új szezonig. Rá fogunk mi is jönni arra, hogy a német piac sem igényel már olyan mennyiségű meggybefőttet, mint a korábbi években. A magyarázat, megváltoztak a fogyasztói szokások, áttérődött a fogyasztás a fagyasztott, illetve a meggyel készült félkész- vagy késztermékek irányába. A lengyelek és a szerbek már évekkal ezelőtt elkezdték ebbe az irányba fejleszteni a feldolgozóiparukat. Néhány „kudarc” még kell nekünk, hogy rájövünk az új irányra. Az étkezési piacokra nagyobb mennyiségben tudnánk eladni termékeket, csak ehhez az élőmunka terheket kellene csökkenteni, illetve az idénymunka foglalkoztatását könnyíteni.

**A veszélyek,** melyek sajnos már több éve fennállnak, nem sokat változtak, nem tudtuk őket még a lehetőségeink közé sem sorolni. Többek között: a szervezetlen értékesítés; termelői szervezetek nem szereznek megfelelő piaci erőt és részesedést; sokszor az EU belső piacok irracionális minőségi elvárásokat fogalmaznak meg (jó menetközben módosítanak, enyhítik az előírásokat, ha nem kapnak árut); növekvő verseny és új versenytársak belépése, konkurenciaharc. Nem szabad figyelmen kívül hagyni a tisztességtelen piaci magatartást folytató konkurencia megjelenését sem. 2014-ben egy felszámolás alatt lévő osztrák kereskedő cég feljelentést tett az európai Gyümölcsfeldolgozók Szövetségénél (SGF), felsorolva az összes magyarországi bodzafeldolgozót (exportőrt), hogy vélhetően idegen anyaggal növelik meg a szárazanyagtartalmat. Ugyanakkor elküldte a Szövetség tagjainak is. Természetesen a hírnek

semmilyen alapja nem volt, de a szezon közepén néhány napra komoly fennakadást okozott, mivel külön igazolást kellett adni, illetve a vevők független laboratóriumban vizsgáltatták be az árut, az eredmény megérkezéséig visszatartották a vételárat. A vezetőségi tagok között van az egyik külföldi tulajdonú magyar feldolgozó képviselője, aki nem véleményezte, cáfolta a vádakat.

**Kiváló, keresett termék külföldön a magyar gyümölcs,** de az exporttal csak az tud kaszálni, akinek jelentősebb forgótökéje van, hiszen Magyarországon még mindig elvárás a termelők részéről, az azonnali, lehetőleg készpénzfizetés, míg a külföldi (de a magyar feldolgozók is) vevők jó esetben 15 napra, de általában 30 napra fizetnek. A két fizetés közötti időszak áthidalására megfelelő lenne az exporthitel. Az exporthittel kapcsolatban viszont még a kristálytisza mezőgazdasági kisvállalkozóknak is van egy további speciális problémája: erre a szektorra jellemző, hogy gyakran gyorsan változik a külföldi partner, az utolsó pillanatban beesik egy vevő, vagy valaki visszamondja a megrendelést. Márpedig az exporthitel folyósítása előtt nem csak a felvevőt, hanem a külföldi partnert is át kell világítani, és ezt az akár hetekig tartó procedúrát sokan eleve olyan rugalmatlanságnak tartják, hogy el sem kezdik a hitel szervezését.

„A könyvekből és a tekercekből csak azt tanulja meg az ember, hogy bizonyos dolgokat meg lehet csinálni. A valódi tanulás megköveteli, hogy meg is tegye ezeket a dolgokat”. (Frank Herbert)

Magyarországnak nagyon kicsi a belső piaca, így létszükséglete az export. Az egy főre jutó fogyasztásból is látszik, hogy a zöldség-gyümölcsstermelés jelenlegi mennyiségének az 50 %-a sem fogy el itthon. Éppen ezért, ha a belföldi piac felvevőképessége kicsi, külfiacon kell a terméket értékesíteni. Nem szabad elfelejtenünk, hogy ezt a külfiacon a konkurencia is tényként kezeli, így ennek megfelelően fog „fellépni”. (SÁJER, 1992). Ehhez hozzáadva a tervezett egymillió tonnás termésbővítést, nem marad más megoldás, mint a külfiacon vevőt találni a megtermelt termékekre. A külfiacon értékesítés nagyon sok veszélyt tartogat, körültekintő és megtervezett lépéseket követel meg. Végig kell gondolnunk a külfiacon lépés előtt az alábbiakat: ha cégünk sikeresen helytáll a hazai piacon, pénzügyi stabilitásunkat nem veszélyezteti a piacbővítés, jó eséllyel versenyezhetünk a külfiacon megszerzéséért. Sok magyar cég rendelkezik jól képzett munkatárssal, korszerű termékkel, de gyakran hiányzik a tudatos exportstratégia: hiányos a tájékozottság a célországban vagy célrégióban várható piaci és jogi környezetről. Nagyon fontos, hogy az export, a külfiacon fellépés ne menekülési alternatíva legyen! Ha csak kényszerből próbálkozunk külfiacon, mert a hazain éppen nehézségeink vannak, akkor érdemes nagyon átgondolni, hogy biztos az export nyújtja-e a kivezető utat. Friss példa a 2015 évi meggyiac konfliktus levezetésre, amely véleményem szerint, körültekintő külkereskedelmi ismeretek hiányában, nagyon nagy kockázatokat rejt. A lépést az okozta, hogy a magyar konzervgyárak a termelők által kért 100 Ft/kg árat a kezdetekkor nem adták meg a gazdáknak. Ezek után sikerült megállapodást kötni a termelőknek egy lengyel lé üzemmel, amely kifizeti a kilónkénti 100 forintos – vagyis a termelők szerinti önköltségi – árat. Első körben 1000 tonna meggy szállítására szerződtek. Biztosan nem készpénzzel fizetnek a vevők, mint azt elvárják a magyar felvásárlóktól. Kaptak-e fizetési garanciát? A göngyöleg hogyan kerül vissza? Ezek csak alapkérdések, mellyel számolni kell és nem csak a 100 forintos árat meghallani. Ismereteim szerint a termelőkkel történt elszámolásnál a 100 forintos árból levonták a költségeket, így még a 90 forintot sem érte el a felvásárlási ár, a konzervgyárak ekkor már ígért 85 forintjával szemben. Az export egy költséges vállalkozás, nem szabad úgy fejest ugranunk, hogy nem néztük meg, milyen mély a víz. Jóllehet kockázatvállalás nélkül nem lehet előrejutni az üzleti életben, mégis minden vállalatvezető jól felfogott érdeke, hogy a kockázat mértékét minimálisra csökkentse. Fel kell készülnie arra, hogy a külfiacon nagy valószínűséggel nagyobb kockázatot kell vállalnia, mint idehaza. Nem azonosak a piaci feltételek a nyugati vagy a keleti piacokon. Oroszország, több külkereskedő véleménye szerint is, nem a klasszikus

európai kereskedelmi normáknak megfelelő piac. Egészen más kereskedői stílust igényel, mint Nyugat-Európa. A tapasztalatok szerint a magyar kisvállalkozások nem rendelkeznek megfelelő emberi és pénzügyi erőforrásokkal ahhoz, hogy megvessék a lábukat külföldön. Egy hazai piacra termelő vállalat egy tízmilliós piacon van jelen, míg egy Európai Unióba értékesítő cég egy négyszázmilliós piacon tudja értékesíteni a termékeit. A külpiacra lépés tehát komoly üzleti lehetőséget hordoz magában, ám ennek komoly tőke és menedzsment kapacitás igénye van. A nemzetközi terjeszkedés a bukás veszélyét is magában hordja, amennyiben tudás, jól átgondolt stratégia és pénzügyi források nélkül fog bele a vállalkozás. Ha nincs tapasztalatunk a külföldi piacokon, akkor elsőként olyan piacot kell keresni, amely földrajzilag közel van, hasonló a jogi- és pénzügyi rendszer, mint hazánkban. Ki kell emelni a hasonló üzleti kultúrát, mivel a jelentős kulturális különbségek a későbbiekben bonyodalmakat okoznak, amennyiben nem készülünk fel rá előre. Kiemelten kell kezelnünk a potenciális ügyfelek meg találása mellett, a potenciális versenytársakat is. (SÁJER, 2005) **Sok magyar cég arra sem veszi a fáradságot, hogy megismerje a versenytársakat.** Szinte minden vállalkozó el tudja mondani a versenytárs termékének gyengeségeit, de ha az erősségeit nem ismerjük, akkor nem is tudjuk felvenni vele a versenyt. Sok cég nem is tudja, hogyan lehet külföldön piacra lépni, így ezt is oktatni kellene. Éppen ezért fontos lenne, hogy a társaságok átadnák a tudásukat egymásnak, persze, ha a versenytársak részéről volna igény rá. Több olyan megbeszélésen vettem részt, ahol a termékértékesítésben érdekelt felek megpróbálták egymásnak tanácsokat adni. Meghallgattuk egymást, és folytattuk a korábbi munkát, annyi előnnyel, hogy vagy sikerült „kiszűrünk” a konkurencia megnyilvánulásaiból a módosítandó taktikát, vagy nem. Ez viszont csak akkor derült ki, amikor az üzletek megkötettek. Az együttműködés hiánya a hazai vállalkozásoknál komoly probléma. A beszélgetések során kiderült, hogy a bizalom szintje alacsony, az összefogás lehetősége kicsi, mert mindenki tart a másiktól, hogy esetleg az együttműködés során becsapják, anyagi hátrányba kerül. Sokféle szempont összegzése alapján kialakul, hogy mely országokban érdemes piacra törni. Ideális teszt piac az az ország lehet, amelyiket a legjobban ismerünk. Előnyös, ha nem túl magasak a piacra jutási költségek, ha a piaccal viszonylag könnyen tudunk kapcsolatot tartani, óriási segítség lehet az azonos nyelv, vagy az a nyelv, mely mindkét fél számára a legmegfelelőbb. Soha sem szabad ócsárolnunk senkit, a versenytársainkat főleg nem. Gondoljunk csak bele, hogy a vevők a versenytársunktól is vásárolhat, a negatív véleménnyel őt is minősítjük. Igyekezni kell jó minőségű árut előállítani és eladni, mely egy komoly fegyver az üzletkötő kezében. Hínnünk kell a termékünkben és a kollégáink megbízhatóságában, ha hibáznak azt is magára kell, hogy vállalja az üzletkötő. A vevők szemében a következetesség szavahihetőséget jelent, mely egy hosszabb termékélettartamot és sikert jelent. Ha valakinek jó tapasztalata van a cégünkről, elmondja három embernek, ha rossz, akkor húsznak!

A magyarországi zöldség és gyümölcs termelők tudatosan kell, hogy felépítsék kínálatukat, meg kell teremteni a magyar zöldség-gyümölcsök keresletét a hazai és a külhoni piacokon. A kereslet kialakítását nem csak marketingeszközökkel lehet kialakítani, hanem megfelelő minőségű-, mennyiségű árualappal, illetve a pontosan, megbízhatóan érkező szállítmányokkal is. Úgy ütemezzenek, hogy termékeik szállítási ideje éppen kitöltsön kínálati lyukakat a külföldi piacon.

**A külföldi érdekeltégű nagy bevásárló központok hozzák be** a külföldi mezőgazdasági termékeket, hiszen számukra a profit a meghatározó. Mi sem természetesebb, minthogy a gazdák ennek megfélékezését is az államtól várják. Tehát az állam oldja meg, hogy a magyar mezőgazdasági termékeket külföldön értékesíthessük, s közben ne engedjen be Magyarországra külföldön termelt mezőgazdasági terméket? Lehet ezt komolyan gondolni? Magyarország határozza meg a nemzetközi gazdasági viszonyokat, vagy alkalmazkodni kell azokhoz? Más válaszunk nem lehet, mint az alkalmazkodás, a termelési költségek racionalizálása, a támogatások irányának a fejlesztéseket kellene szolgálnia és nem csak a traktorbeszerzéseket. Minden esztendő legfőbb tanulsága a zöldségfélék esetében, hogy „rutinból” nem lehet termelni.

Minden év új kihívásokat hoz, amelyre időben készülni kell. Sokadszorra lett már elmondva, hogy az önellátós, importkorlátozós intézkedések, vagy annak a látszatának keltése, nem jók egy olyan országban, amelyik erőteljes agrárexportőr és még erőteljesebb szeretne lenni, hiszen tudjuk: a világ legjobb minőségét termeli, ráadásul olcsón nem megy egyszerre. Ha önellátást akarunk, ne akarjunk exportálni, ha exportálni akarunk, akkor meg ne sírjunk azon, hogy jaj, van világpia.

A megtermelt magyar termékek több mint a fele exportra kerül. A magyar agrárexport legnagyobb felvevő piaca az Európai Unió, ahová a kivitel 86 százaléka irányul. A legnagyobb partnerország Németország, Románia, Ausztria, Olaszország és Szlovákia, ezen öt ország részesedése a magyar agrárkivitelből eléri az 52 százalékot. Megállapíthatjuk azonban, hogy a kertészeti ágazatok adottságaik ellenére nem állítanak elő olyan mennyiségű és minőségű eladható terméket, amit a piac igényel. Ha nem tudunk a piac igényeinek megfelelő mennyiséget és az elvárt ütemezés szerint szállítani, akkor a versenytársak termékeinek igényes kiszérése miatt a vásárló (fogyasztó) nem a mi termékeinket választja. Vevői igény van mindig az árura, a kérdés csak az, hogy ki fogja szállítani és milyen áron. Az EU piacon igény van pl. 10-11 millió tonna almára vagy 300-350 ezer tonna meggyre évente, mert ekkora mennyiséget a piac minden évben felvesz. A kérdés ettől kezdve csak az, hogy ezt az igényt ki szállítja be, illetve ebből mennyit tudunk mi szállítani és milyen áron. Az EU piaci igényből, almából 200-300 ezer tonnát, meggyből 40-60 ezer tonnát tudunk, tudnánk szállítani.

Az alma exportra, 2014.09.14-én az alábbi megállapítást tett a Termék Tanács (nem késő ez?):  
Vannak biztató jelek arra, hogy az idej rekordmennyiségű magyar alma az orosz helyett harmadik piacokon eladható lesz. **Még mindig hajlamosak vagyunk azt hinni**, hogy a világ megáll az ország határánál, de nem. Időben kell felmérni a piaci lehetőségeinket, meg kell vizsgálnunk, hogy a termék milyen ár-érték arányt képvisel, mennyire felel meg a vevő által elvárt minőségi követelményeknek. Biztosítani kell a piacra lépéshez szükséges pénzügyi forrásokat is. A pénzügyi kockázat felmérése is nagyon fontos lépés, mielőtt az export mellett döntenénk. Fel kell mérni, hogy vállalni tudjuk-e azokat az extra költségeket, amelyek egy új piac meghódítása során felmerülnek. Ebből nem szabad kihagyni az áfa finanszírozását sem, hiszen a 27 százalékos áfa is jelentős finanszírozási terheket ró a vállalkozásra. Negatív különbözet esetén (exportőröknél) minél hosszabb a befizetés és a visszaigénylés között eltelt idő (áfa-val kifizetem a termelőnek és TAM (0 %-kal) számlázok a külföldi vevőnek), annál huzamosabb ideig van szükség egyéb forrás igénybevételére (pl. Faktorálás) a vállalkozás folyamatos finanszírozásához, illetve működésének biztosítása érdekében. A visszaigénylésnek minél nagyobb az átfutási ideje (jelenleg 75 nap), annál több (kamattehertől sem mentes) külső forrásra van szükség, így gyakorolva negatív hatást a likviditásra.

### ***10.1 A piacépítés szerepe, tárgyalási felkészülés***

**Piacra lépés előtt rendelkezni kell megfelelő személyi háttérrel is.** Nem elegendő, ha alkalmazunk egy tolmácsot, akinek a feladata a fordítás, de a szakmához nem biztos, hogy megfelelő „érzéke” van. Sok vállalkozás vezetője alkalmaz inkább tolmácsot alacsonyabb bérért, mint nyelveket beszélő, szakmáját magas szinten művelő külkereskedőt. A külkereskedő rendelkezik megfelelő nyelvismerettel, tárgyalási tapasztalattal, piacismerettel. Számos apróságon bukhat meg egy üzleti tárgyalás, éppen ezért kell felkészülten, nagy figyelemmel részt venni egy üzleti tárgyaláson. Jó tudnunk, hogy Magyarországnak olyan kicsi a belső piaca, hogy létszükséglete az export.

**A tárgyalási tapasztalatba beletartozik** az is, hogy megfelelően felkészüljünk a tárgyalásokra. Mi az, amire nem gondoltam? A jó üzletember tudja, hogy mindig van ilyen tényező, a véletlen

és a szerencse nem lebecsülendő szereplői a tárgyalásnak. Éppen ezért nem biztos, hogy hosszabb távon nem az olcsóbb megoldás lesz a drágább. További hiba, hogy az első sikerből sokan luxusautót és házat vesznek, és nem azon gondolkodnak, hogyan lehetne tovább építeni a céget. Mivel nemzetközi a verseny, amely sosem áll le, ezért nem lehet augusztus 20-án sem hátradőlve nézni a tűzijátékot, mondván, hogy a vetélytársaim is ezt teszik.

*A legtöbb vállalat, sok esetben saját sikertelenségéből okulva, ráébred arra, hogy mennyire fontos megismerni azoknak az országoknak a szokásait, viselkedésformáit, tárgyalási stílusát, üzleti kommunikációs sajátosságait, és nem utolsósorban legalább alapszinten a nyelvért, amelyekkel üzleti tevékenységet kíván folytatni. Azt is számos esetben tapasztalják, hogy komoly üzleteket veszíthetnek el, ha nem fordítanak kellő figyelmet a kulturális különbségekre, és más kultúrák érzékenységét, vagy társadalmi, illetve üzleti gyakorlati normáit megsértik. (FALKNÉ, 2006)*

A tárgyalásra történő felkészülés során meg kell ismernünk a partnerünk országát, mivel minden országnak megvannak a saját értékei, szokásai és tabui. Figyelembe kell venni azt is, hogy mindég a fogadó ország kultúráját kell megismerni és elfogadni. Minden országnak megvannak a maga törvényei, sztenderdjei, írott és íratlan szabályai, amelyek hatással lehetnek a külföldi partnerre. (HIDASI, szerk., 2007) Nem vitás, hogy ma már nem elég megtermelni a megfelelő minőségű zöldség-gyümölcsöt, az is legalább olyan fontos, hogy ki hogyan és mennyiért tudja eladni őket. A jó ár eléréséhez pedig korszerű ismeretek, modern marketing- és kereskedelmi tudás is szükséges. Aki ezek birtokában van, sokkal jobban tud érvényesülni az iparágban, és jobb áron tudja adni-venni a terményeit. Akármilyen fájdalmas, piacgazdaságban élünk, s ha nincs megrendelés, akkor lecsökken az ár. Mi magyarok, nem vagyunk alkupozícióban, a feldolgozóipar is többnyire külföldi kézben van, a határon belül is.

**Érdemes utánajárni, ha lehetőségünk van rá,** hogy leendő üzlettársunknak milyen múltja van, milyen célokért küzd, ezeket hogyan kívánja elérni, milyen tárgyalási stratégiát és taktikát alkalmaz. Egyik német partnerünk beszerzési vezetője kérdéseket tesz fel és a kérdésekben vannak benne azok az információk, amelyeket a konkurencia rólunk terjeszt. Első alkalmakkor nem értettük a kérdéseit, hiszen Ő személyesen győződött meg a híresztelések ellenkezőjéről, mire rájöttünk, hogy a kérdései részünkre szóló információkat tartalmaznak, amelyeket el akart mondani a konkurencia megnyilvánulásairól, de ezzel nem minősítette a konkurenciát. Sajnos sokan elfelejtik, hogy a konkurenciáról jót vagy semmit. Ha jót nem tudunk, vagy nem akarunk mondani, akkor ne adjuk a „jól informáltat”, hanem inkább hallgassunk, mert „visszaüthet” ránk. Egy tárgyalás előtt gondoljuk át alaposan, hogy pontosan mit és hogyan akarunk elérni, illetve az eredmény érdekében milyen engedményeket vagyunk hajlandóak megtenni. Jól és hasznosan tárgyalni csak akkor tudunk, ha nemcsak a saját célunkra koncentrálnak, hanem folyamatosan figyeljük a partner reakcióját.

**Az egyik alapvető hiedelem az, hogy kommunikálni mindenki tud,** és mindenki kommunikál is a maga módján, tehát különösebben nincs is mit kutatni rajta, hiszen kutatás nélkül is működik. Ez a vélekedés több ponton sántít. Elvileg valóban mindenki tud valamilyen módon kommunikálni, nyelvi és/vagy nem-nyelvi eszközökkel. Csakhogy *a kommunikáció mikéntje*, azaz minősége nagyon is változó. Még ha kommunikáció fiziológiai feltételei biztosítottak is, kérdés, hogy a lelki-intellektuális feltételek is adottak-e? Kész-e, akar-e, képes-e mindenki úgy kommunikálni, ahogyan szeretne vagy mások szeretnék? Ráadásul az, hogy mennyit és hogyan kell kommunikálni (egzaktság, részletesség, implikáció, stb.) ahhoz, hogy a társak értsék, és úgy értsék, ahogy azt az üzenet küldője szeretné, nos, ez kultúránként erősen eltér (KNAPP 1984). A hallgató finn és a bőbeszédű spanyol sztereotípiája nagyon is reális kulturális programozottságot fed. (HIDASI, 2008)

Állandóan figyelniünk kell a velünk szembeülőt: milyen a hanghordozása, megrebben-e a szemé, megrándul-e az arcizma, vagy éppen magabiztosan hátradőlve beszél - ezek ugyanis mind jelek,



melyek megmutathatják akár már a beszélgetés elején, hogy van-e esélyünk elérni a céljainkat, vagy alából egy vesztes helyzetben vagyunk. De ugyanúgy a túlzott kedvességnek is mindig van célja. Nagyon fontosak ezek a jelek, de nem szabad „megijedni”, feladni már az elején, hiszen a tárgyalás nem életről-halálról szól, hanem egy művészet, amelyet élvezni kell. Mindenki saját kárán tanul – de hasznosabb, ha másokén. (HIDASI, 2004)

**Végig kell gondolni az egész tárgyalás menetét,** felkészülni a fordulatokra. Még a legjobban felkészült szakemberrel is előfordul, hogy valamire nem gondolt. A véletlen és a szerencse nem lebecsülendő szereplői (kb. 30-40 %) a tárgyalásnak. Egy példával szeretném illusztrálni az előző mondatomat. Az elmúlt évben egy meghatározó német feldolgozó gyár beszerzési vezetője és minőségellenőre jött hozzánk „üzemlátogatásra”. Várva a megbeszélte időpontot, azt láttuk az üzem kameráin, hogy a megbeszélte időpontban bejön az üzem területére egy német rendszámú személykocsi és mielőtt a portás felnyithatta volna a sorompót, megfordult és kiment az üzem területéről. Néhány perc múlva visszatértek. Kérdésemre, hogy miért fordultak ki, a válaszuk a következő volt: „akkora meglepetés ért bennünket az Önök üzemét látva, hogy meg kellett néznünk, hogy jó címre jöttünk-e”. Ebből következtettük azt, hogy a konkurencia az üzemünket olyan színben tüntette fel, hogy el se jöjjön hozzánk ez a vevő. A kérdést és a véleményt nem tudtam volna meg, ha nincs szerencsém, hogy látom bejönni és kifordulni a vevőt. Ez után a látogatás után, több évnyi próbálkozás, sikerrel zárult, hisz egy jelentős vevőt sikerült magunkénak tudni.

Egy üzlet akkor is megbukhat, ha a tárgyalás során minden kis apróságra odafigyelünk. Mindenkinek vannak előítéletei, ami könnyen akadályt jelenthet. Használjuk megfelelő mértékben a kommunikációs csatornákat. Sokan nem is gondolnák, hogy a nem verbális kommunikáció 65 %-ot, míg a verbális kommunikáció csak 35 %-ot tesz ki egy tárgyalásban. (RAY L. BIRDWHISTEL, (1970), (HIDASI, 1996)

Figyelnünk kell a sztereotípiákra, általánosításokra egy csoport tagjainak a feltételezett tulajdonságaival kapcsolatban, amelyek nem feltétlenül igazak a csoport minden tagjára. A sztereotípiák segítenek eligazodni idegen kultúrában, de több veszéllyel járnak, mint haszonnal. Gondoljunk csak bele, hogy mindig igazak az alábbi sztereotípiák?: a mennyország ott van ahol a rendőrök angolok, a szakácsok franciák, a szerelők németek, a szeretők olaszok, és az egészet a svájciak szervezik. A pokol ott van, ahol a rendőrök németek, a szakácsok angolok, a szerelők franciák, a szeretők svájciak és az egészet az olaszok szervezik. (HIDASI, 1996)

**A stratégia kidolgozásakor alapvető szabályként fogalmaztuk meg,** hogy addig, amíg mindenkinek el szeretnénk adni, mindenkinek meg szeretnénk felelni, addig senkinek sem fogunk tudni megfelelni. Meg kell fogalmaznunk, hogy mi azoknak vagyunk a legjobbak, amelyek a minőségre helyezik a hangsúlyt és ehhez a megfelelő árat meg is fizetik. Meg kell győznünk a leendő ügyfeleinket arról, hogy a rossz minőségű áru végső soron drágább lesz nekik, mintha a jobb minőségű, de drágább terméket vásárolják. A jót kell megfizetni, nem a rosszat megvenni. Ezek után szűkítenünk kell tovább a kört azzal, hogy kiválasztjuk a legelkötelezettebbeket, azután azokat, akik olyan tulajdonságokkal rendelkeznek, amelyekkel a számunkra ideális vevők bírnak: nem hisztizik minden apróságon, tényleg csak akkor reklamál, ha annak alapja van, stb. Viszont nem szabad figyelmen kívül hagynunk azt a tényt, hogy olyan ügyfeleink vannak, amelyet megérdemlünk. Abban a pillanatban, ha azt kommunikálnánk, hogy olcsók vagyunk, előzönlénének bennünket a pénzmotivált olcsójános ügyfelek, akiknek a hűsége egyenlő a nullával. Minden évben meg kell vizsgálnunk azt, hogy kikkel volt a legtöbb gond és azokat az ügyfeleket ki kell „rúgnunk”, de előtte azért „magunkba” is kell nézni. Így elegendő időnk és energiánk lesz a célcsoportba tartozó ügyfelekre, mert mindig a rosszakkal van a legtöbb gondunk, és ők hozzák a legkevesebbet a „konyhára”. Termékenként külön-külön kell a stratégiánkat felépíteni, ez különösen igaz egy új termék bevezetése előtt. A homoktövis termelése, fogyasztása elé nagyon sok termelő talán túlzott „illúziókat” táplált, mielőtt elkezdte

az ültetvénye telepítését. Nem számoltak azzal, hogy az első nagyobb termés megjelenésekor nehézségeik támadhatnak az értékesítéssel. 2015 őszén, a betakarításkor még 700-800 forintos kilogrammonkénti árban gondolkodtak (az értékesítési lehetőség kb. 550 Ft/kg volt), amely 2016 februárjára már 450 forintra redukálódott. Ezt a terméket is, hasonlóan a bodzához, fokozatosan be kell vezetni a piacra, feltérképezve a fogyasztói igényeket, majd azt követően növelni (ha igény jelentkezik) az ültetvények területét és nem fordítva.

**Meg kell kérdeznünk a partnereinket,** és ki kell használnunk azt, hogy az emberek alapvetően közlékenyek, és jól esik nekik, ha kikérjük véleményüket, pláne ha beszállítója teszi ezt. Büszkeséggel tölti el őket, ha úgy érzhetik, hogy konkrét ráhatással vannak a dolgok alakulására a szakmájukban. Ezért hívjuk meg partnereinket a telephelyünkre, ahol egy kötetlen beszélgetés keretében értékelhetjük az elmúlt szezont és az elvárásaikat a következő évre. Az alábbi kérdésekre kérjük válaszaikat: Miért választottak bennünket? Mi az, amit nem szeretnek az iparágban? Mi az, amit mi rosszul csinálunk? Mit szeretnének, merre változzanak a dolgok? Hogyan jellemezne bennünket egy szóval, vagy kifejezéssel?

Ha ezt kellő időben megteesszük, a további technikai fejlesztéseinket, szolgáltatásainkat a vevők igényeihez tudjuk alakítani. A válaszokból le kell szűrünk azokat, amelyek a legnagyobb százalékban szerepelnek, és azokat folyamatosan kell kommunikálnunk mások irányába is.

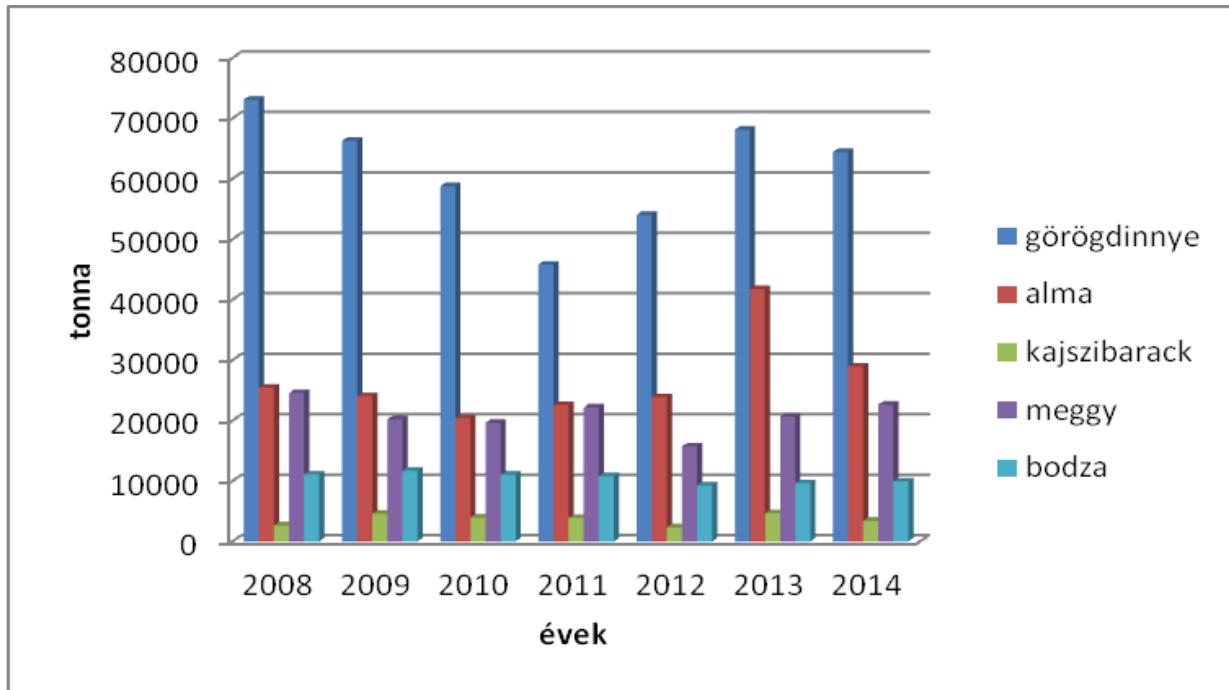
**Nem szabad rögtön eladni, mert akkor tízből csak kettő vásárol.** Ha azonban előbb felkeltjük az érdeklődésüket, folyamatosan érdekes információkkal, segítséggel, tanulmányokkal látjuk el mind a tízet, akkor hamarosan nyolc fog vásárolni a tízből. Figyelembe kell vennünk, hogy az ember döntését érzelmi alapon hozza meg, és csak később áll az elméje mögé egy elmélet, amely racionálissá teszi vásárlási döntését. Az új vevőszerzés során, amikor el akarunk csábítani valakit a konkurenciától, bizonyosodott eszköz, ha közöljük vele, hogy nyilván jól döntött, amikor a jelenlegi beszállítóját kiválasztotta, de ha akad egy olyan helyzet, akkor szívesen állunk a rendelkezésükre. Azért még senkit sem, rúgtak ki egyetlen cégtől sem, hogy a mi vállalkozásunktól vásárolt. Vigyáznunk kell, mert a véleménynyilvánításunkkal az Ő döntését minősítjük és nem a konkurenciát, ami nem igazán nyerő út az elcsábításhoz. Az emberi kíváncsiság, amire szintén hathatunk azáltal, hogy ha azt látja, hogy mindenki bennünket választ, akkor Ő is beáll a sorba, mondván, hogy mindenki nem dönthet rosszul. Jól járni mindenki szeret.

A külkereskedelem alakulásának meghatározó tényezője az adott ország hivatalos fizetőeszközének **árfolyama**: amennyiben egy ország devizája gyengül a fontosabb külkereskedelmi partnerek devizájához képest, akkor exportja a partnerország számára olcsóbbá válik, így várhatóan nőni fog. Ezzel szemben az import megdrágul, így volumene csökkenni fog. Az árfolyam alakulásáról, piacot befolyásoló hatásairól külön fejezetben fogok kitérni.

## 10.2 Friss gyümölcs export – import

„A nagy sikerek két legfontosabb kulcsa: először a megfelelő helyen lenni a megfelelő időben, és másodsor, kezdeni is valamit vele.” (Ray Kroc)

9. ábra: Friss gyümölcs export, tonna



KSH és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

Magyarországon a görögdinnye volumenében a legjelentősebb export zöldségfélénk (a statisztikákban a gyümölcsök közé soroljuk), külkereskedelmi egyenlege évek óta pozitív. A teljes dinnyetermés 40-50 %-át kitevő export elsősorban júliusra és augusztusra koncentrálódik és döntő hányada Lengyelország, Csehország és Németország felé irányul. Görögdinnye exportunk 11,87 százalékkal csökkent 2014-ben 2008-hoz viszonyítva, ez részben a kedvezőtlen időjárásnak is köszönhető volt. A termék exportjában a mélypont a 2011-es év volt, ebben az évben mindössze 62,6 százaléka volt a 2008-as évinak. A kormányzat 2011-ben indított termék promóciójának eredményeként, már a 2010-es évi rossz exporteredményünket magunk mögött tudhatjuk. A kormányzat, a szakmaközi szervezetek, a termelők és a kereskedők együttműködése 2014-ben is elősegítette a dinnye belföldi értékesítését, amely elsősorban az importban mutatkozik meg. Ezen promóciók célja elsősorban a belföldi fogyasztás ösztönzése, a termelés növelése és ezeken keresztül a termelők gazdálkodásának, a nyereséges termelés feltételeinek a megteremtése. Az exportnál sajnos előjön a magyar „termelői betegség”, túl hamar, éretlenül leszedik a görögdinnyét, mellyel a későbbi exportlehetőségeket jelentősen beszűkítik. Több évi próbálkozás ellenére sem sikerült még mindenkit „kigyógyítani” ebből a „betegségből”. 2014 tavaszán még bizakodó termelőket év közben két tényező sújtotta. Az egyik a rendkívüli csapadékbőség, ami erős gombafertőzést okozva többlet növényvédelmet és költséget igényelt. A másik még több gondot okozott. Ez pedig a mezeiegér-invázió volt. Az EU belső piacán évente 785-865 ezer tonna görögdinnye kerül a kereskedelembe. A legnagyobb exportőr Spanyolország (évente 360-410 ezer tonna), majd Olaszország (115-140 ezer tonna),

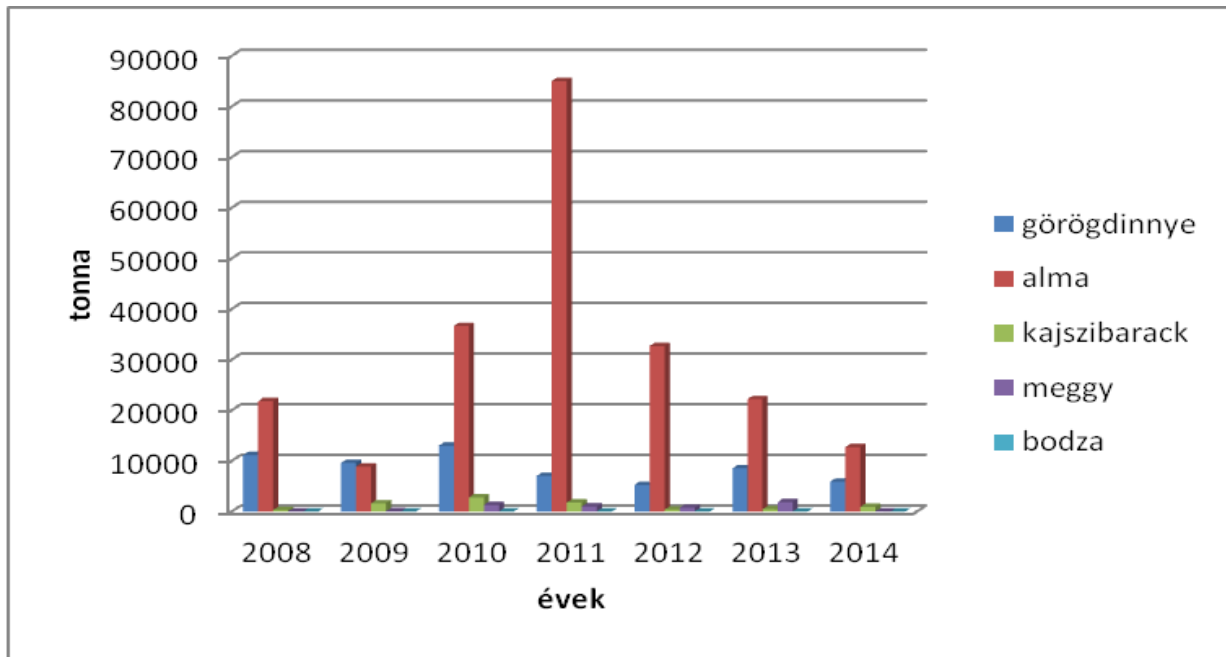
Görögország (87-88 ezer tonna) és Magyarország (66-70 ezer tonna) következnek a sorban. Öt-hat éve a dinnyetermesztés ijesztően gyors felfutását jósolták Szerbiában, Macedóniában és Romániában. A termesztők azonban nem váltottak technológiát, nem fejlesztettek, így még nem kell egyelőre tartanunk tőlük. Az állami statisztikák 10 éve közel 40 ezer hektárra becsülték a román dinnyetermesztést. Akkora valószínűleg sosem volt, 3 éve pedig fokozatosan zsugorodik a területe. A gazdák többsége egy hektárnál kisebb területen termeszt dinnyét, fejlesztésre pedig csak kevesen költenek, telephelyük, válogatógéjük nincs, kis tételben értékesítenek, a minőség nem egységes, nem versenyképesek. (FRUITVEB, 2015a)

Almaexportunkban a 2013-as év volt „kiugró” az előző évekhez viszonyítva (sajnos csak léalma tekintetében). Ez köszönhető volt a magas ipari alma árának, melyet még Lengyelországba is tudtunk kiszállítani. Sajnos az étkezési alma piacán nem látszódik ilyen jellegű növekedés, vagy igény. 2014-ben is jelentős mennyiségű léalma került exportra kiszállításra. A kajszibarack nem tartozik a „kiemelt” exportcikkeink körébe. Termelése időjárásfüggő, nagyon rapszodikus, jelentősen befolyásolja továbbá az EU más tagországaiban a megtermelt termék mennyisége.

A FAO adatok alapján Magyarország a világ hetedik legnagyobb meggytermelője. Az Európai Unió legnagyobb meggytermelői Lengyelország és a második helyen Magyarország. Lengyelország elsősorban fagyasztott meggyet exportál. Az Unión kívüli országok közül a legnagyobb konkurenciánk a szerbek, akik évente mintegy 66 – 105 ezer tonna meggyet takarítanak be. **A szerb termelői „hozzállást” kellene kihasználnunk**, ugyanis a termést először válogatják, a „méretes” szemeket magozzák és fagyasztják, majd a megmaradó apró szemeket kívánják csak pulp-ként, vagy fagyasztva maggal értékesíteni. A kieső magot sok helyen „bekeverik” a pulp-ba, így a magvesztesség magas lesz a feldolgozónál. Több német partnerünk jelezte igényét a szerb meggy kiváltására, magyarral. Az oblacsinszának viszont jobbak a beltartalmi értékei, mind a cukor- és a savtartalomban. A hazai meggy nagyobb része exportra megy, a legnagyobb vevőnek évek óta Németország számít, köszönhetően annak, hogy Németországban a meggyültetvények területe fokozatosan csökken. A német feldolgozók rendszerint meggybefőttet készítenek az áru nagyobb részéből. A meggy kivitelünk 2014-ben mindössze 92,15 százaléka volt a 2008-as évinek, annak ellenére, hogy rekordtermés volt Magyarországon a meggyből. Az elmúlt években a meggy árának emelkedése miatt a német vásárlók fogyasztása visszaesett, az egy euró fölé kúszó kompótárok érezhetően mérsékeltek a keresletet. A másik gond, hogy meggybefőttet csak az idősebb német háziasszonyok vásárolnak, mivel a fiatalabbak inkább készen veszik meg a meggyes süteményeket, maximum fagyasztott állapotban, melyet otthon csak sütni kell. Oroszországba irányuló magyar zöldség-gyümölcs export 70 százalékat a konzerv, 25-30 százalékat pedig a friss áru teszi ki. A friss árun belül 60-70 százalék a gyümölcs aránya, a fennmaradó hányad pedig a friss zöldségé. Ezért is volna fontos az oroszországi exporttilalom mielőbbi feloldása, ez sajnos nem a mi döntésünktől függ. Kíváncsiak voltunk arra, hogy a hazai termelők is próbálják-e trükközve kivinni külföldre az árujukat. A Nébih válasza akár optimizmusra is adhat okot: „Külső szemlélőként úgy tűnik, hogy a trükközés egy jó megoldás lehet az áru értékesítésének érdekében, azonban a legtöbb kereskedő tudja, hogy trükközni csak egyszer lehet. És mindig ott van a rizikója annak, hogy a nem megfelelő árut a külföldi partner nem veszi át, vagy nem fizeti ki, éppen ezért a kereskedőknek nem éri meg kockáztatni”. Téved, aki kalandnak tekint az exportot, hiszen a sikerért mindenhol alaposan meg kell dolgozni. A termelés során nagy hangsúlyt kell fektetni a minőségre, hiszen az EU-ban csak az a termelő tud megfelelni a követelményeknek, aki megbízható minőségű terméket tud rendszeresen szállítani. Nem szabad elfeledkezni arról, hogy a magyarországi belső piac nyitott a hazai kertészeti termékekre, továbbá az export piacokról is erősödő kereslet mutatkozik a magyar termékek iránt. Azonban arra is figyelniünk kell, hogy egy kínálati piacot a kereskedők igyekeznek kihasználni, melynek eredményeként a felvásárlási árak csökkennek.

A bodza exportnál figyelembe vettem a vadbodza export mennyiségét is, míg a termesztett bodza mennyisége a vizsgált időszakban 9200 tonnáról 11.400 tonnára emelkedett, addig a vad bodza mennyisége a kb. 10.000 tonnás mennyiségről 4000 tonna alá esett vissza. Az exportnál ez érvényesül a csökkenő mennyiségekben.

10. ábra: Friss gyümölcs import, tonna



KSH és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

Görögdinnye importunk 2014-ben csak 76,7 százaléka volt a 2008-as évinek. Köszönhető ez annak is, hogy a Nemzeti Élelmiszerláncbiztonsági Hivatal (NÉBIH) folyamatos ellenőrzéseket végzett a kiemelt dinnyetermelői régiókban, a nyomon követhetőség, eredet-megjelölés, számlaellenőrzés és az esetleges átcsomagolások miatt. Ennek ellenére történtek visszaélések, de a várható büntetések miatt számuk elhanyagolhatóvá vált. A 2015 évben bevezetett EKÁER-től jelentősebb javulás várható ezen a területen is. Az EKÁER-ről a szakértők újságírói kérdésre úgy nyilatkoztak, a gondolat ugyan jó, de vannak fele problémák, például az, hogy a rendszerén jóhiszemű adózók is fennakadhatnak, akiknek nem áll szándékában csalni. Emellett, mint mondták, a magyar túlszabályozás gátolja a szabad kereskedelmet, megnehezíti, hogy újabb vállalkozások települjenek Magyarországra, akik könnyen akár véletlenül is megsérthetnek bonyolultabb adózási szabályokat. Ezzel szerintük elképzelhető, hogy az EKÁER uniós alapjogokat is sért: a letelepedés és a szabad mozgás alapelvét.

Az alma importunkban a 2011-es év volt a kiugró, amikor is 3,9-szerese volt az importunk a 2008-as évinek. Ez elsősorban a gyenge termés miatt alakult így. Ebben az évben nemcsak étkezési almát, hanem jelentős mértékben ipari almát is importált Magyarország. 2013-ban viszont csak 1,8 százalékkal volt magasabb az import mennyisége, mint 2008-ban. 2014-ben viszont a rekordtermés ellenére is importálunk, illetve áthúzódva a 2015-ös évre fogunk importálni elsősorban Lengyelországból étkezési almát. A magyar alma jelenlegi (2015. április) fogyasztói ára 250 forint körül van májusban már 300 Ft felett), míg az „originál” lengyel alma termelői, hűtőházi ára 8 euro cent. Átválogatva, csomagolva, „pultra” elkészítve sem magasabb a fogyasztói ára 40-45 euro centnél. A magyarországi áruházláncok az olcsóbb lengyel almával

magasabb nyerseségre tudnak szert tenni, így azt fogják vásárolni, majd a magyar árban értékesíteni. Már csak „rosszindulatúság”, de a háromszög ügyletek révén, még a magas magyar áfá-ból is tudnak hasznot húzni. Nem minden esetben találkozunk a származás helyének a megjelölésével, lásd kartonon, amely egy átcsomagolt termék esetében nehézségekbe ütközik. Találkoztam olyan származási címkével is, mely a nespac csomagolás alatt volt a ládában. A NÉBIH ellenőrzésekor ez jó megoldás, de melyik vásárló fogja megnézni?

Kajsziabarack importunk, - az exporthoz hasonlóan – a termés függvényében alakul évről-évre. A kajsziabarack a leginkább fejleszhető csonthéjas fajunk.

Bodzából eddig még nem kellett importálnunk, bízva, hogy ez még sokáig fennmarad, bár 2015-ben néhány kamion fagyasztott szerb bodza már Magyarországon került feldolgozásra, majd exportra.

Meggy importunkra a Szerbiából érkező ipari oblacsinszka mennyisége a meghatározó. Az import nagy részét a két Magyarországon is feldolgozóval rendelkező Agrana illetve Rauch vásárolja és használja fel gyümölcsle koncentrátumaihoz, elsősorban minőségjavítási céllal. A meggy import mennyisége kb. 10 százaléka mindösszesen az exportnak, ez nem jelentős tétel, de figyelniük kell, mivel főleg a szerb meggy arra befolyásoló tényező az export eladásaink szempontjából a két euro centes fuvar költség különbség kiegyenlítődik a szerb meggy jobb beltartalmi értékei miatt. Tapasztaljuk, hogy a szerb termelők „összezárnak” egy kedvezőtlen ár esetén, nem hajlandóak olcsóbban, ráfizetéssel értékesíteni a terméket. Magyarországon sajnos ezt nem tapasztaljuk. 2014-ben a már „megalázó” 30 euro centes lé meggy áránál is voltak kereskedők, akik 20 euro centért kínálták ezt a terméket.

### ***10.3 Friss zöldség-gyümölcs exportunk legfontosabb két nagybani piaca***

#### ***10.3.1 Großmarkthalle München***

A magyar friss zöldség-gyümölcs export 30-35 százaléka Németországba irányul jelenleg, de ez a mennyiség az EU csatlakozásunk előtt, a rendszerváltást követő években meghaladta az 50 százalékot is. Ennek jelentős része a müncheni nagybani piacon, a Großmarkthalle-ban talál gazdára. Napjainkban már sajnos az ide irányuló exportunk jelentősen megcsappant, annak ellenére, hogy a 80-as évekhez viszonyítva, a 2000-től már magyar vállalkozások is bérelhetnek standokat a Großmarkthalle-ben.

A 103 éves müncheni nagybani piac Európában a harmadik legnagyobb zöldség-gyümölcs piac, melyben az egész világ termékei megtalálhatóak. 1869-ben épült ki a közvetlen vasúti csatlakozás Olaszország és Németország között a Brenner hágón keresztül. A 31 hektár területen a zöldség-gyümölcskereskedők, az éttermek és a szupermarketek szerezhetik be a szükséges árualapjaikat. A Großmarkthalle jelmondata: „Naponta friss! Großmarkthalle München- 1912 óta!” Rungis (Párizs mellett) valamint Unidad Agroalimentaria de Barcelona után a harmadik legnagyobb nagybani piac Európában. 1912-ben 46 500 m<sup>2</sup> területen helyezkedett el. Olaszországból, Görögországból, Spanyolországból és Törökországból érkező áruk a Großmarkthalle forgalmának a kétharmadát adják. Az áruk 99 százaléka kamionokkal érkezik, a banán nagy részét viszont vasúton szállítják a piacra. A Großmarkthalle alapításakor viszont ez pont fordítva volt. Az egzotikus áruk, mint a papaya, vagy a mangó, és a nagy értékű specialitások repülővel érkezik, mivel a vasúti, illetve a hajóval történő szállítás hosszadalmas lenne.

A második világháborúban a Großmarkthalle 80 százaléka megrongálódott, és 1944-ben megsérült és megszűnt a közvetlen vasúti kapcsolat is a piaccal a bombázások következményeképpen. Az újjáépítés 1950-ben kezdődött és az ötvenes és hatvanas években 6,5 millió német márkáért újjáépítették a piacot. 1986. április 26-án történt csernobili atomkatasztrófa rendkívüli mértékben visszavetette a friss zöldség-gyümölcs forgalmat, nemcsak a Großmarkthalle-ben. 1997-ben egy 6000 m<sup>2</sup>-es új hűtő- és fagyasztóház került átadásra a piac területén. A Großmarkthalle 1999 óta az ISO 9001 minőségbiztosítás szerint működik. 2005-től a zöldség-gyümölcsön kívül, virág, hústermékek, csemegeárúk, bor és hal termékekkel bővült a kínálat.

1984-ben 352 zöldség-gyümölcs nagykereskedő volt, 2014-ben ez a szám 127-re redukálódott. Ebből a számból is látszik, hogy az üzletláncok saját logisztikai bázist alakítottak ki és már nem a Großmarkthalle-ben szerezték be a szükséges árualapjukat. Az 1-4 csarnokokban 1912-től napjainkig a zöldség-gyümölcsértékesítés klasszikus formájában folyik a kereskedői standokon. A 127 zöldség-gyümölcs import- és nagykereskedelmi vállalkozások 83 országból érkező mintegy 600.000 tonna árut értékesít kb. 750 millió euró értékben évente. Szinte „határtalan” az értékesítési területe a piacnak. Naponta a régióból kb. öt millió ember részére szerzik be az árut és szinte a teljes európai országokban megjelennek a termékek. A piacon csak nagykereskedőket szolgálnak ki, egyéni vásárlásokra nincs lehetőség. A nagybani piacra 3 órától lehet a mintegy 150 kamion részére meglévő parkolóhelyre bemenni. A piac 5,30-tól 13 óráig tart nyitva, és ezen időszak alatt lehet a tranzakciókat megkötni. A kamionparkolóból az árukat kisebb autókkal, jellemzően targoncákkal viszik a nagykereskedők az értékesítési helyükre. A napi árak a kora reggeli órákban magasabbak, mint a zárás előtti időszakban. Ez természetes, mivel a záráshoz közeledve a kereskedők szeretnének „megszabadulni” a termékeiktől és nem másnapra tartogatni a friss zöldség-gyümölcsöt.

1980-tól minden magyar vállalat külkereskedelmi jogot kaphatott, mely megfelelt a szükséges követelményeknek. A vállalatnál felsőfokú külkereskedelmi végzettségű szakembernek kellett lenni, mellette külkereskedelmi szakjogászra is szükség volt. A zöldség-gyümölcs külkereskedelem területén addig egyeduralkodó HUNGAROFRUCHT külkereskedelmi vállalat sok versenytársat kapott, így a HUNGAROCOOP, Generalimpex, Skála Word Trade, illetve kisebb vállalkozások melyek szintén meg tudtak felelni a követelményeknek. Ezek a kezdetekben valamely külkereskedelmi vállalatot bízták meg a külkereskedelmi ügylet lebonyolításával, majd a későbbiekben a megszerzett szakmai tapasztalataikat és vevőköriüket kihasználva, már önálló külkereskedőként jelentek meg a Großmarkthalle-n. Személyes, direkt kötődésem 1984-től van a zöldség-gyümölcs külkereskedelemmel és a nagybani piacra történő értékesítéssel. A korábbi évek külkereskedelmi vállalatain keresztül történő értékesítés tapasztalatait kihasználva, a német partner kezdeményezését követően kerültem közvetlen kapcsolatba a Karl Schmidt céggel, később vegyesvállalatot is alakítottunk. A baráti viszonyon kívül sajnos mára külkereskedelmi kapcsolataink nincsenek, annak ellenére, hogy a cég a mai napig és már 90 éve a Großmarkthalle nagykereskedőinek csoportjába tartozik. 1996-ig heti minimum 2 kamion, a szezonnak megfelelő, vegyes zöldség-gyümölcs szállítmányunk volt. Ebben a különböző minőségű és fajtájú áruk voltak a megrendelésnek megfelelően. A müncheni „török” területek más minőséget rendeltek, mint az EDEKA vagy a KATRA illetve a Maria Platz zöldségesei. 1989-től az önálló külkereskedelmi joggal – semmiféle szakképzettség, szakmai tapasztalat nem kellett a tevékenység folytatásához – „felhígult” a szakma, és a beszállítók megpróbálták önállóan kereskedni, amely sok vállalkozás felszámolásához vezetett. A német partnerek természetesen kihasználták, ha egy magyar vállalkozás utólagos elszámolásra, bizományba adta a terméket, hisz ezen veszteni valója csak a magyar félnek volt. A tisztességtelen német kereskedők közül többen meggazdagodtak, a magyar vállalatok pedig csődbe mentek. Sokszor a „lefölözésre” (az első importőr által alkalmazott értékesítési ár és a küszöbár közötti különbség, melyet kiegyenlítő vám címén kellett és ilyen esetben mai is

befizetni a német költségvetésbe) hivatkozva csökkentették az árakat, vagy a megrendelt árut nem vették át, illetve lemondták a szállításokat. A „referencia- illetve a küszöbárát” azon termékeknél alkalmazza az Európai Unió illetve 1993 előtt az Európai Gazdasági Közösség, amelyek az ún. érzékeny mezőgazdasági termékek kategóriájába tartoznak.

A forgalom visszaesésének a másik oka, hogy az áruházláncok a kilencvenes évek közepétől fokozatosan alakították ki logisztikai központjaikat, így csak „vészhelyzetben”, a szállítások elmaradása, vagy rossz igényfelmérés esetén használták beszerzéseikhez a Großmarkthalle-ét. A Großmarkthalle területe, a csökkenő forgalom és nagykereskedő vállalkozások miatt nagynak bizonyult a zöldség-gyümölcs nagykereskedelem számára, így a zöldség-gyümölcs termékcsoporthoz kívül, más élelmiszeripari termékek nagy- és kiskereskedelmére is lehetőség nyílt. Napjainkban nem is használják a teljes területet, a műemlék épületeket más célra hasznosítják. ([www.muenchen.de](http://www.muenchen.de) honlap felhasználásával, saját fordítás és összegzés)

### **10.3.2 Großmarkt Wien**

A bécsi nagybani piac nem tekint ilyen múltra vissza, hiszen 1972-ben nyitotta meg kapuit a zöldség-gyümölcs, hús, hal, tojástermékek és virág értékesítésére. Előtte 1936-tól kisebb területen, de nem a jelenlegi (Inzersdorf) területen már működött, ahol elsősorban az osztrák termelők által előállított termékek értékesítése folyt. Évente 300.000 tonna élelmiszer kerül értékesítésre mintegy egy milliárd euro értékben. Közép-Európában a legnagyobb területű a maga 400.000 m<sup>2</sup>-vel, mintegy 30 hektár területen fedett csarnokok és szabad ég alatti területek állnak a kereskedők rendelkezésére a Großmarkt Wien - Inzersdorf, melyet 1969-ben kezdtek építeni mintegy 37 millió euróból. A zöldség-gyümölcs forgalom 70 százalékát az osztrák termékek adják, de főleg az Európai Unió csatlakozásunkat követően – a közelségből adódóan – sok kistermelő, kisvállalkozás jelent meg közvetlen értékesítőként ezen a piacon. A piac elhelyezkedése optimális, Bécs legtöbb pontjáról könnyen megközelíthető, így a más, közép-kelet-európai országokból érkező árusoknak sem jelent problémát az idejutás. Egy átlagos napon, hozzávetőlegesen 2500 teherautó és több mint ezer személygépkocsi érkezik be a nagybani területére. Magyar termelők közül sokan, akik a budapesti nagybani piacon árulták termékeiket, piaci helyet találtak a bécsi nagybani piacon, főleg az EU csatlakozásunk után. Ezen a piacon is a TÉSZ-ek koordinálásával kellett volna megjelenni, mivel egy-egy termelő, csak ideig-óráig tud akár mennyiségben, akár minőségben árut szállítani. Nem beszélve arról, hogy az osztrák nagykereskedőkkel semmilyen formában nem tudják felvenni a versenyt. ([www.wien.gv.at](http://www.wien.gv.at); [www.wiener-grossmarkt.at](http://www.wiener-grossmarkt.at) honlapok felhasználásával, saját fordítás)

### **10.4 Friss zöldség export – import**

A kertészeti termesztés kapcsán a termés hozamok mellett a hangsúly egyre inkább a minőségre és a termésbiztonságra helyeződik át. Míg korábban megkülönböztettünk belföldi és export minőséget, kelet-európai és nyugat-európai piaci igényt, addig napjainkra körvonalazódott, hogy a liberalizálódott kereskedelmi viszonyok mellett, és a túlkínálat hatására csak jó és rossz termékről beszélhetünk. Kizárólag csak jó minőséggel van esélyünk nemzetközi viszonylatban kereskedni, de rossz áruval, bizonytalan termesztéssel, még a belső – hazai piacokról is kiszorulunk. *A múltban* a legnagyobb gondot a fejlesztéshez szükséges tőke hiánya, a termelői tudás alacsony szintje (nem minden termelőnél, de többségükénél igaz a kijelentés), a munkaerő mennyiségi és minőségi hiánya, a felszaporodott időjárási szélsőségek és az ágazat rendkívül alacsony szervezetsége okozta. A foglalkoztatás helyzetének rendezése, ami azért szükséges,

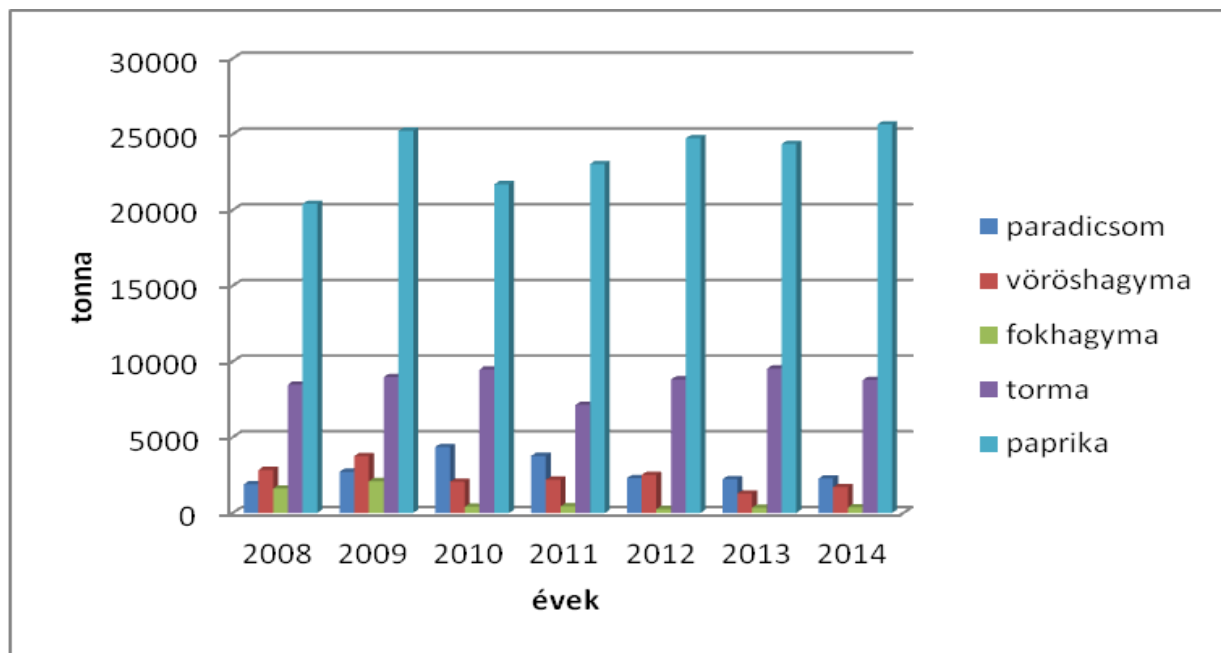


mert egyszerűen mennyiségben sem áll rendelkezésre elegendő munkaerő (pl. a betakarítási munkához), minőségi, szakképzett munkaerőről pedig szinte beszélni se lehet. Jelenleg e tényező a 2014-2020-ra betervezett kertészeti fejlesztés egyik legnagyobb gátja. Hiába növeljük 1,5-szeresére a gyümölcsstermelést, ha nem lesz, aki betakarítsa. (APÁTI, 2015)

A száraz éghajlatú klímánkon versenyképes árutermesztés a zöldségágazatban csak öntözött körülmények között képzelhető el. Az öntözés, a gazdaságos vízellátás megvalósításának hiánya, óriási akadálya a jövedelmező, versenyképes és dinamikus fejlődő szántóföldi zöldségtermesztésnek. Ennek hiányában a jó fajtaszerkezet, az okszerű tápanyagellátás, a hatékony növényvédelem nem fogja a várt eredményeket hozni.

A fehér paprika, de az étkezési paradicsom esetében is egyre világosabbá válik, hogy azt a minőséget, amit a fogyasztók elvárnak, szabadföldi körülmények között nem lehet elérni, ezért a termesztésük gyakorlatilag bevonult a fóliák és üvegházak alá, ahol a kedvezőbb mikroklíma (páratartalom) könnyen biztosítható. Valószínűsíthető, hogy a paprika és paradicsom példáját más zöldségfajok is követni fogják. (TERBE, 2014)

11. ábra: Friss zöldség export, tonna



FruitVeB Adatok alapján saját szerkesztés

Olyan termékeket szerettem volna kiválasztani, melyekből önellátóak lehetnének, sőt pozitív exportunk is megvalósulhatna. Ennek okait próbálom megfejteni a későbbiekben.

A hat év átlagát tekintve évente 2877 tonna friss paradicsomot exportálunk. Ettől 2010-ben 51 százalékkal exportáltunk többet, 2014-ben viszont csak a 79,1 százalékát. Friss paradicsom exportunk elsősorban a környező országok nagybani piacaira, így a müncheni Grossmarkthalléba, a bécsi Grün Großmarkt-ra irányul. A termék exportja fejleszthető lenne, elsősorban az üvegházi, illetve a melegfóliás termékek körében.

Paprikából éves átlagban 23588 tonnát exportáltunk. Ennél a terméknel az export egyenletesebbnek mondható, hiszen csak 4-6 százalékos pozitív illetve negatív „kilengések” jellemzik a termék exportját. A német piacra elsősorban a németek által „spitzpaprikának”

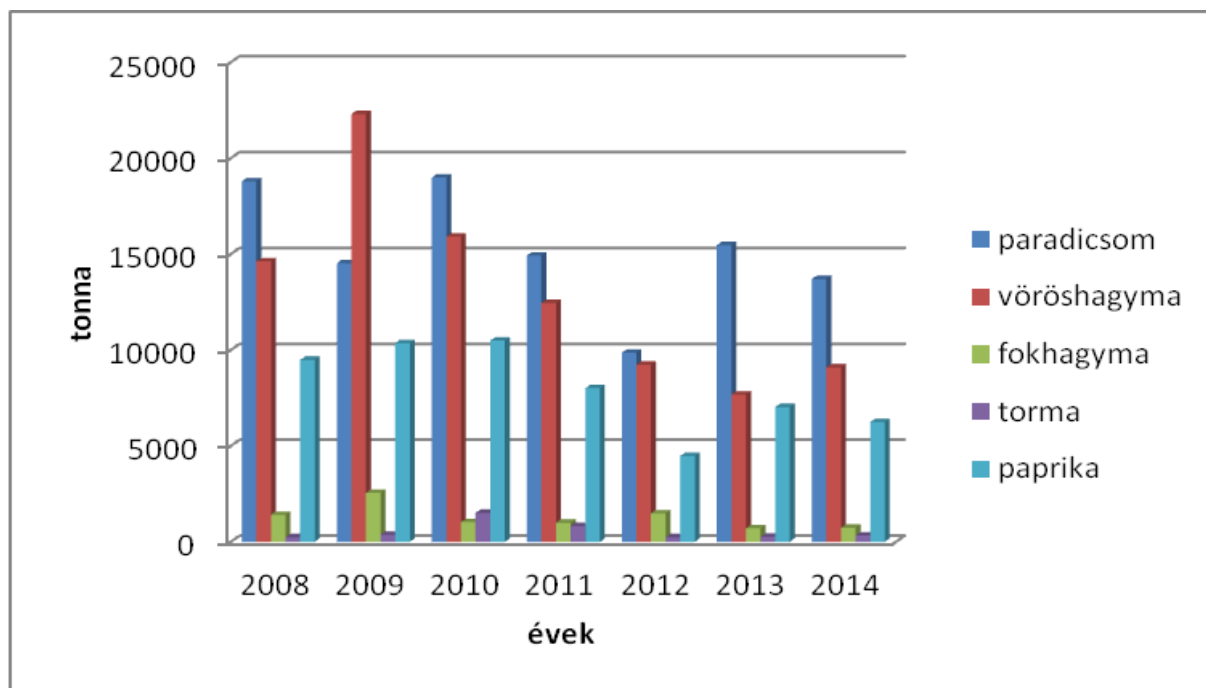
keresztelt töltenivaló paprika forgalma a jelentős. A blondy típusú (formailag kaliforniai típusra hasonlító) paprikák a szláv területek kedvenc fajtája. Sajnos a paprikafélékben nem tudjuk felvenni a versenyt a holland termékekkel, pedig azok íze messze elmarad a hazaitól.

Vöröshagymaexportunk mindössze 60,1 százaléka volt 2014-ben a 2008. évi exportnak. Éves átlagot tekintve ez 2335 tonnát jelent, ugyanakkor importunk, átlagban 5,7-szerese az exportnak. Fokozatosan csökkenő exportunk okai a termelés rapszódikusságában keresendők. Nincs előre tervezett termelés, hiszen ha kevés a termés, magas az ár, következő évben megduplázzák a területet és már ismét a mélybe kerülnek az árak. Nem vizsgálják meg, hogy mi okozta az árnövekedést, vagy áresést, mert nem minden esetben a terület nagysága a mérvadó, hanem rendkívüli módon befolyásolja az időjárás is a termésmennyiséget. Ugyanakkor az elmúlt évtizedben kialakult nyugat-európai hagymafogyasztási szokásból megállapítható, hogy a hagyma a nemzetközi piacon frisspiaci növény lett, az év valamennyi hónapjában keresett termék a boltokban. Korszerű tárolókapacitású létesítménnyel a termelők töredéke rendelkezik, pedig a nemzetközi piaci folyamatokat figyelembe véve, ezek alkalmazása már rövidtávon a rentábilis termesztés alapfeltétele lehet.

Fokhagymából egyenesen katasztrófális az exportunk. 2014-ben mindössze 22,9 százalékát exportáltuk a 2008-as évinek, de csak 17,6 százaléka volt a 2009. évinek. Sajnos nagyon kevesen foglalkoznak a fokhagyma termesztéssel, pedig egyik jelentős exporcikkünk volt a 90-es években, illetve kitartott az EU csatlakozásunkig. Vannak export célpiacaink, Svájc, Anglia, ahol nem fogadják el a „trükkösen” közösségi áruvá „alakított” (szabadforgalombahelyezés vámeljárással, a közterhek megfizetése után, az áru elnyeri a közösségi státuszt) kínai és egyéb harmadik országból származó fokhagymát. Magyarországon is sokszor keverik a magyar fokhagymát a kínaiával, vagy az egyéb közösségi áruval. Meglepődött a piacon a „termelő” amikor a magyarnak „titulált” fokhagyma közül kiszedtem a kb. 10-15 százalék ténylegesen magyar terméket.

Tormából az elmúlt 7 évben évente átlagosan 8740 tonnát exportáltunk. Ennél a terméknél is 4-6 százalékos pozitív – negatív irányu eltéréseket tapasztalhatunk. A hazai tormatermés 90 százalékát nyersen exportáljuk, pedig Magyarországon is jelentős feldolgozó kapacitás van jelen. Az összes uniós tormakinálat felét a magyarországi termés adja. Fő felvevő piacaink a friss torma exportjában, Németország és Lengyelország, ahova a friss tormaexportunk 70 százaléka irányul. Emellett a hazai torma Csehországba, Szlovákiába, Ausztriába, az Egyesült Királyságba, Svédországba, Dániába, sőt még az Egyesült Államokba is kerül. Az Európai Bizottság a „Hajdúsági torma” elnevezést 2009-ben jegyezte be az oltalom alatt álló eredet-megjelölések és földrajzi jelzések nyilvántartásába. Az ehhez kapcsolódó közösségi jelzést/logót csak a termékleírásban meghatározott területen, az előírt bakhátas termesztési technológia szerint előállított terméken lehet feltüntetni. A „Hajdúsági torma” 2013 januárjától a magyar nemzeti értékekről és a hungarikumokról szóló 2012. évi XXX. Törvény erejénél fogva a Magyar Értéktárban nyilvántartott nemzeti értékek közé is bekerült. A védettségnél, valamint a hungarikum minősítésnek köszönhetően a magyar torma egyre szélesebb körben válhat ismertté. Érdemes hangsúlyt fektetni a belföldi fogyasztás ösztönzésére is, mivel a tormatermesztés jelentős kézi munkaerőt igényel, ezért sok család megélhetését biztosíthatja a termelési körzetekben. A jövőben célszerű lenne fokozni a feldolgozás arányát, így a magasabb feldolgozottsági fokú termékek mennyiségét növelve nagyobb árbevételt lehetne elérni. (AKI, 2015b)

12. ábra: Friss zöldség import, tonna



AKI és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

Paradicsomból a diagramban szereplő 7 évben átlagban 15178 tonnát importáltunk. Export-import egyenlegünk még mindig jelentős negatívumot mutat. Import főleg november-április hónapban jelentkezik, míg exportra május-szeptember között szállítunk. A magyar termelés a hazai piacot áprilistól novemberig tudja ellátni biztonságosan, így ezen időszakban nem lenne szükség importra. Európában az elmúlt évtizedben a hajtatott kultúrák közül a legnagyobb változások a technológiában, technikai fejlesztésekben a paradicsomnál következtek be. Korszerű üvegházak (4,5-5m-es vápamagasság) szinte csak paradicsomhajtatásra épültek, de a jobb termelők 50kg/m<sup>2</sup> felett is teljesítenek. Az utóbbi két évben megvalósult beruházásoknak köszönhetően az április-novemberi termésmennyiség már a biztonságos értékesítés érdekében 10-20 ezer tonnás exportot is lehetővé tesz a hazai ellátás mellett. (FRUITVEB, 2015a)

Paprika exportunk közel háromszorosa (280 %) az importunknak a diagramban szereplő évek átlagát tekintve. Az utóbbi időben növekvő tendenciát mutat a talajnélküli termesztés aránya, főleg különböző típusú kókuszroston, mely hozamnövekedést és minőség javulást is eredményezett. A legnagyobb felületen termelt Tv (töltenivaló paprika) paprika területe gyakorlatilag nem változott, de a technológiai, technikai korszerűsítéseknek köszönhetően 6-8%-kal nőtt a termelt mennyiség. A kápia paprika területe nem növekedett, pedig piaci szempontból indokolt lenne. Tovább növekszik a színesre érő paprikák utáni kereslet, a belföldi és export piacokon is. Most már évek óta gondot jelent a megfelelő áron történő értékesítés július-augusztus hónapokban. A termelés további növekedésénél mindenképpen célszerű lenne ebben az időszakban az áru, jelentős részét kivonni a frisspiaci értékesítésből, a feldolgozott áru formájában, mindenképpen fejleszteni kell a feldolgozó ipart. Öröndetes, hogy a fűszerpaprika termesztés területi és mennyiségi csökkenése megállt 2014-ben, sőt némi növekedés is bekövetkezett. (FRUITVEB, 2015a)

A hazai vöröshagyma termelők döntő többségénél megfigyelhető a rövid értékesítési időszak (augusztus közepe – október közepe), amely alacsonyabb termelői árakat indukál és gyakran

magát az értékesítést is megnehezítheti. A hipermarketek nehezen részesítik előnyben az egész évben megbízhatóan szállító európai partnerrel szemben, a rövid, nyár végi őszi közepi időszakokra szállítást vállaló magyar hagyma beszállítókat. (FRUITVEB, 2015a) A leirtak miatt is jelentős az importunk a termékből. A grafikonban szereplő évek átlagát tekintve az importunk 13040 tonnát tesz ki. Örvendetes viszont, hogy a 2008-as 22295 tonnás importunkkal szemben – folyamatos csökkenés folytán – 2014-ben már csak 9091 tonnát importáltunk.

Az elmúlt évtizedben a hazai fokhagymatermesztésre kedvezőtlenül hatott a kínai, a hazainál gyengébb minőségű fokhagyma világszerte drasztikus növekedése. Az elmúlt évek tapasztalata azt mutatja, hogy az alacsony előállítási költségű kínai fokhagyma nagykereskedelmi ára – az egyre magasabb szállítási költségek ellenére – alacsonyabb áron kerül értékesítésre, mint a magyar termék. A versenyhátrány részben a magas termelési költségekre részben a termesztéshez elengedhetetlennek tartott kiépített öntözőrendszer hiányára vezethető vissza. Magyarországon a fokhagyma kínálata az elmúlt három évben a hazai termés 30-50 százalékát kitevő importtal egészült ki. Ehhez viszont még az átlagos 800 tonna körüli magyar fokhagymatermésből exportált mennyiséget is hozzá kell adni. Aki különbséget tud tenni a magyar és az import között, az hajlandó megfizetni a hazai magasabb árát is.

Tormaimportunk a grafikonban szereplő évek átlagát tekintve 540 tonna, amely a két év (2010 és 2011) kiemelkedő importja miatt alakult ki. Az éves átlagban szereplő 8,7 ezer tonnás átlag exportunkhoz képest is elenyésző. Véleményem szerint nem szorulnánk semmilyen formájában (friss vagy feldolgozott) torma importra, hisz Magyarországon megterem a szükséges mennyiség. Ezt támasztja alá, hogy a FruitVeB a Földművelésügyi Minisztérium támogatásával 2014. április 11-12-én, pénteken és szombaton három nagy áruházlánc – Tesco, Spar, CBA – üzleteiben széleskörű tájékoztató kampányt szervezett a Hajdúsági torma hazai népszerűsítésére és fogyasztásának ösztönzésére. A Húsvét ünnepéhez, a sonka és tormatermékek fő vásárlási időszakához igazított promóció elsődleges célja volt, hogy ráirányítsa a magyar lakosság figyelmét a hajdúsági torma, mint igazi nemzeti érték egyedi jellegére, különleges íz- és beltartalmi minőségére, kedvező élettani tulajdonságaira, sajátos magyar termesztéstechnológiájára, valamint földrajzi árujelző oltalmának (OFJ) nemzetközi és hazai fontosságára. (FRUITVEB, 2015a)

## **11. NÉHÁNY KIVÁLASZTOTT ZÖLDSÉG TERMELÉSE MAGYARORSZÁGON**

A zöldségek közül három terméket választottam ki, melyek szabadföldön termelhetők: a csemegekukorica, a fokhagyma, a vöröshagyma. A csemegekukorica Magyarországon, a legnagyobb felületen termesztett zöldségnövényünk, exportban is a világ élvonalához tartozunk.

Fokhagymából az Európai Unió csatlakozás előtt nettó exporttörök voltunk, importunk gyakorlatilag nem is volt, magyar fokhagymát ettünk. Napjainkban, ha csak a számokat nézzük, a magyar ember nem fogyaszt hazai fokhagymát. A trendek visszaállíthatók lennének a jövőben, de ehhez a termelés növekedésének kellene bekövetkeznie.

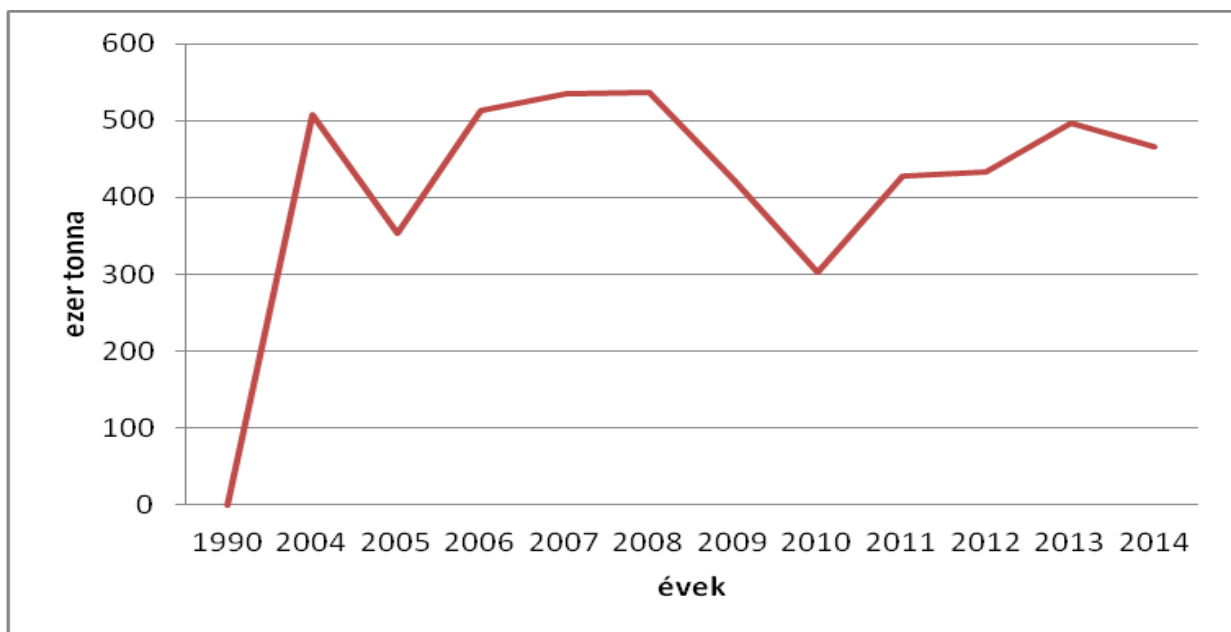
A vöröshagyma hasonló „életutat” járt, jár be, mint a fokhagyma. Úgy gondolom, hogy ennek nem kellene így lennie. Meg lehetne, kellene teremteni a lehetőségét a trend visszaállítására.

## 11.1 Csemegekukorica

A csemegekukorica Magyarország legnagyobb felületen termesztett zöldségvénye. Termőterületének gyors növekedése elsősorban annak volt köszönhető, hogy termesztése – a minőségromlás érdemi kockázata nélkül – a vetéstől a betakarításig jól gépesíthető. (HODOSSI-KOVÁCS, 1996)

Magyarországi termesztése 1973-ban kezdődött a Hosszúhegyi Állami Gazdaságban 50 ha-on, majd 1976-ban a Kalocsai Állami Gazdaság is csatlakozott. (FÁTRAY, 1980) Magyarországon a korszerű termesztés a 80-as évek közepére-végére alakult ki. A nagy áttörés a 90-es évek közepén történt. Habár a termésmennyiség kissé ingadozott, a vetésterület töretlenül növekedett. A csemegekukorica Magyarországi vetésterülete a négy évvel ezelőtti mélypont után az elmúlt években fokozatosan növekedett, 2014. évben elérte a 37 ezer hektárt, és ezzel csak 2000 hektárral marad el a 2003-as csúcstól. A csemegekukorica a 37 ezer hektárral a szántóföldi zöldségtermesztés megközelítőleg felét teszi ki, és a feldolgozott zöldségfélék exportjában is meghatározó. A csemegekukorica-termesztésben jelentős területi fejlesztése a közeljövőben már nem várható, azonban új fajták bevezetése, termesztési és feldolgozóipari technológiák folyamatos fejlesztése révén tovább nőhet a kibocsátásunk. Bízunk benne, hogy a csemegekukorica hosszú távon megőrzi vezető helyét a magyarországi tartósítóipar kínálatában.

13. ábra: A csemegekukorica termésmennyisége, ezer tonna



Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

Magyarországon 2014-ban 162,1 százalékkal több csemegekukoricát termeltünk, mint 1995 évben. Azonban ennél a terméknél is megállapítható, hogy az EU csatlakozás évinek csak a 91,58 százalékát termeltük 2014-ben. Ennek ellenére a csemegekukorica sikertörténet, Magyarország Európa vezető hatalma, nagy feldolgozóipari háttérkapacitással. Az ezredfordulóig Oroszország volt a fő fölvevő piacunk. Az utóbbi tíz évben viszont már a konzerv- és a fagyasztott termékek zömét Nyugat-Európába szállítjuk, a legtöbbet az angolok és a skandinávok vásárolnak, de szinte Európa összes országába eljut a magyar csemegekukorica.

A csemegekukorica, annak ellenére, hogy a világ más részein is elterjedt, termőterületének jelentős része a kilencvenes években az észak-amerikai kontinensen volt található (RUBATZKY-JAMAGUCHI, 1997). A csemegekukorica termőterülete alapján, Magyarországon 2003-ban legnagyobb felületen termesztett zöldségnövénye. A FruitVeB adatai szerint a legnagyobb termőfelület 2003-ban 38 ezer hektár volt, és a 2005. évi visszaesést leszámítva, azóta is 30 ezer hektár körül mozog. A szabadföldi zöldségtermesztő felület közel 1/3-át teszi ki, termelési értéke az elmúlt évben is meghaladta a 10 milliárd forintot. Az USDA adatai alapján 2003-ban Magyarország a világ 4. legnagyobb termelője és a feldolgozott termékek legnagyobb exportőre volt. Jelenleg Magyarország a világ második számú exportőre. A gyors növekedés eredményeként hazánk a konzervkukorica világkereskedelmének 34%-át, a fagyasztott kukorica 31%-át tudhatta magáénak, amivel 2002-től kezdve, Európában az első helyre került. A termesztés elsősorban a feldolgozó üzemek, és a külföldi vevők igényei szerint, úgynevezett termeltetési rendszerek keretében történik. A megfelelő árumínőség biztosítására, és a feldolgozó kapacitás kihasználására a termesztésben alapvető tényező a pontos időzítés, ebben a termesztett fajták tenyészidejének ismerete ad alapot.

Exportunkat Thaiföld veszélyezteteti leginkább az alacsony áraival, ami úgy lehetséges, hogy egész évben termelhetnek, azaz évente háromszor takarítanak be. A másik veszélyforrás, hogy a trópusokra nemesített fajtákkal javították állományaikat, így a konzerveik minősége megfelel az EU normáknak. Ezt, egyelőre az EU által 2006-ban elfogadott 5 évre szóló dömping-ellenes moratóriummal sikerült korlátozni. (TÖMPE, 2006) Exportjuk ennek ellenére is 13%-kal nőtt, igaz, hogy az EU-ba irányuló 10%-kal csökkent. Ezt viszont az Oroszországba irányuló 300%-os növekedéssel bőségesen kompenzálta. 2006-ban 10-20 százalékos terméscsökkenést kellett elkönyvelniük, nálunk ismeretlen gond, a vetőmaghiány miatt. (PERECZES, 2006) Nagyjából hasonló adottságok között termeszt Brazília is, de a mi szempontunkból ők kevésbé veszélyesek, mert főleg saját piacra termelnek. 2002-től kezdve, a franciákat megelőzve, Európában is az első helyre kerültünk.

A csemegekukorica üzlet látszólag nem jelentős tétel a magyar mezőgazdaság portfóliójában, ha csak azt nézzük, hogy az 1,1–1,2 millió hektáros takarmánykukorica termőterülethez képest ezt a növényt 20–25 ezer hektáron termesztjük az utóbbi tíz év átlagában, de mára a 37 ezer hektárral a szántóföldi zöldségtermesztés megközelítőleg felét teszi ki, és a feldolgozott zöldségfélék exportjában is meghatározó. Mégis az agráriumnak ez a viszonylag kis szelete Európa második legnagyobb csemegekukorica-termelését és -feldolgozását jelenti. Ráadásul a takarmánykukoricával ellentétben hozzáadott értékkel jelenik meg a hazai, de főleg a nemzetközi piacon. Magyarország versenyképességében nagy szerepe van annak, hogy viszonylag nagy táblákon, hozzáértő termelők foglalkoznak a csemegekukoricával, ami gazdaságos munkaszervezést és hatékony növényvédelmet tesz lehetővé. A Magyarországon megtermelt csemegekukorica alig 5 százaléka kerül a magyar háztartásokba, a többit Európa szinte összes országába és a világ más részeire exportálják a hazai feldolgozók. Nem is jelentéktelen mennyiségben: Magyarország a világ második legnagyobb csemegekukorica-exportőre mind a mirelit, mind pedig a konzervkategóriában. A fagyasztott áru tekintetében az Egyesült Államok, míg a fémdobozos kiszerelés esetében Thaiföld előzi meg a magyar kivittelt. A hazai éghajlati adottságok mellett is szükség lenne azonban az öntözés fejlesztésére, amely a közép- és kései érésű fajtáknál elengedhetetlen. A magyar csemegekukorica-feldolgozóipar évente mintegy 450–500 millió doboz kapacitással működik. Ebből a Kecskeméti Konzervgyár Kft. 40 ezer tonna csemegekukoricából készült 80 millió dobozzal részesedik. A hazai piac igen kicsi, az éves fogyasztás 25–30 millió dobozra tehető. A magyarországi igényeket gyakorlatilag egyetlen konzervgyár is ki tudná elégíteni. A termelés bő 90 százaléka a határokon túl talál gazdára.

„Csemegekukoricával a Kecskeméti Konzervgyár kezdett el foglalkozni, majd ezt követően jelentek meg a békéscsabaiak, még a rendszerváltás előtt. Akkoriban hektáronként 12–13 tonna volt az átlagtermés. Jelenleg nem ritka a 18–18,5 tonnás termés sem, sőt, létezik a 20-asok klubja

is. A teljes hazai csemegekukorica-termés évi 370–400 ezer tonna lehet.”. (HASZON AGRÁR MAGAZIN, 2012)

Ábrahám Tibor a Kecskeméti Konzervgyár Kft. gyárigazgatója más változásra is felhívta a figyelmet. Két évtizeddel ezelőtt a konzervgyárakba beszállított csemegekukorica nagyjából egyharmada volt a csutka, további egyharmadot tett ki a kukoricát borító levél és természetesen a fennmaradó egyharmad volt a kukoricaszem. A korszerű fajtáknak köszönhetően ma már gyakran a szállítmányok 38–44 százaléka a „morzsolt” szem. Persze többé nem morzsolják, hanem blendeszerű késekkel távolítják el a magokat a csutkáról, majd mosás, tisztítás után töltik a dobozokba.

A Kecskeméti Konzervgyár integrációban dolgozik a gazdákkal. Ők adják a vetőmagot is, amivel a felvásárláskor számolnak el. A betakarítást a gyár kapacitásához kell igazítani. A konzervgyár a szezonban naponta 50 hektár termését képes befogadni, évi 50 ezer tonna termést dolgoz fel. A kecskemétiiek 3000–3200 hektár vetésterületre szerződtek. Az átlagos felvásárlási ár tonnánként 43–44 ezer forint. A Cibakert Kft. pedig többszoros értékesítéssel növeli a biztonságot: 7–8 feldolgozóüzembe szállít csemegekukoricát - Bihari Tamás. (HASZON AGRÁR MAGAZIN, 2012)

„A külföldi nemesítők nemcsak az átlagtermés növelésén és a minél jobb szemkihozatalon dolgoznak, hanem a beltartalom javításán is” – mondja Ábrahám. „Így például a ropogós és édes kukoricához már nem kell répacukrot adagolnunk, mert ezek a szuperédes fajták természetes állapotukban is megfelelnek a fogyasztók ízlésének. Sajnos hazai nemesítésről nem beszélhetünk. A vetőmag elsősorban az USA-ból érkezik, nemzetközi cégek közvetítésével, de adott esetben a növény őshazájából, Mexikóból is jönnek szállítmányok. Ezért nagyon is találó a kukorica népi elnevezése: tengeri.” (HASZON AGRÁR MAGAZIN, 2012)

Csemegekukoricát nem lehet 10–15 hektáros családi birtokokon termesztani. 200 hektár fölött, lehetőleg kevés élőmunkát igénylő, korszerű öntözési technológiával érdemes előállítani. A hazai csemegekukorica csak öntözhető területen termesztendő biztonságosan, komoly szaktudást és viszonylag nagy anyagi ráfordítást igényel. A szállítási költségek növekedése miatt fontos tényező a feldolgozóüzemek közelsége. A Cibakert Kft. Jász-Nagykun-Szolnok megyében három település határában, 2400 hektáron gazdálkodik. Ebből 300 hektárt integrációban művelnek. Idén fő- és másodvetésű csemegekukoricát 1150 hektáron termesztene. „Az öntözőrendszer kiépítése hektáronként 500–600 ezer forintos befektetést igényel” – figyelmeztet Subicz Ferenc<sup>11</sup>. (HASZON AGRÁR MAGAZIN, 2012)

Ennek fenntartása, üzemeltetése is költséges. Hektáronként átlagosan 120 ezer forint az öntözés önköltsége – tudtuk meg. A csemegekukorica vetőmagja 2–2,5-szeresébe kerül, mint a takarmánykukoricáé. A legdrágább szuperédes csemegekukorica-hibridek vetőmagja 100 ezer magonként 100–110 ezer forintba kerül, plusz az áfa. Egy hektárra 65–70 ezer forint értékű vetőmag szükséges.

Csemegekukoricát konzervált állapotban (HS-kód: 200580) és fagyasztva (HS kód: 071040) exportálunk évtizedek óta. A két feldolgozottsági fok eltérő arányt képvisel a magyar agrárexportban. A teljes csemegekukorica export mintegy háromnegyede konzervált, egynegyede pedig a fagyasztott termék kiviteléből származik.

Az orosz embargó elsősorban a csemegekukorica-feldolgozással foglalkozó vállalkozásokat viselte meg, mivel a pár ezer tonnás közvetlen export leállása mellett a nyugat-európai exportpiacok is telítődtek – mondta a Napi Gazdaságnak Cseh László, a Magyar Hűtő- és Konzervipari Szövetség elnöke.

<sup>11</sup>Cibakert TÉSZ Szövetkezet elnöke, a Subicz Kertész Kft. tulajdonosa

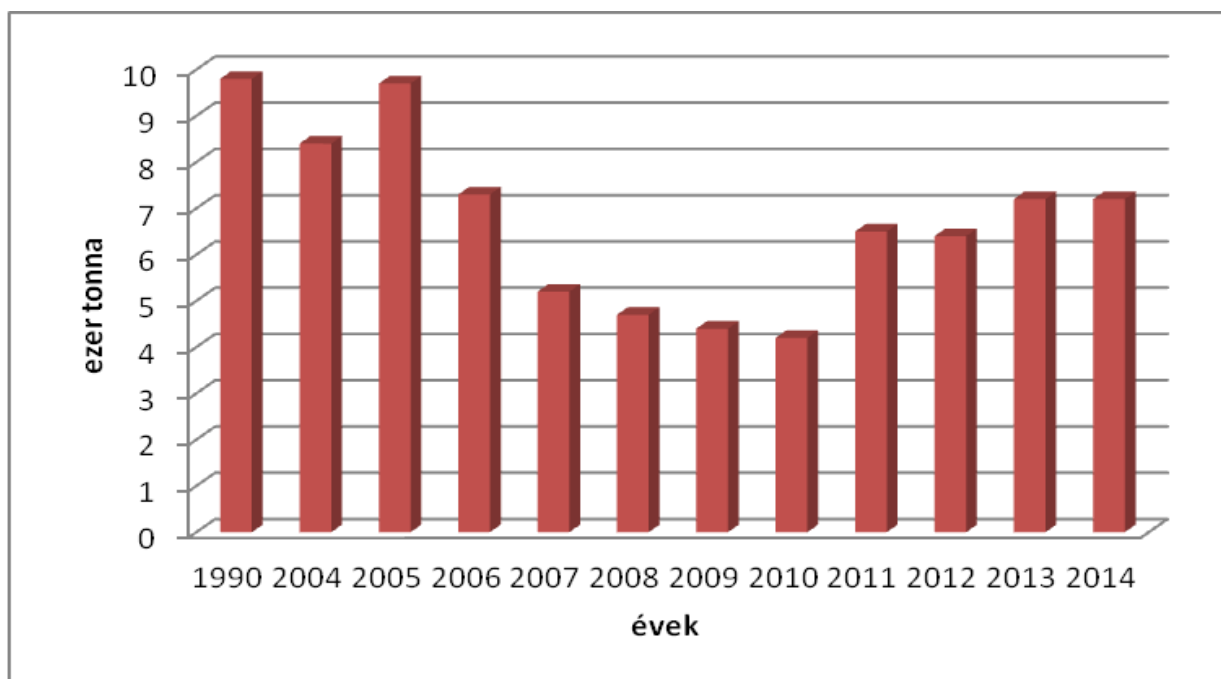
A beragadt készletek miatt nagyságrendileg 3–5 százalékkal csökkenhet az alapanyag-felvásárlási ár 2014-hez képest, ez pedig 37-38 forintos kilogrammonkénti árat jelent. A vetésterület 25 ezer hektár körül alakulhat.

Ráadásul a gyártóknak számolniuk kell azzal is, hogy a 2015-ös évtől az Európai Unió és Kanada közötti megállapodás értelmében az észak-amerikai ország évi 8 ezer tonnányi csemegekukorica-konzervet exportálhat vámmentesen a közösség területére, ami az egyébként is telített piacot tovább nyomja majd. Az orosz piacra pedig az uniós importkorlátozás alá eső thaiföldi gyártók szállítottak az elmúlt egy évben, ezért az embargó végén komoly nehézséget jelenthet annak visszaszerzése. (NAPI GAZDASÁG, 2015)

## 11.2 Fokhagyma

A fokhagymára a választásom azért esett, hogy bemutassam, hogyan lehet egy terméket „elsorvasztani”, úgy, hogy a korábbi években az önellátáson túl jelentős exportforgalmat bonyolítottunk, napjainkra viszont már nettó importőrök lettünk, sőt ha csak az adatokat nézzük, akkor magyar fokhagymát nem is fogyasztanak a magyar fogyasztók, ami természetesen nem a valóság. Miért kerültünk ebbe a helyzetbe? A makói fokhagyma az 1873. évi bécsi és az 1888. évi brüsszeli világkiállításon vált világhírűen elismertté. Ettől kezdve, mint hungarikum fontos exporttermékünké vált ez a növény. Az utóbbi időben kérdések merültek fel hogy mit nevezhetünk hungarikumnak. A Terméktanács szerint a fokhagyma esetében ez nem vitás, hiszen a sikeres termesztéséhez tényleg szükség van annyi napfényes órára, amit csak Kecskeméttől délre kaphat meg a növény. Hozzá tették azonban, hogy ahogy felmelegszik az idő, úgy északabbra tolódhat ez a határvonal. (TÖMPE, 2006)

14. ábra: a fokhagyma termésmennyisége, ezer tonna



KSH adatok alapján saját szerkesztés

Hazánkban a fokhagyma vetésterülete évenként változik az export kereslet-kínálat függvényében, általában 800-1200 hektáron termesztjük, a betakarított termésmennyiség pedig



országos szinten 7000-8000 tonna körül mozog. Magyarországon mind kisebb területen természetnek fokhagymát. Fokhagyma exportunk 2014-ben mindössze 22,57 százaléka volt a 2008-as évinek. Öröndetes tény azonban, hogy a 2014-es évi importunk is csak 52,41 százaléka volt a 2008-as évinek. (AKI, 2015)

Magyarországon a fokhagyma termőterülete évtizedes csökkenés után, 2011-ben ismét növekedett, a termés 5300 tonna körül alakult. Ami már jelentős növekedésnek számít az előző év 4500 tonnájához. A mennyiség egyébként 1997 óta, amikor még évente mintegy 20 ezer tonna volt, több hullámban, de folyamatosan csökken, a mélypont 2010-ben volt, amikor mindösszesen 4171 tonna fokhagymát takarítottunk be. Magyarországon 2000-ben még 13 ezer tonna fokhagyma termett, addig 2014-ben 7,2 ezer tonna. Magyarország frissfokhagyma-külkereskedelmi egyenlege évek óta negatív. (AKI, 2015) A magyarországi fokhagyma az EU-ban mind a termőterületet, mind a termést figyelembe véve – Spanyolország, Franciaország, Olaszország és Görögország után – az ötödik helyen áll. A termesztés legjelentősebb körzete Makó és környéke. A makói fokhagyma termőterülete évtizedes csökkenés után ismét növekedésnek indult 2011-ben, megközelítve a 900 hektárt. Ehhez hozzájárulhatott, hogy fűszerfeldolgozó üzem épül a térségben, továbbá a fogyasztói szokások változása, mivel a vásárlók a magyar fokhagymát keresik.

Az EU elsősorban Kínából és Argentínából importál fokhagymát. Az import mennyiségét kvóta szabályozza, ezen belül a vámszint 9,6 százalék. A kvótán felül érkező fokhagyma után, kilógrammonként 1,2 eurós kiegészítő vámot kell fizetni. Az Európai Bizottság 628/2014 rendelete értelmében a 2014/2015. gazdasági évben (június-május) a kínai termék éves importkvótáját az előző évi 33,7 ezer tonnáról 46,07 ezer tonnára emelték. Az Argentínából származó termékekre vonatkozó kvóta nem változott, 19,1 ezer tonna maradt. Az ún. egyéb országok összesen 6 ezer tonna kvótával rendelkeznek. (AKI, 2015) Mindenki tudja, hogy beltartalmi értékben sokkal jobb a mi termelvényünk, vagy akár a spanyol fokhagyma is. De ahhoz tíz- meg százmilliók kellenének, hogy reklámhadjáratot csináljunk Európában, és felfuttassuk a termelést. A jobb piaci helyzethez azonban először a fogyasztói szemléletnek kell változnia. A kínai fokhagyma más talaj- és időjárás viszonyok között nő, más vegyszerezést és más szárítási technológiát alkalmaznak nála. Íz- és illatanyagainak gyengeségét az is magyarázza, hogy nem teljesen érett állapotban szedik le, ami, mivel nem utóérő terményről van szó, szintén nem tesz jót neki. A kiemelkedő fűszerező magyar fajták (legyen az tavaszi vagy őszi) puhaszárúak, míg a kínai keményszárú fajta. Az alacsony allícintartalomra (a fokhagyma jellegzetes ízét a benne levő allicin adja meg) azt mondják Makón, hogy míg a makóiból elég egy gerezd, a kínaiból kell három. Ennek fényében az alacsonyabb ár rögtön átértékelődik. (ORIGO, 2012)

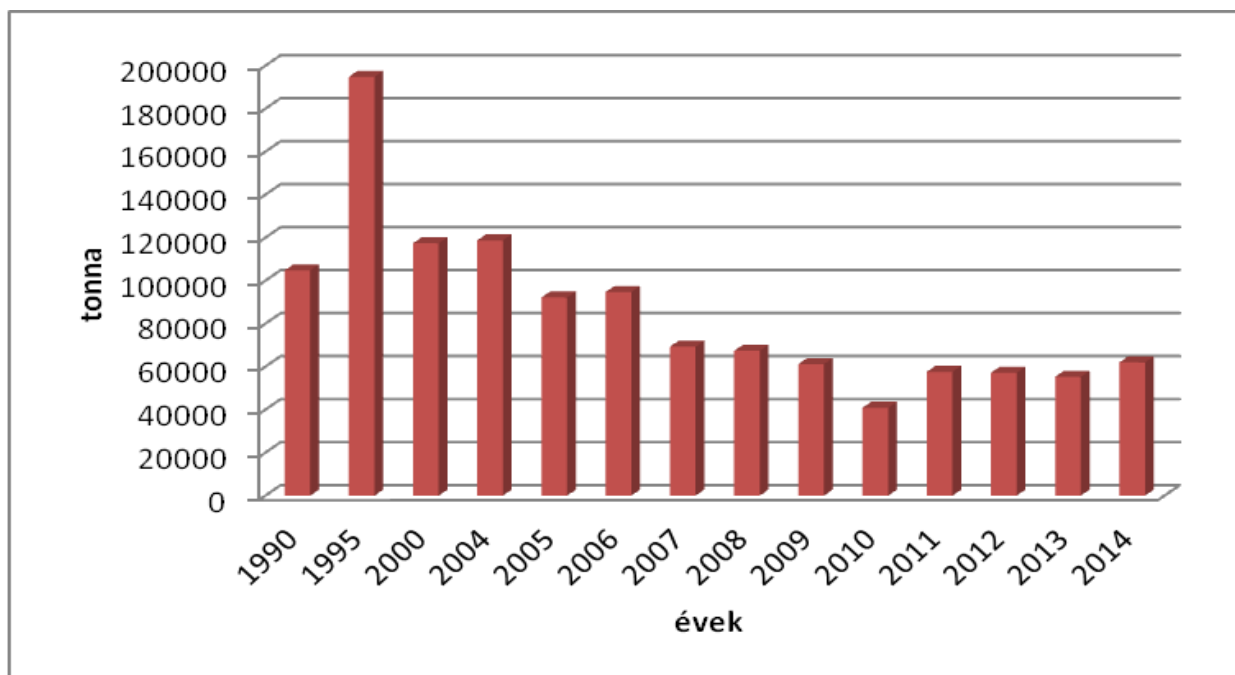
A magyarországi fokhagyma kivitele – elsősorban Hollandia, Németország és Szlovákia felé – 44,53 százalékkal (370 tonnára) nőtt 2014-ben 2012-höz képest. Szakértők szerint Németország évente 19 ezer tonna import fokhagymát igényel, ennek 5 százaléka érkezik a harmadik országokból (döntően Kínából), Spanyolországból 6 ezer tonna. Magyarországnak érdemes lenne kihasználni a piaci rést. A célpiacainkat akkor is meg kellene tartani, ha ún. lecseréléses ügylet keretében rosszabb minőségű importtal pótoljuk a hazai termést. A célpiacok megtartásának másik megoldása, hogy annyi fokhagymát termeljünk, hogy ne szoruljunk importra. Sokszor nem is az ár, amely döntő tényező, mivel a fokhagyma fogyasztása nem árérzékeny, bár több szakértő ennek az ellenkezőjét írja. **Nem osztom azt a nézetet**, hogy a magyar fokhagyma helyett a rosszabb minőségű kínait veszik, csak azért mert az olcsóbb. Az igazsághoz talán közelebb van az, hogy a magyarok többsége nem ismeri fel a kínai és a magyar fokhagyma különbözőségét. Mikor megkóstolta már tudja, de a következő alkalommal is ugyan úgy fog eljárni a vásárlásainál, szép nagy fej, és még olcsóbb is, ezt veszem. A kínai fokhagymának van egy jellegzetessége, hogy nincs gyökérmaradvány rajta, sőt, gyökerének helye homorúra ki van vágva, cserébe a magyaron ott van egy kis gyökérmaradvány.

Persze nem csak az a gond, hogy a kínai fokhagymához képest nem versenyképes a magyar fokhagyma a magasabb önköltsége miatt. "Előregedett Makó környékén a termőtalaj, és nincs kiépített öntözőrendszerünk sem, így a termés ki van szolgáltatva az aszálynak, amik az utóbbi években egyre gyakoribbak". Kiépített öntözőrendszer nélkül pedig egyszerűen nem lehet versenyképesen termelni. A másik gond, hogy elfogyott a munkaerő, és nincs, aki megművelje a földeket. Így egyre kisebb területen, egyre kisebb termésátlaggal egyre kisebb mennyiségű fokhagymát termelünk. „A makói fokhagyma tehát ugyanúgy egy virtuális kép már csak, mint a makói hagyma” – véli Kádár András a FruitVeB szakértője. Bízunk benne, hogy a magyar fogyasztói szokások megváltoznak és a magasabb ár ellenére is keresni fogják (remélhetőleg felismerik) a magyar fokhagymát. A fokhagymánál nagyon fontos a vetésforgó betartása. Önmaga után 4-5 évig ne kerüljön vissza ugyanarra a területre. Emellett kerülni kell az olyan előveteményeket is, amelyek a talajlakó kártevők felszaporodásának kedveznek, úgy, mint a gyökérgérségeket, illetve más hagymaféléket.

### 11.3 Vöröshagyma

A vöröshagyma termesztése Magyarországon nem fedezi a hazai igényeket, importra szorulunk, nettó importőrök vagyunk ennél a terméknél is, aminek nem kellene, hogy így legyen. A termesztést nagyobb területen, alkalmas fajtaival, bevált technológiával szabad csak elkezdni, ismerve a piac igényeit. A termőterület a bizonytalan értékesítési lehetőségek miatt csökkent. A termésátlag ingadozásában meghatározó szerepe van a természeti adottságoknak és az időjárási tényezőknek (pl. hőségnapok stb.), amelyek az alkalmazott termesztéstechnológiától és a fajták potenciális termőképességétől függően pozitív, illetve negatív hatást gyakorolnak a hozamok alakulására. Az EU-ban a vöröshagyma termése 18 százalékkal volt magasabb (5,8 millió tonna) 2014-ben, mint egy évvel korábban. Hollandiában a vöröshagyma termőterülete és termésátlaga (58 tonna/hektárra) is nőtt, ennek köszönhetően a termés 9 százalékkal 1,3 millió tonnára emelkedett. Németországban a vöröshagyma termése 23 százalékkal 500 ezer tonnára nőtt 2014-ben. (AKI, 2015c)

15. ábra. A vöröshagyma termés mennyisége, tonna



KSH adatok alapján saját szerkesztés

2014-ben mindössze 59,1 százalékát termeltük vöröshagymából, a rendszerváltás évében megtermelt mennyiségnek, de ennél még rosszabb képet mutat, ha az 1995 évhez (ekkor volt az utóbbi 25 évben a legnagyobb termés) viszonyítjuk a 2014-es évet, mert mindössze 31,8 százaléka volt a termés. Sok más termékhez hasonlóan, a csatlakozás évi mennyiségnek is mindösszesen 52,2 százalékát termeltük 2014-ben. Többek között, ami gondot jelent – és az árakban is begyűrűzik -, hogy Magyarországon a vöröshagyma termésátlaga (20-22 ezer tonna/hektár) számottevően elmarad a Közösség vezető vöröshagyma- termelőinek hozamától (Hollandia 50-55 tonna/hektár). A vöröshagyma negatív külkereskedelmi egyenleget produkál az elmúlt években (sajnos a negatív szaldó nő), míg 2012-ben 6719 tonna negatívummal zártuk az évet, addig 2014-ben ez már 7385 tonna lett. Jó lenne ezt a tendenciát megállítani, sőt véleményem szerint a trend még meg is fordítható, ha teszünk érte.

A „Makói vöröshagyma” egyike azon kevés friss zöldségfélének, amely bekerült az Európai Uniónak „a mezőgazdasági termékek és élelmiszerek földrajzi jelzéseinek és eredet-megjelölésének oltalmáról” szóló közösségi nyilvántartásba. A hazai vöröshagyma termelők pánik értékesítéssel próbálnak szabadulni a terméküktől és igyekeztek mindenképpen bevételhez jutni. Látható, hogy ezt nagyon rosszul teszik, hiszen a vöröshagymából már nagyon kevés háztartás vásárolja meg előre a féléves igényét. A hagyma a burgonyához hasonlóan gyakorlatilag frisspiaci zöldséggé vált. Egész évben – ugyan eltérő mértékben – de folyamatosan vásárolják a fogyasztók és maximum egy hétre előre szükséges mennyiséget tartanak otthon. Az őszi hónapokban hazai termelőink mindenáron történő hagyma értékesítése azt eredményezi, hogy saját maguk törik le a termelői árakat, és gyakran fordul elő, hogy a belföldi fogyasztói ár alacsonyabb, mint a lengyel vagy a holland termelői ár. A hipermarketek nehezen részesítik előnyben az egész évben megbízhatóan szállító európai partnerrel szemben, a rövid, nyár végi őszi közepi időszakra szállítást vállaló magyar hagyma beszállítókat. Nem akarnak az áruházak tárolni és erre nincsenek felkészülve sem. A hazai előállítású vöröshagymát előállító termelők létszáma csökken, a termés is koncentrálnak, és egyre többen próbálnak kizárólag kereskedni a hagymával, mely egyértelműen az import további bővülését eredményezi. Nagyon kevesen tudják, hogy mitől makói a hagyma. Nem elsősorban attól, hogy Makó környékén terem, hanem ellentétben a legtöbb hagymával, a makóit nem magról vetik, hanem dugványozzák. Az első évben sűrűn elvetik, majd a dugványokat felszedik és hőkezelik, hogy ne teremjen magot, így a következő évben ismét fejet növeszt. Korábban a makói hagymának a beltartalmi értéke kétszer akkora volt, mint a magról vetetté, de a kétéves növény előnye ezen a téren is csökkent. Amelyik termékre két év költsége rakódik rá, az lényegesen többbe kerül, mint amelyik egy év alatt készül el. Ezért kevésbé kelendő, tehát kevesebbet természetnek belőle, a nemesítők inkább az egyéves fajtákkal foglalkoznak. Nem is terem annyit, így drágább lesz az előállítása. Ennek ellenére a tendencia az egyéves fajták irányába megy el. Egy biztos, hogy a magyar hagyma termőterülete a rendszerváltás óta a tizedére csökkent. Ennek többek között az is az oka, hogy a földalapú támogatás hektáronként ugyan akkora, mint más ipari növényeknél, de a ráfordított költség viszont sokszorosa.

## **12. A MAGYAR GYÜMÖLCSTERMESZTÉS JELLEMZŐI A KIVÁLASZTOTT TERMÉKEK KÖRÉBEN**

A gyümölcsfajták kiválasztását a következők indokolták:

Az alma részaránya a gyümölcsstermesztésünknek közel 70 százalékát képviseli a termelésből, mely nem változott az EU csatlakozást követően sem. 2004-ben az összes gyümölcsstermelésből 67,5 %-ot képviselt, 2014-re ez az arány 75 %-ra növekedett (M1 és M2 ábra). A növekedést, illetve a részarányt torzítja, hogy 2014-ben almából rekordtermés volt, míg a többi gyümölcs csak „átlagos” termésmennyiséget tudott elérni. Az almaágazat állandó problémákkal küzd, ha sok az alma azért, ha kevés azért. Talán a legfőbb probléma, hogy a termés 70-75 % léalma minőségű és nagyon sok ültetvényen elavult termesztési technológiát, fajtaválasztékot alkalmaznak.

A meggy a gyümölcsstermelésünkben a második helyen szerepel, a maga 10 % körüli részarányával. 2004-ben 7,5 % részarányt képviselt, mely 2014-re 8,85 %-ra növekedett. Jelentős exportot bonyolítunk belőle, de előfordul, hogy egy hét alatt 60 és 150 forint között alakulnak az árak.

A görögdinnye, bár a tökfélék családjához tartozik, így a zöldségek között kellene szerepelnie, a statisztikák és a fogyasztók mégis a gyümölcsök közé osztályozzák. 2010-től a kormány megpróbálta „visszaállítani” a korábbi évek termés- és fogyasztáscsökkenését, több-kevesebb sikerrel.

A bodza az egyik leg dinamikusabban növekvő termékünk. Jelentős igény van rá, de többet kell tennünk annak érdekében, hogy ez így is maradjon, és ne kerüljön arra a sorsra, mint a fekete- és piros ribizli. A vadbodza mennyisége 2014-ben már csak kb. 30 %-a a 2013-as mennyiségnek, de 2015-ös évben sem növekedett a mennyiség, elsősorban a „nepperek” hathatós tevékenysége miatt.

Komoly értékvesztés az egész termékpálya számára, hogy a gyümölcsstermesztésben egyes ágazatok eltűntek. Sajnálatos példája ennek, hogy a bogyós gyümölcsűek hazai árutermelése az elmúlt húsz év alatt gyakorlatilag megszűnt. A kilencvenes évek első felében az európai szintű bogyóstermesztésünkéből évente 22 ezer tonna fagyasztott málna került exportra, 2013-ban ez az 500 tonnát sem érte el, sőt 2014-ben csak 210 tonna volt az export. A kilencvenes év exportáru nyersanyagértéke ma több mint 10 milliárd forintot tenne ki, nem beszélve a foglalkoztatottsági, szociális, megélhetési és egyéb kérdésekről, amelyek egyes régiókban (Nógrád, Heves, Szabolcs-Szatmár-Bereg megye) fokozottan jelentkeznek. E kérdésben a felelős gazdaságpolitika mulasztása sem hallgatható el, de a feldolgozók árpolitikája is jelentősen hozzájárult a még oly népszerű (piros- és fekete ribizli) termékek megszűnéséhez is. Ezen termékeknél pedig a gépi szedés is megoldódott, csökkentve az élömunka költségét. Általánosságban érvényes, hogy az élömunka-igényes ágazatok helyzete válságos. Nagy hiányosság, hogy húsz év alatt sem alakult ki érdemi integráció az ágazatban. Mindenképpen rá kell ébrednünk arra, hogy az eddiginél jóval pontosabb termésbecslésre, betakarítási és készlet-statisztikákra van szükség! Ha nem tudjuk elfogadható pontossággal előre jelezni a várható termést, a kínálatot és a piaci folyamatokat, akkor ki leszünk szolgáltatva a káosznak (ez egyes piaci szereplőknek akár érdeke is), ami nyomott árak formájában fog megjelenni. A káosz csak a zavarosban halászók, és nem a becsületes termelők érdeke! Az előrelépésnek vannak olyan tényezői is, amelyeket nem a pénz, hanem a tudat, a szemléletváltozásunk határoz meg, így első helyen az intenzív alkalmazkodás a megváltozott környezethez. Tudomásul kell venni, hogy a korábbi, a válság előtti helyzet már nem tér vissza, a piacokon nő a minőség iránti igény, a fogyasztó többet, jobbat akar (ha lehet, kevesebb pénzért). A mezőgazdasági termelés fokozására és az állam által irányított

agrárkereskedelemre van szükség a hazai agrárgazdaság élénkítéséhez – a többi közt e lehetőségben látják a kitörési utakat Magyarország vezető agrárszakemberei. (MÉB FÓRUM 2012)

7. táblázat: Fontosabb gyümölcsök termésmennyisége, ezer tonna

évek	alma	meggy	szilva	kajszi	málna	termesztett bodza	görögdinnye
1990	945,5	61,1	152,3	42,3	27,2	---	75,5
2004	700,4	77,1	67	35,2	8,5	5,9	250,8
2005	510,4	48,1	36	25,7	6,7	6,2	214,2
2006	537,3	60,2	64,6	40,3	11,9	7,6	165,3
2007	170,9	42,6	30,8	21,8	6,2	8,3	163,8
2008	568,6	68,2	56	26,8	6,3	9,2	224,4
2009	575,4	78,8	51,5	33,5	5	9,8	220,5
2010	496,9	51,9	70,9	27,1	3,2	8,1	141,1
2011	282,8	61,8	37,3	24,8	2,3	8,7	203
2012	650,6	53,4	43,3	10,8	2	10,9	182,7
2013	591,9	70,4	48	21,5	1,5	11,3	190,5
2014	779,9	91,9	45,1	23,8	1,6	11,4	218,5
bázis index 1990=100%	82,5	150,41	29,6	56,3	5,9	---	289,4
bázis index 2004=100%	111,35	119,2	67,3	67,6	18,8	193,2	87,12

KSH adatok alapján saját szerkesztés

Néhány almasűrítmény - termelő országban – mint Lengyelország, Románia, Magyarország – az ipari almatermelés legfontosabb célja az almasűrítmény előállítás, más jellegű felhasználás csak korlátozott mértékben történik. Máshol az ipari célú felhasználásnak akkor van jelentősége, ha a bőségesen rendelkezésre álló termést más értékesítési csatornán nem tudják levezetni, illetve a sűrítmény ára magas. Lengyelországban és Magyarországon számos gyümölcstermelőnek egyetlen megélhetési forrása az almatermesztés. Magyarországon a 2014. évi almaszezon a várható rekordtermés okozta pánikkal, lebegtetett, de meg nem valósult válságkezelő intézkedésekkel, valamint az európai szintű túl-termelés és az orosz embargó miatt vizionált piaci összeomlás rémképével volt jellemezhető. A 2014. évi betakarított almatermés a 830-900 ezer tonna közötti szinten van, bár egyes szakemberek becslése szerint akár valamivel meg is haladhatta a 900 ezer tonnát. Az alapvető problémát a termésmennyiség megállapításában az jelenti, hogy kötelező adatszolgáltatás hiányában pontos információk csak a nagyobb feldolgozóipari üzemek (főleg léüzemek) felvásárolt mennyiségeiről állnak rendelkezésre, míg az étkezési alma és az egyéb ipari célú alma valós mennyisége az üzemek méretbeli szétaprózódottsága miatt jelentős bizonytalansággal terhelt. (FRUITVEB, 2015a) Láthatjuk a táblázatból, hogy 2014-ben (legalább is a KSH adatai szerint) 779,9 ezer tonna termett.

A világ összes meggytermésének (1 millió tonna) harmadát az EU-27 termeli, aminek közel 80%-at Lengyelország, Magyarország és Németország adja.

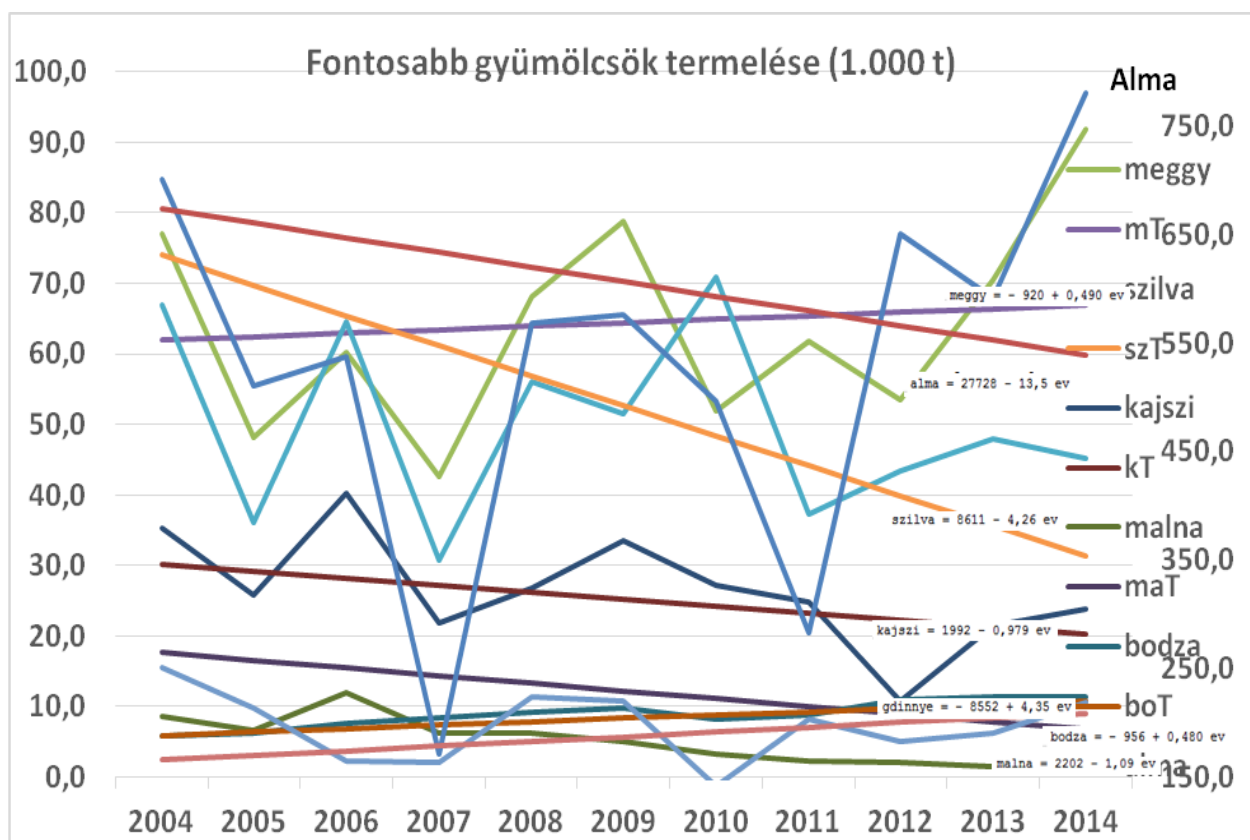
A világon a görögdinnye termésmennyisége az ezredforduló óta 30%-kal emelkedett, 2007-ben elérte a 97,4 millió tonnát. Az EU vezető görögdinnye-termesztő tagállamai: Spanyolország, Görögország, Olaszország és Magyarország.

Magyarországon a görögdinnye termőterülete, valamint termésmennyisége csökkenő tendenciát mutatott 2011-ig, de az elindított Nemzeti Dinnye Programnak is köszönhetően, egy lassú

területi növekedést tapasztalunk. A Nemzeti Dinnye Program legfőbb célja, hogy egy 5 éves időtáv alatt visszaszerezze a magyar dinnyetermelés potenciáját, megerősítse az exportpiacokon való jelenlétet és biztosítsa az ebből élő több ezer család megélhetését. A belföldi dinnyefogyasztásban az elmúlt években megvalósított marketing kampánynak köszönhetően hozzávetőlegesen 20%-os növekedést sikerült elérni, ami azt jelenti, hogy az egy főre jutó évi dinnyefogyasztás megközelítette a 15 kg-ot. (FRUITVEB, 2015a)

A látszat (az erőteljesebb marketing, egészségtudatosság és wellnessdivat) ellenére nem nőtt a zöldség-gyümölcsfogyasztás, legalábbis jelentős mértékben nem, sőt a számításaim alapján készült trendek alapján, csökkenő tendenciát mutatnak. A KSH adatai szerint az elmúlt közel 35 év alatt (1980 óta) a hazai zöldség-gyümölcsfogyasztás folyamatosan mindössze 190 kg/év körüli, igaz ebbe a burgonya nincs beleszámolva, amiből évente 66 kg körül fogyasztunk. A zöldség-gyümölcs fogyasztási gyakoriságának növelésére jó és kézenfekvő megoldás lehetett volna a termékek alacsonyabb áfa körbe vonása – hiszen deklarált kormányzati szándék a felelős és egészségtudatos magatartás támogatása (olasz 5 %). Fájó élmény, amikor néhány lánc esetében a beszerző nem ért a rábízott termékhez, sőt nem is érdeklí éppen miről alkuszik, mindegy milyen a minőség, lényeg, hogy olcsó legyen. Közvetlenül étkezési gyümölcs ipari feldolgozásra soha nem lehet versenyképes. Kereslet lenne elsősorban boglyós gyümölcsökre, kajszibarackra (itt erős új igényként lép be a „házi” párlatkészítés), őszibarackra, körtére. Jellemzően folyamatos a túlkínálat almából, meggyből és szilvából. Érdekeség, hogy szövetségünk véleményét figyelmen kívül hagyva, a „különleges minőségű szörpök” készülő élelmiszerkönyvi szabályozása a bodza alapú szörpöknél nem kívánja engedni a „különleges” marketingjelző alkalmazását arra való hivatkozással, hogy a bodza virága nem gyümölcs” – feleli Kiss Gáborné<sup>12</sup>.

16. ábra: Fontosabb gyümölcsök termelésének trendjei



KSH és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

<sup>12</sup>Magyarországi Üdítőital-, Gyümölcslé- és Ásványvíz Gyártók Szövetségének a titkára

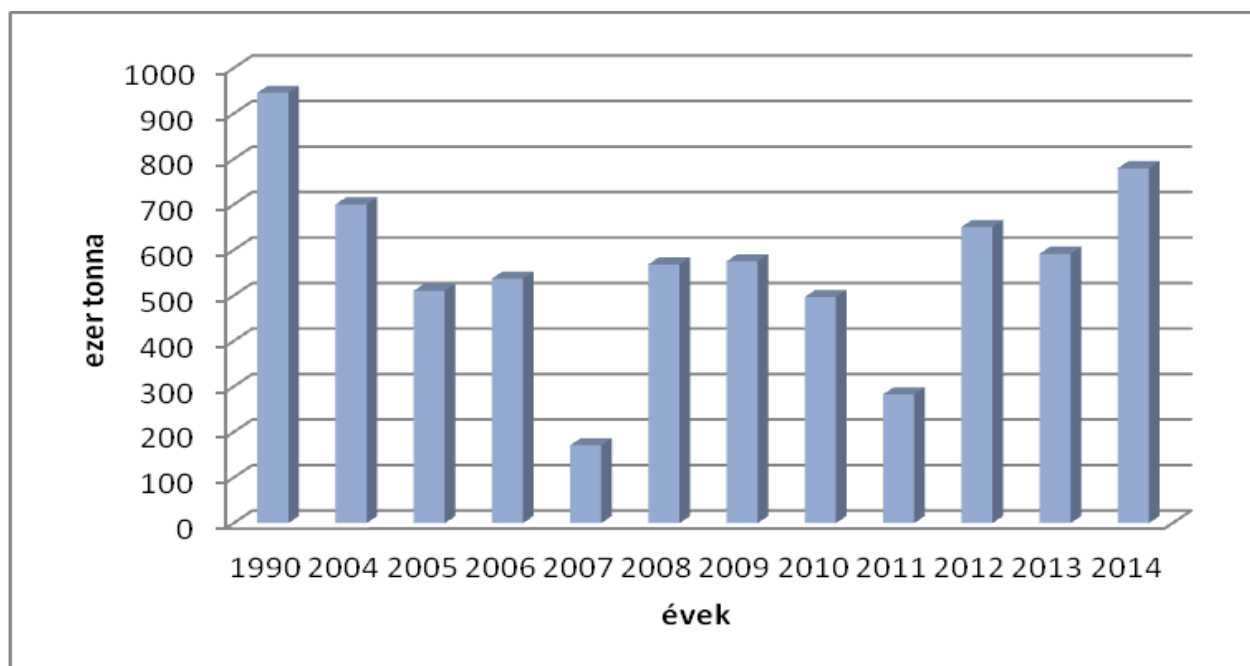
Az almatermelésünk alakulására a 12.1 fejezetben külön kitérek, vizsgálva a termelés trendjét is. Vizsgálataim szerint meggytermelésünkben enyhe növekedést mutat a számításaim alapján megrajzolt trend. Nem különösen kiugró az évek hatása, az értékelésnél viszont figyelembe kell vennünk (valamennyi gyümölcs esetében) az időjárási viszonyokat. Az elvégzett vizsgálatok eredményei alapján megállapítható, hogy hazánkban emelkedő tendenciát mutat a bodza- és a görögdinnye termelés. A görögdinnye termelésnél a növekvő trend mellett az évek hatása is jelentős. Ugyanakkor a bodzatermelésnél az évek hatásának nem nagy befolyása van a trendre, nincsenek jelentősen (pozitív, vagy negatív) kiugró évek. Szilvatermelésünk csökkenő tendenciát mutat, az évek hatása nem kiugró, így a csökkenő termelésünk okait, a termelési tényezők (időjárás) vizsgálatán túl, más tényezőkben is keresni kell.

### 12.1 Alma termesztése

Magyarország almatermesztésének ökológiai adottságai Európában átlagosnak, illetve közepesnek tekinthetők, ha a tőlünk különböző égtáji irányokban található országok adottságait hasonlítjuk össze. Az 1990-es évek elejétől számos új fajtát próbáltak ki a termesztésben a domináns arányú Jonathan csökkentése, illetve leváltása érdekében. A tapasztalatok eredményeként mára alaposan lecsökkent a számuk, és gyakorlatilag 4–5 fajta, illetve ezek változatai (Idared, Jonagold, Golden Delicious, Gala, Pinova) jelentik az új ültetvények fajtahasználatát. Delicious, Gala, Granny Smith, Jonagold, melyek közül nálunk a Granny Smith helyett az Idared adja a számottevő hányadot. Ezek rövid időn belüli jelentős bővülése nem valószínű, ami azt jelenti, hogy a magyarországi fajtaválaszték is hasonlóan tekinthető.

A hazai almaágazatban az elmúlt évtizedben a folyamatos zsugorodásnak lehettünk szemtanúi. Az ezredforduló környékén meglévő mintegy 41 ezer hektár ültetvényből mára mindössze 25 ezer hektár maradt, és ez a tendencia várhatóan a jövőben is folytatódik, mert a kivágásokat nem követi kellő ütemben a termőalapok megújítása. A Nyírségben 15.772 hektár, termő almásterületet tartanak nyilván, ami az ország több mint 25 ezer hektáros almásának mintegy 63 százalékát teszi ki.

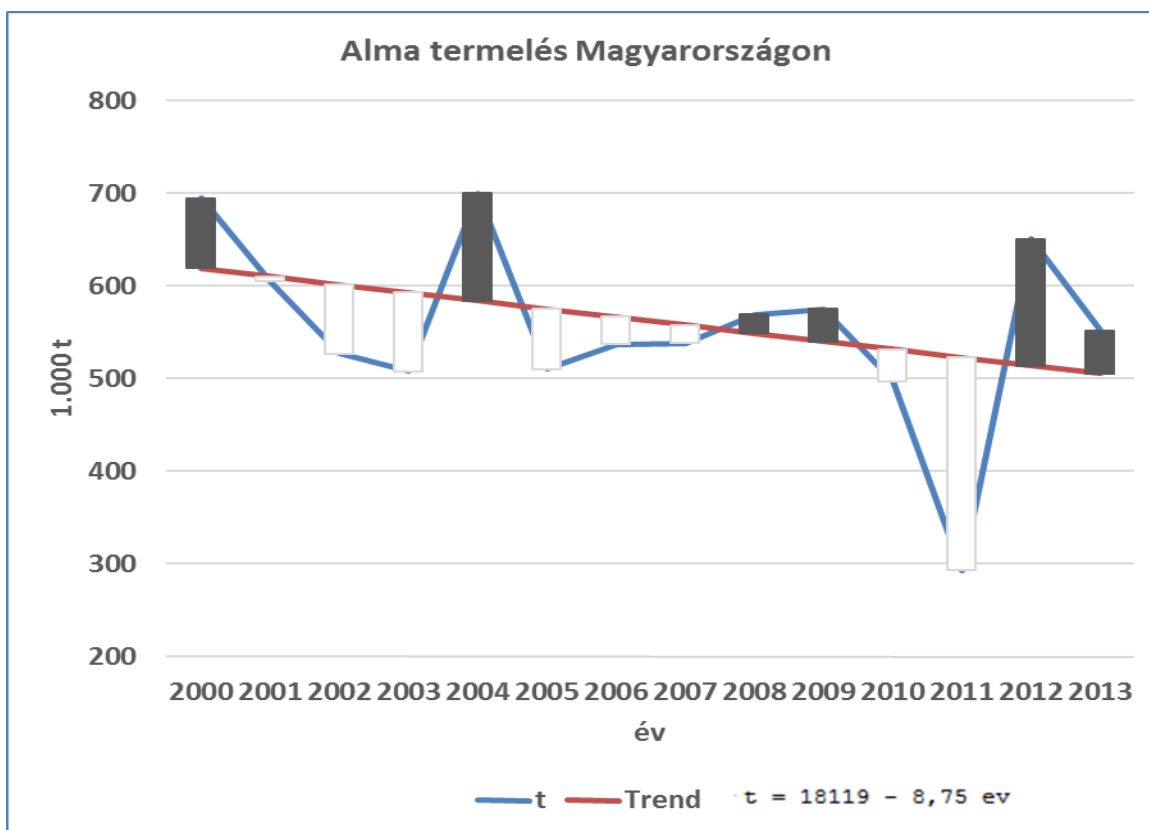
17. ábra: Az alma termésmennyisége, ezer tonna



KSH adatok alapján saját szerkesztés

2014-ben, a rekordtermés ellenére is mindössze a 82,5 százalékát tudtuk elérni, a rendszerváltás évében lévő termésmennyiségnek. A 2004 évi termésnek viszont a 111,35 %-át értük el, de 2013-ban mindössze csak 84,5 %-át termeltük. Az almatermesztésünk hanyatlásához vezető főbb okokat nagy vonalakban a következőkben látom: Az ültetvények elöregedtek, évről-évre felszínen tartva, illetve újratermelve annak minden problémáját. A termesztők a társadalom egészéhez hasonlóan polarizálódtak (kevés számú tehetős, jó infrastruktúrával és termesztési feltételekkel, illetve nagyszámú elaprózott ültetvényfelületekkel rendelkező, versenyképtelen termelő). A hagyományos telepítésű ültetvényeken, egy hektáron átlagosan 416 db fa van, az átlagtermés nem éri el a hektáronkénti 20 tonnát. Ugyanakkor az intenzív művelésű területeken 2300 db fa van hektáronként, így a termésátlag eléri a 40-50 tonnát is egy hektáron. Az intenzív művelési területeket öntözés hiányában nem lehet kialakítani. Csak olyan területeken lehetséges ilyen típusú művelés, ahol kellő mennyiségű öntözővíz áll rendelkezésre a megfelelő minőségű földterület mellett.

18. ábra: Az alma termelésének trendje Magyarországon



KSH adatok alapján saját számítás

Az almatermelés trendjének vizsgálata alapján megállapítható, hogy Magyarországon csökkenő tendenciájú a termelés. A csökkenő trend mellett kiugró az évek hatása, melyben kiemelkedő szerepe az időjárási viszonyoknak van. Az időjárási viszonyok nagyban befolyásolják az évenkénti termés mennyiségét, és nem csak az almánál, hanem valamennyi gyümölcsre igazak ezen megállapításaim, melyek a vizsgálataim eredményeiből is megállapíthatóak.

**A kereskedői összetartás nyilvánvaló megléte mellett** (ez csak a két külföldi tulajdonú, magyarországi feldolgozó leányvállalatra vonatkozik) teljes mértékben hiányzik a termesztői



összefogás, ami miatt azok kiszolgáltatott helyzetben vannak. A rendszerváltást követően megváltoztak a piacok, amit keletre étkezési almának el lehetett adni, az nyugatra már csak léalmának volt jó. Az EU-hoz való csatlakozás további problémát és ellentmondást eredményezett, illetve hozott felszínre (értékesítési csatornák irányának, volumenének, jellegének változása, mennyiségi és minőségi korlátok megjelenése, stb.).

**Akármilyen irányból nézzük az elmúlt időszak hazai almatermelésének helyzetét,** meg kell állapítanunk, hogy almatermelőink jelentős része nem versenyképes az új, megváltozott piactudasági körülmények között. Nagyon sok problémát jelentett a múltban a szinte csak *léalma-termesztésre* alkalmas versenyképtelen, kiöregedett ültetvények léalma-támogatások révén történő sok éven keresztül „erőltetett” fenntartása, ami szinte máig konzerválta a nem kívánatos állapotokat. A léalma-termesztés gazdaságtalanságának megoldására véleményem szerint teljesen alkalmatlan kísérlet a döntően rezisztens fajtákra alapozott *ipari célültetvények létesítése* is. Már tíz évvel ezelőtt is számos külföldi és hazai mértékadó vélemény fogalmazódott meg az ipari céltermesztés bizonytalanságáról és az értékesítés várható nehézségeiről. Már akkor is nyilvánvaló volt, hogy a léalma ára évenként változó, de hosszabb távon inkább lefelé tendál (Kína és más fejlődő országok növekvő piaci részesedése és az egész világot érintő almatultermelés eredményeként). A léalma árbizonytalanságát növeli továbbá a déli félteke citrusfélének termésingadozása, valamint a sűrítmenny raktárkészleteinek mindenkor alakulása. A piaci elvárások és igények mentén kellene fejleszteni az ipari feldolgozásra termelő gyümölcsösöket. Az AGRANA próbál néhány száz hektáron külön célültetvényeken termelni a gyümölcsöt, gépesíthető és költségkímélő formában. A cég magyarországi igazgatója szerint 12-13 forintos önköltségi áron megtermelhető ez a típusú alma, de a 2014-es beszállított 12 forintos felvásárlási ár mire elég?

A magyar gyümölcstermesztés 70 százalék körül teljesítő alma értékben kifejezve alig 25 százalékot teljesít, vagyis a magyar alma háromnegyede léalmaként talál fogyasztóra. Az ipari feldolgozásban legnagyobb arányú a lé nyérés, a sűrítmenny gyártás. Jelentős mennyiségű továbbá a befőtt alapanyag, a kisebb tételben készülő almapüré-, almabor és üdítőital-alapanyag. A hektáronkénti 15-20 tonna körüli hazai almatermés jóval elmarad az európai 60-70 tonnás átlagtól. A termesztésben lévő régi almafajták általában kielégítik az ipar elvárását, mégis a gazdaságosság és a végtermék minőségének a javításához szükségessé vált a feldolgozóipari igények figyelembevétele. S ami igaz az almára, lényegében ráhúzható valamennyi népszerű hazai gyümölcsre egyaránt. Végtere is az alma átmérő egyetlen milliméternyi gyarapodásával a tonnasúly négy százalékkal növekszik.

Európában egyedül Angliában és Franciaországban létesültek ipari célú almaültetvények (nem jelentős felületeken), amelyek speciális célokkal (Cyder- almabor), illetve speciális fajtákkal nagyobbrészt függetlenek az almasűrítmenny világpiaci áraitól. Olaszországban, Európa meghatározó almatermesztő országában egyetlen hektár sincs ilyen típusú ültetvényekből, jóllehet a megtermelt mennyiség kb. 20%-át az ipar dolgozza fel. Ez egyrészt a termesztésben, mint az étkezési alma mellékterméke, másrészt a tárolt tételek kitérolása után keletkezik. Németország viszonylag nagyobbrészt feldolgozott tételei főleg a szórványültetvények, illetve az országutak melletti kicsi gyümölcsösök és fasorok más célra nem alkalmas terméseiből származnak, ami nem lehet nálunk példaértékű. Ugyanakkor a német feldolgozottsági arány nem levét, illetve sűrítmennyt, hanem nagyobbrészt aszalványokat, kompótokat, stb., tehát nagyobbr hozzáadott értékű termékeket jelentenek. Nem azt mondom, hogy néha nem fordulhat elő 30-50 Ft/kg körüli léalmaár, mert ilyen a múltban is volt. Hosszú távon azonban feltételezhetően az alacsonyabb ársávban fog mozogni, és csak néhány évente számíthatunk „kiugró” árakra. Azt is meg kell jegyezni, hogy „jó” léalmaár is általában csak akkor volt, amikor valamilyen nagy terméskiesés sújtotta hazánkat (pl. 2007, 2011.), ilyenkor viszont a termelők többségénél termés nem párosult a „magas” árak mellé.

Ipari almára folyamatos az igény, a tervben 500 ezer tonna szerepel. Étkezési almából a hazai fogyasztás 150 ezer tonna, ami jócskán alatta marad a 20 évvel ezelőttinek, és még legalább ugyanennyit adhatnánk el a környező országokba, ezért étkezési almából 400 ezer tonna a kitűzött cél. Az összesen 900 ezer tonna almát több mint 23 ezer hektáron lehetne megtermelni a gazdaságos hozamokkal számolva, ennyi korszerű ültetvényből pedig majdnem 18 ezer hektár hiányzik. Ehhez évenként 3500 hektár almáskertet kell telepíteni.

A léalma nyomott árai a gazdaságosság minimális szinten tartásához sem elegendők, mert – tényadatokon alapuló gazdasági számítások szerint – sokéves átlagban 20–30 Ft/kg önköltség alatt léalmát előállítani semmilyen körülmények között nem lehet. Véleményem szerint nincs az a művelési rendszer, nincs az a fajta, nincs az a technológia, amelyben a múltra jellemző 10–30 Ft/kg felvásárlási árak mellett az iparialma-termelés tartósan nyereséget eredményezne. Ennek egyik bizonyítéka, hogy az ipari célültetvényekkel rendelkezők is igyekeznek termésük egy részét (30–50%) az étkezési piacon eladni, ami már elegendő lehet egy szűk nyereség eléréséhez. A nyereséges léalma-termeléshez minimum 40–50 Ft/kg-os ár lenne szükséges, ami várhatóan az évek nagyon kis részében fog csak teljesülni a jövőben is. Meg kell említeni azt is, hogy az országos léalma-mennyiségnek a többsége nem a termőkorban lévő célültetvényekről, hanem az előregedett ültetvényekből származik (ezek területe kb. 10–12 ezer hektár), melyekben az alacsony hozamok (5–15 t/ha) tovább rontják a termelés gazdaságosságát. Így ezek többségében esetleg a ráfordítások minimalizálásával, nem fizetett családi munkaerő alkalmazásával van mód egyes években némi nyereség elérésére. Ezen ültetvényfelületünk összességében mindenképpen élet- és versenyképtelennek tekinthető, és néhány éven belül a kivágás sorsára jut. Megjegyzendő, hogy e felületvesztésüket kompenzáló telepítések közel sem várhatóak, mely maga után vonja almaágazatunk nagymértékű területi zsugorodását. A termelés mennyiségi csökkenését a számításaim szerinti trend is visszaigazolja.

Magyarországon a 2000-es évek elején még 41 ezer hektárt tett ki az almaültetvények felülete, amely az elmúlt évtizedben mintegy 28 ezer hektárra csökkent. Az 1980-as évek 1,0–1,2 millió tonna éves termelése a felére zsugorodott, termelési potenciálunkat tehát piaci, technológiai és egyéb okokból alig 50%-ban használjuk ki. A meglévő 28 ezer hektáron még jelenleg is kedvezőtlen a korstruktúra, jelentős részben korszerűtlen a fajtaszerkezet, magas a hagyományos művelési rendszerű és extenzíven művelt ültetvények aránya. A termelés biztonságát nagymértékben veszélyezteti és a piaci stabilitásra is károsan hat, hogy öntözés az ültetvények alig 20%-án van jelen, jégeső és fagy elleni védelemmel pedig mindössze 2–3 ezer hektár almaültetvény rendelkezik. Almaültetvényeinkből mindössze 6–8 ezer hektár ítéhető korszerűnek és hosszú távon is versenyképesnek, ahol el tudják érni a legalább 35–50 t/ha-os fajlagos hozamokat és a legalább 70–80%-os étkezési alma-arányt – a káros időjárási események és az azok elleni védelem hiánya miatt erősen kiszámíthatatlan termésbiztonság mellett. A gazdaságos termeléshez legalább 40–50 t/ha-os hozamszint elérése szükséges. A termésbiztonságnak, azaz e terméshozamok minden évben rendszeres elérésének feltétele a káros időjárási jelenségek (aszály, extrém sok csapadék, jégeső, fagy) elleni védekezés, így ezen infrastrukturális beruházásoknak kiemelt jelentőséget kell tulajdonítani a jövőben. (GONDA-APÁTI, 2014)

A hazai gyümölcsfeldolgozók egyik kulcsszereplője az Agrana. **Szigeti Zoltán igazgató** a fejlődés egyik akadályaként jelöli meg a termelők elszigetelt értékesítési próbálkozásait. Alacsony a logisztikai színvonal (göngyöleg, hűtőház, válogatógépek, szállítmányozás). Kockázati tényező a növényvédőszer-maradványok veszélye, a permetezési naplók tartalma esetenként nem fedi a valóságot. Egy zárt termeltetéssel szemben sérülhet az élelmiszerbiztonság a kereskedőkön, illetve a TÉSZ-eken, integrátorokon keresztül beszerzés esetén és nem megfelelő fajtaválaszték sem. A termelők nem a feldolgozókra alapozva döntenek a termesztett gyümölcsökről és azok fajtáiról. A feldolgozók jelentős mértékben csak az étkezési piacra szánt gyümölcsök maradékát tudják megvásárolni, aminek a fajtajellemzői nem minden esetben

felelnek meg az elvárásoknak. Például sűrítmény gyártására nagyon alacsony a magyar fűrtös meggyek szintartalma, ezért pótolnunk kell esetenként a szerb oblacsinszkával. Nincsenek ipari célú ültetvények megfelelő gépesítéssel, nagy hozamokkal, az ipar számára megfelelő fajtákkal. „Nem elegendő mennyiség, az egyes gyümölcsökhöz csak akkor tudunk hozzájutni, ha valamilyen zavar van az étkezési piacon, vagy a gyümölcs minőségével. Ezért kiszámíthatatlan a mennyiség. A külföldi vevők csak esetlegesen számolnak a feldolgozott termékre, ami piaci hátrányt jelent a feldolgozóknak és ezen keresztül a termelőknek is. Az ipari feldolgozásra szánt gyümölcsöt másodlagos terméként kezelik, pedig a feldolgozott élelmiszereknek nagyon magas minőségi elvárásoknak kell megfelelniük. A megfelelés egyik záloga az alapanyagtól elvárt minőség. A megfelelő minőség teljesítése egyáltalán nem nagy feladat, értjük alatta a megfelelő érettséget, a friss betakarítást, valamint a rothadástól, idegen anyagtól való mentességet és az engedélyezett permetezőszerek használatát az egészségügyi várakozási idő megtartásával” – állította Szigeti Zoltán, a személyes beszélgetésünk alkalmával.

A jelenlegi almafogyasztásunk (15- 20 kg/fő/év) az ország 10 millió lakosával számolva mintegy 150-200 ezer tonna étkezési alma belföldi elhelyezésére ad lehetőséget. Ha ehhez hozzáadjuk az exportált vagy potenciálisan exportálható mennyiséget, és levonjuk az importált alma mennyiségét, a következő 5-10 évre vonatkozóan azt kapjuk, hogy jó esetben is csak mintegy 200-300 ezer tonna étkezési alma előállítására és értékesítésére van lehetőségünk. Ezt a mennyiséget ma már 10 ezer hektár ültetvény produkálni képes, kalkulálva természetesen azzal is, hogy – elemi károk vagy növényvédelmi okok miatt – nem érhetők el a teljes termőterületen egyszerre 30-40 t/hektáros termések.

Az almánál a kitörési pontot keresve be kell látni, hogy léalma-termesztésre alapozni a jövőt nem lehet, az ipari áruként való értékesítés jelenlegi aránya a jövőben nem tartható.

Demonstrációt készítenek elő a kelet-magyarországi almatermelők, mert szerintük semmilyen konkrét intézkedés nem született az idei (2014) alma-túltermelési válság megoldására. Bár a kormány nemrég 3,16 milliárd forint rendkívüli támogatást szavazott meg, a Földművelésügyi Minisztérium pedig fogyasztásnövelő promóciós kampányba kezdett, a termelők szerint Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében 200 ezer tonna almának továbbra sincs piaca és nincs rá feldolgozó kapacitás sem, ezért minimum 100 ezer tonna termés mehet tönkre. A szervezet kivitelezhetetlennek és a piacgazdasággal ellentétesnek tartja, hogy a Magyar Kereskedőház Zrt. felvásárolja a léüzemektől a sűrítményt, a léüzemek pedig a jelenlegi 12 forint helyett visszamenőlegesen is kilogrammonként 20 forinttal fizetik ki a léalmát a termelőknek. Hasonlóképpen elvetik azt a lehetőséget is, hogy a kereskedőház kilónként 35 forintért vásárolja fel az étkezési almát. Az almaszüret végéhez közeledve az újfahértói székhelyű szakmai szervezet a közleményében arra hívja fel a figyelmet, hogy még most sem született semmilyen konkrét és végrehajtható intézkedés annak ellenére, hogy már négy-öt különböző változata volt a válságkezelő intézkedéseknek. A különböző tervezetek "csak arra voltak jók, hogy összezavarják a piacot, kéthetente más irányba tereljék a piaci szereplők gondolkodását, és fokozzák az egyébként sem csekély káoszt és zűrzavart" - írja közleményében a szervezet. (AGRÁRSZEKTOR, 2014)

A hűtőtárolói kapacitás területén sem jobb a helyzet, mivel a nélkül nem lehet a frisspiaci igényeket kielégíteni. Az országban elméletileg 200-250 ezer tonnás hűtőkapacitás van, de abból maximum 150 ezer tonnányira tehető a hosszú távú tárolásra alkalmas létesítmények befogadóképessége. Az ipari feldolgozó kapacitás 450-500 ezer tonnás, amennyiben minden üzem kihasználja lehetőségeit. (INDEX 2014.08.04.) A betárolt alma mennyiségét 150-180 ezer tonnára becsüli a terméktanács. A betárolási hajlandóság ezúttal kisebb volt a korábbinál, nem használták ki teljes mértékben a 200-250 ezer tonnás hűtőkapacitást – emelte ki Takács Ferenc. (SZON,2015) Láthatjuk, hogy mennyivel változik a tárolókapacitás 8 hónap alatt. Első

olvasatban nincs benne ellentmondás, de ha a jó minőségű hűtőkapacitást nézzük, akkor már a kihasználtság is jobb.

Azt azonban el kell ismernünk, hogy míg a lengyel termesztők állami segítséggel folyamatosan létesítették az új almaültetvényeket, nálunk semmi sem történt. A volt szovjet piacot elveszítettük, újakat pedig nem találtunk. Ott tartunk, hogy kivitelünk jó, ha az importot eléri mennyiségben, értékben pedig az importé mögött van. (TÖMPE, 2012)

Az almaágazatban a válságok három-négy évenként megismétlődnek. Az alapvető gondot a szektor strukturális problémái jelentik. 26 évvel a KGST összeomlása után még mindig az igénytelen szovjet piac kiszolgálására telepített, azóta elöregedett ültetvények gondja nyomja a szektort. Az almások 40 százalékát akkor telepítették, amikor a KGST még létezett és a szovjet piac gyakorlatilag bármilyen mennyiségben felvette a máshol nem eladható Jonatán almát.

Az almáról készült filmből<sup>13</sup> azt tudhatjuk meg, hogy – mint annyi más hungarikumnak, világszínvonalúnak meg ki tudja minek mondott termék – a magyar almatermesztés is nagy gondban van.

Magyarországon még mindig rengeteg almát termesztenek, ám ijesztően sok az alacsony minőségű termék: az almák 75%-a léalmának megy, ami a legkisebb hasznot hajtó, a piacon a legrosszabb minőségű gyümölcsök sorsa. A magyar termelői technológia lemaradt a világtól, tragikusan rossz állapotban van. Ha Ön áruházban vásárol almát, valószínűleg nem magyar almát vesz majd: a piacon ma a prémium kategóriásnak számító (8-8,5 cm-es átmérőjű) étkezésre szánt almák nagy része Ausztriából, Németországból és Lengyelországból érkezik, mert itthon nem tudnak olyan minőséget produkálni, ami felvehetné a versenyt az importtal. Ha tudnak is, az almát azonnal el kell adni, mert nagyon kevés megfelelő technológiájú hűtőház áll rendelkezésre, hogy kiszámítható, folytonos terméknek számítsa a magyar alma. És igen, megint a lengyelek pipálták le a magyar almatermesztést: sokkal ügyesebben és gyorsabban hozták rendbe az almaültetvényeiket, így náluk a léalma aránya már csak 42%. Szinte teljesen át is vették az orosz piacot, de betörték hozzánk is.

De hol, mit, mikor és kinek kéne elkezdni? És egyáltalán: kell-e az országnak az almatermesztés vagy sem? Agrárstratégiaiilag fontos-e ez nekünk, vagy csak megint a szánk jár, hogy „a magyar alma, a magyar alma”. Kik mentek rá az uniós támogatásra? A filmben feltűnő, modernizáló termelők mekkora szeletét adják a piacnak?

Ezekre a kérdésekre nem kapunk választ. Sőt, még csak irányt sem sejtet a film, hogy a választ merre kellene keresni. Jól jellemzi ez a film is a magyar termelők kesergéseit, a másban keresendő hibát, a külföldön (EU-ban) más támogatások vannak, mint hazánkban. Ez hogyan lehetséges? Sajnos sem a film, sem a gazdák nem jutnak el odáig, hogy legalább valamilyen megoldást körvonaloznának.

## ***12.2 Meggy termesztése***

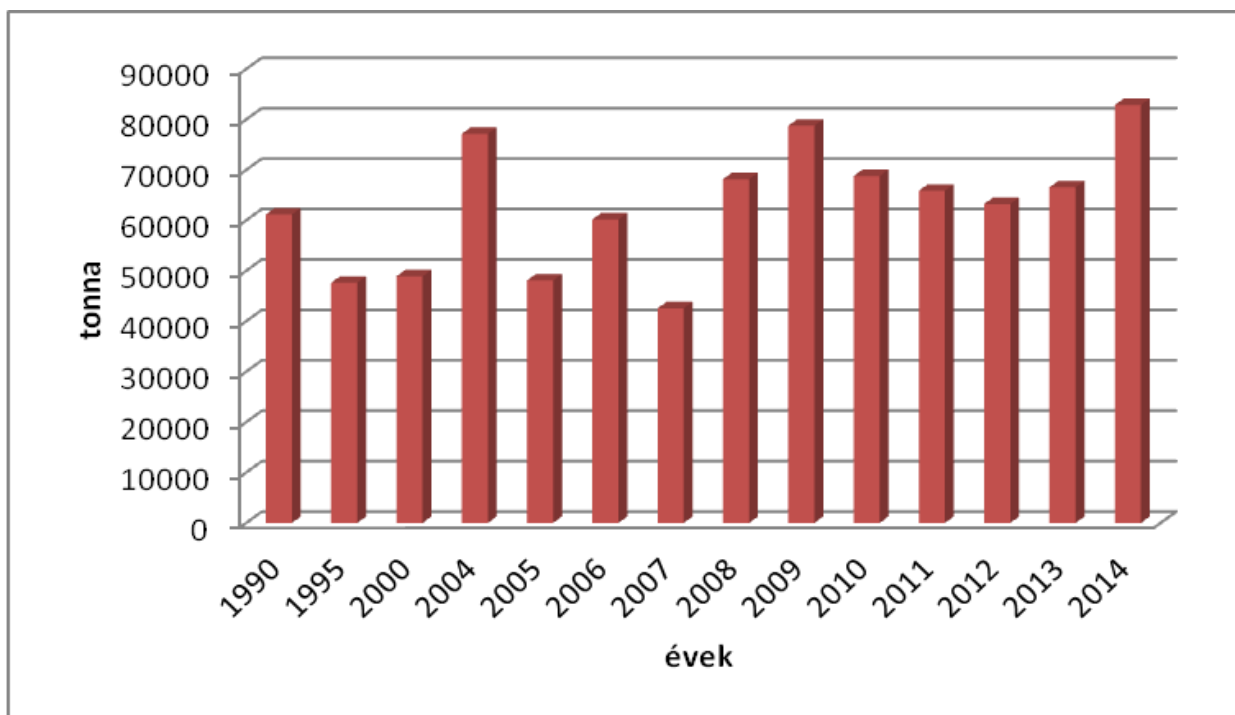
Magyarországon kiválóak a meggyfajták, csodálatos adottságú a terület, s nagyon hozzáértők a szakemberek, ám itt véget is ér a dicshimnusz. Ugyanis ezt a sok adottságot mégsem tudjuk jól pénzre fordítani. Ha a magyar meggy termesztésének gazdasági adottságairól van szó, akkor sorra kerülnek elő a problémák. Nálunk átlagosan 5 tonna meggyet tudnak a gazdák megtermeszteni egy hektár földön, miközben elemzők számításai szerint 10-15 tonnánál kezdődne a beruházásra képes nyereséget termelő üzem.

<sup>13</sup>2014-ben készült Tösér Ádám *A magyar alma* c. dokumentumfilmje egyike azoknak a kis költségvetésű, tévés vagy netes forgalmazásra szánt filmeknek, amelyet az állam, pontosabban a médiahatóság (NMHH) támogatott. Az ismeretterjesztő film jogtisztán és ingyen *megnézhető a YouTube-on*, nem kell tehát megvárni, hogy valamilyik tévé a műsorára tűzze

A világ legnagyobb meggytermelő országa Törökország, ahol a meggy termése az ezredforduló óta 70-80 százalékkal 185-195 ezer tonnára bővült. Szerbiában évente 66-105 ezer tonna meggyet takarítanak be. Az Unió legnagyobb meggytermelői Lengyelország és Magyarország. Lengyelország elsősorban fagyasztott meggyet értékesít.

Németországban évek óta csökken a meggyültetvények területe, ugyanakkor szakértők szerint 2013-ban a termés meghaladta (15,6 ezer tonna) az egy évvel korábbi mennyiséget. A *FAO* adatai szerint Magyarország a világ hetedik legnagyobb meggytermelője, az EU-n belül pedig a második helyet foglalja el. Magyarországon a meggy termőterülete 14,5 ezer hektárra nőtt az előző években, ugyanakkor a termés jelentősen ingadozott, 52-78 ezer tonna között mozgott az elmúlt öt évben. A meggy termésének jelentős hányada kerül ipari feldolgozásra.

19. ábra: A meggy termésmennyisége, tonna

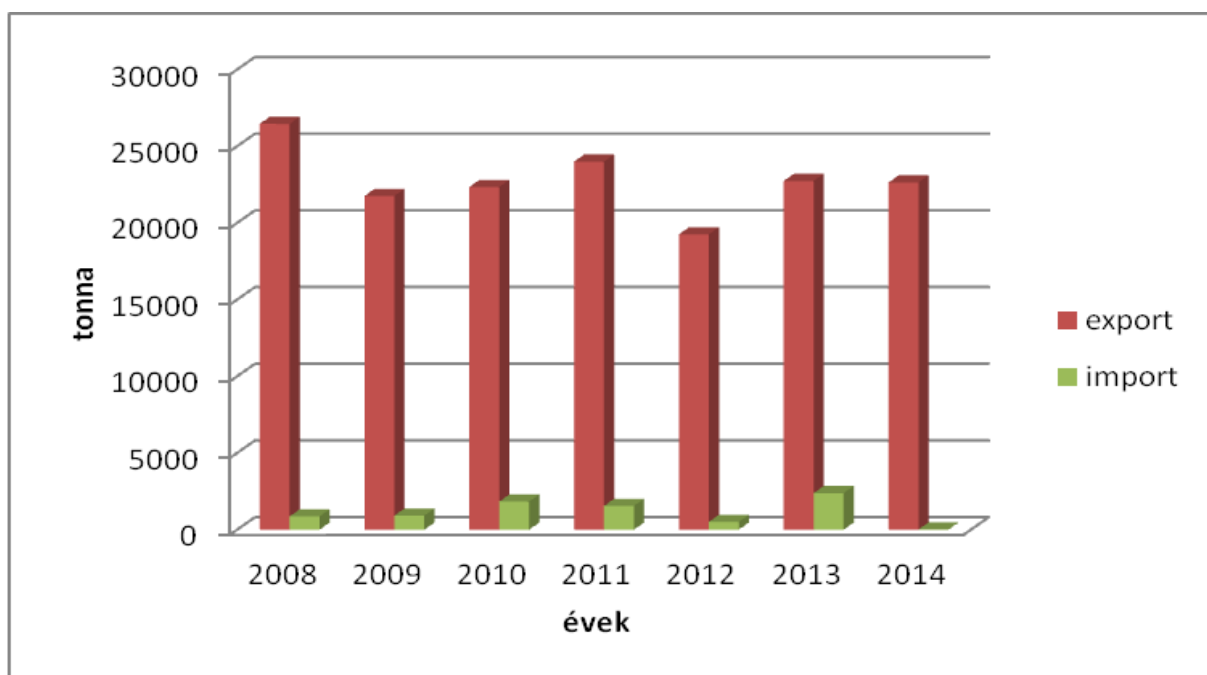


KSH és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

A meggy termésmennyisége, mint azt a fenti diagram is mutatja, nagyon hullámzóan alakul az évek során. Míg 2014-ben rekordtermés volt 91,9 ezer tonna, addig 2007-ben csak 42,6 ezer tonna, termést tudtak a gazdák betakarítani. A rendszerváltás évéhez viszonyítva a 2014 évi termés mennyiség 50,51 %-kal volt több, de az EU csatlakozás évi mennyiséget is túlszárnyalta 19,2 %-kal a 2014 évi termés. A mennyiségek alakulását nagyban befolyásolja az időjárás, de a növekedéshez a meggy ültetvények megnövekedése is hozzájárult. A tendenciát, a növekedést a számításaim alapján készült trend is alátámasztja (16. ábra, 118. oldal). A meggyvertikum fontos sajátossága, hogy alapvetően ipari felhasználású gyümölcsről van szó. Jelenleg a termés nagyon kis hányadát (5-10 %-a) értékesítik a frisspiacon, a többi a hűtő és feldolgozóiparba (lé, konzerv) kerül. A magyar fajtaszerkezet egyoldalúsága, ami abban fejeződik ki, hogy a termés közel 80-85 %-át a három főfajta adja, melyek egy ugyanazon időpontban érnek, így hirtelen és egyszerre nagy mennyiségű termés zúdul a piacra, amely letöri az árakat, így fordulhatott elő, hogy egy-két hét alatt akár 60-180 forintos felvásárlási árak alakultak ki. A magyar meggynek nagyon jó a sav-cukor aránya, közvetlen fogyasztásra, valamint konzervgyártásra is alkalmas. Mivel a magyar meggy, jelentős hányadát tehát feldolgozott állapotban, konzervként értékesítik és exportálják, ezért fontos, hogy a friss piaci szegmens aránya növekedjen. A hazai háztartásokban

elfogyasztott meggy mennyisége 0,9-1,3 kg/fő között alakult az előző években, így a belső fogyasztásban nagy lehetőségek vannak, mivel ez a fogyasztás mindössze 15-18 %-a a magyarországi évi átlagtermésnek. A 2014 évi piaci zavarok kezelése érdekében a Földművelésügyi Minisztérium, támogatási konstrukciót dolgozott ki, amelynek keretében 800 millió forint támogatást nyújtanak 10-15 ezer tonna meggy feldolgozásához, és további 30 millió forintot a piacról történő ideiglenes kivonásához. Erről a támogatásról (bár 2014-ben sem örült mindenki neki) a Világgazdaságnak 2015.06.29-én a magát meg nem nevezni kívánó TÉSZ vezető az alábbiakat nyilatkozta. „Remélhetőleg a minisztérium nem akar beavatkozni, a tavalyi akció ugyanis nem éppen jól sült el: néhány feldolgozó támogatást kapott pár millió üveg meggybefőltre, és most ez is nyomja a piacot - aki szerint a fő baj az, hogy koncentráldott a kiskereskedelem és a feldolgozóipar, a termelők viszont nem eléggé. A sokat emlegetett és hivatkozott magyar minőség sem egyedülálló, s csak versenyképes ár esetén lehet hivatkozási alap. Persze minden érdekelt félnek más és mást jelent a versenyképes ár.

20. ábra: Friss meggy külkereskedelme Magyarországon

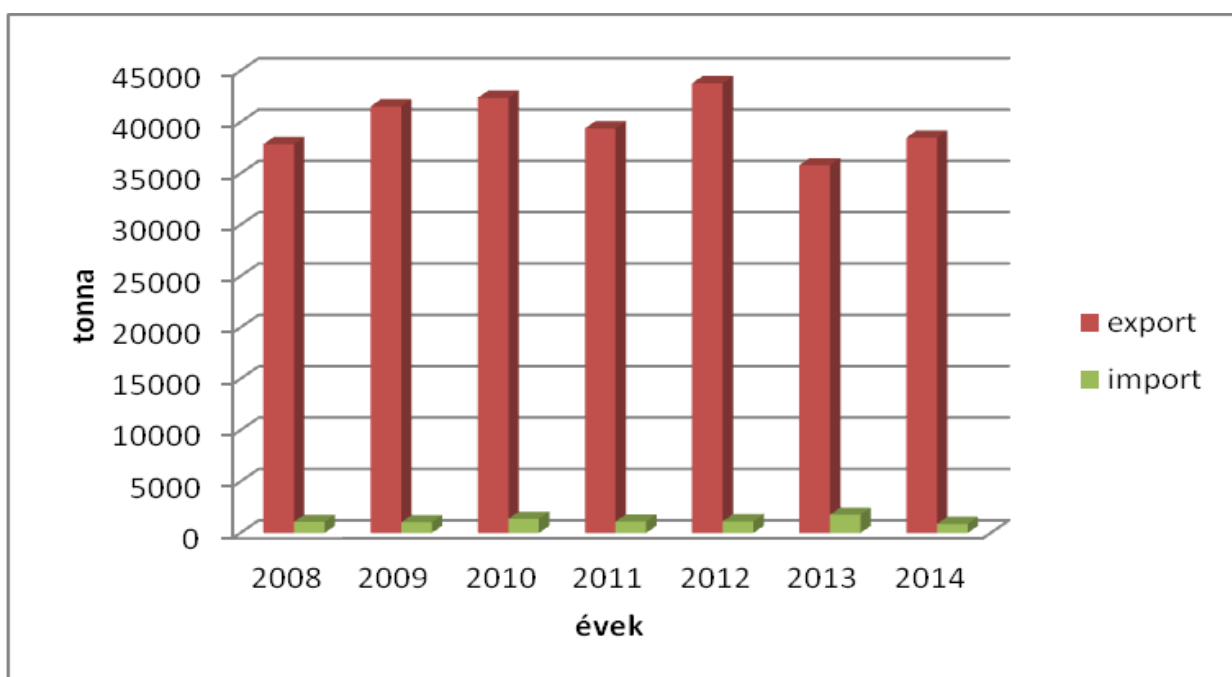


KSH, FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

Magyarország pozitív friss meggy külkereskedelmi egyenlege romlott 2013-ban, elsősorban az importvolumen növekedése miatt, ugyanakkor 2014-ben 22.622 tonna pozitív egyenleggel zárult az év (mindössze 12 tonna import szerepel a statisztikában). 2013-ban behozatal – főleg Szerbiából – közel a négyszeresére (1,8 ezer tonnára) nőtt, miközben az exportvolumen 2 százalékkal csökkent 2013-ban az előző öt év átlagához képest. Ugyan ebben az évben a frissmeggy-export 27 százalékkal (20,1 ezer tonnára) bővült, amelynek közel 90 százalékát három országba (Németország, Oroszország, Ausztria) szállították. Németország felé csaknem a kétszeresére, 12,9 ezer tonnára emelkedett, ugyanakkor Oroszországba 20 százalékkal 3,3 ezer tonnára csökkent a kivitel 2013-ban az egy esztendővel korábbi mennyiséghez viszonyítva. A szomszédos Horvátország, amely 2008-ban még a harmadik helyen állt az export célországok rangsorában, a 2014-ben már az első tíz ország közé sem került. Horvátország uniós csatlakozását követően pedig akadály nélkül lehetne meggyet exportálni a Magyarországgal határos új tagországba, amire érdemes a piaci szereplőknek odafigyelni. Magyarország fagyasztott meggy külkereskedelmi egyenlege javult 2013-ban az előző öt év átlagához képest annak ellenére, hogy a kivitel (döntően Németországba) 37 százalékkal (2,24 ezer tonnára)

csökkent a 2012. évihez képest. Az EU belső piacán a legnagyobb frissmeggy-exportőr Magyarország (évente 11-16 ezer tonna), majd Lengyelország (5-6 ezer tonna/év) következik a sorban. A legnagyobb frissmeggy-importőr Németország (15,1- 26,8 ezer tonna/év). A Szerbiából az Európai Unióba szállított friss meggy mennyisége közel a háromszorosára, 15,4 ezer tonnára nőtt 2013-ban az egy évvel korábbihoz képest. A Közösség határain kívülről érkező áru elsősorban Németországba kerül. Az EU frissmeggy-kivitele a harmadik országok felé (döntően Oroszországba) 10 százalékkal 11,1 ezer tonnára bővült 2013-ban.(AKI, 2014) Magyarország pozitív frissmeggy-külkereskedelmi egyenlege javult 2014-ben. Ennek oka, hogy a behozatal 1848 tonnáról 12 tonnára zuhant, miközben az exportvolumen 9 százalékkal 22,6 ezer tonnára bővült az előző évihez képest. Németország felé 13 százalékkal 11,6 ezer tonnára csökkent, ugyanakkor Oroszországba 74 százalékkal 5,8 ezer tonnára nőtt a kivitel a vizsgált időszakban. A fagyasztott meggy kivitele 154 százalékkal 5,73 ezer tonnára bővült 2014-ben, amelynek 72 százaléka Németországba és Lengyelországba került. (AKI, 2015d)

21. ábra: Meggy és cseresznyekonzerv export-import, tonna



KSH, AKI adatok alapján saját szerkesztés

A cseresznye- és meggybefőtt kivitele 20 százalékkal (35,8 ezer tonnára) esett 2013-ban az egy esztendővel korábbihoz képest, ami a 2012. évi gyengébb terméssel magyarázható. Az áru 77 százalékát Németországba szállították. Más piaci pozíciókat is érdemes lenne erősíteni (Oroszország, Ukrajna, Balti államok).(AKI, 2014) Mivel a magyar meggy, jelentős hányadát feldolgozott állapotban, konzervként értékesítjük, így a friss meggy export-import adatainkat ki kell egészítenünk a konzervként exportra illetve importálásra kerülő adatokkal, hogy „tisztá képet kapjunk a termék értékesítéséről. Míg a friss meggy exportja 2013-ban mindössze 85,93 százaléka volt a 2008 évihez képest, addig a meggykonzerv export 24,54 százalékkal növekedett ugyan ebben a viszonyítási időszakban. A két termék összeadott értéke alapján a magyar meggy exportja 2013-ban 8,66 százalékkal növekedett 2008-hoz viszonyítva, de 2012-höz viszonyítva 10,84 százalékos növekedést tapasztalhatunk. 2013-ban, a korábbi trendektől eltérően mind a friss meggy, mind a konzervmeggy exportja növekedett, míg a korábbi években az egyik növekedése a másik csökkenését okozta. A cseresznye- és meggybefőtt-kivitelünk 7 százalékkal 38,5 ezer tonnára nőtt 2014-ben az egy esztendővel korábbihoz képest. Ehhez hozzáadva a friss

meggy export 22,6 ezer tonnás exportját, így összességében 61,1 ezer tonnát exportáltunk, amely csak 95 %-a a 2008-as évinek.

Általánosan elfogadott tény, hogy Európában nálunk terem a legjobb minőségű meggy, és mivel a többi nagy termesztő tőlünk északabbra van, nálunk érik a legkorábban is, és nem számolva a szerb meggyel (Oblacsinszka), mely csak ipari célra, lé és fagyasztott meggy előállítására alkalmas. Ezen a területen nagy konkurenciája a magyar, elsősorban a cigánymeggynek. A fuvarkölségből fakadó előnyünk megmaradt (kb. 0,2 euro cent/kg), de a jobb beltartalmi értéke miatt a szerb oblacsinszkat még előnyben részesítik a nyugat európai vevők. Sajnos az EU csatlakozással várt minimum ár szankciót az EU Bizottsága „kivette” a szerb meggy vonatkozásában.

**A feldolgozóknak az okoz gondot**, hogy nem tudnak mit kezdeni az évről évre ingadozó hazai kínálattal. Ördögi kör a magas áfa miatt kialakuló feketekereskedelem és áfa-csalás, a tisztességes cégek behozhatatlan hátrányba kerülnek miatta. Egy-egy jobb év után megnő a telepítési kedv és megint mindenki „duggatja a meggyet össze-vissza”, tette hozzá a Magyar Meggytermelők Szövetségének elnöke, Hegedűs László. Néhány év múlva újra kezelhetetlen állapot alakulhat ki a piacon. Kiszámítható pályára kell állítani a gyümölcsstermesztést, biztos öntözési, telepítési feltételekkel, hogy a mai ültetvénytulajdonosok gyerekei is szívesen folytassák ezt a tevékenységet, figyelmeztetett az utódlás problémájára. Nagy bajban lennének, ha 100 ezer tonna üvegmegeggyel jelennék meg az európai piacon, kezdte a meggytermesztés lehetőségeit latolgató előadását *Csizmadia György*<sup>14</sup>. Hogy mit kíván a piac? Európában 35-40 ezer tonna a konzervipar igénye, a friss piacon 10-12 ezer tonna fogy el, elsősorban hazánkban. Összesen 60-80 ezer tonna magyar meggy adható el. Már öt év múlva gondjaink lesznek a mennyiséggel, mert becslések szerint az ültetvények fele megszűnik, ha lejár az agrár-környezetvédelmi támogatásuk. Igaz, ezekben mindössze 1-2 tonna gyümölcsöt szedtek egy hektárról. Ha a versenyképesnek tekintett 10 tonnás termésátlaggal számolunk, akkor a piaci mennyiség 5-10 ezer hektáron megteremhet. Most 14 ezer hektáron terem 70 ezer tonna meggy, ami gyalázatosan rossz termés. (CSIZMADIA, 2012)

**Magyarország jelentős aszaltmeggy exportőr is.** Szakértők szerint évente 500-600 tonna szárított meggyet állítanak elő. Az elmúlt évtizedben világszerte nőtt a kereslet a szárított gyümölcsök iránt, hosszabb távon komoly bevételi lehetőséget jelenthet. A meggyipiac problematikája nem alapvetően az állandó jellegű, tartós túltermeléshez kapcsolódik, hiszen nincs minden évben „rekordtermés”, hanem sokkal inkább a piac évek közötti és akár szezonon belüli rendkívüli mértékű és kiszámíthatatlan hektikusságához. A meggyágazat helyzetével országos szinten kell foglalkozni, hiszen az összes gyümölcsfajok közül a legszélesebb termelői réteget érinti, leépülése különösen Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében okozhat súlyos egzisztenciális gondokat. Szabolcsban mintegy négyezer hektár meggyültetvény van, és a termés 2014-ben jónak ígérkezik, még az idősebb fákon is, amelyek ötszáz és ezer hektár közötti nagyságú területet foglalnak el – ismertette Rác Imre<sup>15</sup>. **Rác Imre** hangsúlyozta (MTI): a becslések szerint 15-20 ezer tonna meggynek nehéz lesz piacot találni, és főként a kevés fát gondozó, értékesítési szerződéssel nem rendelkező kistermelők vannak emiatt nagy bajban. A nagy termelők piaci pozíciója sem jó, hiszen a 80-110 forint közötti felvásárlási ár a termelési költségeket, a növényápolás- és védelem, a szedés, valamint a szállítás költségeit sem – vagy alig – fedezi. Az átvevők szerint az alacsony ár a túlkínálat, illetve az aszály miatt az átlagos 19-20 milliméteres gyümölcsmérettől elmaradó, csak 16-18 milliméteres meggy következménye. Ugyanakkor a termelők a felvásárlók és a feldolgozók kartellezéséről beszélnek, mert szerintük ilyen alacsony árat semmi nem indokol.

<sup>14</sup>FruitVeb alelnök, a Gyümölcsstermelői Főbizottság elnök, Venyim Gyümölcse Bemutató kertészeti tulajdonos, BOTÉSZ volt elnöke, jelenlegi kereskedelmi igazgató, TЭСZ-ЭСZ Nonprofit Kft. ügyvezető.

<sup>15</sup>a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei elnöke



A Földművelésügyi Minisztérium (FM) az ágazati szereplők bevonásával kidolgozta a meggyi piaci feszültségek kezeléséhez szükséges intézkedéseket: a tárca a kormány által biztosított többletforrások és a saját forrásainak átcsoportosításával 800 millió forintos támogatást nyújt 10-15 ezer tonna meggy feldolgozásához, és további 30 millió forintot a piacról történő ideiglenes kivonásához – közölte a minisztérium az MTI-vel 2014.07.09-én, kedden. A tárca a piacstabilizációs intézkedéssel azt kívánja elérni, hogy a támogatás a vertikum minden szereplőjének, beleértve a meggytermelőt is, az anyagi helyzetén javítson.

Európán belül Németország számít a legnagyobb meggyimportőrnek. Igaz elsősorban a feldolgozott gyümölcsre van onnan kereslet. Évente mintegy 80-85 millió üveg meggybefőtt fogy, gyakorlatilag minden német lakosra jut egy üveggel. Az utóbbi években, Németországban a megváltozott fogyasztói szokások miatt, a jövőben számolnunk kell a meggybefőtt exportunk csökkenésével. Mellettük még Hollandiában és Ausztriában kedvelt a gyümölcs, de a két kis ország meg sem közelíti Németország importját. Belgiumban szinte kizárólag cukrászati terméként használják, de az áruforgalom itt elenyésző. Ugyan ez jellemző hazánkat körülvevő országokra is: kevés meggy kerül hozzájuk, az is csak kiskereskedőkön keresztül.

A meggytermelésnek van jövője Magyarországon, annál is inkább, mert sok új ültetvény még csak ezután fordul termőre. Hegedűs László korábbi elnök, ma alelnök szerint 16 ezer hektáron termelnek meggyet hazánkban, de véleménye szerint ez nem lehet valós, mert akkor megközelítően 160 ezer tonna meggyet kellene szüretelni. **Az elnök úrnak a számításai** az intenzív ültetvényekre vonatkoznak. Ugyanakkor nem kevés ültetvény van, ahol fele, harmada annyi fa van hektáronként, amelyekben negyed annyi termés van. Ennek a kilógrammra vetített önköltsége is jelentősen magasabb. Vélhetően csak a területalapú támogatás miatt tartották meg ezeket az ültetvényeket, nem is akarnak rajta termelni. Az időjáráshoz hasonló súlyos gondokat csak a túl kevés, vagy a túl sok termés tud okozni. A termelők sajnos nem gondolkoznak előre és egy-egy nagyobb termés esetén gondok jelentkeznek az értékesítéskor. Az előre nem tervezett (szerződéssel nem biztosított) spontán értékesítés mindig magában hordozza a lehetőségét annak, hogy a felvásárlók, feldolgozók megpróbálják a saját hasznuk növelése érdekében diktálni a nyersanyag beszerzés feltételeit.

A 2015 évi meggyi piaci kilátásokról (korábban is kifogásoltam a korai előrejelzést) Cseh László (Magyar Hűtő- és Konzervipari Szövetség elnöke) az alábbi előrejelzést adta. A mostani meggy virágzás alapján kifejezetten jó termésre van kilátás, azonban a 2014 évi készletek uniós szintű beragadása miatt egyelőre nem tudni, hol lehetne ezt a termést levezetni. Cseh László hozzátette, hogy beszélt olyan nyírségi lé üzemmel (A hűtőipart mennyire befolyásolja? Miért nem hűtőipari vállalkozással beszélt?), ahol az évek óta partner osztrák felvevő előre jelezte, hogy a két euró centes szállítási költséget már nem hajlandó megadni, és várhatóan a Dunántúlról szerzi be a szükséges alapanyag-mennyiséget. Ennek némileg ellentmondanak Csizmadia György, aki tapasztalatait osztotta meg velem egy személyes interjú alkalmával. Szerinte továbbra is mutatkozik kereslet a jó minőségű meggyből készült magyar hűtő- és konzervipari termékekre a német piacon is. Bár az kétségtelen, hogy ha az embargó továbbra is érvényben marad, akkor a nyugat-európai piacokon a jó minőségű meggytermékekből kisebb túlkínálat alakulhat ki. Mivel azonban a meggykonzervek nincsenek kitiltva az orosz piacról (a konzervek is ki vannak tiltva!), csak a kézi szedésű friss áru, inkább az utóbbi piacon lehetnek problémák az értékesítéssel. A 2014 évi készletekről annyit lehet tudni, hogy még az állami támogatással közraktározott 5 millió üveges meggykészletet is eladták, így a feldolgozók ezzel kapcsolatos félelmeit inkább a szokásos áralkunak tudják be. Ennek kapcsán érdekesnek tartja az elnök azt is, hogy ugyanaz a hűtőház, amely csemegekukoricában versenyképes termelésre, értékesítésre képes, az a meggy esetében miért nem tudja ezt a teljesítményt hozni.

**A magyar meggy „egypiacossága” miatt** (40-60 %-ban a német piacon értékesül, és más exportirányok nem nagyon vannak) erőteljes függés a németországi piaci helyzettől és

árviszonyoktól és a változó fogyasztási szokásoktól. Több német partnerünk (hölgyek, feleségek) véleménye szerint, a fiatal (30 év, vagy fiatalabb) lányok nem tudnak, így nem is akarnak otthon főzni. Ezért is alakul ki az a helyzet, hogy a meggybefőtt exportunk Németországban folyamatosan csökken. Véleményük szerint a fagyasztott meggy exportjára kellene áttérni Magyarországnak is, de a feldolgozók irányába, ahol különböző félkész-, vagy készterméket készítenek, melyet a sütőbe téve készre sűtnék és frissen tálalnak. Ennyire még a fiatalabb generáció is képes, partnereink véleménye szerint. *Szétaprózódott termelés* és jóval alacsonyabb fokú termelői, piaci szervezethez (TÉSZ formájában), így nem megfelelő alkuerő a piacon. Korszerűtlen, gondozatlan és/ vagy kisméretű ültetvények (kiskertek) magas aránya, mely a meggy piacunkat átláthatatlanná, tervezhetetlenné és koordinálhatatlanná teszi, illetve nagyon heterogén minőségű árualapot biztosít (sok a gyenge minőség). További ellenérv az értékesítési árak jelentős növelhetősége tekintetében, hogy a zöldség-gyümölcs piacon – amely a szabad piaci verseny feltételei mellett működik és egy könnyű szabályozású termékpálya – alapvetően két tényező határozza meg az árakat: egyrészt a kereslet-kínálat viszonya, másrészt a piaci szereplők áralku-pozíciója. A kereslet (adott évben meggyből elfogyasztott mennyiség) viszonylag fix, így a kínálat, azaz az adott évben előállított termés mozgatja erősebben az árakat. Ennél fogva olyan években, amikor gyenge az országos termés, várhatóan mindig is jobb árak lesznek (kivéve, ha az előző évről maradtak még meg jelentősebb készletek), míg egy jó termés esetén alacsonyabb árakkal kell számolni. Az árakban tehát hullámozás mindig is lesz, hosszú távon stabil árakkal nem lehet számolnunk, ez a meggy piac, illetve gyümölcs piac jellemzője. Az is tény, hogy jelenleg a termelők szétaprózódottsága, alacsony szervezethez szintje miatt a kereskedelem és a feldolgozás áralku-pozíciója sokkal jobb, mivel ők a nagyobbak, tőkeerősebbek és koncentráltabbak, így az ő akaratuk nagyobb súllyal érvényesülhet a piacon. (APÁTI, 2009)

**Egyet értve a fenti következtetésekkel és kiegészítve azokat összegezhetjük,** hogy kevés kivételtől eltekintve elmondhatjuk, hogy a hazai termelői meggyértékesítés rendkívül primitív színvonala (színvonaltalansága) az eddig húzó ágazatnak tekintett magyar meggytermesztés eredményét minimálisra redukálhatja, megfosztva a bevételtől a meggytermelő gazdaságok jelentős részét. Még mindig hajlamosak vagyunk azt hinni, hogy a világ megáll az ország határánál, de nem. A meggy termelésének jövőjét befolyásolja az ágazatban is jelen lévő feketegazdaság nagysága. A gazdák pénzínsége sokszor olyan nagy, hogy inkább feketén odaadják a felvásárlóknak a termést, „természetesen” papír nélkül, mivel azokkal „egyszerűbb” tárgyalni. Azonban ez gyorsan visszaüt, hiszen alacsonyan tartja a felvásárlási árakat. A „nepperek” belépésével az ár, mármint a termelői ár, mindig alacsony lesz, hisz a végső felhasználó nem fog többet fizetni a termékért. Az EKÁER 2015 évi bevezetése talán segít a piac tisztulásában (reméljük). Nekünk is a lengyel példát kellene követni (sajnos 12 éves elmaradásunk van), akik már 2003-ban ütemet váltottak, sok kis lengyel meggytermesztő átállt a minőségi meggytermesztésre, és fokozatosan kivágták az olyan ültetvényeket, amelyek hektáronként 10 tonnás termésnél kevesebbet „produkáltak”. Eközben Magyarországon az ültetvények kevesebb, mint harmadára lehet a FruitVeB összesítése szerint azt mondani, hogy jó állapotban van, s még pár év múlva is abban lesz. A beruházások területén is el vagyunk maradva, hiszen a lengyelek garantálni tudják, hogy 10 kilógrammonként van egy mag a magozott meggyben, nálunk a garancia 4 kilógrammra vonatkozik, de a magyar meggy beltartalmi értékei, íz és zamatanyagai viszont messze jobbak a lengyel meggyénél. Nagyon nehéz egy egységes önköltségi árat, vagy egy 100 Ft/kg szűkített önköltségi árat megállapítani, mivel ezeknek nagyon sok összetevője van. Mint kereskedőnek, nekem sem jó az olcsó ár, mivel nehezebb eladni, illetve megfelelő árrést realizálni, mint a drágább termékénél. A feldolgozási-, szállítási-, értékesítési költségek nekünk is nőttek, és a további fejlesztésekhez nyereséget is kellene képezni. Minden évben ugyan azzal szembesülünk, hogy nem akarják leszedni a termelők a meggyet, ezt a betakarítás kezdetéig kell eldönteniük, hogy leszedik-e a meggyet vagy a földre rázzák, hisz a fán a következő év termése miatt nem maradhat. A földre rázással

megtakarítható kb. 5-8 forint költség, de bevétel viszont nulla lesz. Lehet választani?! A termelők itt is másban keresik a hibát, melyet alá lehet támasztani az alábbiakkal: Ez mind előrelátható volt, amikor pár éve állami támogatással telepített boldog boldogtalan meggyet. A piac nem vesz fel korlátlan mennyiséget. Talán a feldolgozók érdekében bátorították a telepítést had legyen túltermelés, az majd letöri az árakat.

„Tény, hogy nagyon nyomottak az árak (2015), de ez nem a feldolgozóipar hibája. Részben a 2012-es, 2013-as szezon magas árai, részben az elmúlt évekről áthúzódó készletek, részben az európai fogyasztás csökkenése érezteti a hatását, emiatt is pang a piac. Magyarországon sem a fagyasztott meggy, sem a befőtt nem népszerű, a válság következtében pedig gyakorlatilag luxuscikké vált a feldolgozott gyümölcs. A német piac bizalmát is vissza kellene szereznünk. A problémának nincs gyors megoldása, évek alatt lehet csak feltornászni az árakat, de ehhez kiszámítható termelési volumenre, és például rendszeres, a meggyet népszerűsítő marketingkampányokra is szükség volna” – véli Cseh László a Magyar Hűtő- és Konzervipari Szövetség elnöke. (WILLIN-TÓTH, 2015b). Számfira Mihály, a Magyar Meggytermelők Szövetségének elnöke: a problémát egyfelől az elsősorban német nagykereskedők gátlástalan piaci magatartása okozza, de a termékpálya más szereplői is hibásak a kialakult helyzetért. Ugyanakkor kiemelte: a tiltakozásnak köszönhetően jövőre (2016) már nem fordulhat elő az idén és az előző évben kialakult helyzet, mivel kiderült, az iparnak szüksége van a magyar meggyre. **Most (2015) nagyon merész dolog azt kijelenteni**, hogy jövőre nem lesz hasonló probléma, hiszen a piac diktál, és nekünk ahhoz kell igazodnunk. Nem kalkulálhatunk a jelenlegi helyzettel, mert egy orosz embargó feloldása jelentősen átalakíthatja a piaci viszonyokat. Nem tudni, hogy az európai nagy meggyfeldolgozók, akik 2015-ben más területről szerezték be a szerb meggy pótlását, jövőre visszatérnek-e a szerb piacra, vagy az idei beszerzési forrásait fogják erősíteni. Nem találok még az elmúlt 30 éves külkereskedelmi gyakorlatomban, hogy Magyarországról Szerbiába szállítsunk meggyet. 2015-ben viszont a szerb feldolgozók megjelentek a magyar hűtőházakban és jelentős mennyiségű magozásra szánt meggyre tettek ajánlatot, előrefizetéssel, esetlegesen saját rekesz küldésével, vagy a magyar göngyöleg visszaküldésével, és az ár is 10-15 százalékkal magasabb volt, mint a nyugat-európába irányuló exportárnál. A nehézséget az okozza, hogy akár a magyar, akár a szerb göngyöleg azonosíthatóságának a megoldását kellett volna egy - két nap alatt megoldani. Nem értem, hogy egy csere magyar „tízes” műanyagláda azonosíthatósága miért okoz problémát a vissza hozatalkor, ha nincs benne azonosító kód, vagy név? Ellenkező esetben 6,5 % vám, 60 Ft/kg termékár (72 Ft/db) és 27 % áfa terheli a visszajövő göngyöleget. Ugyan ezek a terhek jelennek meg a szerb göngyölegnél is. Az áfa és a termékár ugyan visszaigényelhető, de legalább 105 napig finanszírozni kell az összeget. Ilyen „apróságokon” hiúsulhat meg egy nyereségesen működhető export ügylet. Természetesen egy-két kisebb termelő, vagy hűtőház napi egy kamionnal meg tudja oldani, de ebből nem keletkezik jelentős exportbővülés.

### **12.3 Görögdinnye termesztése**

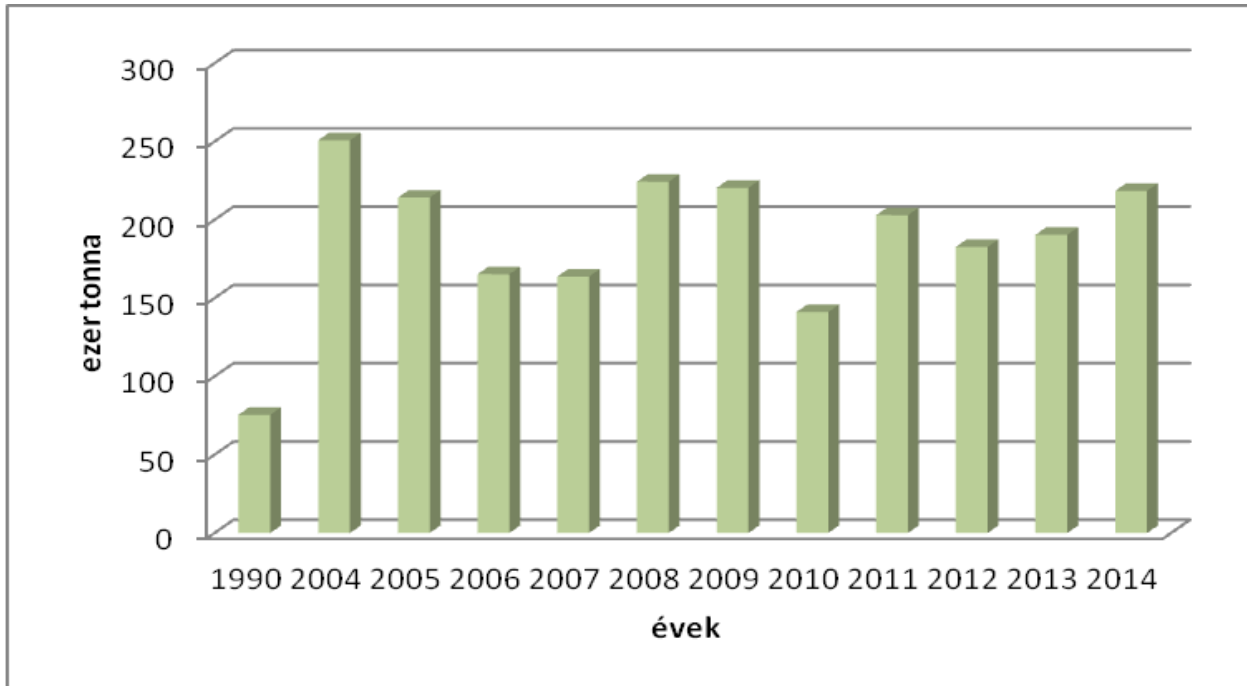
A görögdinnye a kabakosok (tökfélék) családjába tartozik, így a zöldségek közé tartozna, de a statisztikákban és a fogyasztásban is a gyümölcsök közé sorolják. Ezért foglalkozom ezen „szuper” gyümölcs termesztésével, külkereskedelmével gyümölcs fejezetben.

A görögdinnye az emberiség évezredek óta kedvelt tápláléka. Eredetileg a trópusi Afrikából származik, termesztéséről már Kr.e. 1500-ból maradtak fenn bizonyítékok Egyiptomban. Hazánkban már a honfoglalás idején is ismert volt. Nagymértékű elterjedését és közkedveltségét alighanem édes ízének és magas víztartalmából (91%) adódó üdítő hatásának köszönheti. Cukortartalma 10% alatti. Legfőbb értékét belátmosó, tisztító hatása adja, valamint növeli a

vizeletürítést is, ami jót tesz a veséknek. C-vitamin, valamint kálium és magnézium-tartalma is számottevő.

A görög- és sárgadinnyét – elismerve értékeit – minden földrészen termesztik. A világ országaiban a görögdinnye termőterülete több mint 1 800 000 hektár. A földrészek közül legnagyobb területen Ázsiában termesztik, Európában 1999-ben 126 000 hektár volt a termőterület. Görögdinnyéből a világon évente mintegy 25-29 millió tonna árut állítanak elő.

22. ábra: A görögdinnye termésmennyisége, ezer tonna



KSH adatok alapján saját szerkesztés

Magyarországon a legtöbb dinnyét 1948-ban termesztették (az akkori termőterület 31701 hektár volt). A görögdinnye – termesztés mélypontja 1991, amikor 3072 hektáron termesztették, 2001-ben a termőterület 8290 hektár, míg 2011-ben 4700 hektár és 2014-ben elérte a 6 ezer hektáros területet. A növekedésnek jelentős „lökést” adott a 2011-ben elindított Nemzeti Dinnyeprogram is. A statisztikák szerint hazánkban jelenleg egy ember évente átlagosan 15 kiló dinnyét fogyaszt. 2014-ben mindössze 87,1 %-át termeltük az EU csatlakozás kori éves mennyiségnek. A 2004 évi mennyiséget az eltelt 11 évben egyszer sem értük el. A Nemzeti Dinnyeprogramnak köszönhetően a 2010 évi mélypontot, sikerült 2014-re 54,5 %-kal túlteljesíteni, így 77,4 ezer tonnával termeltünk többet 2014-ben, 2010-ben. A növekedést alátámasztja a számításaim alapján készült növekvő trendje (16. ábra, 118. oldal).

A görögdinnyét nem különösebben nehéz termesztani, de mivel igényes növény, ezért nem ajánlott kezdő kertészeknek, mivel sok munkabefektetést igényel. Azoknak sem ajánlott, akiknek nem áll elég hely, víz vagy jó talaj a rendelkezésükre. Legalább három hónap meleg, napos időre van szükség ahhoz, hogy egy görögdinnye megnőjön és megérjen. Ugyanakkor drága dolog a dinnyetermesztés. Magyarországon az EU csatlakozás előtt a dinnyetermelés a magyar zöldség- és gyümölcsstermesztés egyik húzóágazata volt. A görögdinnye termőterülete az 2004 óta a harmadára csökkent, és 2014-ben is alig éri el az 6 ezer hektárt, melyen közel 11 ezer termelő termelt görögdinnyét. A Nemzeti Dinnyeprogrammal próbált a minisztérium a szakmaközi szervezetekkel összefogva állandó, megbízható piaci hátteret kialakítani görögdinnye

termesztése érdekében. A szélsőséges időjárási viszonyokkal, melyek egyre gyakoribbá válnak, még a minisztérium sem tud mit kezdeni. Egy termelési szezon kedvezőtlen hatása pedig jelentősen befolyásolja a következő szezon termelési volumenét. Ne feledjük, a magyar dinnyetermesztés produktuma meghaladja a magyarországi dinnyefogyasztást (kb. 150 ezer tonna). Az exportpiacainkra minél több dinnyét kell eljuttatnunk ahhoz, hogy sikeres évet zárjunk. Lengyelország és Németország a két fő vásárlónk, mellette a balti államok, Csehország és Szlovákia is megbecsült vevőink.

**A görögdinnye pozitív külkereskedelmi egyenlege** (néhány évtől eltekintve) évek óta romlik, ezzel együtt volumenében továbbra is a legjelentősebb export zöldségfélénk, de a gyümölcsök között is az első helyen van az exportban, nem csak a 2013-as év 68 ezer tonnás mennyiségével. A kivitel növelése érdekében a termőterületet 7-8 ezer hektár fölé kellene bővíteni, valamint kiváló minőségű termékkel a vevők bizalmát visszanyerni. Ehhez elengedhetetlen a piaci szereplők összefogása. A jó ökológiai adottságokkal rendelkező termőtájaink, valamint az exportpiacok közelsége megteremtik a lehetőségét, hogy a magyar görögdinnye visszanyerje korábbi pozícióját a világpiacon.

„Ha túl meleg van, az borzasztó. Ha túl hűvös a nyár, az katasztrófa. Ha sok az eső, az végzetes. Ha szárazság van, az a legnagyobb csapás.” mondta az egyik dinnyetermelő ismerősöm. Szinte nincs olyan év a dinnyetermesztésben, de elmondható a gyümölcstermesztés többi fájára is, hogy minden tekintetben megfelelő legyen a termesztési körülmény. A csapadék mennyisége és az időjárás változékonysága majdnem a 2010-es igen gyenge évhez hasonló körülményeket okozott 2014-ben, amelyek nagyban befolyásolják a dinnye termelését és fogyasztását. A termelés fellendülésével a túl sok dinnye a gazdák nyakán maradhat, többen csődbe is mehetnek, ha nem tudjuk megteremteni az értékesítési feltételeket és a piaci lehetőségeket. Figyelembe kell vennünk, hogy a dinnyehelyzet akár egyik napról a másikra gyökeresen megváltozhat. Elég egy nagy vihar, ami letarolja a termést, és máris drágábban lehet eladni. Meleg időben jobban fogy, az esős, hideg idő viszont visszaveti a fogyasztást.

Az 5900-6000 hektáros mai hazai dinnyeterület alig több mint 0,12 százalékát teszi ki az ország mintegy 5 millió hektáros szántóterületének. Az ágazat 8-10 milliárd forintra tehető éves termelése pedig körülbelül 0,3-0,4 százalékát képviseli a mezőgazdaság 2200 milliárd forintos éves bruttó kibocsátásának.

A terv az, hogy 6-8 ezer hektár legyen a magyar görögdinnye termőterülete, és Magyarország lássa el görögdinnyével Európát abban az időszakban, amikor a déli országokból származó gyümölcs elfogy a piacról. Ehhez viszont sok mindenben változtatnunk kell az eddigi termesztési technológiákon és fajtákon. A koraiság jelentősége mind fajtákban, mind termesztés technológiában tovább fog növekedni. A jó minőségű, korán kiültethető – nagyobb részt oltott-palántának nagyobb szerep jut úgy, hogy a többszörös takarás (talaj-, alagút-, sorköz-) egyre nagyobb arányban jelenik meg hazánkban. Az oltás arányának is tovább kell emelkedni (55-60%), a szélsőséges időjárás előretörése és a hatékonyabb termelés miatt. A kiváló minőségű magnélküli dinnyék fogyasztása tovább emelkedik a belföldi, de főleg az export piacon. Van olyan Nyugat-Európai áruházlánc, amelyik csak magnélküli dinnyét forgalmaz, így 2014 nyara óta mi is csak ilyen dinnyét tudunk értékesíteni feléjük. Kár lenne ezt a piacot átadni más ország termelőinek, mi magyarok is tudunk jó magnélküli dinnyét termelni versenyképes áron. Tovább csökken a forgalmazott dinnyék átlagmérete. 2015-ben is egyre kevesebb nagyméretű dinnyét lehet eladni a fogyasztói szokások változása miatt. A kisebb méretű dinnyét könnyebb „kezelni” a forgalmazás folyamán és a családok méretének csökkenése nem segíti a nagyméretű dinnye fogyasztását. Azt is hozzá kell tenni, hogy a kisebb méretű dinnyékkal a szupermarketek polcain nagyobb árbevétel lehet elérni négyzetméterre vetítve. Így fel kell készülnünk az oltva is megfelelő méretű dinnyefajták termesztésére.

Azonban a hazai termelőknek az importtal is küzdeniük kell. A szakemberek figyelmeztetnek: a több ezer kilométerről érkező áru mindig kompromisszumokat jelent, hiszen nem teljes érettségben szedik le ahhoz, hogy bírja a szállítást. Sokan nem tudják, de a görögdinnye nem utóérő gyümölcs. Cukortartalma már nem változik a szedés után, csak a színe lesz sötétebb. Sajnos a szezon kezdetén, amikor Magyarországról elindulnak az első exportszállítmányok, sok magyar termelő is elfeledkezik erről, (éretlenül leszedi) egy-két kamionnal tönkre teheti az egész görögdinnye exportját.

Jók a magyar görögdinnye exportpiaci kilátásai, meghódíthatja Európát a magyar dinnye a Magyarországi Dinnyetermelők Szövetségének elnöke szerint. A külpiacokon egységesen és nagy mennyiségben lehet jelen a magyar gyümölcs. Az elnök beszámolt arról, hogy a magyar termelők az export sikere érdekében a magyar dinnyét népszerűsítő kampányprogramon dolgoznak: a dinnye a magyar termelők ajánlásával jelenne meg a külföldi áruházakban. A kampányról az exportörököt is tájékoztatják. (MNO, 2014)

A korábbi fejezetekben már írtam róla, hogy az előrejelzésekkel csínján kell bánni, nem szabad „elragadtatni” magunkat és azt mondani, amit a termelők hallani szeretnének, mert a későbbiekben annál nagyobb lesz a csalódás. A külföldi kampány is csak terv maradt, hisz ha nincs mit eladni, akkor miről kampányoljunk?

A tapasztalatok azt mutatják, hogy a dinnyések egy részénél eladáskor jönnek a gondok. Nem határozzák meg előre a termesztési célt. Ugyanis a görögdinnyét tudatosan exportra termelőknek az ún. „dobozos”, azaz 2,5-5,5 kg közötti termést adó fajták közül kell választani. Hazai piacon az ennél nagyobb, „konténeresnek” mondott dinnyét lehet eladni. A bevált piac bevált fajtájáról nem érdemes lemondani. Oravec Tamás, a Dinnyetermelők Országos Egyesületének elnöke szerint a szezonban átlagosan kilónként 40 forint felvásárlási ár kellene ahhoz, hogy nyereségesen termeszthessenek a magyar gazdák. Mivel a szezon végén már csak húsz forint körüli összeget hajlandók fizetni a kereskedők, ezért a korai dinnyét 70-80 forintért kellene eladni ahhoz, hogy legalább a termelésbe fektetett pénzüket visszanyerjék a termelők. Az elnök a közszolgálati televízióknak (2015.06.19) nyilatkozva elmondta: az egyik legnagyobb gond az, hogy maguk a dinnyések sem állnak ki magukért. A magyar termelők egyelőre képtelenek közös érdekképviseletbe tömörülni, így nem tudnak a kereskedőkkel kollektíven megállapodni a felvásárlási árakról. Mindig akad, aki a többiek alá kínál, ezzel hamar addig nyomják le az árakat, amíg nullszaldós, ha nem éppen veszteséges lesz az év – hívta fel a figyelmet. Majd hozzátette: a gazdák menségére szóljon, hogy a termést alig néhány hét alatt, július elejétől augusztus közepéig kell értékesíteniük.

#### ***12.4 Bodza, mint a gyümölcstermesztés új lehetősége.***

A vadon termő fekete bodza előfordulási területe Dél-Svédországtól Közép-Európán át Észak-Afrikáig, Kis-Ázsiáig és Nyugat-Szibériáig terjed. Környezeti igénye csekély, minden talajtípuson megél, a sziket és a futóhomokot leszámítva. Termesztett mennyisége világviszonylatban 100.000 tonna fölé becsült. Ausztriában volt időszak, amikor a terület a 2.500 hektárt is elérte, és a kertészeti kultúrák közt a bodza az alma után az előkelő második helyet foglalta el, az almaterület mintegy 20%-ának megfelelően. A terület szinte a felére zsugorodott, így Steiermark maradt a bodzaterület „hazája” a maga 1300-1400 hektárjával, melyhez Ausztria további területein mintegy 300 hektárt találunk. Ez mindössze harmada a magyarországi területnek. Az osztrák termésmennyiség az utóbbi évek átlagát figyelembe véve 9.600 tonna, amely hektáronkénti 6 tonnás átlagnak felel meg. Míg Magyarországon a területalapú támogatások alapján nyilvántartott 4.700 hektár bodzaterületről mindössze átlagosan 12.000 tonnás termést takarítunk be. Ez mindössze 2,5 tonnás hektáronkénti átlagot jelent, így nem

csodálkozhatunk, hogy a bodza nyereségszintje alacsony. Több magyarországi bodzatermelő véleménye szerint, egy hektár bodza területen még így is 2-3 szoros nyereséget lehet elérni, mint ugyan ilyen területű gabona.

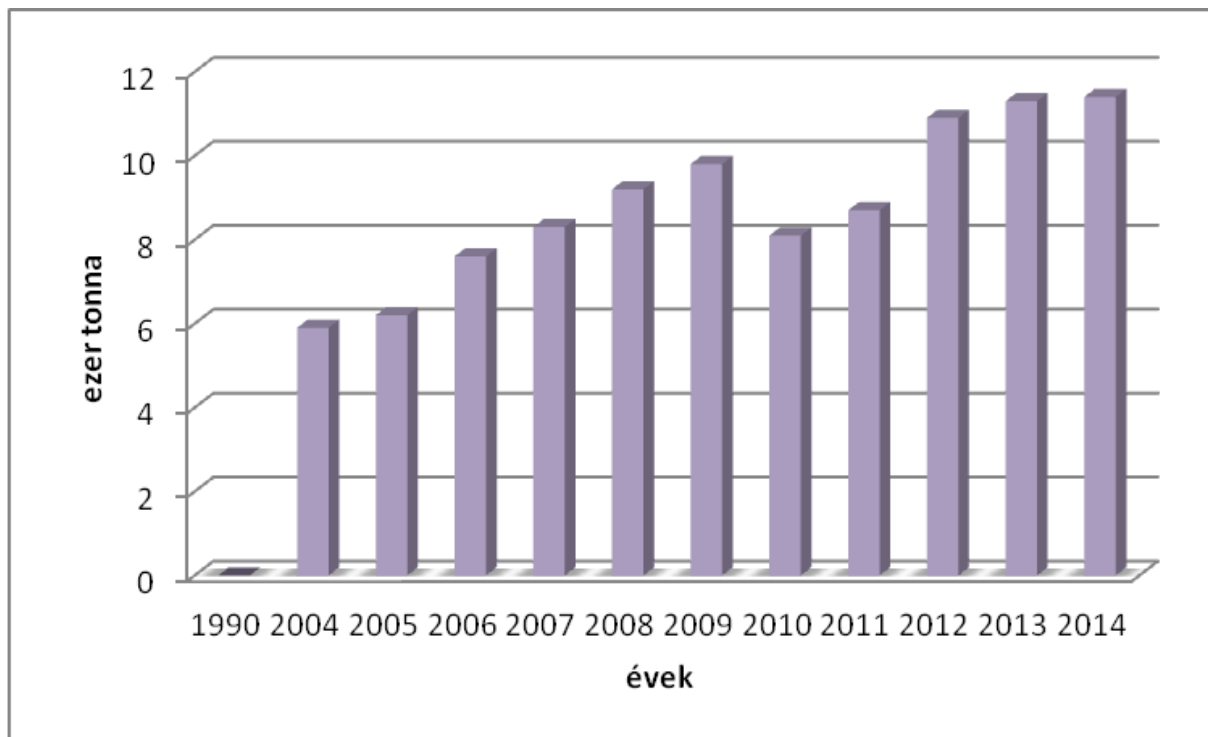
**A bodza az a termékünk, melyből a világ termelésének 15-18 százaléka Magyarországról származik.** A magyarországi fogyasztása, az utóbbi időszakok egészség-megőrzési „kampányainak” köszönhetően jelentős mértékben növekedett, de sajnos importból származó késztermék formájában, melynek az alapanyagát nyersárúként szállítottuk, szállítjuk exportra. Hazánkban a bodzatermesztés mellett továbbra is jelentős mennyiséget gyűjtenek össze vad állományokról. A vadbodza mennyisége 5-10 ezer (az igénytől és a szedők „szedési kedvtől” függően), a termesztetté 12-15 ezer tonna (becsült érték, a statisztikákban kevesebb szerepel). (SÁJER, 2010) Nagyon föllendült a bodzatermesztés Kecel és Kiskőrös környékén, ahol szőlők helyére körülbelül 1000 hektárt telepítettek az elmúlt öt évben. Ez egyben a gondot is jelenti, mivel vannak olyan növényvédőszer (Folpet, Kaptan), melyeket a szőlőben engedélyeznek a bodzában viszont nem. Sajnos a termelők ezeket az előírásokat nem tartják be, ami permetlé a szőlőből megmaradt, jó lesz a bodzára is. Ezekből az öntözetlen ültetvényekből származik az első termés, az utolsó pedig Borsod megyéből, három héttel a Bács-Kiskun megyei után (természetesen az időjárás függvényében). A fagyasztott bodza iránti kereslet évről-évre változó, nagyban függ az osztrák bodza termésétől. Egy jó termés esetén az igény minimálisra redukálódik, még egy gyengébb évben elérheti a 3-4 ezer tonnát is. Viszont a fagyasztott bio bodzára az igény évről-évre növekvő tendenciát mutat. Itt sem szabad figyelmen kívül hagyni a jelentős bio ültetvényekkel rendelkező németországi termést, mivel ez a piac fizeti meg a magasabb árfekvésű bio árut. Figyelni kell ezért nem csak az értékesítésre, hanem megfelelő információkkal kell rendelkezni az ottani terméskilátásokról, esetlegesen előforduló betegségekről, időjárás miatti termés kiesésekről. Ezen információk birtokában lehet megtervezni a felvásárlást, termelést és értékesítést. Akkor már késő, amikor nagyobb igények merülnek fel a külföldi vevők részéről, hiszen ez már akkor jelenik meg, amikor a termés már betakarításra került. Ebben az esetben a feldolgozók az információjuk és a korábbi tapasztalataik birtokában, saját kockázatukra vásárolják fel a bodzát. A vadbodza lassan „eltűnik” az export áru kínálatból, hiszen az 5 évvel ezelőtti kb. 10 ezer tonnás mennyiség 3-4 ezer tonnára redukálódott. A kereslet viszont – megfelelő ár esetén – a korábbi mennyiségre is megvolna. A lengyelek, ukránok, románok éppen ezt a visszaesést használják ki és a korábban a fákon hagyott termést begyűjtik és konkurenciánkként megjelennek a piacokon. A rosszabb minőségük miatt, még mindig jobb áron értékesíthető a magyar vadbodza.

A bodza termesztésénél talán a legnagyobb költség a szedés, mivel azt csak élők munkával, kézi szedéssel lehet elvégezni. Egy osztrák termelő elmondása szerint, 7 hektár bodzája van, melyről átlagosan 8-9 tonna bodzát tud szüretelni hektáronként. 10-12 szedővel, 4-5 nap alatt tud végezni a termék betakarításával. Így egy óra alatt, egy szedő, közel 160 kilógrammot tud leszüretelni, 8 óras munkaidőt figyelembe véve. Magyarországon az óránkénti átlag, jó, ha az 50 kilógrammot eléri. Csizmadia György a FruitVeB alelnöke egy beszélgetésünk alkalmával, erre utalva kifejtette, hogy az óránkénti 10 eurós osztrák szedő olcsóbb, mint a 600 forintos magyar szedő. A szedés közti minőségi különbségekről már ne is beszéljünk.

Ki gondolná, hogy a fekete bodza egy olyan növény, aminek szinte minden része felhasználható. Virágából különleges üdítő ital készülhet egy kis citrom és cukor hozzáadásával, sőt a szárított virágaiból főzött gyógyteája a köhögés idején ad enyhülést. Terméséből, a kékesfekete, fényes bogyóiból lekvár, dzsem, szörp, bor, pálinka, likőr készíthető, de felhasználják cukrászati, édesipari termékek készítéséhez is. S akkor még nem is beszéltünk jelentős antocianintartalmáról, antioxidáns hatásáról, színezőanyagairól, vitaminjairól, jótékony gyógyhatásáról. Magolaja kozmetika szerek adalékanyaga, de jó hashajtó is. Leveléből főzött teája reumás bántalmakra, izvasztónak kiváló. Legnagyobb értéke a gazdag színanyag-tartalom – 7 féle antociánfestéket tartalmaz. Már kis mennyiségben is intenzív színezést lehet elérni vele

élelmiszerekben, gyógyszerekben. Az EU-ban tilos vegyi úton előállított színezékekkel élelmiszert, gyógyszert festeni. (SAJER, 2010, 2012)

23. ábra: A termesztett bodza termésmennyisége, tonna



Fruitveb adatok alapján saját szerkesztés

A fenti diagramból is jól látható, hogy a 2014 évi termés 93,2 %-kal meghaladja a 2004 évit. Az elmúlt 10 évben a két gyengébb évtől eltekintve – 2010, 2011 – folyamatosan nő a termés mennyisége, de csak termesztett bodzából nem tudjuk kielégíteni a növekvő piaci keresletet. Éppen ezért kellene a vadbodza felvásárlása körüli anomáliákat, elsősorban az áfacsalások lehetőségét mialóbb megszüntetni. A számításaim szerint készített trend (16. ábra, 118. oldal) is alátámasztja a fenti megállapításokat, növekvő trendvonal formájában. (lásd továbbá az M/5 ábrát a 197. oldalon)

A bodza az élelmiszeripar legfontosabb színezőanyaga, melyet élelmiszerek színezésére és vörösborok színjavítására is felhasználnak. Önmagában vagy más gyümölcsökkel, adalékanyagokkal keverve dzsem, ivólé, szörp, édesipari termékek, tejipari adalékok, sőt bor és pálinka készítésére is alkalmas. Ne idegenkedjünk hát a bodzából készült élelmiszerektől, hisz még csak most fedezzük fel igazán értékeit. Gyűjtsük a bodza termését és készítsünk magunk is bodzalekvárt, bodzalevet! Ha erre nem vállalkozunk, vásároljuk meg a hazai bodzából készült termékeket, s ezzel nemcsak magunknak, családjunknak teszünk jót, de javíthatunk a hazai bodzatermesztők helyzetén is. (SIPOS, 1999a) Bizonyított tény, hogy a bodzavirágból készített tea 3-4 nap alatt megszünteti az influenzás tüneteket. Mennyivel egészségesebb és olcsóbb, mint a különböző antibiotikumok, „gyógyhatású készítmények” szedésével elérni ugyan ezt az eredményt.

A fekete bodza termesztése verejtékes munkával az ágazatban megszokott átlagokat meghaladó jövedelmezőségű lehet. Elsősorban olyan gazdálkodóknak ajánlott, akik – egyéb növény



termesztése szempontjából életképtelen – földbirtokkal rendelkeznek, aminek egyébként nagy valószínűséggel az eladására kényszerülnének.

A felvásárolt termés mennyiségéről nincsenek pontos adatok, a szakemberek becslésére kell hagyatkozni, miszerint az országban felvásárolt – termesztett és begyűjtött – bodza évente 20-25.000 t lehet. Ez már olyan mennyiség, amely a fontosabb bogyós gyümölcs fajokkal állja a versenyt! Kijelenthető, hogy nincs még egy ilyen termékünk, mely részesedése a világtermelésben ilyen mértékű lenne. Éppen ezért kellene minden eszközzel megteremteni a termelés, felvásárlás, adózás tekintetében is a feltételeket. A zöldség-gyümölcs területén a szakmaközi szervezetek véleménye szerint is a legmagasabb a feketegazdaság (áfa és adócsalások) aránya, mely meghaladhatja a 80 %-ot is, főleg a vadbodza felvásárlásánál, ahol a „gyűjtő” 90 %-a a roma kisebbséghez tartozik, és sajnos az adózási morál tekintetében nem lehet pozitív véleményt alkotni róluk, de nem csak róluk. Nem érdeklí, hogyan, a lényeg, hogy a pénzt kapja meg, hogy az szabályos vagy nem, századrangú kérdés. (SÁJER, 2012; 2014)

A **feldolgozóipar dinamikus növekvő igényét** a „vad begyűjtésből” származó gyümölcs minőségben és mennyiségben is egyre kevésbé tudja már kielégíteni. Ez az alapanyag bogyó- és fűrtméretben, színanyag tartalomban, érettségi fokában és beltartalmi szempontból is nagyon heterogén. A feldolgozóipar előnyben részesíti az ültetvényekből származó gyümölcsöt, ami a felvásárlási árakban is kifejezésre jut (bár az utóbbi két évben, esetenként a vadbodza ára elérte, vagy meg is haladta a termesztett árát). Több nagy feldolgozó található Magyarországon, így Budapesten, Dunavecshán, Hajdúsámsonban, Ravazdon. A négy nagy feldolgozó a teljes termés 85-90 %-át dolgozza fel. Budapesten a Rauch Hungária Kft. elsősorban sűrítményt készít a termésből és azt értékesíti, illetve saját gyümölcsleveikhez használja fel. Hajdúsámsonban az Agrana Juice Kft. sűrítményt készít a bodzából, melyet elsősorban tengerentúli vevőknek értékesít. Dunavecshán működő Végh - Vár Kft. 100 százalékból magyar tulajdonú családi vállalkozás, mely elsősorban pulp formájában, tankautóban értékesíti a jelentős európai feldolgozókhöz a bodzát. 2014 évtől a fagyasztott bodza értékesítési lehetőségei is megvalósultak az új fagyasztóház megépítésével. A magyar bodzaexport 65-70 %-át bonyolítja évek óta, így piacvezető ezen a területen. Az egyik legnagyobb osztrák feldolgozópartnerével kidolgozott egy olyan technológiát, mely a bodza színét 20-30 százalékkal intenzívebbé teszi (csak megfelelő technológia alkalmazásával és nem „hozzáadott” anyaggal), növelve ezzel is a termék minőségét és ez által az eladhatóságát. A Ravazdi Szövetkezet, mint magyar tulajdonú vállalkozás, szintén jelentős pulp exportforgalmat bonyolít le, szintén európai vevőket lát el a termékkel. Viszont hátránya, hogy a fagyasztott bodzát bér munkában kell előállítani, mely piaci hátrányt, többletköltséget jelent a számára. A két magyar tulajdonú vállalkozás a bodzaexport több mint 90 %-át bonyolítja. A fennmaradó kb. 10 százalékat kisebb hűtőházak, vállalkozások bonyolítják, elsősorban fagyasztott árukat állítanak elő és értékesítenek. Ennél a terméknel is jellemző az új szereplők belépése, amelyeknek sem technikai sem technológiai felkészültségük sincs a termék feldolgozásához, de azt számolják, hogy hány kamion megy ki a vezető exportőrök telephelyeiről. A piaci zavarok, a termelők összezavarása, irreális ajánlatok adása, mind a repertoárjukba tartozik, hisz tudják, hogy maximum a szezon végéig működnek, ha nem adják fel menet közben.

A telepítés előtt termőhelyi és talajvizsgálat szükséges. Csak megfelelő tápanyag ellátottságú, jó vízgazdálkodású területre telepítsük. Aránylag sekély gyökézzel rendelkezik, ezért érzékenyen reagál az aszályos időjárásra, ezzel párhuzamosan a belvizes területeket sem szereti. Nagy figyelmet igényel a termő fák, fiatal hajtások növekedésére, mert mindig az egyéves hajtásokon hozza termését. A metszés, megfelelő növényvédelem és tápanyagellátás a termelés alapja. Éves csapadékigénye 550-600 mm. A gyengébb fákön 3-5, az erősebbeken 6-8 termővesszőt hagyunk.

A gyümölcs akkor érett, amikor a bogyók – egy ernyővirágzaton belül – 95%-ban bordós feketére színeződtek. Ez gyakran két – három szedést feltételez, amelyet a magasabb költségek

miatt, a magyar termelők nem akarnak megtenni, még akkor sem, ha költségeik az árban megtérülnének. A betakarítás kézzel történik, műanyag ládába illetve rekeszekbe az álnyőket rövid kocsánnyal vágjuk le. A leszedett terméseket 12 órán belül fel kell dolgozni, illetve le kell fagyasztani, mert különben megromlanak (erjedés, tejsavasodás, penészedés). A szedés teljesítménye a termés mennyiségétől, az ernyők nagyságától, súlyától függ. A vadon termő bodzából a – gyűjtőhelytől függően – 20-30 kg/óra teljesítménnyel, a nemes bodzából ennek 2-3-szorosával számolhatunk, mint látjuk ez is csak a fele, mint az osztrák szedők teljesítménye. A felvásárlási áraknál már érezhető a gyümölcs beltartalmi értéke alapján való minősítés, mely egyértelműen a nemes bodzának kedvez. (50-100%-os felár a nemes bodza javára.) (SIPOS, 1999b)

A zömében export célra feldolgozott bodzát főként hűtött „pulp”-ként (gyümölcshús) értékesítik, de a fagyasztott gyümölcs exportja is jelentős. A kereskedők és feldolgozók elképzelése szerint a jövőben a magasabb feldolgozottságú, és emiatt jövedelmezőbb termék, a sűrítmény előállítására kell törekedni, ezért a feldolgozó-kapacitások kiépítése a termelői kör, jelentős bővítése válik szükségesszerűvé a következő években. (STÉGERNÉ-HORVÁTH-SIPOS, 1999) Ezek a fejlesztések azóta sem valósultak meg szélesebb körben, de kisebb üzemek már megjelentek termékeikkel - elsősorban lekvár, pálinka, szörp – a magyar piacon.

2012 évi tanulságokat (amelyek bármely évre jellemzőek) leszűrhetjük Csizmadia György BOTÉSZ elnök összefoglalása, évértékelése alapján: A vadbodza ára gyorsan emelkedett az induló 60-80 forintos árhoz képest. A jól megszervezett nepperhálózat gyorsan nem kevés mennyiséget felvásárolt. Azonban a kiírt szedőárak, az áfa-csalás és egyéb trükkök miatt csalókák voltak a 200 – 210 Ft beszállítási árat jelentett. Ez nem volt több mint 180 maximum 200 Ft nettó egyes tételek esetében, a felvásárló telepen fizetve. (Ilyen árat még vadbodzáért nem adtak a felvásárlók, jegyzem meg) De a vevők elunták ezt a magas árat főleg ezért a gyenge "minőségért" így egy pár napig nem vásároltak. Az árak visszaestek 120-130 Ft-ra (megjegyzem, hogy még ez az ár is magas a 2012. évi minőségért). Azonban ezen az áron is nem kevés árut vettek meg. Közel 8000-10000 tonna árut gyűjtöttek be és értékesítettek ebben az évben. A természetett ára is gyorsan felszökött 180-200-210 Ft-ra azonban ennél magasabb beszállított nettó árak nem voltak, persze az áfa-csalók könnyen kifizették a föld szélén akár egyes esetekben a 230-240 Ft-ot számla nélkül is. A betakarítás 08.20. után indult, viszont a beltartalom a nagy szárazság miatt nem volt jó. A piac nem tolerálta ehhez a minőséghez az árat, így a piac összedőlésének napja, szeptember 3. hétfő volt. Kiderült elég a drága bodzából s a vevők nem vásárolnak többet, csak ami a minimum terv. Az alma gyorsan kezdett érni ezért a gyárak átálltak, mint 2007-ben. Az be is zuhant a természetett bodza felvásárlási ára nettó (östermelő esetén +12 % kompenzációs felár, vállalkozás esetén + 27 % áfa) 80-100 Ft- ra szeptember 5-6- ra. Hát igen, aki várta a 250 Ft-ot az megkapta csak 2 kg bodzáért. Nem irónia, de ezen érdemes elgondolkodni, hiszen a termelők spekulációja sokszor rontja a termék piaci esélyeit. Ez nem csak a bodza esetében igaz. A 2012-es évben 8000 tonna áru teremhetett, (sajnos nincsenek pontos adatok, pedig, ha mindenki, akinek statisztikai jelentési kötelezettsége van, azt teljesítené is, könnyen lehetne pontos adat is, a statisztikában 10,9 ezer tonna szerepel) aminek ha dupláját vesszük a vaddal együtt akkor kimondható, hogy ez a piacnak 130-180 Ft-os áron kell ez a termék. Aki nem tud, ennyiért gazdaságosan termelni az abba fogja hagyni. 4000 hektár körüli bodzára vesznek fel a termelők földalapú támogatást. Ez mindössze 2 tonnás termésátlag (az osztrák termelőknél az átlagtermés 7 tonna/hektár fölött van). 300 ezer Ft-ból meg az AKG 100 ezer forintos támogatásából, tényleg csak vegetálni lehet.

**A fenti megállapításokat** részben megcáfolni kívánom, mint a bodzából több éve piacvezető vállalkozás külkereskedelmét bonyolító külkereskedelmi igazgatója. Cégünk több mint 15 éve foglalkozik bodza felvásárlással, feldolgozással. 2013 évig csak pulpot tudtunk készíteni, de a 2014-es évtől már a fagyasztott bodza piacán is ott tudunk lenni. Az évek során kifejlesztett technológiának és a minőségi áru-előállítást szem előtt tartva tudtunk piacvezetővé válni.

Minden évben felmerül a vadon termő bodza kérdése. A vadon termő bodzára szükség van a piacnak, minden anomáliájával, nehézségével, feldolgozhatóságával együtt. A vadon termő bodza már július 20-25 között érett állapotban van, míg a termesztett magyar bodza augusztus 20-25 között szedhető. Az osztrák bodza szüret viszont csak szeptember 10-15 között kezdődhet. Az osztrák bodza termesztése, szedése szervezett keretek között történik. A termelők 5 éves szerződést kötnek – azt mind két fél be is tarja – előre rögzített, minőséghez kötött áron. A termeléshez kapcsolódik a feldolgozás is, hisz a termelői szövetkezet is a feldolgozó tulajdonában van. A szövetkezet az osztrák bodza minimális hányadát adhatja el a nem saját feldolgozójának (10 %), így az osztrák bodza nem konkurenciája a magyar bodzának az Európai Unió más tagországaiban, ahova a magyar pulp exportőrök szállítanak. Az osztrák bodza mennyisége évjáráttól függően 6500-9500 tonna között mozog. Az osztrák termelőktől felvásárolt bodza mennyiségen felül még 2500-5500 tonna bodzát (összes kapacitása 12000 tonna) vásárol Magyarországon, vadbodza és termesztett bodza fajtákból. Ausztriában gyakorlatilag két nagyobb bodzafeldolgozó működik, melyek a végtermék területén nem konkurenciái egymásnak. Az egyik feldolgozó csak a gyümölcslevek gyártásához készít koncentrátumot, a másik viszont a szín alapján osztályozva, a vérplazmához, csokoládétermékekhez, joghurtokhoz, stb. készít sűrítmenyt (a vételár is ennek megfelelően különböző), felhasználja a gyümölcs összes összetevőjét, így a magjából a kozmetikaipar részére olajat, a héjából állati eledelet készít. Németországban is 2-3 nagyobb feldolgozó van, melyek koncentrátumot, gyümölcslevet (Mutersaft) készítenek és valamennyien az amerikai piacra szállítanak, így jelentős konkurenciái a végtermék tekintetében egymásnak. Sajnos az utóbbi időben, Európában is megnövekedett a vállalati fúziók száma, így csökkentve a feldolgozási lehetőségeket, az egymás közötti konkurenciát, amely szintén árcsökkenéshez vezethet, mivel szűkül a piaci lehetőség, még, ha a feldolgozott mennyiség nem is csökken. Szállítunk olyan gyárakba, amelynél az egyikben az édesapa a tulajdonos, a másikban a lánya. Nem lehet kizárni, hogy nem beszélnek egymással?!

Sajnos – és ez bármelyik évre igaz - fegyelmetlenek a termelők, hiába hangsúlyozzuk, hogy pontos ütemezés szerint, a megadott mennyiségben szedjék le a termést, mert a hűtőház kapacitásához, azoknak pedig az eladási lehetőségekhez kell igazodniuk. Az osztrák feldolgozóknál órára pontosan vannak az ütemezések. A bodza pulp nem tárolható még megfelelő 0 mínusz 2 fokon sem tovább, mint 2-3 napig, mivel utána elindul a tejsavképződés és ez eladhatatlanná teszi az árut. Sajnos legtöbb termelőt ez nem befolyásolja, hogy mi történik az átvétel után az áruval. Kifogásaik között szerepel, hogy én csak ekkorra kaptam szedőket, rengeteg súlyt veszítek, ha várok, stb.

A feldolgozó üzemek döntő többsége augusztusban, legkésőbb szeptember 10-ig befejezi a bodza feldolgozását az almafeldolgozás miatt. A jobb színtartalmú bodza (éjszaka hűvös, nappal meleg) pedig inkább szeptember második felében érhető el. A termesztett bodza nem kellő mennyisége, illetve a feldolgozási idő rövid volta miatt is szükség van a vadon termő bodzára.

A vadon termő bodza felvásárlásánál több nehézséggel kell szembenézni. A bodzát szedők 95 %-a a roma kisebbséghez tartozik és ismerve mentalitásukat, mindig csak annyit hajlandóak leszedni, amennyi az aznapi „életvitelükhöz” szükséges. Így jól el kell találni a szedői árat, mivel 2-3 óra alatt akarják ezt az összeget megkeresni. A másik probléma, hogy a „nepperék” a minél magasabb áfa tartalom miatt felverik az árat, így rövidebb idő alatt több áfa-t tudnak elcsalni. A korábbi években 10 szedőre jutott egy nepper, sajnos ma ez az arány már fordítva van.

Nehéz bármelyik nálunk termő gyümölcsfajról kijelenteni, hogy garantáltan eladható és keresett lesz a piacon, amikor a gyümölcsfa, ültetésre kerül, de a fekete bodza egészen más. Ültetvényben termesztett változata napjainkra egyre keresettebb a piacokon. Termesztése a piaci igényeknek megfelelően sajátos technológiai szempontok szerint történik, és lassan, de egyre több művelője van országszerte. Az országban egyébként mintegy 4700 hektáron folyik bodzatermesztés, a piac

azonban még legalább plusz 1500-2000 hektár termését is elbírná. Jelenleg évente, átlagosan mintegy 9500-11500 tonnát termelünk, de az igények alapján (természetesen a vadbodza mennyiségének a kárára) el lehetne adni tizenkét - tizennégy ezret is, mert szerte Európában nő az igény az egészségbarát természetes alapanyagú színezékek iránt. Exportlehetőségeinket viszont csak állandó minőségű, jó beltartalmi értékű gyümölcscsel tarthatjuk meg.

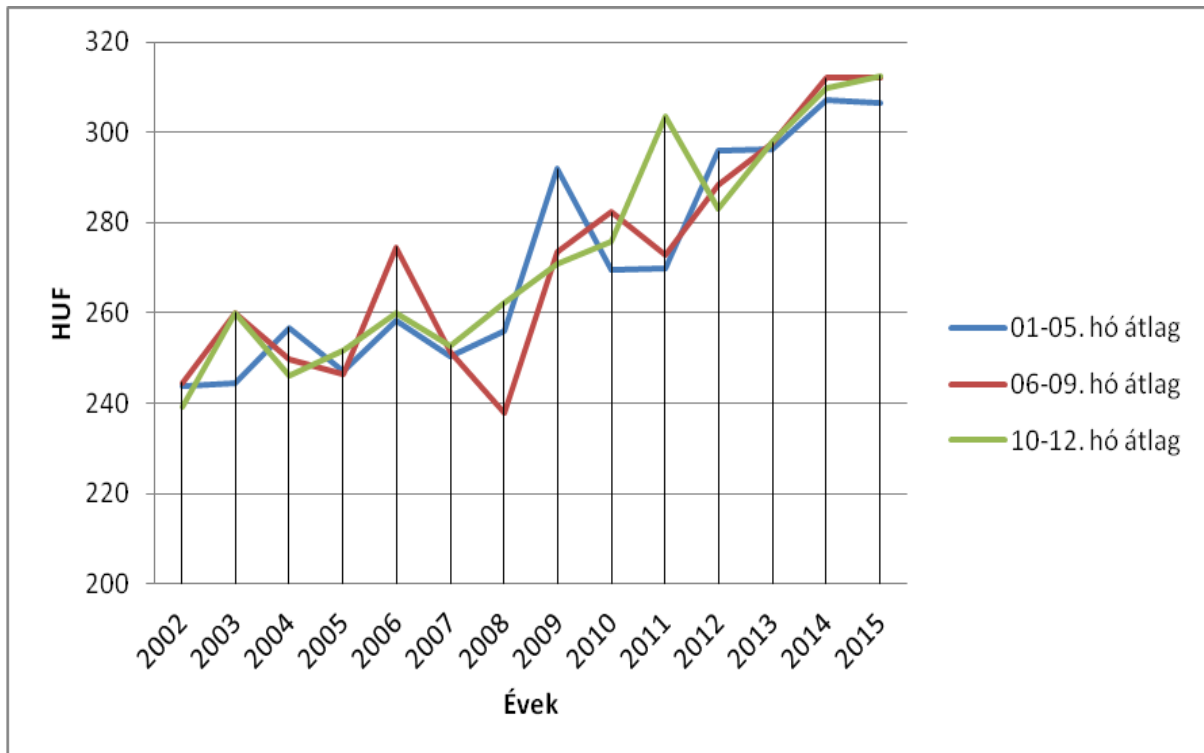
### 13. AZ EUR ÁRFOLYAM ALAKULÁSA 2002-2015 KÖZÖTT

Az árfolyam és árfolyam-politika alapvető szerepet játszik a külgazdasági kapcsolatok, illetve a külkereskedelmi forgalom szabályozásában, a fizetési mérleg egyenlegének alakításában, az exportérdekeltség megteremtésében. Az árfolyamot a piac alakítja, a kormány és a jegybank legfeljebb befolyásolhatja, fiskális politikai lépésekkel, kommunikációval vagy nyílt piaci műveletekkel.

Az exportőr, illetve az importőr minden olyan esetben közvetlen kapcsolatba kerül a devizaárfolyam-jegyzéssel, amikor a külkereskedelmi szerződés nem hazai pénznemben történő fizetést ír elő. A kereskedők egyrészt az előkalkuláció, másrészt az elszámolás során kerülnek kapcsolatba a hazai árfolyamjegyzéssel. A magyar vállalatok általában a kereskedelmi bankoktól szerzik be, illetve a kereskedelmi bankoknak adják el a devizát. A kereskedelmi bankok árfolyamjegyzése általában nem független a központi bank (jegybank, MNB) hivatalos árfolyamjegyzésétől. Az árfolyamrendszernek széleskörű nemzetgazdasági hatásai vannak, befolyása az inflációs várakozásoktól, a külkereskedelemben részt vevő vállalatok árfolyamkockázatán és a jövedelmezőségen keresztül az ország külgazdasági egyensúlyának alakulásáig terjed. Magyarországon a hivatalos árfolyamot a jegybank állapítja meg, ami egybe eshet a piaci árfolyammal, ha azonban magasabb annál, akkor túlértékeltiségről, ha pedig alacsonyabb, akkor alulértékeltiségről beszélhetünk. A leértékelés hatására először megrágul az import hazai pénzben, a külföldi pénzben kifejezett exportárak csökkenhetnek, de hazai pénzben nőhetnek. A leértékelést – előbbi hatások miatt, átmenetileg – exportösztönző illetve importkorlátozó (a fizetési mérleg passzívumát csökkentő) eszközként alkalmazzák. Az árfolyam a külső versenyképesség egyik meghatározó tényezője, hiszen befolyásolja egy ország termékeinek árát a világpiacon. Hogy ezt milyen mértékben teszi, az függ az importált inputok felhasználási arányától, és a reálárfolyam alkalmazkodásának gyorsaságától. (MOTYOVSKY, 2010)

2001. május 4-én meghirdették az új árfolyam-politikát: a HUF hivatalos középárfolyama 276,1 HUF/EUR és a korábbi +/- 2,25 százalékos (4,5 %-os sáv) sávot +/- 15 százalékra (30 %-os sáv) szélesítette, és a forint árfolyamának 15 %-os sávban tartására vállalt kötelezettséget a Magyar Nemzeti Bank. MNB követte a maastrichti kritériumokban szereplő árfolyamrezsímet, vagyis a forintot hozzákötötte az euróhoz és meghatározott egy 15%-os sávhatárt, amelyen belül az árfolyam szabadon mozoghatott. Ennek a sávhatárnak a két szélén az MNB köteles volt a forint védelmében beavatkozni, azaz szükség szerint vette, eladta a forintot vagy az eurót. A 2001-ben rögzített középárfolyamot 2003.június 6-án 282,36 HUF/EUR árfolyamra módosult, ezzel a védett sáv (+- 15 %) 240,01 és 324,71 közé került. A sáveltolásról a Kormány és a Monetáris Tanács közösen döntött, azzal a céllal, hogy a gyengébb forint az exportőröknek nagyobb biztonságot jelent. Véleményem szerint a hazai vállalatok, így az exportőrök számára is nem a forint árfolyamának erősödése vagy gyengülése a kérdés, hanem az árfolyam viszonylagos kiszámíthatósága és kis ingadozása a fontos. A cégeknek, főként a tartalékokkal nem rendelkező hazaiaknak az a jó, ha az árfolyam viszonylag stabil.

24. ábra: EUR/HUF árfolyamok

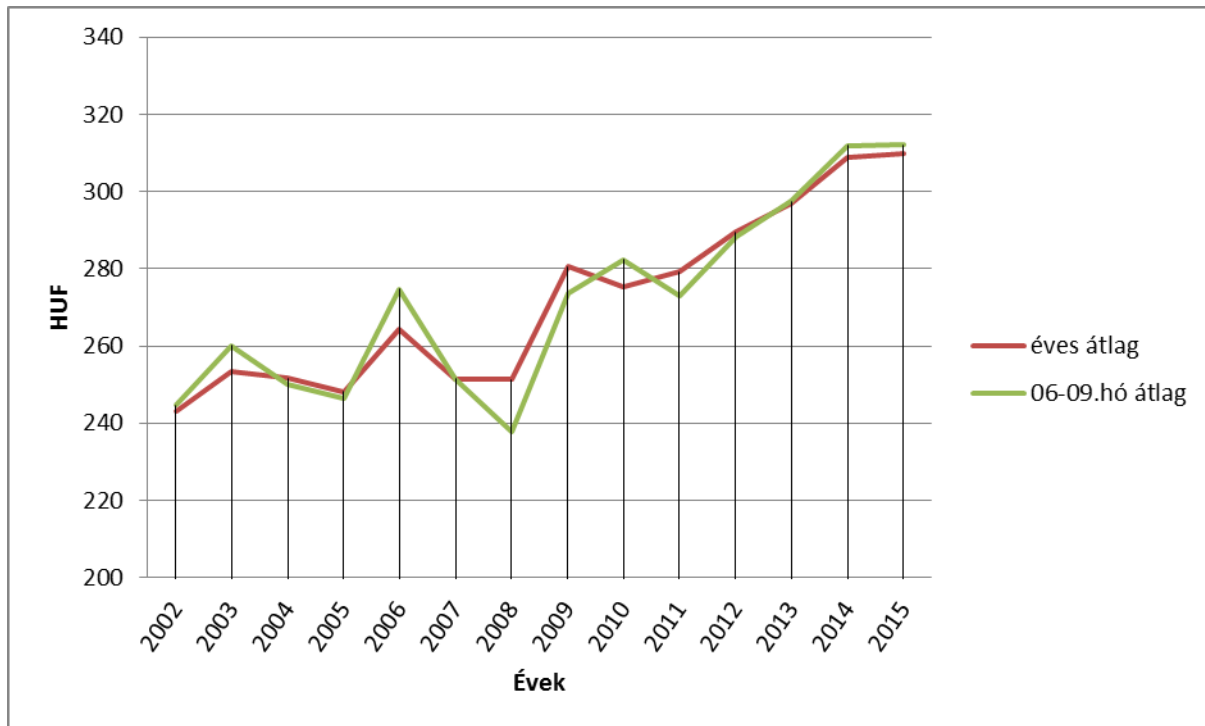


MNB adatok alapján saját szerkesztés

Mennyire szezonális a forint árfolyama éven belül, illetve hónapon belül? Mennyire sújtja a friss zöldség-gyümölcs exportőröket a nyári erősebb forintárfolyam?

Négy esetben pedig nyáron ugyan erős volt a forint, de ősszel vagy tavasszal is járt majdnem ugyanazon a szinten. (Az 1-2 forintos eltéréseket nem vettem figyelembe.) Ilyen volt például a 2011-es év is, amikor augusztusban 275 forint közelében volt a legolcsóbb az euró, de októberben is volt 276-277 forint, ami eléggé minimális különbség. Összességében a 14 esztendőből hét esetben vagy nyáron volt a legalacsonyabb, vagy az egyik legalacsonyabb az ára az eurónak. A nyári olcsóságra egyébként van logikus magyarázat, hiszen ilyenkor több turista jön az országba, következésképpen nagyobb a kínálat. (De lehet, hogy a gazdasági aktivitás csökkenése, az export és import is fejt ki hatást.) Volt persze, amikor sokkal nagyobb erők térítették el az árfolyamot, például 2003. júniusban, a sávközép 2,26 eltolásakor, amikor azonnal 12 forintot drágult az euró, vagy a 2008 őszi pénzügyi válság, vagy a végtörlesztés bejelentése 2011 szeptemberében. A 2014-2015-ös évre jellemző, hogy a Magyar Nemzeti Bank, a szinte nulla, vagy negatív infláció miatt, nem alkalmaz a forint árfolyamának alakításában a lehetőségéhez mérten sem bizonyos intervenciós eszközöket. A grafikonból is kiolvashatjuk, hogy 2011 óta a nyáron, illetve az év utolsó három hónapjában, az árfolyam együtt mozog, és az éven belüli erős forint az év első öt hónapjára jellemző

25. ábra: EUR/HUF árfolyamok



MNB adatok alapján saját szerkesztés

Az éves árfolyamváltozást vizsgálva, megállapítható, hogy 2015-re 27,54 százalékos forint árfolyam növekedést értünk el 2002 évhez viszonyítva, amely 1,97 százalékos forint leértékelődést jelent az évek átlagában. A legnagyobb június - szeptemberi leértékelődés 2006-ban következett be, ekkor az éves átlaghoz viszonyítva 3,9 százalékkal volt gyengébb a forint. A vizsgált 14 évben ez a jelenség mindösszesen ötször fordult elő (2003, 2006, 2010, 2014, 2015), melyre talán magyarázat is adható.

A május-szeptemberi euró átlagárfolyam éves átlagtól történő százalékos eltérését vizsgálva, látható, hogy két évet (2006 és 2010) eltekintve, száz alatti értékeket mutat a diagram. Ez azt jelenti, hogy a nyári időszakban erősebb a forint, mint az éves átlag, így a mezőgazdasági export, főleg a friss zöldség-gyümölcs export, egy erősebb forintnál nehezebben értékesíthető és árfolyamvesztéssel kell az exportőröknek számolniuk. Ez főleg a KKV-k számára jelent komoly veszteség forrást.

Az árfolyam a külső versenyképesség egyik meghatározó tényezője, hiszen befolyásolja egy ország termékeinek árát a világpiacon. Hogy ezt milyen mértékben teszi, az függ az importált inputok felhasználási arányától, és a reálárfolyam alkalmazkodásának gyorsaságától. Magas importfelhasználás esetén a gyengülő árfolyam ugyanis nem teszi jelentősen olcsóbbá az exporttermékeket, nagymértékű begyűrés esetén pedig a leértékelődést gyorsan követő magasabb infláció korrigálja a reálárfolyam gyengülését, és így a versenyképesség javulását is. Az mindenesetre nyilvánvaló, hogy a túlságosan erős reálárfolyam versenyképtelenné teheti egy ország exporttermékeit, nagy károkat okozva ez által az exportszektorban, növelve az ország folyó - fizetési mérlegének hiányát és csökkentve ez által a növekedést. Ez a probléma minden bizonnyal relevánsabb azon gazdaságok számára, melyek jobban függenek a kereskedelemről, külkereskedelmileg nyitottabbak. (MOTYOVSKY, 2011)

Meg kell azonban jegyezni, hogy a zöldség-gyümölcs export értékben is, és az export-import egyenlegben is van valós javulás, azonban ennek a javulásnak, nagyságrendileg a feléért az árfolyamváltozás a felelős, nem pedig az ágazat valós teljesítménye.

### ***13.1 A monetáris politika eszközei és hatásuk az ágazat külkereskedelmére***

Monetáris politika: olyan pénzügyi politika, mely a pénz-, és hitelkínálat, valamint a pénz-, és hitelkereslet befolyásolására irányul, a pénzügyi egyensúly megteremtése, megőrzése a nemzetgazdaság stabilitása érdekében. Az MNB feladata olyan monetáris politika megteremtése, mely elősegíti a nemzeti fizetőeszköz vásárlóerejének védelmét, a gazdasági egyensúly stabilizálását, a gazdasági növekedést.

Az árfolyam direkt befolyásolását szolgáló eszközök: a devizapiaci műveletek általában az árfolyam(rendszer) befolyásolását szolgálják: a jegybank az árfolyam-felértékelődés elkerülésére a devizapiacra devizát vásárol (interveniál), ezáltal megnöveli a forgalomban lévő hazai deviza mennyiségét. Ezzel ellentétben devizát ad el, ha a devizapiacra leértékelődik a belföldi fizetőeszköz. Ezen túlmenően a devizapiaci műveletekkel lehetséges a pénzpiac likviditásának befolyásolása is, swap vagy devizarepo ügyletek keretében. Az MNB a jegybanki kamatok közvetett hatása mellett devizapiaci műveleteket is alkalmazhat az árfolyam közvetlen befolyásolására. Fontos szempont az is, hogy (a külföldi devizában történő eladás miatt) a kis, nyitott gazdaságok igazán sérülékenyek az árfolyam nagy és váratlan kilengéseivel szemben, és pénzügyi stabilitásukat veszélyeztetné a hazai fizetőeszköz gyors leértékelődése. A jegybankok ún. aktív és passzív megközelítés közül választhatnak: az előbbi esetben a központi bank aktívan hatni kíván az árfolyam alakulására, hogy azt a kívánatos szinten tartsa, míg a második megközelítésben a monetáris politika csak annyiban foglalkozik az árfolyammal, amennyiben az aggregált keresletre és az inflációra hatást gyakorol, és csak akkor avatkozik be, ha az árfolyam alakulása az inflációs célt veszélyezteti. Az aktív árfolyam-politika veszélyeztetheti az inflációs célkövetés sikerét, ha a monetáris politikai döntések időhorizontját lerövidíti, illetve ha az árfolyam válik nominális horgonnyá, amely elsőbbséget élvez az inflációs céllal szemben.(JONAS-MISHKIN, 2004). (CZIBOR, 2010). Egy devizát általában azzal a céllal értékelnek le, hogy ez által nagyobb jövedelemhez segítsék a más devizát használó területekre exportálókat, és visszafogják az importot (mivel a leértékeléstől a honi fizetőeszközben számolva drágábbá válnak a más devizában vásárolt áruk). A leértékelés egyensúlyjavító hatásai azonban ideiglenesek.

A külkereskedelemmel kapcsolatban az tapasztalható, hogy a szigorítás hatására erősödő árfolyam az export és az exportárok gyors csökkenését okozza. Az árfolyamcsatorna meghatározó szerepe itt egyértelmű. Másfelől azonban, annak ellenére, hogy az erősebb forint olcsóbbá teszi az importtermékeket, egyes modellbecslések alapján az import is inkább visszaesni látszik, így a külkereskedelmi egyenleg, a nettó export romlása nem mutatható ki egyértelműen. Ennek az lehet az oka, hogy egyfelől az exportra történő termelés jelentős mértékben támaszkodik a behozatalra.

### ***13.2 Milyen változást hozhat az euró zónához való csatlakozás az ágazat külkereskedelmére***

Magyarország javuló gazdasági adatainak köszönhetően a számok terén már nem tűnik olyan elérhetetlennek az eurózónához való csatlakozás, azonban a politikai akarat egyértelműen hiányzik ehhez – legutóbb a miniszterelnök a Napi Gazdaságnak adott interjújában még évtizedeket jósolt a forintnak. (MANDINER, 2015a)

Indoklásképpen a Miniszterelnök Úr a következőket mondta az interjújában: „Magyarország, csakúgy, mint Közép-Európa, ma kivár. Azok a kisebb országok csatlakoztak, elsősorban a balti államok, amelyek mérete eleve kétségessé tette, hogy a saját valuta nagyobb biztonságot jelent-e. Magyarország, Csehország és különösen Lengyelország esetében a saját lábón állás ma versenyképes alternatíva. Ha a kormány megfelelő pénzügyi, a nemzeti bank pedig jó minőségű monetáris politikát folytat, akkor a nemzeti valuta egy tízmilliós országban kifejezetten erőforrást jelent. Ehhez az államadósságot tovább kell csökkenteni, hogy azon keresztül a forint ne kaphasson sebet, lehetőség szerint fokozni kell a gazdasági növekedést, és továbbra is szigorúan a három százalék alatti tartományba kell számítani a költségvetési hiányt. Ha mindezek megvannak, a forint a következő évtizedekben is stabil és erős marad”. (MANDINER, 2015) A kormányfő érvelésével nagyon nehéz szembeszállni, de azért neves közgazdászok, pénzügyi szakemberek megteszik, véleményezik a kijelentéseket. „Igaz ugyan, hogy az eurózónában másképp kell gazdaságpolitikát csinálni, nem lehet leértékelni, de a leértékelés, mint kormányzati eszköz amúgy sem ér sokat egy nyitott gazdaságban. Mellesleg a forint tíz év alatt mennyit is leértékelődött le? – tette fel a kérdést. Akkor 255 forint volt egy euró, most 305, ha az éves átlagokat nézzük. Ez az inflációs különbségeket is tekintve nem sok. Ezen idő alatt viszont „jó nagy árfolyam-ugrálások mentek végbe, nagy károkat és költségeket előidézve gazdaságnak, társadalomnak. Magasabb volt végig a kamatszint (és most is az), mint lett volna a zónában, és nyakunkba esett a svájci frank-ügy, ami ilyen mértékben ki sem alakult volna, ha belépünk 2008 körül” – fejtette ki Bod Péter Ákos<sup>16</sup> (MANDINER, 2015b)

Oblath Gábor<sup>17</sup> véleménye szerint: „mert bár Magyarországnak érdekében állna belépnie az eurózónába, a kormány és a jegybank ebben ellenérdekelt. Akkor ugyanis lényegesen szűkebb tér jutna az unortodox gazdaságpolitika folytatására, és az MNB nem költhetné például e tanok oktatására a forint leértékelődéséből származó nyereségét; ugyanis nem lenne ilyen nyeresége”.

#### **Maastrichti-kritériumok (SZÉKELY-FEKETE, 2008)**

Az európai monetáris integráció történetének mérföldköve kétség kívül a Maastrichti Szerződés megszületése. A dokumentumot 1991 decemberében írták alá és ezzel írásban is lefektették a monetáris unió jogi kereteit. A szerződés fő törekvése, hogy a tagállamok gazdaságai egymáshoz konvergáló folyamaton menjenek át és képesek legyenek teljesíteni a csatlakozáshoz előírt feltételeket. Ennek tükrében a Maastrichti Szerződés két vezérelven nyugszik. Az egyik alapelv szerint az Európai Gazdasági és Monetáris Unióba való átmenetnek fokozatos és lassú folyamatnak kell lennie. A másik pedig az, hogy az euró bevezetéséhez az országoknak teljesíteniük kell az úgynevezett konvergencia kritériumokat.

<sup>16</sup> Közgazdász, a Corvinus Egyetem professzora, volt jegybankelnök, egyetemi tanár, az MTA doktora

<sup>17</sup>MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpontjának tudományos főmunkatársa



A konvergencia kritériumok olyan makrogazdasági feltételek, amelyeknek ha a valamely tagország megfelel, akkor gazdasága elérte azt a stabilitási szintet, ami a monetáris unióhoz szükséges.

1., Az első konvergencia kritérium értelmében az euró bevezetéséhez az országok inflációs rátája nem lehet 1,5%-ponttal nagyobb a három legnagyobb árstabilitással rendelkező ország évi inflációs rátájának számtani átlagánál.

2., A második feltétel szintén a három legalacsonyabb inflációs rátával rendelkező országhoz köthető, ugyanis a hosszú távú hitelek kamatlába maximálisan 2%-ponttal haladhatja meg az ezekben a tagállamokban mért kamatlábak számtani átlagát.

3., A harmadik követelmény szerint az éves költségvetési hiány nem haladhatja meg a GDP 3%-át, az államadósság pedig nem lehet nagyobb, mint a GDP 60%-a. Az államháztartási hiányra vonatkozó referencia érték teljesítése nem függ az országok fejlettségi szintjétől. A magas államadóssággal rendelkező országoknak nem feltétlenül kell a 60%-os előírt értéket hozniuk, elegendő, ha az adósságrátában folyamatos és jelentős csökkenés észlelhető.

4., Ezekon felül a Maastrichti Szerződés kiköti, hogy egy ország akkor vehet részt a monetáris integrációban, ha a csatlakozást megelőző két esztendőben részt vett az Európai Unió árfolyam mechanizmusában. A szerződés aláírásakor érvényben lévő árfolyam mechanizmus (ERM I) olyan szűk sávot határozott meg ( $\pm 2,25\%$ ), hogy a rendszer működésképtelenné vált és összeomlott. Ezért a most érvényben lévő szabály szerint a nemzeti valuták árfolyama ezt követően már  $\pm 15\%$ -os sávon belül mozoghat (ERM II). Az árfolyam-konvergencia kritériumának teljesítése megakadályozza, hogy az országok éljenek a leértékelés eszközével. (SZÉKELY-FEKETE, 2008) (FERKELT, 2005)

Ha Magyarország lehetőségeihez mérten a mielőbbi csatlakozást választja, akkor a fiskális és monetáris politikának a maastrichti feltételrendszernek való megfelelést kell szorgalmaznia.

A gyors csatlakozási stratégia egyik legnagyobb hátránya, hogy minél hamarabb teljesíteni kell az inflációs előírást. Az inflációs ráta csökkenése mérsékli a kockázatot, csökkenti a kamatokat, így serkentően hat a gazdaságra. Viszont a pozitív hozadékokkal szemben számos negatív hatás is jelentkezik a dezinflációból eredően. A forint erősödése a versenyképességünk gyengülését váltja ki. Csökkenő versenyképességnél visszaesik az export és a növekedés, valamint a foglalkoztatottság is gyengül. A kereslet visszaesése a beruházási tevékenység csökkenéséhez vezet és ez által a gazdaság növekedésének útját állja. A gyors csatlakozás lassabb növekedéssel jár együtt, ezért nem mindegy, hogy például az infláció csökkenése mikor és milyen ütemben zajlik. (KOLOZSI-CSEMÁTONY, 2009)

A maastrichti kritériumok mielőbbi teljesítésének hátrányai még, hogy Magyarország gazdaságpolitikai mozgástere nagymértékben leszűkül és megszűnik az önálló monetáris politikája. A Magyar Nemzeti Bank szükség esetén interveniálhat, viszont gyors csatlakozás esetén nem élhet tovább a forint leértékelésének eszközével.

A gyors csatlakozás negatív oldalának szemléltetése után a stratégia előnyeit szeretném sorra venni. Az euró bevezetésével megszűnik az árfolyamkockázat, ami élénkíti a magyar vállalatok euróban folytatott exportját. A vállalkozásokat a kamatfelár megszűnése kedvezőbb hitelekhez juttatja, eltűnnek a finanszírozási korlátok és az átváltásból eredő költségek. Az euró bevezetése védelmet nyújt a forint elleni spekulációval szemben

## 14. FŐBB EREDMÉNYEK ÉS KÖVETKEZTETÉSEK ÖSSZEFOGLALÁSA

Az elvégzett vizsgálataim alapján megállapítható, hogy a

**H<sub>1.</sub>**, Az Európai Unióhoz történő csatlakozásunktól azt vártuk, hogy a támogatások folyamatos növekedésével a zöldség-gyümölcs ágazat a rendszerváltáskor teljesítményét fogja elérni, vagy meghaladni az optimistább becsléseknek megfelelően. A feketegazdaság elleni küzdelem – bármilyen jó szándék ellenére – nem váltotta be a reményeket, nem tudtuk csökkenteni ennek az arányát. Az EKÁER nem „csodafegyver”, mint ahogy a bevezetésekor nevezték az áfacsalások elleni küzdelemben. **Igaz**

**H<sub>2.</sub>**, Nem elég jól és jól termelni, azt értékesíteni is tudni kell. Nincs összefogás, a TÉSZ-ek az ágazat termelésének csak kis részét tudják értékesíteni. A külkereskedelemben sem töltenek be jelentős szerepet, sőt a hazai értékesítésben betöltött szerepüket is alulmúlják. Ez csökkenti az export piacokon a koncentrált megjelenést, melynek okai a TÉSZ-ekkel kapcsolatos attitűdökben is keresendők. **Igaz**

**H<sub>3.</sub>**, Az EU csatlakozástól a termelő, kereskedő azt várta, hogy a zöldség-gyümölcs ágazat lesz a csatlakozás haszonélvezője, nyertese. A csatlakozás óta eltelt időszak tapasztalatai viszont azt mutatják, hogy többek között ez az ágazat is a csatlakozás egyik vesztese. A gazdaságpolitika csak részeredményeket tudott elérni, mely kevésnek bizonyult a fejlődéshez. **Részben igaz**

**H<sub>4.</sub>**, A külkereskedelmi szakmai ismeretek és a tárgyalástechnika hiánya, a gyenge marketingtevékenység megakadályozhatja a piacra jutást, a piacok megtartását. Az EURO árfolyamának változása, a nyári hónapokban – május–szeptember - erős forint, károkat okoz a zöldség-gyümölcs exportban. **A vizsgált 14 évből 9-ben igaz**

A vizsgálatok eredményei alapján a következtetésem, hogy a zöldség-gyümölcs ágazat szereplői nem használták ki a támogatásokból fakadó előnyöket, így vesztesei lettek az Európai Unió csatlakozásának. A csatlakozás utáni veszteség forrásokat, indokokat a különböző fejezeteknél részletesen kifejtettem.

A legfontosabb lépés a feketekereskedelem és az átcsomagolások elkerülése, melyre a kormányzati megoldás az lenne, ha a kormányzat biztosítaná a friss zöldség-gyümölcs szektor teljes átláthatóságát az EU által előírtak alapján. A TÉSZ-ek nagyobb szerephez csak akkor juthatnak, ha a rajtuk keresztül történő értékesítés a jelenlegi kb. 20 %-os arányról legalább 40-50 %-ra növekszik. Ez csak akkor lehetséges, ha a szürkegazdaság csábító ereje kisebb, a TÉSZ-ek vonzereje viszont nagyobb lesz.

Úgy gondolom, hogy az előírásokat sokkal intenzívebben kellene ellenőrizni és betartatni az ágazat valamennyi szereplőjével. Nem elegendő az, hogy kiemelten ellenőrzöm a dinnyeárusokat, az eper őstermelőket, de a feketegazdaság elleni küzdelem egyik „kezdő” pontját, a nagykereskedők regisztrációs kötelezettségét nem tartatom be. Meg kellene vizsgálni azon termékek körét, amelyek az EU direktívának megfelelően a fordított áfa körbe sorolhatók lennének és ott a lehetőségekhez mérten sürgősen bevezetni ezt az adózási formát (a lehetőség adott). A 2016. évi költségvetés törvényi háttérét változatlanul vesszük alapul, akkor a növekedési adatoktól megtisztítva 2015 és 2019 között 350 milliárd forint többlet mutatható ki az áfában. Ugyanezen idő alatt úgy 10 ezermilliárd forintot is elérheti az áfacsalások értéke. Az EKÁER ebből nagyjából három-négy százalékot tud csak behozni. Fontos leszögezni: ha az áfacsalások egy csapásra megszűnnének – ami természetesen irreális –, akkor sem jelenne meg a bevételekben ez a több ezermilliárd forint. Hiszen ennek jó része fiktív ügylet, ami mögött nem áll semmilyen gazdasági tevékenység. Ám az egyenlegnek így is jelentős pluszt kellene mutatnia, amelyre bízunk benne, hogy a kormánynak megfelelő eszközei lesznek a behajtást

illetően. Az EKÁER csak akkor lesz „csodafegyver” a feketekezeskedelem elleni küzdelemben, ha a tízmilliós nagyságrendű adat, feldolgozásra és értékelésre is kerül. Be kellene zárni azokat a „kiskapukat”, amelyeket jelenleg még ki tudnak használni – és ki is használnak – a zavarosban halászók (őstermelő, telephelyek közötti szállítás, stb.).

Számos változtatást várnak még a gazdaságpolitika irányítótól, az áfa-kérdéstől kezdve, az adózási rendszeren át, az őstermelői szabályozásig. Meg kell találni annak a módját, hogyan lehet érdekeltté tenni a termelőket a változásban, a feketekezeskedelem csökkentésében.. A versenyképességünk növelése érdekében a közvetlen támogatások (SAPS, AKG, termeléshez kötött támogatások) kiosztása kertészeti-szakmai alapokon kellene, hogy működjön. A korszerű és versenyképes ültetvényekre kellene koncentrálni, a szakmaiságot nélkülöző, mechanikus kiosztás helyett. Ezzel elősegíthetnénk a zöldség-gyümölcs piac tisztulását és nem tartanánk életben a korszerűtlen vagy elhanyagolt és ágazati szinten elég sok kárt okozó ültetvényeket.

Negatívumként jelentkeznek a támogatási rendszer általános problémái: a bonyolult szabályrendszer, a bürokratikus működés, a sok felesleges korlátozás, az uniós szabályok lassú adaptálása, az értelmezési bizonytalanságok és az utólagos finanszírozás. 2015 szeptemberétől az EU-s pályázatoknál (meghatározott értékhatár felett), már mindenkire vonatkozik a Közbeszerzési Törvény, így a közbeszerzések lebonyolításai is nehezíti a KKV-k pályázati pénzhez jutását. A legális szférában az adminisztrációs terheket, továbbá a hatósági ellenőrzéseket és a magas bírságokat is csökkenteni kellene, és nem növelni.

Az alapvető problémát a termésmennyiség megállapításában az jelenti, hogy kötelező adatszolgáltatás hiányában (bár erre is van rendelet) pontos információk csak a nagyobb feldolgozóipari üzemek (főleg léüzemek) felvásárolt mennyiségeiről állnak rendelkezésre, a termés többi része csak becült adat. Azok a mennyiségek, melyek számla nélkül, furgonban, csomagtartóban kerülnek szállításra (elsősorban Romániába), semmilyen statisztikákban nem szerepelnek.

Sok ültetvényben munkaerő hiányában nem lehetett leszüretelni az összes termést, ami számos problémát vet fel a foglalkoztatás kapcsán, különös tekintettel a közmunka program rendkívül káros hatásaira, ami leginkább az országban messze legtöbb ültetvénnyel rendelkező Szabolcs és Borsod megyét sújtja. Mindenképpen rá kell ébrednünk arra, hogy az eddiginél jóval pontosabb termésbecslésre, betakarítási és készletstatisztikákra van szükség, valamennyi termék esetében. Ha nem tudjuk elfogadható pontossággal előre jelezni a várható termést, a kínálatot és a piaci folyamatokat, akkor ki leszünk szolgáltatva a káoszhoz (ez egyes piaci szereplőknek akár érdeke is), ami nyomott árak formájában fog megjelenni. A káosz csak a zavarosban halászók, és nem a becsületes termelők érdeke!

A 2014-2015-ös évek is egyértelműen bizonyították, hogy semmilyen állami vagy más felülről vezérelt mesterséges beavatkozás nem létezik egy piacgazdaságban, ami ilyen mértékű országos, illetve európai szintű túltermelést le tudna kezelni, így soha nem szabad hinnünk az ilyen intézkedések sikerében.

Jelenleg a magyar termelő adózási, foglalkoztatási és finanszírozási okokból nem érdekelt abban, hogy fejlessze a termelését és átláthatóan gazdálkodjon. Ennek eredményeként a zöldség-gyümölcs ágazatban óriási a feketekezeskedelem, ami az egész ágazatot kiszolgáltatottá és szabályozhatatlanná teszi. Sok esetben panaszkodnak a gazdák, hogy nem tudnak pályázatot benyújtani, de ha nem mutatnak ki árbevételt, nyereséget, akkor miből akarják a támogatott fejlesztéseket megvalósítani. A mezőgazdasági adórendszerünk ellentmondásainak feloldásához jó példaként szolgálnak szomszédjaink (Ausztria és Lengyelország), ahol egy egyszerű területalapú adózással vonják be a mezőgazdasági termelőket a közteherviselésbe, a hazánkban alkalmazott jövedelemalapú adózás helyett, teljesen tervezhetővé téve az ez irányú költségvetési bevételeket is. Mivel ez az adózás nem kapcsolódik a jövedelemhez, nem ösztönzi a termelőket a

bevételeik eltitkolására, sőt egy tagállami szinten működtetett, igen kedvező kamatozású forgóeszközhitel rendszerrel összekapcsolva még érdekeltté is teszi a termelőket az átlátható gazdálkodásban, a minél magasabb bevételek kimutatásában, mert az igényelhető forgóeszközhitel nagysága mindig az előző évi igazolt árbevétel 15-20%-a. Ez az egyszerű adózási rendszer Magyarországon is nagyban hozzájárulna egy új termelői szemlélet kialakulásához, ami egyébként az EU területalapú támogatási rendszeréhez is illeszkedik. A rendszert még akkor is célszerű lenne megvalósítani az értékteremtő termelő tevékenységet folytatók érdekében, ha az adott esetben a befektetési célú földtulajdonosok érdekeivel ez nem találkozna.

Lehangoló képet lehetne festeni a kertészeti termesztés szerkezeti átrendeződéséről is: napjainkban a szántóföldi növénytermesztési ágazatok előnye vitathatatlan, ennek nyomán a kertészeti kultúrák volumene és választéka lényegesen csökkent. Egyet értve a FruitVeB elnökével és más kamarai szakemberek nyilatkozataival, megállapítható, hogy az ágazat fejlődéséhez, fejlesztéséhez elkel érnünk, hogy az előttünk álló, 2014-2020 közötti periódusban maradéktalanul ki tudjuk szolgálni a piacokat zöldséggel és gyümölccsel. Ez azért is fontos, mert az elmúlt évtizedben a korábbi 3,8-4 millió tonnáról 2 millióra esett vissza a hazai kertészeti termelés, jelenleg pedig kb. 2,5 millió tonnánál tartunk, amit kb. 1 millióval kellene, lehetne még növelni. Hiába akarjuk növelni a termelésünket (még ha eladható is lenne a piacokon), ha nincs megfelelő mennyiségű létszám, amely leszedi a termést. Ehhez pedig még különösebb szakképesítésre sincs szükség. A közmunkaprogramot át kellene alakítani, a nyári időszakban a zöldség-gyümölcs szüret idejére ún. „fizetés nélküli” szabadságra kellene engedni a közmunkások azon részét, akik legalább hajlandóak lennének a zöldség-gyümölcs szüretben részt venni. Azért nem hajlandóak a gazdaságban dolgozni, mivel félnek, hogy kikerülnek a közmunka programból és télen honnan lesz bevételük. Orbán Viktor Miniszterelnök Úr is hivatkozott a „rejtett tartalékokra”, amelyet, ha rászoktatjuk (kényszerítünk) a munkára, nagyban hozzájárulhat a gazdaság növekedéséhez, de ehhez „értelmes” munkát kell biztosítani számukra. Tapasztalataim alapján, ehhez a körhöz tartozó munkavállalók 90 %-a megfelelő morálban és intenzitással végezte el a munkáját és a „körön kívülieket” kizárták maguk közül.

Magyarország az évi átlagosan 2,5 millió tonnás zöldség-gyümölcs termésének most mintegy felét exportálja. Ezt a mennyiséget további egymillió tonnával lehetne növelni, s ezután a termés 50-70 százaléka is értékesítésre kerülhetne külföldön – frissen és feldolgozva –, elsősorban Oroszország irányába lehetne növelni kivitelünket, amit most az embargó súlyt. Ki tudtuk használni a 2015-ös évben azt a rést, hogy a szerbek a meggyet és a szilvát is teljes mértékben az orosz piacra szállították és nem került jelentős mennyiség az Európai Unió piacára. A magyar termelőknek és feldolgozóknak kihasználva ezt a lehetőséget és áruhiányt, a keresletnek megfelelően, jobb áron tudták termékeiket értékesíteni, akik korábban a szerb partnerei voltak. Ezért is alakult ki egy héten a kezdeti 60 forintos meggy ára 130-150 forintos felvásárlási árra, és nem azért mert a termelők „összefogtak” és nem akarták 100 forint alatt leráznia a meggyet. Az embargó előtt a magyar zöldség-gyümölcs kivitel öt százaléka irányult Oroszországba, de az ágazat fejlesztési stratégiája 2020-ig az orosz piacon történő eladások növelésén alapul a termékutánc véleménye alapján, mely növekedést én nem látok megalapozottnak, akkor sem, ha az embargót rövidesen feloldják. A hazai fogyasztás növelése nélkül nem oldható meg a betervezett növekedés. A kormány, különböző termékeknél (görögdinnye, meggy, alma) a hazai fogyasztást növelő promóciós kampányokba kezdett, de az eredményekből nem látszik, hogy a több százmillió forintos elköltött promóciós költségeknek kézzelfogható haszna lenne.

Az árfolyam és árfolyam-politika alapvető szerepet játszik a külgazdasági kapcsolatok, illetve a külkereskedelmi forgalom szabályozásában, a fizetési mérleg egyenlegének alakításában, az exportérdekeltség megteremtésében. Sajnos az utóbbi években az árfolyam politika nem segíti a zöldség-gyümölcs exportörököt, hiszen elsősorban az inflációra és az államháztartási hiányra fókuszál.

## 15. THE SUMMARY OF THE MAJOR RESULTS AND CONCLUSIONS

As the result of my examinations we can draw the following conclusions:

**H<sub>1</sub>**., At the time of our joining to the European Union we have expected that due to the continuous increase of subventions the fruit-vegetable sector is going to reach the production level of the time of the Change of System or – according to even more optimistic forecasts - it will reach an even higher output level. The struggle against the black economy couldn't meet the expectations – despite of the our best intentions -, it's ratio wasn't reduced. The EKÁER system doesn't proved to be a wonder weapon – despite of the high hopes - against VAT cheating.  
**TRUE**

**H<sub>2</sub>**., It is not enough to produce in good quality by using the right methods, the product must be marketed on the proper way too. There is no cooperation, the TЭСZ organizations can sell only a minor part of the production. They can not play a major part on the field of the foreign trade too, as a matter of fact their sales ratio is even lower than in domestic trade. This is reducing the possibility of concentrated appearance on the export markets, the reason of this situation is connected to the attitudes connected to the TЭСZ organizations. **True**

**H<sub>3</sub>**., Both the producers and the traders had the expectation that the fruit-vegetable sector is going to be the winner of our joining to the EU, but the experiences show, that the sector proved to be one of the losers of the process. The economic policy could reach only partial success, which was not enough for a real development. **Partly true**

**H<sub>4</sub>**., The lack of foreign trade knowledge and negotiation techniques, the weak marketing activity can hinder entering new markets or defending the existing positions on the foreign markets. The change of the exchange rate of the EUR – strong HUF in the summer months from May till September – is causing considerable losses in the fruit-vegetable export. **True in 9 years from the 14 examined**

Based on the result of my examinations we can draw the conclusion that the participants of the fruit-vegetable sector couldn't live with the possibilities of the EU support, that's why we can say that the sector become one of the losers of our joining to the European Union. The reasons and the sources of this loss had been detailed in several chapters of my study.

The most important step from the side of the Government to avoid re-packaging and the other features of the black industry would be a general solution to ensure the full transparency of the fruit-vegetable sector according to the relevant EU directives. The TЭСZ organizations would be able to play more important role only if their ratio in sales would grow from the present 20% to 40-50%. This is possible if the temptation of the gray or black economy can be reduced, which would make the position of the TЭСZ organizations stronger.

I think that the rules and regulations should have been enforced more strictly by all participants of the sector. It is not enough to launch an inspection campaign on the sellers of watermelon or strawberry primary producers, but don't pay attention to enforce the primary step in the fight against the black economy, the registration of wholesalers. We should inspect the range of products where the reverse payment of VAT can be implemented in harmonization with the EU regulations, and to implement this way of payment of the VAT as soon as possible (the possibility is open).

Accepting the legal background of the budget of 2016 without changes, the growth of the VAT – excluding the data of the growth effect - from 2015 till 2019 is expected to be 350 billion HUF. During the same period the total amount of the VAT cheatings can reach 10.000 Billion HUF. The EKÁER system can reduce the loss by 3-4 %. It is important to mention that even if all VAT cheatings would be obligated at once – which is unrealistic goal – this thousands of billion forints wouldn't appear in the income side of the budget, because the majority of the deals connected to the cheatings are not real deals, without real economic background. Still the equitation should show a considerable positive result, and we hope that the government will have effective means for enchasing. The EKÁER system can become a real „wonder weapon” against the black economy if the huge quantity of reports will be really processed and evaluated. Furthermore it would be necessary to block the existing possibilities to bypass the system (like the case of primary producers, transportation between different registered sites of a firm, etc.) which are known and used by those who have intention to stay on the black side.

Numerous other modifications are expected from the side of the decision makers of the economical policy, starting from the VAT system, through the whole system of taxation, till the regulation of the primary producers. The way how is it possible to make the primary producers interested in reducing the black economy has to be figured out. In order to increase the competitiveness of the sector the distribution of direct subventions (like SAPS, AKG, subventions connected to production) should be kept on professional agricultural basis. We should have concentrate on up to date, competitive plantations instead of the mechanical distribution of the funds without professional basis. This way we would be able to help the cleaning process of the fruit-vegetable sector and wouldn't keep outdated, ill maintained and trouble making plantations alive.

The general problems of the subvention system are although negative: the overcomplicated system of rules, too bureaucratic operation, the great number of unnecessary restrictions, the slow adaptation of the EU rules, the uncertainties of the interpretation of the rules, and the post-factum financing. Since September of 2015, in case of all EU tenders (above a given amount) the Law for Public Tenders is effective on all companies, which means that the launching and carry out of a public tender invitation is making the life of the so called KKV companies more complicated. The administrative tasks, the habit of official inspections and high fines have to be reduced too in the legal part of the sector.

The basic problem in connection with forecasting the expected production quantity is that although there is a rule for the mandatory reporting system we have useful information only about the purchased quantity of the major processing facilities (mostly juice processing plants). The quantities purchased on a black basis without invoice to be transported in small vans (mostly to Romania) are not part of any official statistics.

In case of a lot of plantations the full quantity of the corps can not be harvested due to the lack of laborers, which situation is connected to the system of Public employment, especially the negative side of the system which is afflicting Szabolcs and Borsod counties, where the greatest number of plantations can be found. We must realize that we need a fare more accurate production forecast, harvest and warehousing statistics system in case of all agricultural products. If we can not forecast the expected production, supply and market changes with acceptable accuracy than we can expect only chaos, which will lead to low prices (what might be the interest of a range of the participants of the sector). The chaos can only be the interest of the black market players and not the honest producers!

The years of 2014-2015 clearly proved, that there is no official or enforced rule that can handle such a rate of domestic or European Union overproduction in a market economy, so we should not hope the success of such official decisions.

At the moment the Hungarian producer is not interested in the development of the production and in the transparent way of production because of taxation, employment and financial reasons. As a result of it there is a great role of the black market in the sector which makes it vulnerable and uncontrollable. In a lot of cases the producers are complaining that they are unable to apply for tenders or subventions, because if they do not declare income, profit, how could they accomplish the supported developments. In order to dissolve the contradictions of our taxation system we can find good examples at our neighbors (Austria and Poland), where the taxation of the sector is based on the size of the plantations, which is a simple system and makes the planning of the budgeted incomes of the state easy. As the taxation is not connected to the income, there is no interest in hiding the revenues, furthermore connected to a working capital loan with favorable conditions makes the producers interested in working on a transparent way and to declare the real income values, because the amount of the loan is the 15-20% of the certified turnover of the previous year. This simple system would help to form the approach of the Hungarian producers too, and could be easily harmonized with the system of EU's, land size based subvention system. This new system would be useful to implement in case of the primary producers even if it doesn't meet the expectations of the those land owners who consider the soil only an investment.

The structural changes of the horticultural production is depressing too: nowadays the primary role of the plow field agriculture is unquestionable, which led to the reduction of the production volume and diversity of the horticultural sector. Agreeing with the chairman of the FruitVeB association, and with other officials of the chamber of commerce we can state, we have to ensure the supply of the existing fruit and vegetable markets in the period of 2014-2020 in order to be able to develop the sector. This is very important because the output volume of the sector has been reduced to 2 million tons from the 3,8-4 million tons of the previous decades. Nowadays we might reach the production level of 2,5 million tons, what could be increased with another 1 million tons. We can not increase the production volume (not even if there is demand for a higher volume) if there is no enough labor force to harvest the crops, although this work doesn't require high certifications or knowledge. I think that the system of the public employment has to be changed on a way which allows those workers to go on „unpaid holiday” during the summer months, who are able and willing to take part in the harvesting of the fruit and vegetable plantations. The willingness to work on the plantations in harvesting season might be lower partly because the workers are afraid, that once they quit the public employment, they will not have a chance to get back to it, and they will have no income during the winter season. Mr. Viktor Orbán Prime minister has mentioned the importance of our „hidden human resources”, who can play an important role in the development of the production volume of the sector is we can condition them (force them) to work, but it requires that we should be able to offer them „useful” tasks. Based on my experiences the 90% of these workers are able to carry out tasks with adequate moral and intensity, and in the same time they could restrict „outsiders”.

Hungary is exporting approximately the half of its 2,5 million tons of fruit and vegetable production. This quantity has a growth potential of another million tons, with the possibility of selling the 50-70% of the extra quantity – fresh or processed – abroad. Especially the exportation of our products towards Russia could be increased although this market is under sanctions now. The Hungarian traders and producers could live with the possibility of the year of 2015, which was a gap on the market, the producers of Serbia exported their production of sour cherry and plums towards Russia in full quantity, so they didn't export to the EU markets. Due to the lower

supply on the EU market the Hungarian traders and producers could sell their products on a higher price level for the buyers who previously had suppliers from Serbia. This was the reason of the increase of the initial 60 HUF / kg sour cherry price to 130-150 HUF / kg wholesale price and not the cooperation of the producers, not that they refused to harvest under 100 HUF / kg price. Before the sanctions the 5 % of the production of the Hungarian fruit and vegetable sector was marketed in Russia, but the growth strategy of the sector till 2020 is based on the growth of sales on the Russian market according to the opinion of the officials, which I do not feel justified, not even if the sanctions are canceled in the near future. Without the increase of the domestic consumption the expected growth can not be achieved. In order to increase the consumption of different domestic products (melons, sour cherry, apple) the government has launched marketing campaigns, but the results doesn't seem to justify that the spending of the several hundred millions of marketing budget would have significant effect.

The exchange rate and the exchange rate policy plays a primary role in the regulation of the foreign trade connections and the foreign trade turnover, the balance of the foreign trade and in the forming of the exportation intentions. Unfortunately the exchange rate policy didn't help the fruit and vegetable exporters as first of all it focused on the inflation and the debt of the state budget.



## 16. IRODALOMJEGYZÉK

1. AKI Agrárpiaci jelentések (2013): Magasabb a vöröshagyma termelői ára; *Zöldség, Gyümölcs és Bor* XVII. évfolyam, 19. szám, 2013. október 8.
2. AKI Agrárpiaci jelentések (2014): Bőségesebb a meggykínálat Magyarországon és az Európai Unióban *Zöldség, Gyümölcs és Bor*, XVIII. évfolyam, (13. szám), július 14.
3. AKI Agrárpiaci jelentések (2015a): Fokhagymapiaci Körkép, *Zöldség, Gyümölcs és bor* XIX. évfolyam (3. szám), 2015. február 25.)
4. AKI Agrárpiaci jelentések (2015b): Terméskiesés a torma piacán, *Zöldség, Gyümölcs és bor*; XIX. évfolyam, (5. szám), 2015. március 25.
5. AKI (2015c): A vöröshagyma piaca, Agrárpiaci jelentések, *Zöldség, Gyümölcs és Bor* XIX. évfolyam, 18. szám, 2015. szeptember 22
6. AKI (2015d): A meggy piaca, Agrárpiaci jelentések, *Zöldség, Gyümölcs és Bor*, XIX. évfolyam, 13. szám, 2015. július 16.
7. AGRÁRSZEKTOR (2012): Átalakul a támogatási rendszer. Tizenöt százalékot fordíthatunk termelésre a KAP-kifizetésekből. 2012.02.02
8. AGRÁRSZEKTOR (2014a): Hűtőházakkal oltaná a tüzet a minisztérium. 2014. szeptember 30.
9. AGRÁRSZEKTOR (2014.b) Tonnaszám rohadhat meg az alma - Tüntetésre készülnek a termelők. 2014. október 8.
10. AGRÁRSZEKTOR (2015): Sokan kihasználnák ezt a kincset, ha tudnák. Somlyódy Balázs, az OVF főigazgatója az Országgyűlés mezőgazdasági bizottságának ülésén, 2015.04.08.
11. AGRO NAPLÓ (2014): 1000 milliárd forint mezőgazdasági támogatásra lehet pályázni a következő uniós ciklusban, Lázár János, 2014.02.19. Hódmezővásárhely
12. AGRYA Fiatal Gazdák Magyarországi Szövetsége (2011); Javaslatok a kertészeti ágazat fejlesztésére, Fiatal Kertészek Találkozója 2011. augusztus 23. Lajosmizse: [www.agrya.hu](http://www.agrya.hu)
13. ALVINCZ J. – BOGNÁR I. – ERDÉSZ F. – KAMARÁSNÉ HEGEDŰS N. – KARTALI J. – KERTÉSZ R. – RADÓCZNÉ KOCSIS T. – STAUDER M. TÓTH E. (2003): A magyar agrárgazdaság a rendszerváltástól az Európai Unióig. Kartali J. (Szerk.) Budapest: Szaktudás Kiadó Ház. 7-135 pp
14. APÁTI FERENC (2009): A meggytermesztés jelene és kilátásai a gazdaságosság tükrében (1.2.3.) A magyar meggytermesztés költség- és jövedelemviszonyai Debreceni Egyetem, Agrár- és Műszaki Tudományok Centruma Mezőgazdaságtudományi Kar 2009. január Agroforum
15. APÁTI FERENC (2013): A gyümölcságazat helyzetértékelése – lehetőségek és korlátok, *Zöldség-gyümölcs Piac és Technológia* 2013. 5. 4-5. p.
16. APÁTI FERENC (2015): Gyümölcstermesztésünk helyzete és versenyképessége ([www.agroforum.hu](http://www.agroforum.hu) 2015. 58. extra)
17. ARTNER ANNAMÁRIA (2013): A fiatalok munkanélküliségének kérdéséhez Európa példáján keresztül, *Közgazdasági Szemle*, L X . évf., 2013. december (1370–1392. o.)

18. BAKÓ TAMÁS, CSERES-GERGELY ZSOMBOR, KÁLMÁN JUDIT, MOLNÁR GYÖRGY (kutatásvezető) és SZABÓ TIBOR (2014): A munkaerőpiac peremén lévők és a költségvetés. 2014. május 30. javított változat: 2014. szeptember 22. Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaság- Tudományi Intézet, Pécs)
19. BAKUCS, L.Z., FERTŐ, I., SZABÓ, G.G., (2012): Benefits of a Marketing Co-operative in a transition agriculture: Mórakert Purchasing and Service Co-operative. *Society and Economy* 34, 453–468.
20. BAKUCS, L.Z., FORGÁCS, C., ELEK, S., FERTŐ, I., (2011): The contractual relationships along food chains: a Hungarian example, EAAE Congress 2011, 30 August - 2 September, Zurich,
21. BARANYAI ZS. – TAKÁCS I. [2007]: A rendszerváltás hatása a mezőgazdasági termelés hatékonyságára Magyarországon. *AVA 3. Agrárgazdaság, Vidékfejlesztés, Agrárinformatika Nemzetközi Konferencia*, Debrecen, 2007. március 20-21. 1-15 pp.
22. BENE CS. – MARSELEK S. (2009): The growing of vegetables, one of the strategic possibility of the Hungarian agricultural improvement. *Gazdákodás*, Angol nyelvű különszám, 53. évf. 23. sz. 37-48. p.
23. BENE L.– NÉMETH L. (2003): Csatlakozás az Európai Unió zöldség-gyümölcs ágazatához, (*Európai Füzetek 3.*), Budapest, 2003, 2-40 p.
24. BENEDEK ZSÓFIA – FERTŐ IMRE (2014): Fejlődési lehetőség előtt a biotermelők , *Nemzeti Agrárszaktanácsadási, Képzési és Vidékfejlesztési Intézet, Falu, XXIX. évfolyam, 2014, nyár A vidékfejlesztők és környezetgazdák folyóirata*
25. BENEDEK, ZS., (2014): A rövid élelmiszerláncok működése. Összefoglaló a nemzetközi szakirodalom és a hazai tapasztalatok alapján., in: Vince, P. (szerk.), *MT/DP műhelytanulmányok. MTDP-2014/8. MTA KRTK KTI*, Budapest.
26. BENEDEK, ZS., FERTŐ, I., BARÁTH, L., TÓTH, J., (2013): A rövid ellátási láncok működésének hazai sajátosságai: egy empirikus vizsgálat tapasztalatai. *Kutatási jelentés. MTA KRTK KTI*, Budapest.
27. BINIMELIS R., DESCOMBES, C.-A., (2010) *Bio élelmiszerek rövid értékesítési útjai. Escola Agrària de Manresa. Mezőgazdasági Továbbképző Központ, Mezőgazdasági, Élelmészeti és Vidékfejlesztési Intézet*, p. 66.
28. BIACS PÉTER-VÁRADI MÁRIA (1999): Minőség-ellenőrzés és minőségbiztosítás az élelmiszer-ipari ágazatokban. GLATZ FERENC (szerkesztő): *Magyarország az ezredfordulón. Stratégiai kutatások a Magyar Tudományos Akadémián. II.2. Az agrárium helyzete és jövője. A minőség dimenziói a magyarországi agrárgazdaságban. Minőség és agrárstratégia. Magyar Tudományos Akadémia, Budapest, 1999. ISBN 963 508 1006*
29. BÍRÓ SZABOLCS, RÁ CZ KATALIN (szerk.) (2015): *Agrár és Vidékfejlesztési Együttműködések Magyarországon*
30. BÍRÓ SZ., KAPRONCZAI I., SZŰCS I., és VÁRADI L. (2011): *Vízhasználat és öntözésfejlesztés a magyar mezőgazdaságban. Agrárgazdasági Könyvek. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet. 164 p.*
31. BODNÁR PÉTER (2010): *Kivágás, telepítés, szerkezetátalakítás, ültetvénykorszerűsítés* *Agrofórum extra* 35. 2010. március 5. 10. o.

32. BORSOS - REPKA N., (2010): A mai magyar bio-élelmiszerpiac néhány jellegzetessége. Árak, vevők és eladók. Társadalomkutatás 28(2): 225-241.
33. BORSZÉKI – MÉSZÁROS – VARGA Gy. (1986): Élelmiszer-gazdaságunk versenyképessége. Agrártermelésünk a világgiazi árak tükrében. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
34. BUDA BÉLA (1986): A közvetlen emberi kommunikáció szabályszerűségei, ISBN 963 333 043 2 Minden jog ANIMULA KIADÓ, 1986
35. BUDAY – SÁNTHA A. (2001): Agrárpolitika – vidékpolitika, A magyar agrárgazdaság és az Európai Unió. Budapest-Pécs: Dialóg Campus 1-464 pp.
36. BUZÁS GY.: (2001): Az ültetvényes ágazatok ökonómiája. In. Mezőgazdasági üzemtan II. Szerk.: PFAU E. – SZÉLES GY. 2001. Mg. Szaktudás Kiadó, Bp. 260-282. p.
37. CINKOTAI JÁNOS (2013): Csökkenő kamatok és csökkenő infláció Magyarországon. Budapest, 2013. június Kiadja: Magyar Nemzeti Bank [www.mnb.hu](http://www.mnb.hu)
38. CZELLER GÁBOR (2013): Múlt, jelen, jövő – 30 éves a biomozgalom, XXVI. biokultúra tudományos nap (2013.december 2.) a MOM Kulturális Központ
39. CZIBOR ESZTER (2010): A magyar monetáris politika elemzése 2001-től napjainkig Célszerű-e újragondolni a magyar monetáris politika alapelveit a világgazdasági válság után? Erős Gyula Alapítvány Erős Gyula Díj Pályamű Budapest, 2010. április 30.)
40. CSÁKI CS. (2000): A világkereskedelmi tárgyalások újabb fordulója és a magyar mezőgazdaság. Közgazdasági Szemle, XLVII. évf., 2000. május 444-456. pp.
41. CSÁKI CS. (2007/a): Változó prioritások a világ agrártermelésében. Fejlesztés és Finanszírozás. 2007/1 szám. 10-22 pp.
42. CSÁKI CS. (2007/b): Mezőgazdaságunk dilemmái napjainkban. A falu. A vidékfejlesztők és környezetgazdák folyóirata. XXII. évf. (2) 5-11 p.
43. CSÁKI CSABA (2008): Gondolatok a magyar mezőgazdaság versenyképességéről. Gazdálkodás, 52. évfolyam, 6. szám, 2008. 513-527. pp
44. CSÁKI CSABA – JÁMBOR ATTILA (2012): Az európai integráció hatása a közép-kelet-európai országok mezőgazdaságára. Közgazdasági szemle, LIX évf. 2012. július – augusztus (890-910. o.)
45. CSEH LÁSZLÓ (2015): Komoly nehézséget jelenthet majd az orosz piacvisszaszerzése. Napi Gazdaság, 2015-04-17
46. CSÍKNÉ MÁCSAI, É., (2011): Közvetlen értékesítés a zöldség-gyümölcs termelők körében. Gazdálkodás 55., 494-501
47. CSIZMADIA GYÖRGY (2012): Gyakorlati meggy. Kertészet Szőlészet 2012-28. szám. 2012.07.10.
48. CSIZMAZIA SÁNDOR (szerk.) (2005): A magyar külkereskedelmi termékforgalmi statisztika módszertana. Statisztikai Módszertani Füzetek. (44) 22-23 pp.
49. DREXLER, D., DEZSÉNY, Z., (2012): Az ökológiai gazdálkodás hazai helyzete és fejlesztési lehetőségei. *Őstermelő: gazdálkodók lapja* 16, 88-91.
50. DRIMBA PÉTER – ERTSEY IMRE (2008): Elméleti és módszertani alapok. A kockázat forrásai, kockázatelemzési és becslési módszerek, In: Szerk: Szűcs István, Hatékonyság a mezőgazdaságban: elmélet és gyakorlat. Budapest, Agroinform Kiadó

51. ELEKES A. – HALMAI P. (Szerk.) – MAÁ CZ M. – SZABÓNÉ MEDGYESI É. – UZONYI GY. – VÁSÁRY M. – VÁSÁRY V. (2007): Az Európai Unió agrárrendszere. Budapest: Mezőgazda Kiadó. 1-402 pp.
52. ÉLTETŐ A. (2003): Versenyképesség a közép-kelet európai külkereskedelemben. Közgazdasági Szemle. L. évf. (2003. március) 269-281 pp.
53. ERDÉSZ FERENCNÉ-LACKÓ A.-POPP J.-POTORI N.-RADÓ CZNÉ KOCSIS T.: Az agrárszabályozási rendszer értékelése és továbbfejlesztése 2002-re. Agrárgazdasági Tanulmányok, 2001. 5. sz. ISBN 963 491 433 0
54. ERDÉSZ FERENCNÉ (2007): A magyar gyümölcs- és zöldségpiac helyzete és kilátásai. Agrárgazdasági Tanulmányok 2007. 1. szám. 1-168 p. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, ISBN 978 963 491 498 3
55. ERDÉSZ FERENCNÉ (2008): A hazai zöldség- és gyümölcságazat fejlődési kilátásai. Gazdálkodás, 52. évfolyam 2. szám. 2008. 144-152 p
56. ERDÉSZ-JANKUNÉ-KOZAK-RADÓ CZNÉ (2009): A zöldség- és gyümölcságazat helyzete. Agrárgazdasági tanulmányok. AKI Budapest, 1-113. p. Európai Bizottság DG Agri: [http://ec.europa.eu/agriculture/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/index_en.htm)
57. ERUDITIO OKTATÁSI Zrt. (2012): ZÁRÓJELENTÉS A fenntartható működési programokra vonatkozó nemzeti stratégiák értékelése a zöldség-, gyümölcságazatban című kutatáshoz kapcsolódó zárójelentés Budapest, 2012. november 12. [www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu)
58. ÉKASZ (2014): Tonnaszám rohadhat meg az alma - Tüntetésre készülnek a termelők. [www.agrarszektor.hu](http://www.agrarszektor.hu), 2014. október 08. (Északkelet-magyarországi Alma és Egyéb Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács)
59. FALKNÉ D. BÁNÓ KLÁRA (2006): Interkulturális útmutató nemzetközi cégek és projektek vezetői és tagjai számára. In: *EU Working Papers IX.* évf. (1. szám) Budapesti Gazdasági Főiskola Külkereskedelmi Főiskolai Karának szakmai folyóirata.
60. FARKASNÉ dr. FEKETE M. – dr. MOLNÁR J. (2003): A makrogazdasági környezet néhány meghatározó elemének hatása az agrárgazdaságra; pp. 9-28. (megjelent: Szűcs I. szerk.: Birtokviszonyok és a mérhetőkonyság. A magyar mezőgazdaság nemzetközi versenyképessége; Agroiinform Kiadó, NKFP- 2003/4/32; p. 217)
61. FEHÉR A. [2002] Az ökológiai gazdálkodás közgazdasági aspektusai. Gazdálkodás XLVI. évf. 6. szám Budapest 13-22 p.
62. FERKELT BALÁZS (2005): Konvergencia az eurózónában a közös pénz bevezetése előtt és után *EU WORKING PAPERS* 4/2005
63. FERTŐ IMRE (2000): Az Európai Unió bővülésének hatása a magyar mezőgazdaságra. Külgazdaság, XLIV. évf., 2000. szeptember.
64. FERTŐ IMRE (2003): A magyar agrárkereskedelem dinamikája az EU piacain. Európa Fórum, Vol. XIII. (1) pp. 102-112 (2003)
65. FERTŐ I. (2006): Az agrárkereskedelem átalakulása Magyarországon és a Kelet-Közép-Európai országokban. Budapest: MTA Közgazdaság Tudományi Intézet. 11-147 pp.
66. FERTŐ I. (2008): A magyar agráréxport kereskedelmi előnyei és versenyképessége az EU piacán. Magyar Tudományos Akadémia. Műhelytanulmányok MT-DP-2008/17. 1-22 pp.

67. FERTŐ, I., FORGÁCS, C., (2009) The choice between conventional and organic farming—a Hungarian example. APSTRACT: Applied Studies in Agribusiness and Commerce 3.
68. FERTŐ IMRE – FORGÁCS CSABA- JÁMBOR ATTILA (szerk.) (2011): Változó prioritások az európai mezőgazdaságban. Tanulmányok Csáki Csaba professzor tiszteletére. AGROIMFORM Kiadó, 2011. ISBN 978-963-502-930-3
69. FERTŐ I., (2012) Szerződések kikényszeríthetősége a magyar élelmiszerláncban: a kis- és közepes vállalkozások esete. Külgazdaság LVI, 53-64.
70. FERTŐ, I., BAKUCS, L.Z., ELEK, S., FORGÁCS, C., (2012): A szerződések teljesülése a magyar élelmiszerláncban. Közgazdasági Szemle LIX, 63–73.
71. FIATAL AGRÁRSZAKEMBEREK KLUBJA (2014)  
<http://www3.syngenta.com/country/hu/hu/sajtoszoba/Pages/Generacio-valtas-zajlik-a-magyar-mezogazdasagban.aspx>
72. FODOR ZOLTÁN (2011): Riasztó számok - elemzés Kertészet és Szőlészet 2011. 23. 14-15. p.
73. FODOR ZOLTÁN (2013): A zöldség-gyümölcs Tész-ek helyzete Magyarországon FruitVeB Magyar Zöldség- Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács, Budapest Agróforum extra 48 2013. január
74. FÓRIÁN ZOLTÁN (2012): Legfontosabb eseményei az agrárelemző szemével. Mozgalmas év áttörések nélkül. Élelmiszer, 20.évf. (2012) 12. sz., p. 5-7.)
75. FRUITVEB (2009a): A magyar zöldség-gyümölcs ágazat stratégiai megvalósíthatósági tanulmánya. Budapest: FruitVeB Magyar Zöldség- Gyümölcs Szakmaközi Szervezet. 1-143. p.
76. FRUITVEB (2009b): A zöldség-gyümölcs ágazat helyzete Magyarországon FruitVeB évértékelő jelentés a 2009. évről
77. FRUITVEB (2012): Magyar Zöldség- Gyümölcs Szakmaközi Szervezet: A zöldség és gyümölcs ágazat helyzete Magyarországon 2012. Magyar Kertészeti Tanács
78. FRUITVEB (2013a): A zöldség-gyümölcs ágazat közösségi marketing programjavaslata 2013 ([www.fruitveb.hu](http://www.fruitveb.hu))
79. FRUITVEB (2013b): Magyar Zöldség- Gyümölcs Szakmaközi Szervezet: A gyümölcsstermesztés fejlesztése 2014-2020 Zöldség-gyümölcs Piac és Technológia 2013. 7. 5-6.p.
80. FRUITVEB (2014): A zöldség-gyümölcs ágazat helyzete Magyarországon FruitVeB évértékelő jelentés a 2013. évről
81. FRUITVEB (2015a): A zöldség-gyümölcs ágazat helyzete Magyarországon FruitVeB évértékelő jelentés a 2014. évről
82. FRUITVEB (2015b): Tavaly jó évet zárt a zöldség-gyümölcs ágazat. Lédó Ferenc elnök, FruitVeB küldöttgyűlés, 2015.04.28
83. FRÜHWALD, F. (2012) A biogazdálkodás és a biotermékek helye a médiában és a kereskedelemben, Az ökológiai gazdálkodás hazai helyzete - Trendek és kitörési pontok. 2012.02.02. ÖMKI, Gödöllő, pp. 10-13.
84. FÜREDINÉ KOVÁCS, A. (2007): A fenntartható táplálkozás az ökoélelmiszerek példáján keresztül. ÖKO 15, 77-103.

85. GLATZ FERENC (szerk): Magyarország az ezredfordulón. Stratégiai kutatások a Magyar Tudományos Akadémián. II.2. Az agrárium helyzete és jövője. A minőség dimenziói a magyarországi agrárgazdaságban. Minőség és agrárstratégia. Magyar Tudományos Akadémia, Budapest, 1999. ISBN 963 508 1006
86. GONDA ISTVÁN, APÁTI FERENC (2012): Az almaágazat múltja, jelene és jövőbeni kilátásai; In: Agrofórum extra (43), 2012. január  
<http://www.farmit.hu/sites/default/files/documents/agroforum/EX43-GondaI.pdf> –
87. GONDA ISTVÁN, APÁTI FERENC (2014): Az almatermesztésünk helyzete és kilátásai. Almatermesztésünk új alapokon, Naturalma Zrt.
88. GUTH L. – KÁPOSZTA J. – LEHOTA J. – MOLNÁR J. – PÉTER B. – PUSKÁS J. – SZÉNYAY L. (Szerk.) – TÓTH T. – VILLÁNYI L. (2000): Agrárgazdaságtan könyv. Szényay L. – Villányi L. (szerk.), Budapest: Mezőgazdasági Szaktudás Kiadó, 206 p.
89. GROCKLER LAJOS (2013): Nyertesek és vesztesek a hazai mezőgazdaságban. *Agrofórum*, 2013. február
90. GYÖRE-POPP-STAUDER-TUNYOGINÉ (2009): Az élelmiszer-kiskereskedelem beszerzési és árképzési politikája. Agrárgazdasági tanulmányok
91. GYÖRE D. – JUHÁSZ A. – KARTALI J. – KÖNIG G. – KÜRTI A. – NYÁRS L. – RADÓCZNÉ KOCSIS T. – STAUDER M. – VARGA E. – VÓNEKI É. – WAGNER H. (2008): A magyar élelmiszer-gazdasági export célpiacai és logisztikai helyzete. Agrárgazdasági Tanulmányok Kartali J. (szerk.), 2008. (1) Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet. 1-82 pp.
92. GYÖRKÖS MARIANNA – KOVÁCS KRISZTIÁN (2006): Az Európai Unió agrárpiacának kilátásai és az egyes szektorális reformok. Európai Tükör, XI. évf. 9. szám. 2006. szeptember A Miniszterelnöki Hivatal és a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség folyóirata.
93. HALMAI P. (2001): Az EU Közös Agrárpolitika (CAP) reformjának elméleti alapjai. Gödöllő: SZIE Gazdasági Társadalomtudományi Kar Európai Tanulmányok Központja 7-11 pp.
94. HALMAI P. (2008/a): A közös agrárpolitika reformja és a magyar érdekek. Budapest, 2008
95. HALMAI P. (2008/b): Európai Uniós ismeretek (Az európai integráció alapjai). Gödöllő: SZIE Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar Európai Tanulmányok Intézete 19- 24 pp.
96. HIDASI JUDIT (1996): Kulturális sztereotípiák, V. Kultúrközi Tanulmányok, Szakmai Füzetek, 6. pp. 205-210
97. HIDASI JUDIT (2004): Interkulturális kommunikáció. Scholar Kiadó, Budapest, 2004
98. HIDASI JUDIT, szerk. (2007): Kultúrák@kontextusok.kommunikáció, Perfekt Zrt. 2007. ISBN 978-963-394-717-3
99. HIDASI JUDIT, (2008): Kommunikáció és Kontextus, Külkereskedelmi Főiskolai füzetek, 23. sz. 2008
100. HASZON AGRÁR MAGAZIN (2012): Kétszer ennyi kellene. 2012.június 20.
101. HODOSSI S. és KOVÁCS A. (1996): A koraiság javításának jelentősége és lehetőségei a csemegekukorica termesztésében. Hajtatás, Korai Termesztés. 27.3:11-13.

102. HOFMEISTER-TÓTH ÁGNES-MITEV ARIEL ZOLTÁN: Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika. Akadémia Kiadó, Budapest, 2007
103. HORVÁTH, Á., KOVÁCS, A., GYENGE, B., (2003) A vásárlók biotermékekkel szembeni attitűdje a hiper- és szupermarketekben. *Marketing & Menedzsment* 37, 23-34.
104. HORVÁTH Z. (2010): Zöldség-gyümölcs termelők együttműködése, a TÉSZ-ek értékesítési és gazdasági helyzetének vizsgálata. PhD értekezés, Gödöllő. 1-151. p.
105. IDESOL VEZETÉSI ÉS INFORMATIKAI TANÁCSADÓ Kft.(2013): SWOT elemzések tanácsadói támogatása
106. INDEX (2014): Így lép fel az EU az áfacsalások ellen, 2014.02.20
107. JANCSA-PÉK JUDIT (2015): A magyar áfa egynegyedét elcsalják. XVII. Európai Áfa Konferencia, Budapest, 2015.05.12)
108. JÁMBOR ATTILA (szerk.) (2011): Változó prioritások az európai mezőgazdaságban. Tanulmányok Csáki Csaba professzor tiszteletére. AGROIMFORM Kiadó, 2011. ISBN 978-963-502-930-3 Reform-törekvések a hazai és az európai agrárpolitikában (Udovecz Gábor) 37. o.
109. JASSÓ KATALIN (2012): Zöldség-gyümölcs termékpálya versenyképességének vizsgálata Hollandiában. Gödöllő, 2012. PhD Értekezés
110. JONAS-MISHKIN (2004): Monetary Policy and Macroeconomic Stabilization in Latin America, Rolf J. Langhammer, Lúcio Vinhas de Souza Springer Science & Business Media
111. JUHÁSZ A. – KARTALI J. – HARTMUT W. (2002): A Magyar agrár-külkereskedelem a rendszerváltás után. Agrárgazdasági Kutató Intézet
112. JUHÁSZ A. (2009): Az agrár-kereskedelempolitikai feltételrendszer változásának hatása a zöldség-gyümölcs ágazatra. PhD értekezés, Gödöllő. 1-135. p.
113. JUHÁSZ ANIKÓ (szerk.) (2012): A közvetlen értékesítés szerepe és lehetőségei a hazai élelmiszerek piacrajutásában. Élet a modern kiskereskedelmi csatornákon kívül? Agrárgazdasági Tanulmányok, Agrárgazdasági Kutató Intézet, 2012. ISSN 1418-2122
114. JUHÁSZ, A., SZABÓ, D., (2013) A piacok jellemzői termelői és fogyasztói szemmel. Kézirat.
115. KÁDÁR ANDRÁS (2013): A zöldségágazat helyzete 2012-ben *Zöldség-gyümölcs Piac és Technológia* 2013. 1. 6-7. p. (részletek a *ZGY Piac és Technológia* 2013. 4,5,6,8. számában) FruitVeB
116. KAPRONCZAI ISTVÁN (szerk) (2003): A magyar agrárgazdaság a rendszerváltástól az Európai Unióig. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest 2003. ISBN 963 9553 16 6
117. KAPRONCZAI ISTVÁN (2011): A magyar agrárgazdaság az EU-csatlakozástól napjainkig. Szaktudás Kiadóház
118. KAPRONCZAI ISTVÁN (2014): Agrárgazdaságunk jelene és jövője *Gazdálkodás*, 58. évfolyam, (2. szám), 2014. Elhangzott a Magyar Tudományos Akadémia Agrártudományok Osztálya Agrárközgazdasági Bizottságának 2013. december 3-i ülésén.)
119. KAPRONCZAI ISTVÁN, KESZTHELYI SZILÁRD, TAKÁCS ISTVÁN (2014): Gazdaságok jövedelmezőségének és hatékonyságának változása; *Gazdálkodás*, 2014. 3. szám

120. KARTALI J. – JUHÁSZ A. – KÖNIG G. – KÜRTI A. – WAGNER H. (2003): A magyar agrárexport a fő piacok felvevőképességének tükrében. Budapest: AKII, Információs kiadványok. 24-44 pp. és 46-52 pp.
121. KARTALI J. (2004): A főbb agrártermékek piacra jutásának feltételei az EU-csatlakozás küszöbén. I. kötet. Agrárgazdasági tanulmányok 2004 (1) Budapest: Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet 5-149 pp
122. KERÉK Z. – MARSELEK S. (2010/b): Gazdaságos zöldségtermesztés, problémafelvetések, megoldások. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest. 1-404. p.
123. KERÉK Z. – MARSELEK S. (2010/a): A zöldségtermesztés világ és hazai helyzete. In: Gazdaságos zöldségtermesztés (szerk.: Kerek Z. – Marsелеk S.) Szaktudás Kiadó Ház Zrt. Budapest, ISBN 978 963 9935 38 9, 26-40. p.
124. KEVIN LANE KELLER - PHILIP KOTLER (2006): Marketingmenedzsment, Akadémia Kiadó Budapest
125. ÉVA KIRÁLY – ISTVÁN SÁJER (2008): Szatmári Car Kft, Case Studies to Logistics-management, Kossuth Kiadó Budapest, ISBN 978-963-09-5792-2 225-236 pp.
126. KISS JUDIT (2007): Szertefoszló Agrárremények, avagy EU csatlakozásunk agrár-külkereskedelmi hatása Kihívások, 188. sz., 2007. április MTA Világgazdasági Kutatóintézet; elhangzott a 2007. március 20-21-én Debrecenben megrendezett Agrárgazdaság, vidékfejlesztés, agrárinformatika című nemzetközi konferencián
127. KNAPP, MARK L.(1984) *Interpersonal Communication and Human Relationships*. Boston: Allyn and Bacon
128. KOLOZSI PÁL – CSERNÁTONY CSABA (2009): *Eltérő forgatókönyvek a forint búcsújától*. Origó, 2009.04.06
129. KOPINT-TÁRKI Zrt. (2008): *Agármonitor 2008/1 Agrár Európa Tanácsadó Kft*
130. KOVÁCS GÁBOR (2010): A mezőgazdasági szektor nemzetgazdasági jelentősége *Gazdálkodás* 54. évf. (5. szám)
131. KOVÁCS GÁBOR, CZÁRL ADRIENN, KÜRTHY GYÖNGYI, VARGA TIBOR (2008): *Az agrártámogatások hasznosulása*, Kiadó: Agrárgazdasági Kutatóintézet
132. KÖNIG G. (2006): Magyarország Európai Unióval folytatott agárkereskedelmének alakulása és fejlesztésének lehetőségei. Doktori (PhD) Értekezés. Kaposvári Egyetem [http://phd.ke.hu/fajlok/1240906628-de\\_2752.pdf](http://phd.ke.hu/fajlok/1240906628-de_2752.pdf) 1-147 pp.
133. KRUPPA BERTALAN (2013): Az élelmiszergazdaság külkereskedelme, Statisztikai jelentések, 2013. január-októberi időszak XVII. évfolyam, 1. szám, 2014. Agrárgazdasági Kutató Intézet
134. KUJÁNI K. (2011) A közvetlen értékesítés módszerei a francia vidékfejlesztésben (Esettanulmány). *A falu* XXVII, 59-68
135. KNIGHT, FRANK H. (1921): *Risk, Uncertainty and Profit* Houghton Mifflin Company, Boston and New York
136. KOMÁROM-ESZTERGOM megyei Kormányhivatal (2014): *Agrárkamarai fórum Tatán*, 2014.február 18.
137. KRUGMAN, PAUL ROBIN (1994): *Competitiveness: A Dangerous Obsession. Foreign Affairs*. 73 (2), 1994. 28-44.



138. LAKATOS PÉTER – SÁJER ISTVÁN (2005): A zöldség-gyümölcs ágazat aktuális kihívásai és annak logisztikai aspektusai-Contemporary challenges of the branch of the fruit and vegetables and its logistics aspects Logisztikai évkönyv 2013. ISSN 1218-3849 10 p. LEHOTA JÓZSEF (szerk) – TOMCSÁNYI PÁL (szerk): Agrármarketing, Akadémia Kiadó 2005
139. LAKNER ZOLTÁN – SASS PÁL (1997): A zöldség és gyümölcs versenyképessége. Mezőgazdasági Szaktudás Kiadó, Budapest ISBN 963 356 207-4
140. LEHOTA J. (2012): Biotermékek marketingje, kutatási eredmények és kitörési pontok, Az ökológiai gazdálkodás hazai helyzete - Trendek és kitörési pontok. 2012.02.02. ÖMKI, Gödöllő, pp. 21-27.
141. LEHOTA J., HORVÁTH Á., RÁCZ G., (2013): A potenciális LOHAS fogyasztók megjelenése Magyarországon. Marketing & Menedzsment 47, 36-53.
142. LAKNER Z. – SASS P. (1997): A zöldség és a gyümölcs versenyképessége. Budapest: Mezőgazdasági Szaktudás Kiadó. 179 p.
143. MAGDA SÁNDOR (szerk.) – MARSALE SÁNDOR (2000): A mezőgazdasági és élelmiszer-ipari technológia alapjai. Kertészet, Mezőgazdasági Szaktudás Kiadó, 2000. ISBN 963 356 306 2
144. Magyar Élelmiszeripari és Beszállítói Fórum (2012) Magyar Gasztró Térkép Klaszter és a Debreceni Egyetem Agrár- és Gazdálkodástudományi Centrum:, 2012.12.06.
145. MAGDA S. – MARSELEK S. (szerk.) (2000): Kertészet. Mezőgazdasági Szaktudás Kiadó, Budapest. 1-170. p.
146. MAGDA SÁNDOR - MARSALEK SÁNDOR: Észak-Magyarország agrárfejlesztésének lehetőségei. Gyöngyös, 2003. AGROINFORM Kiadó. ISBN 963 502 807 5
147. MAGYAR RÓBERT – MAGDA SÁNDOR (2012): A magyar mezőgazdaság és élelmiszeripar jövője. Közgazdaság, 2012/2
148. MAGYARORSZÁG KORMÁNYA (2015): B/3566 számú jelentés az agrárgazdaság 2013. évi helyzetéről. I-II. kötet. Előadó: Dr. Fazekas Sándor, földművelésügyi miniszter
149. MANDINER (2015a): Nem lehet mindig az erő nyelvén beszélni. Interjú Orbán Viktor Miniszterelnökkel. 2015. június 3.
150. MANDINER (2015b): Mikor lesz magyar euró? 2015.július 6.
151. MARSELEK S. (2010): Mezőgazdasági ágazatok helyzete. In: Vidékgazdaságtan, a vidékfejlesztés gazdasági folyamatai I. (szerk.: Magda R. – Marselek S.) Szaktudás Kiadó Ház, Budapest. 183-198. p.
152. MÁRAI G. - PODMANICZKY L. - SÁRKÖZY P. - SZAKÁL F. - BAKONYI G. - KERESKESNÉ K. Zs. - ÁCS S.-NÉ [2002] Az EU-csatlakozás várható hatása az ökológiai mezőgazdálkodás perspektíváira, fejlesztésének lehetőségeire és közgazdasági helyzetére. [www.ktg.gau.hu/KTI/zold/97/5\\_4.html](http://www.ktg.gau.hu/KTI/zold/97/5_4.html)
153. MEADOWS, D., RANDERS, J. & MEADOWS, D. (2005) Limits to Growth: the 30-year update (London, Earthscan).
154. MERKEL - TÓTH (2010): A mezőgazdaság adózása különös tekintettel az egyéni gazdaságokra. Agrárgazdasági Könyvek

155. MAGYAR NEMZET ONLINE (2014): Mikrochipes igazolványt kapnak az őstermelők, 2014.03.04.
156. MOLNÁR JÓZSEF – FARKASNÉ FEKETE MÁRIA (2003): A makrogazdasági környezet néhány meghatározó elemének hatása az agrárgazdaságra Birtokviszonyok és a mérethatékonyság (A magyar mezőgazdaság nemzetközi versenyképessége NKFP-2003/4/32) Szent István Egyetem Gazdasági- és Társadalomtudományi Kar. Gödöllő, 2003. AGROINFORM Kiadó. ISBN 963 502 782 6
157. MOLNÁR GYÖRGY (2014): Költségvetési projekció 2014-2015. MKT-KT konferencia. 2014.szeptember 30. Szakmai konferencia a Költségvetési Tanács számára készített háttér tanulmányok bemutatására
158. MOTYOVSZKI GERGŐ (2010): Az árfolyam szerepe a feltörekvő gazdaságok monetáris politikájában Magyarország tapasztalatai az inflációs célkövetésben Budapest 2010. Corvinus Egyetem, Közgazdaságtudományi kar.
159. MOTYOVSZKI GERGŐ (2011): Az árfolyam szerepe a feltörekvő gazdaságok monetáris politikájában Fejlesztés és Finanszírozás 2011/1. szám)
160. MNO (2014): Meghódítja Európát a magyar dinnye. 2014.július 2.
161. NAPI GAZDASÁG (2015): A csemegekukoricásokat sújtotta az embargó, 2015. április 17.
162. NÉMETHI L. (2003): A magyar agrárgazdaság az ezredfordulón. Szaktudás Kiadó Ház Rt., Budapest. 1-201. p
163. NÉPSZABADSÁG ONLINE (2014): Biogazdálkodás: egy helyben topogunk, 2014.június 12.
164. OFFERMANN F. NIEBERG H. (2001): Wirtschaftliche Situation ökologischer Betriebe in ausgewählten Ländern Europas: Stand, Entwicklung und wichtige Einflussfaktoren. Agrarwirtschaft. 50. 7. p.
165. ORIGO (2012): A kínai meghal az asztalnál, 2012.04.17.
166. ORSZÁGGYŰLÉS HIVATALA (2015): Adatok az Országgyűlés 2015. I. félévi tevékenységéről. Az Országgyűlés Mezőgazdasági Bizottság 2015. 04.09. ülése.
167. PADISÁK GÁBOR (2002): Az Európai Unió zöldség-gyümölcs piaca és piacszabályozása, Agrárrendtartási Hivatal EU Harmonizációs Osztály <http://www.pointernet.pds.hu/ujsagok/agraragazat/2002/02/2009021811411459200000707.html>
168. PERECZES JÁNOS (2006): Csemegek a Syngenta Seeds újdonságai között, Kertészet és Szőlészet, 55. évf. 35. szám/2006
169. PÉNZÜGYI SZEMLE ONLINE (2014): A magyar külgazdaság teljesítménye és lehetőségei a 10 éves európai uniós tagság tükrében. Budapesti Gazdasági Főiskola, 2014.április 30.
170. PIAC&PROFIT (2015): Az áfa negyedének bottal üthetjük a nyomát. XVII. Európai Áfa Konferencia, 2015.05.12, Budapest
171. PLÓSZ DÁNIEL (2015): Kevesebb lehet az áfa-csalás – Egy ideig, Adózóna, 2015. január 20. ([www.adozona.hu](http://www.adozona.hu))
172. POPP JÓZSEF (szerk.) (2001): Az agrárszabályozási rendszer értékelése és továbbfejlesztése 2002-re. Agrárgazdasági Tanulmányok, 2001. 5. szám. 42-51 p. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest. ISBN 963 491 433 0

173. POPP JÓZSEF (2004): Az EU Közös Agrárpolitikájának elmélete és nemzetközi mozgásteret. Budapest: Európai Agrárpolitikai Kft. 1-320 pp.
174. POPP JÓZSEF (2011) Lehetőségek és kihívások a magyar élelmiszergazdaságban In: Oláh István (szerk.) MAG Arany Évkönyv 2011: Szemelvények a 25 éves MAG c. mezőgazdasági és környezetgazdálkodási szakfolyóirat MAG-Aranytoll-díjas szerzőitől, felkért szakíróitól. 124p. Budapest: Mag Aranytoll Társaság, 2011. pp. 9-20.
175. POPP JÓZSEF (2014): Hatékonyság és foglalkoztatás a magyar mezőgazdaságban – Gondolatok Mészáros Sándor – Szabó Gábor vitáirásához, *Gazdálkodás* 58. évfolyam 1. szám 2014.
176. POPP J. – POTORI N. – UDOVECZ G. (2005): Főbb mezőgazdasági ágazatok várható kilátásai az EU-csatlakozás után. Budapest: Szaktudás Kiadó Ház Rt. 1-174 pp.
177. POPP J. – POTORI N. – UDOVECZ G. – CSIKAI M. (2008): A versenyesélyek javításának lehetőségei a magyar élelmiszergazdaságban. Magyar Agrárkamara, Szaktudás Kiadó Ház, Budapest
178. PORPÁ CZY and M. LÁSZLÓ (1984): Evaluation of Elderberry (*Sambucus nigra* L.) Clones Based on the Quality of the Fruit. *Acta Alimentaria*, Vol.13 (2), pp 109-115.
179. PORPÁ CZY A. (1997): Festőbodza. In. *Integrált gyümölcstermesztés* Szerk.: SOLTÉ SZ M. Mezőgazda Kiadó Bp. 785-789. p.
180. POTORI NORBERT szerk. (2012): Közös Agrárpolitika 2014-2020: A reformtervezetek alapján várható hatások és kihívások Magyarországon, AKI, 2012.
181. PUSKÁS J. (2004): Nemzetközi agrárintegrációk. Előadássorozat. Gödöllő 1-111 pp.
182. PUSZTAI JÓZSEF (2015): Elmarad a várakozásoktól a meggy mennyisége. (Hunapfel Kft.) (MTI, 2015. 07. 03. Trade-magazin).
183. RASKÓ GYÖRGY (2010): Az ész az igazi érték nem a föld, *Népszabadság*, 2010.03.21.
184. RASKÓ GYÖRGY (2012a): Súlyos hátrányban a magyar mezőgazdaság. *Világgazdaság*, 2012.04.06.
185. RASKÓ GYÖRGY (2012b): Növelhető-e a magyar mezőgazdasági foglalkoztatottság? agrarszektor.hu 2012. augusztus 21.)
186. RATKOS JÓZSEF (2015): Az ökológiai termékek előállításának időszerű kérdései. *Őstermelő*, 2015. június-július.
187. RAY L. BIRDWHISTEL, (1970): *Kinesics and Context, Essays on Body Motion Communication*, University of Pennsylvania Press (november 24, 2010),
188. REKETTYE GÁBOR (2007): *Kisvállalati Marketing*, Akadémiai Kiadó Budapest
189. RÉTHY, K., DEZSÉNY, Z., (2013): *Közösség által támogatott mezőgazdaság*. ÖMKI, Budapest.
190. ROBERT MUZSALYI (2012): Problems with the Youth Employment in Hungary with Special Regards on the EU2020 Strategy, in: *Acta Iuventum Caroliensia*, 2., 126-139. oldal
191. Római Szerződés 39. cikkelye, [www.kap.hu](http://www.kap.hu)
192. RUBATZKY-JAMAGUCHI (1997): *World Vegetables: Principles, Production and Nutritive Values*, by V. E. Rubatzky & M. Yamaguchi. xxiv+843 pp. London: Chapman & Hall (1997). ISBN 0 412 112213 3

193. SÁJER ISTVÁN (1992): Külföldi részvétellel létesült magyarországi vállalatok működésének vizsgálata és tapasztalatai. Külkereskedelmi Főiskola, 1992. 1-62 pp.
194. SÁJER ISTVÁN (2006): A zöldség-gyümölcs ágazat helyzete és támogatási lehetőségei napjainkban. V. Alföldi Tudományos Tájgazdálkodási Napok, Mezőtúr, 2006. Nyomtatásban megjelent 6 p.
195. ISTVÁN SÁJER (2010): What are the chances of the Hungarian wild elderberry on the EU market in connection with the Hungarian legal background, University College of Szolnok, 16.11.2010 CD 5 p.
196. SÁJER ISTVÁN (2010): Milyen esélye van a magyar vadbodzának az Európai Unió piacán a magyar jogszabályi háttér tükrében, Szolnoki Főiskola Tudomány napi Konferencia, 2010.11.16. CD-n megjelent 6 p.
197. ISTVÁN SÁJER (2011): The effect of the reverse payment of vat on the field of vegetable-fruit industry. A Magyar és a Világ Tudomány napja. Szolnok, 2011. 11.10. CD 5 p.
198. SÁJER ISTVÁN (2011): A fordított áfa alkalmazásának hatása a zöldség-gyümölcs ágazatra. Alföldi Tudományos Tájgazdálkodási Nap, Szolnoki Főiskola, 2011.11.17 CD-n megjelent 5 p
199. SÁJER ISTVÁN (2012): Milyen esélye van a bodzának a hazai és külföldi piacokon? What are the Chances of Elder-berry in the Domestic and Foreign Markets? ECONOMICA V. új évfolyam II. különszám, 2012. ISSN 1585-6216. 63-70 pp
200. ISTVÁN SÁJER (2013): Possibilities for development on the field of fruit foreign trade for Romania and Hungary. X. Annual International Conference on Economics and Business 10 – 12 May 2013. SAPIENTIA Hungarian University of Transylvania.
201. SÁJER ISTVÁN: (2014): A zöldség-gyümölcs ágazat külkereskedelmének jövőképe. Foreign trade possibilities of the Fruit – Vegetable sector in the future. Szolnoki Főiskola Nemzetközi konferenciája a Magyar Tudomány ünnepén, Szolnoki Főiskola, 2014. november 17. Megjelent az Economica különszámban, 14 p
202. SCHRAMEK J. – SCHNAUT G. (2004): Motive der (Nicht-) Umstellung auf Öko-Landbau. Ökologie&Landbau
203. SEGHEZZI, H. D. (2003): A minőségmenedzsment szerepe a jövő Európájában, Magyar Minőség, (12) 2-5 p.
204. SERES ANTAL - FELFÖLDI JÁNOS- JUHÁSZ ANIKÓ – KOZÁK ANITA - SZABÓ MÁRTON (2012): A zöldség-gyümölcs kisárutermelők, a TÉSZ-ek és a nagy kereskedelmi láncok kapcsolatai. Agroinform Kiadó és Nyomda Kft. Budapest ISBN 978-963-502-952-5
205. SIMONNÉ CZIBOLYA ERZSÉBET: Tárgyalástechnika. Tárgyalási stílusok, a tárgyalás folyamata, az érvelés és meggyőzés képessége. NSZFI, Követelmény modul száma: 1448-06, SzT-008-50.
206. SIPOS BÉLA ZOLTÁN (1999a): Egy közismert ismeretlen növény, a fekete bodza AGRO NAPLÓ 99/4.sz. III.évf. 7.old, Sziget-Agro-Média Bt. Kiadó, Pécs
207. SIPOS BÉLA ZOLTÁN (1999b): A fekete bodza jelentősége, a termesztés feltételei (Őstermelő,1999/5. szám 27-28.old, Primom Kiadó, Nyíregyháza).
208. SOLTI GÁBOR (2015): Az ökológiai gazdálkodás helyzete Magyarországon Őstermelő, 2015. június-július.

209. SOLTI, G., (2012): A hazai ökológiai gazdálkodás és a biokultúra válsága, a kilábalás lehetséges útjai, Az ökológiai gazdálkodás hazai helyzete - Trendek és kitörési pontok. 2012.02.02. ÖMKI, Gödöllő, pp. 29-33.
210. SOMAI MIKLÓS (2004): A magyar mezőgazdaság átalakulása II. Az EU csatlakozás hatása, külkereskedelmi lehetőségek. Műhelytanulmányok 65. szám 2004. november. Magyar Tudományos Akadémia Világgazdasági Kutatóintézet, 1014. Budapest, Országház u. 30.
211. STÉGERNÉ M.M. - HORVÁTH D-né - SIPOS B.Z. (1999): Hazai körkép a fekete bodza termesztéséről és feldolgozásáról (Konzervújság 99/2).
212. SZABADKAI, A., (2011) Kistermelők, helyi termékek és kispiacok a jog halójában. A Falu XXVI. 3-4., 81-94.
213. SZABÓ MÁRTON (2011) (Kopint-Tárki): A magyar gyümölcs piaci helyzete Kertészet és Szőlészet 2011.20. 14- 16.p.
214. SZABÓ T. (2001) A festőbodza. „Integrált gyümölcsstermesztés a gyakorlatban” c. tanfolyam. Wink Kft. – szóróanyag.
215. SZALAY LÁSZLÓ (2010): A magyar gyümölcsstermesztés helyzete Agrofórum extra 33. 2010. január 5-6.o.
216. SZENTE, V., SZAKÁLY, Z., SZÉLES, G., (2011) Ökoélelmiszerek megítélése Magyarországon - Alakuló fogyasztói tudatosság. Gazdálkodás 55, 512-517.
217. SZÉKELY CS. – PÁLINKÁS P. (2007): A hazai mezőgazdasági vállalkozások menedzsmentje európai összehasonlításban. Gazdálkodás, Vol. 51. No. 6. pp. 3-15.
218. SZÉKELY LEVENTE – FEKETE SZILVESZTER (2008): Az Európai Gazdasági és Monetáris Unióhoz való csatlakozás feltételeinek rövid áttekintése; Közgazdász Fórum [http://epa.oszk.hu/00300/00315/00068/pdf/EPA00315\\_Kozgazdasz\\_Forum\\_2008\\_05.pdf](http://epa.oszk.hu/00300/00315/00068/pdf/EPA00315_Kozgazdasz_Forum_2008_05.pdf)
219. SZÉPE FERENC (2013): A magyar mezőgazdaság helyzetének áttekintése. Agrofórum, 24. évf. 3. szám p 6-8, 2013. március
220. SZITÁNÉ SURÁNYI R. (2004): Mezőgazdasági külkereskedelmi kapcsolataink alakulása az EU-val és a Visegrádi országokkal. Diplomadolgozat, SZIE Gazdaság –és Társadalomtudományi Kar, Közgazdaságtani Intézet, Makroökonómiai Tanszék, Gödöllő, 2004. 1-83 pp.
221. SZITÁNÉ SURÁNYI R. (2005): A magyar agrár-külkereskedelem szerepe és jelentősége. MIAU-Magyar Internetes Agrárinformatika Újság SZIE Gödöllő 1-15 pp.
222. SZON (2015): Az almatermés kétharmadát ipari üzemek dolgozták fel, Újfehértó, 2012. február 2.
223. SZÚCS ISTVÁN (2003): Birtokviszonyok és a mérethatékonyság (A magyar mezőgazdaság nemzetközi versenyképessége NKFP-2003/4/32) Szent István Egyetem Gazdasági- és Társadalomtudományi Kar. Gödöllő, 2003. AGROINFORM Kiadó. ISBN 963 502 782 6
224. SZÚCS I.-BEDÉNÉ SZŐKE É.-VAS J. (2003): Birtokpolitika, üzemi struktúra a magyar mezőgazdaságban. In: Szűcs I. (programvezető). Birtokviszonyok és mérethatékonyság. SZIE Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, Gödöllő, 29-99. p.)
225. SZÚCS ISTVÁN – FARKASNÉ FEKETE MÁRIA (szerk.) (2008): Hatékonyság a mezőgazdaságban (Elmélet és gyakorlat) Budapest, Agroinform Kiadó.

226. TAKÁCS I. – BOJÁR W. [2003]: Challenges and opportunities for agriculture of Central Europe according to farm structure and abounding with capital. 14th IFMA Congress 10-15 August 2003. Perth, Australia. Proceedigs Part 1. pp. 680-686
227. TANÍTÓ DEZSŐ – LÁMFALUSI IBOLYA (szerk.) (2013): A mezőgazdasági és az élelmiszeripari termékekre vonatkozó áfarendszer és –mérték változása és hatásai. Agrárgazdasági Kutató Intézet, 2013. ISBN 978-963-491-583-6.
228. TARNAI, M., (2013) A bio szektor helyzete Közép- és Kelet-Európában. Östermelő: gazdálkodók lapja 17, 93-94
229. TERBE ISTVÁN (2014): Gondolatok a zöldségfélék öntözéséről [www.agraragazat.hu](http://www.agraragazat.hu) 2014. június
230. TÓGYER TAMÁS NÁNDOR (2012): A zöldség - gyümölcs-feldolgozás jövedelmezőségének vizsgálata Magyarországon, az uniós átlagok összevetésével. Vezetéstudomány, XLIII. ÉVF. 2012. különszám.
231. TÓTH A. (2007): Társadalmi tőke az élelmiszergazdaságban: bizalom, szervezettség és összefogás. Gazdálkodás, 51. évf. 6. sz. 37-44. p.
232. TÓTH KATALIN (2013): Nemzeti Akcióterv az Ökológiai Gazdálkodás Fejlesztéséről, XXVI. biokultúra tudományos nap (2013.december 2.) a MOM Kulturális Központ
233. TÖMPE ANNA (2006): Hatékonyság, világpiac- a Hagyma Terméktanács helyzetértékelése. Kertészet és Szőlészet. 55. évf. (34), pp. 6-7)
234. TÖMPE ANNA (2012): A zöldségpiac jelene és jövője. Kertészet és Szőlészet (2012/41. szám 2012.12.10.
235. TÖMPE ANNA (2012): Idénzáró értékelés. Kertészet és Szőlészet. 51-52. szám. 2012.december 19.
236. TÖMPE ANNA: Hagyma nyártól nyárig. Kertészet és Szőlészet, 2012. 51-52. szám 8-9 pp.
237. TÖRZSÖK ÉVA – SÁJER ISTVÁN (2008): Külkereskedelmi ügylet lebonyolítása, NSZFI 2008. Budapest ISBN 978963264030-3 1-261 pp.
238. TŐSÉR ÁDÁM (2014): 2014-ben készült A magyar alma c. dokumentumfilmje, [www.youtube.com](http://www.youtube.com)
239. UDOVECZ GÁBOR, POPP JÓZSEF, POTORI NORBERT (2007): Alkalmazkodási kényszerben a magyar mezőgazdaság, Kiadó: Agrárgazdasági Kutatóintézet
240. UDOVECZ GÁBOR (2011): Reform-törekvések a hazai és az európai agrárpolitikában p.37-50.o. Változó prioritások az európai mezőgazdaságban: tanulmányok Csáki Csaba professzor tiszteletére / Fertő Imre, Forgács Csaba, Jámbor Attila szerk.
241. VARGA ÉVA – KRUPPA BERTALAN (2014): Az élelmiszergazdaság külkereskedelme 2013. január-decemberi időszak. In: Statisztikai jelentések, XVII. évfolyam, (3. szám), 2014 Agrárgazdasági Kutató Intézet
242. VARGA Gy. (1999): Agrárpolitikai teendőink és dilemmáink az EU-csatlakozás tükrében. Európai Tükör: Műhelytanulmányok. 55. A Miniszterelnöki Hivatal Integrációs Stratégiai Munkacsoport kiadványa, Budapest, 112 p.
243. VARGA GY. [2004]: Érett-e mezőgazdaságunk az integrációra. Európai Tükör IX. évf. (4-5) 98-100 pp.

244. VARGA T. [2006]: Ráfordítások és hozamok az EU-ban és Magyarországon. Gazdálkodás. 50. 4. 7-17 pp
245. VIDÉKFEJLESZTÉSI MINISZTERIUM (2012a): 2015-ig nem kell visszasajtolni a termálvizet a gazdáknak, Agrárgazdaságért Felelős Államtitkárság, 2012.január 13. Vidékfejlesztési Minisztérium Sajtóirodája.
246. VIDÉKFEJLESZTÉSI MINISZTERIUM (2012): Nemzeti Vidékstratégia 2012 – 2020 „A magyar vidék alkotmánya” 2012.április 7.
247. VIDÉKFEJLESZTÉSI MINISZTERIUM (2013): Megszüntetné a kormány az energetikai célú termálvíz visszasajtolási kötelezettségét. Agrárgazdaságért Felelős Államtitkárság, 2013.03.25. Vidékfejlesztési Minisztérium Sajtóirodája.
248. VIDÉKFEJLESZTÉSI MINISZTERIUM (2013a): Hatásvizsgálat a zöldség-gyümölcs ágazat vidékfejlesztési politika keretében történő fejlesztési eszközeiről Vidékfejlesztési Minisztérium Agrárgazdaságért felelős Államtitkárság 2013. október)
249. VILLÁNYI LÁSZLÓ, VASA LÁSZLÓ (2006): Agrárgazdaságtan, EU Agrár-, és Környezetpolitika. DE ATC AVK 2006
250. WILLIN-TÓTH KORNÉLIA (2015a): Alacsony meggyárral szembesülnek a termelők. [www.vg.hu](http://www.vg.hu) 2015.06.29.)
251. WILLIN-TÓTH KORNÉLIA (2015b): Zúrzavar a meggy piacon; Világgazdaság Online 2015. 06. 29. 06:00 <http://www.vg.hu/vallalatok/mezogazdasag/zurzavar-a-meggy-piacon-452753>
252. Z. KISS LÁSZLÓ – RÉDAI ISTVÁN (eds) (2006): A zöldségtermesztés, - tárolás, - értékesítés szervezése és ökonómiaja. Budapest, Mezőgazda Kiadó
253. B/3566. számú jelentés az agrárgazdaság 2013. évi helyzetéről I-II. kötet MAGYARORSZÁG KORMÁNYA (2015): Előadó: Dr. Fazekas Sándor földművelésügyi miniszter Budapest, 2015. március
254. 1995. évi CXVII. törvény a személyi jövedelemadóról
255. 2007. évi CXXVII. törvény az általános forgalmi adóról

#### **Statisztikák:**

1. KSH (2008): A mezőgazdaság fejlettségének regionális különbségei. Változások a rendszerváltástól napjainkig ([www.ksh.hu](http://www.ksh.hu))
2. KSH (2009). Biogazdálkodás, Statisztikai tükör 3 (67), pp. 1-3.
3. KSH (2012): A mezőgazdaság területi jellemzői, 2010. 2012.
4. KSH (2013a): Mezőgazdaság 2012. 2013.április
5. KSH (2013b): A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban, 2012. 2013. július
6. KSH (2013c) A fiatal gazdák helyzete Magyarországon AGRYA, Fiatal Gazdák Magyarországi Szövetsége, ISBN 978-963-215-914-0
7. KSH (2013d) Biogazdálkodás (2005–2012). Gazdasági ágazatok, 4.1 Mezőgazdaság
8. KSH (2013e): Az élelmiszerfogyasztás alakulása, 2011. Statisztikai Tükör, VI. évfolyam, 42. szám (2012/42), 2013.június 13.
9. KSH (2014a): Magyarország mezőgazdasága, 2013 (Gazdaságszerkezeti összeírás – előzetes adatok) 2014. január

10. KSH (2014b) A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban 2013. A mezőgazdasági munkaerő statisztikai megfigyelése. (2014. július)

A KSH adatokat: a [www.ksh.hu/stadat\\_hosszu/](http://www.ksh.hu/stadat_hosszu/)  
a [www.ksh.hu/agrarcenzusok\\_hosszu\\_idosorok\\_tablazitok](http://www.ksh.hu/agrarcenzusok_hosszu_idosorok_tablazitok)  
a <http://statinfo.ksh.hu/Statinfo>

oldaláról töltöttem le, a fenti hivatkozásoknak megfelelően.



## 17. MELLÉKLETEK

### 17.1 Ábrák jegyzéke:

1. ábra: A mezőgazdaság részaránya a GDP előállításában, a foglalkoztatásban, és a beruházásban, a magyar nemzetgazdaságban.	27.o
2. ábra: A foglalkoztatottak száma a mezőgazdaságban, ezer fő,	28.o
3. ábra: Mezőgazdasági vízfelhasználás (1000 HA)	45.o
4. ábra: A zöldség-gyümölcs termelés trendje	83.o
5. ábra: Friss zöldség és gyümölcs folyó alapáron (Mrd HUF)	85.o
6. ábra: Az ökológiai gazdálkodásba bevont terület, hektár,	87.o
7. ábra: Az Ökológiai gazdálkodással foglalkozó termelők száma,	88.o
8. ábra: Zöldség- és gyümölcsfogyasztás, kg/fő,	90.o
9. ábra: Friss gyümölcs export, tonna,	99.o
10. ábra: Friss gyümölcs import, tonna,	101.o
11. ábra: Friss zöldség export, tonna,	105.o
12. ábra: Friss zöldség import, tonna,	107.o
13. ábra: A csemegekukorica termésmennyisége, tonna,	109.o
14. ábra: A fokhagyma termésmennyisége, tonna,	112.o
15. ábra: A vöröshagyma termésmennyisége, tonna,	114.o
16. ábra: Fontosabb gyümölcsök termelésének trendjei	118.o
17. ábra: Az alma termésmennyisége, tonna,	119.o
18. ábra: Az alma termelésének trendje Magyarországon	120.o
19. ábra: A meggy termésmennyisége, tonna,	125.o
20. ábra: Friss meggy külkereskedelme Magyarországon,	126.o
21. ábra: Meggy és cseresznyekonzerv export-import,	127.o
22. ábra: A görögdinnye termésmennyisége, tonna,	132.o
23. ábra: A termesztett bodza termésmennyisége, tonna,	136.o
24. ábra: Az euró/forint árfolyamának változásai, alakulása,	141.o
25. ábra: Az euró/forint árfolyamgrafikonja, éves és 6-9. hónap átlagai alapján,	142.o

### 17.2 Táblázatok jegyzéke:

1. táblázat: Mezőgazdasági munkaerő-felhasználás (ÉME),	29.o
2. táblázat: A magyar zöldség – gyümölcs ágazat SWOT analízise,	43.o
3. táblázat: A TÉSZEK-re vonatkozó SWOT analízis,	67.o
4. táblázat: Zöldségtermesztésünk területi adatai,	78.o
5. táblázat: Gyümölcsstermelésünk területi adatai, hektár,	80.o
6. táblázat: Zöldség-gyümölcs termelés, ezer tonna,	82.o
7. Fontosabb gyümölcsök termésmennyisége, ezer tonna,	117.o

## 1. A mezőgazdaság részaránya a nemzetgazdaságban, %

év	GDP termelésben	beruházásban	foglalkoztatottságban
1991	7,8	4,3	15,2
2000	3,7	2,7	6,9
2004	3,5	3,9	5,2
2006	3,6	4,2	4,9
2007	3,6	3,7	4,7
2008	3,4	4,7	4,4
2009	3	5,6	4,6
2010	3	4,8	4,5
2011	3,8	5,6	4,9
2012	3,2	5,8	5,2
2013	4	5,7	4,9

KSH adatok alapján saját szerkesztés

## 2. A mezőgazdaság részaránya a nemzetgazdaságban, %

év	GDP termelésben	Trend GDP-ben	Beruházásban	Trend Beruházásban	Foglalkoztatás	Trend Foglalkoztatás
2004	3,7	3,6	2,7	3,2	6,9	5,5
2005	3,5	3,6	3,9	3,6	5,2	5,4
2006	3,6	3,6	4,2	3,9	4,9	5,3
2007	3,6	3,6	3,7	4,2	4,7	5,2
2008	3,4	3,6	4,7	4,5	4,4	5,1
2009	3,0	3,6	5,6	4,8	4,6	5,0
2010	3,0	3,6	4,8	5,1	4,5	4,8
2011	3,8	3,6	5,6	5,4	4,9	4,7
2012	3,2	3,6	5,8	5,7	5,2	4,6
2013	4,0	3,6	5,7	6,1	4,9	4,5

KSH adatok alapján saját számítás

## 3. GDP trendszámítás

**Regression Analysis: GDP termelésben versus év**

The regression equation is

GDP termelésben = 10,8 - 0,0036 év

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	10,78	77,98	0,14	0,893
év	-0,00364	0,03883	-0,09	0,928

S = 0,352652    R-Sq = 0,1%    R-Sq(adj) = 0,0%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	0,0011	0,0011	0,01	0,928
Residual Error	8	0,9949	0,1244		
Total	9	0,9960			

|

KSH adatok alapján saját számítás

## 4. Beruházás trendszámítás

**Regression Analysis: Beruházásban versus év**

The regression equation is

Beruházásban = - 622 + 0,312 év

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	-622,2	101,5	-6,13	0,000
év	0,31212	0,05051	6,18	0,000

S = 0,458786    R-Sq = 82,7%    R-Sq(adj) = 80,5%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	8,0371	8,0371	38,18	0,000
Residual Error	8	1,6839	0,2105		
Total	9	9,7210			

|

KSH adatok alapján saját számítás

## 5. Foglalkoztatás trendszámítás

**Regression Analysis: Foglalkozt versus év**

The regression equation is  
 Foglalkozt = 229 - 0,112 év

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	229,0	147,3	1,55	0,159
év	-0,11152	0,07334	-1,52	0,167

S = 0,666151 R-Sq = 22,4% R-Sq(adj) = 12,7%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	1,0259	1,0259	2,31	0,167
Residual Error	8	3,5501	0,4438		
Total	9	4,5760			

KSH adatok alapján saját számítás

## 6. Mezőgazdasági munkaerő-felhasználás 1000 fő

év	Nem fizetett	Trend Nem Fizetett	Fizetett	Trend Fizetett	Összesen	Trend összes
1998	580,9	530,6	163,6	151,7	744,5	742,2
1999	573,4	512,8	150,1	149,3	723,5	722,1
2000	532,6	495,0	143,4	147,0	676,0	702,0
2001	507,8	477,2	135,2	144,7	642,9	681,9
2002	521,2	459,4	125,6	142,3	646,7	661,8
2003	458,0	441,6	123,9	140,0	581,9	641,7
2004	426,6	423,8	127,2	137,7	553,8	621,6
2005	407,7	406,0	114,6	135,3	522,2	601,5
2006	390,9	388,2	113,5	133,0	504,4	581,4
2007	348,0	370,4	111,2	130,7	459,3	561,3
2008	325,4	352,6	109,8	128,4	435,2	541,2
2009	336,5	334,8	110,0	126,0	446,5	521,1
2010	335,0	317,0	109,2	123,7	444,2	501,0
2011	328,9	299,2	108,1	121,4	437,0	480,9
2012	318,5	281,4	114,8	119,0	433,3	460,8
2013	323,6	263,6	120,8	116,7	444,4	440,7
2014	336,2	245,8	126,8	114,4	462,9	420,6

KSH adatok alapján saját számítás

## 7. Nem fizetett munkaerő trend

**Regression Analysis: Nem fizetett versus Év**

The regression equation is

$$\text{Nem fizetett} = 36095 - 17,8 \text{ Év}$$

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	36095	3268	11,04	0,000
Év	-17,787	1,629	-10,92	0,000

S = 32,9068    R-Sq = 88,8%    R-Sq(adj) = 88,1%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	129077	129077	119,20	0,000
Residual Error	15	16243	1083		
Total	16	145320			

## Unusual Observations

Obs	Év	Nem fizetett	Fit	SE Fit	Residual	St Resid
17	2014	336,17	272,48	15,28	63,69	2,19R

R denotes an observation with a large standardized residual.

KSH adatok alapján saját számítás

## 8. Fizetett munkaerő trend

**Regression Analysis: Fizetett versus Év**

The regression equation is  
 Fizetett = 4807 - 2,33 Év

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	4807	1111	4,33	0,001
Év	-2,3345	0,5540	-4,21	0,001

S = 11,1894    R-Sq = 54,2%    R-Sq(adj) = 51,2%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	2223,6	2223,6	17,76	0,001
Residual Error	15	1878,0	125,2		
Total	16	4101,6			

## Unusual Observations

Obs	Év	Fizetett	Fit	SE Fit	Residual	St Resid
1	1998	163,65	142,66	5,20	20,99	2,12R
17	2014	126,77	105,30	5,20	21,46	2,17R

R denotes an observation with a large standardized residual.

KSH adatok alapján saját számítás

## 9. Összes foglalkoztatott trend

**Regression Analysis: Összesen versus Év**

The regression equation is  
 Összesen = 40902 - 20,1 Év

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	40902	4200	9,74	0,000
Év	-20,121	2,094	-9,61	0,000

S = 42,2915    R-Sq = 86,0%    R-Sq(adj) = 85,1%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	165184	165184	92,36	0,000
Residual Error	15	26829	1789		
Total	16	192012			

## Unusual Observations

Obs	Év	Összesen	Fit	SE Fit	Residual	St Resid
17	2014	462,9	377,8	19,6	85,1	2,27R

R denotes an observation with a large standardized residual.

KSH adatok alapján saját számítás

## 10. Foglalkoztatottak száma a mezőgazdaságban ezer fő

Év	Ezer fő
1990	693
1995	295
2000	256
2001	243
2002	241
2003	215
2004	205
2005	194
2006	191
2007	183,1
2008	169,2
2009	175,8
2010	171,8
2011	185,1
2012	200,3
2013	192,7

KSH adatok alapján saját szerkesztés

## 11. Mezőgazdasági vízfelhasználás (1000 HA)

év	Engedélyezett terület	Trend Engedélyezett Terület	Öntözött terület	Trend Öntözött Terület	Mezőgazdasági terület	Trend Mezőgazdasági terület
2000	235,5	237,0	125,3	108,0	5 853,9	5 936,0
2001	231,2	232,1	105,3	105,3	5 865,4	5 888,7
2002	225,1	227,1	123,4	102,7	5 867,3	5 841,4
2003	225,8	222,2	126,9	100,0	5 864,7	5 794,1
2004	226,0	217,3	93,0	97,4	5 863,8	5 746,8
2005	223,1	212,4	68,4	94,7	5 854,8	5 699,5
2006	199,7	207,4	68,4	92,0	5 808,9	5 652,2
2007	188,8	202,5	82,1	89,4	5 807,1	5 604,9
2008	208,1	197,6	93,7	86,7	5 789,7	5 557,6
2009	202,1	192,6	99,7	84,1	5 783,3	5 510,3
2010	173,8	187,7	54,6	81,4	5 342,7	5 463,0
2011	182,5	182,8	72,7	78,7	5 337,2	5 415,7
2012	190,6	177,8	106,5	76,1	5 338,0	5 368,4
2013	168,3	172,9	95,8	73,4	5 340,0	5 321,1

KSH adatok alapján saját számítás



## 12. Engedélyezett terület

**Regression Analysis: Engedélyzett terület versus év**

The regression equation is

Engedélyzett terület = 10097 - 4,93 év

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	10097	1231	8,20	0,000
év	-4,9297	0,6136	-8,03	0,000

S = 9,25468 R-Sq = 84,3% R-Sq(adj) = 83,0%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	5528,6	5528,6	64,55	0,000
Residual Error	12	1027,8	85,6		
Total	13	6556,4			

KSH adatok alapján saját számítás

## 13. Öntözött terület

**Regression Analysis: Ontozott versus év**

The regression equation is

Ontozott = 5428 - 2,66 év

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	5428	2742	1,98	0,071
év	-2,658	1,366	-1,95	0,076

S = 20,6110 R-Sq = 24,0% R-Sq(adj) = 17,6%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	1607,8	1607,8	3,78	0,076
Residual Error	12	5097,8	424,8		
Total	13	6705,6			

KSH adatok alapján saját számítás

## 14. Mezőgazdasági terület

**Regression Analysis: Mgi versus év**

The regression equation is  
 $Mgi = 100536 - 47,3 \text{ év}$

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	100536	17448	5,76	0,000
év	-47,267	8,696	-5,44	0,000

S = 131,156    R-Sq = 71,1%    R-Sq(adj) = 68,7%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	508279	508279	29,55	0,000
Residual Error	12	206424	17202		
Total	13	714703			

|  
KSH adatok alapján saját számítás

## 15. A zöldség-gyümölcs termelésének trendje

év	zöldség tonna	zöldség Trend	gyümölcs tonna	Gyümölcs Trend	összes termelés tonna	Összesen Trend
2004	2031	1745,6	1038	986,4	3069	2733
2005	1547	1715,5	732	962	2279	2678,5
2006	1779	1685,4	863	937,6	2642	2624
2007	1760	1655,3	360	913,2	2120	2569,5
2008	1818	1625,2	840	888,8	2658	2515
2009	1614	1595,1	884	864,4	2498	2460,5
2010	1144	1565,0	766	840	1910	2406
2011	1475	1534,9	513	815,6	1988	2351,5
2012	1363	1504,8	822	791,2	2185	2297
2013	1441	1474,7	850	766,8	2291	2242,5
2014	1514	1444,6	1040	742,4	2554	2188

KSH és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

## 16. A zöldségtermelés trendszámítás

**Regression Analysis: z versus ev**

The regression equation is

$$z = 62066 - 30,1 \text{ ev}$$

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	62066	18834	3,30	0,008
ev	-30,108	9,382	-3,21	0,009

S = 197,003    R-Sq = 50,7%    R-Sq(adj) = 45,8%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	399690	399690	10,30	0,009
Residual Error	10	388104	38810		
Total	11	787794			

## Unusual Observations

Obs	ev	z	Fit	SE Fit	Residual	St Resid
1	1990	2036,0	2151,2	173,0	-115,2	-1,22 X
8	2010	1144,0	1549,1	61,8	-405,1	-2,17R

R denotes an observation with a large standardized residual.

X denotes an observation whose X value gives it large leverage.

KSH és FruitVeB adatok alapján saját számítás

## 17. Gyümölcsstermelés trendszámítás

**Regression Analysis: gy versus ev**

The regression equation is  
 $gy = 49884 - 24,4 \text{ ev}$

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	49884	22171	2,25	0,048
ev	-24,43	11,04	-2,21	0,051

S = 231,911    R-Sq = 32,9%    R-Sq(adj) = 26,1%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	263121	263121	4,89	0,051
Residual Error	10	537825	53782		
Total	11	800946			

## Unusual Observations

Obs	ev	gy	Fit	SE Fit	Residual	St Resid
1	1990	1444,0	1271,5	203,7	172,5	1,56 X
5	2007	360,0	856,2	67,1	-496,2	-2,24R

R denotes an observation with a large standardized residual.  
 X denotes an observation whose X value gives it large leverage.

KSH és FruitVeB adatok alapján saját számítás

## 18. A zöldség-gyümölcs összesített termelés trendszámítás

**Regression Analysis: ossz versus ev**

The regression equation is  
 ossz = 111951 - 54,5 ev

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	111951	29595	3,78	0,004
ev	-54,54	14,74	-3,70	0,004

S = 309,571 R-Sq = 57,8% R-Sq(adj) = 53,6%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	1311400	1311400	13,68	0,004
Residual Error	10	958344	95834		
Total	11	2269744			

## Unusual Observations

Obs	ev	ossz	Fit	SE Fit	Residual	St Resid
1	1990	3480,0	3422,7	271,9	57,3	0,39 X

X denotes an observation whose X value gives it large leverage.

KSH és FruitVeB adatok alapján saját számítás

## 19. Ökológiai gazdálkodásba bevont terület

évek	friss zöldség (hektár)			gyümölcs- és bogyósültetvények (hektár)		
	átállási terület	ökológiai terület	összesen	átállási terület	ökológiai terület	összesen
2005	104	808	912	940	955	1895
2006	55	1024	1079	643	1223	1866
2007	46	1110	1156	502	1770	2272
2008	49	1333	1382	298	1725	2023
2009	42	1702	1744	1702	1941	3643
2010	72	1319	1391	2284	2116	4400
2011	152	1619	1771	2154	1923	4077
2012	45	1773	1818	1560	2439	3999
2013	185	2021	2206	916	3511	4427
2014	351	1511	1862	807	2754	3561

KSH adatok alapján saját szerkesztés

## 20. Ökológiai gazdálkodással foglalkozók száma, fő

évek	fő
2005	1551
2006	1464
2007	1444
2008	1429
2009	1617
2010	1574
2011	1436
2012	1560
2013	1682
2014	1672

KSH adatok alapján saját szerkesztés

## 21. Zöldség- gyümölcsfogyasztás kg/fő

évek	Zöldség- Gyümölcs Fogyasztás	Trend Zöldség- Gyümölcs Fogyasztás
2004	194,8	189,6
2005	191,2	187,6
2006	185,5	185,5
2007	184,4	183,4
2008	181,3	181,3
2009	180,8	179,2
2010	171,9	177,1
2011	177,8	175,0
2012	173,1	172,9
2013	172,7	170,8
2014	175,6	168,7

KSH adatok alapján saját számítás

## 22. Zöldség-gyümölcsfogyasztás trend

**Regression Analysis: Z-GY Fogy versus évek**

The regression equation is  
 Z-GY Fogy = 4378 - 2,09 évek

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	4377,8	637,0	6,87	0,000
évek	-2,0891	0,3171	-6,59	0,000

S = 3,32547 R-Sq = 82,8% R-Sq(adj) = 80,9%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	480,07	480,07	43,41	0,000
Residual Error	9	99,53	11,06		
Total	10	579,60			

KSH adatok alapján saját számítás

## 23. Friss gyümölcs export (tonna) (kiválasztott termékek)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
görögdinnye	73089	66263	58768	45788	54014	68122	64415
alma	25441	24059	20425	22595	23850	41749	28933
kajszibarack	2676	4578	3930	3900	2335	4662	3424
meggy	24562	20198	19636	22160	15716	20628	22634
bodza	11080	11680	11066	10800	9263	9620	9940

KSH és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

## 24. Friss gyümölcs import (tonna) (kiválasztott termékek)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
görögdinnye	11132	9596	12994	7023	5245	8537	5888
alma	21796	8865	36638	85008	32676	22184	12721
kajszibarack	285	1601	2766	1781	388	442	910
meggy	35	60	1295	1000	750	1849	12
bodza	0	0	0	0	0	0	0

KSH és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

## 25. Friss zöldség export (tonna) (kiválasztott termékek)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
paradicsom	1897	2717	4355	3768	2298	2229	2275
vöröshagyma	2838	3759	2061	2189	2511	1278	1706
fokhagyma	1615	2102	417	437	256	350	370
torma	8475	8975	9473	7137	8813	9530	8778
paprika	20405	25231	21703	23033	24739	24358	25647

KSH és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

## 26. Friss zöldség import (tonna) (kiválasztott termékek)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
paradicsom	18790	14518	18996	14921	9853	15470	13699
vöröshagyma	14627	22295	15910	12447	9230	7677	9091
fokhagyma	1406	2550	1026	997	1485	702	737
torma	242	373	1509	830	236	265	326
paprika	9488	10359	10490	8008	4476	7031	6250

KSH és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

## 27. Csemegekukorica termésmennyisége, ezer tonna

évek	csemegekukorica
1990	---
2004	508,1
2005	354,2
2006	513,3
2007	535,2
2008	536,6
2009	421,7
2010	302,8
2011	427,3
2012	433,6
2013	497,4
2014	466,7
bázis index, 1990=100%	---
bázis index, 2004=100%	91,85

KSH adatok alapján saját szerkesztés



## 28. A fokhagyma termésmennyisége, ezer tonna

évek	fokhagyma
1990	9,8
2004	8,4
2005	9,7
2006	7,3
2007	5,2
2008	4,7
2009	4,4
2010	4,2
2011	6,5
2012	6,4
2013	7,2
2014	7,2
bázis index, 1990=100%	73,5
bázis index, 2004=100%	85,7

KSH adatok alapján saját szerkesztés

## 29. Vöröshagyma termésmennyisége, ezer tonna

évek	vöröshagyma
1990	104,8
2004	118,8
2005	92,2
2006	94,8
2007	69,3
2008	67,4
2009	61,2
2010	40,9
2011	57,6
2012	57,2
2013	59,9
2014	61,9
bázis index, 1990=100%	59,1
bázis index, 2004=100%	52,1

KSH adatok alapján saját szerkesztés

## 30. Fontosabb gyümölcsök trendjei

év	alma	alma Trend	meggy	meggy Trend	szilva	szilva Trend	bodza	bodza Trend	görög- dinnye	görög- dinnye Trend
2004	700,4	674,0	77,1	62,0	67,0	74,0	5,9	5,9	250,8	165,4
2005	510,4	660,5	48,1	62,4	36,0	69,7	6,2	6,4	214,2	169,8
2006	537,3	647,0	60,2	62,9	64,6	65,4	7,6	6,9	165,3	174,1
2007	170,9	633,5	42,6	63,4	30,8	61,2	8,3	7,4	163,8	178,4
2008	568,6	620,0	68,2	63,9	56,0	56,9	9,2	7,8	224,4	182,8
2009	575,4	606,5	78,8	64,4	51,5	52,7	9,8	8,3	220,5	187,2
2010	496,9	593,0	51,9	64,9	70,9	48,4	8,1	8,8	141,1	191,5
2011	282,8	579,5	61,8	65,4	37,3	44,1	8,7	9,3	203,0	195,8
2012	650,6	566,0	53,4	65,9	43,3	39,9	10,9	9,8	182,7	200,2
2013	591,9	552,5	70,4	66,4	48,0	35,6	11,3	10,2	190,5	204,5
2014	779,9	539,0	91,9	66,9	45,1	31,4	11,4	10,7	218,5	208,9

KSH és FruitVeB adatok alapján saját számítás

## 31. Alma termelés trendje

**Regression Analysis: alma versus ev**

The regression equation is  
 alma = 27728 - 13,5 ev

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	27728	18636	1,49	0,168
ev	-13,530	9,284	-1,46	0,176

S = 194,939 R-Sq = 17,5% R-Sq(adj) = 9,3%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	80713	80713	2,12	0,176
Residual Error	10	380014	38001		
Total	11	460727			

## Unusual Observations

Obs	ev	alma	Fit	SE Fit	Residual	St Resid
1	1990	945,5	803,2	171,2	142,3	1,53 X
5	2007	170,9	573,2	56,4	-402,3	-2,16R

KSH és FruitVeB adatok alapján saját számítás

## 32. Meggytermelés trendje

**Regression Analysis: meggy versus ev**

The regression equation is  
 meggy = - 920 + 0,490 ev

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	-920	1391	-0,66	0,524
ev	0,4900	0,6932	0,71	0,496

S = 14,5551 R-Sq = 4,8% R-Sq(adj) = 0,0%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	105,9	105,9	0,50	0,496
Residual Error	10	2118,5	211,9		
Total	11	2224,4			

## Unusual Observations

Obs	ev	meggy	Fit	SE Fit	Residual	St Resid
1	1990	61,10	55,26	12,78	5,84	0,84 X

KSH és FruitVeb adatok alapján saját számítás

## 33. Szilvatermelés trendje

**Regression Analysis: szilva versus ev**

The regression equation is  
 szilva = 8611 - 4,26 ev

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	8611	1752	4,92	0,001
ev	-4,2603	0,8727	-4,88	0,001

S = 18,3249 R-Sq = 70,4% R-Sq(adj) = 67,5%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	8002,7	8002,7	23,83	0,001
Residual Error	10	3358,0	335,8		
Total	11	11360,7			

## Unusual Observations

Obs	ev	szilva	Fit	SE Fit	Residual	St Resid
1	1990	152,30	132,77	16,09	19,53	2,23RX

KSH és FruitVeb adatok alapján saját számítás

## 34. A bodzatermelés trendje

**Regression Analysis: bodza versus ev**

The regression equation is  
 bodza = - 956 + 0,480 ev

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	-955,79	74,76	-12,78	0,000
ev	0,48017	0,03724	12,89	0,000

S = 0,782039 R-Sq = 94,3% R-Sq(adj) = 93,8%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	101,66	101,66	166,23	0,000
Residual Error	10	6,12	0,61		
Total	11	107,78			

## Unusual Observations

Obs	ev	bodza	Fit	SE Fit	Residual	St Resid
1	1990	0,000	-0,246	0,687	0,246	0,66 X

KSH és FruitVeb adatok alapján saját számítás

## 35. A görögdinnye termelés trendje

**Regression Analysis: gdinnye versus ev**

The regression equation is  
 gdinnye = - 8552 + 4,35 ev

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	-8552	3800	-2,25	0,048
ev	4,353	1,893	2,30	0,044

S = 39,7479 R-Sq = 34,6% R-Sq(adj) = 28,1%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	8356	8356	5,29	0,044
Residual Error	10	15799	1580		
Total	11	24155			

## Unusual Observations

Obs	ev	gdinnye	Fit	SE Fit	Residual	St Resid
1	1990	75,5	111,7	34,9	-36,2	-1,90 X
2	2004	250,8	172,7	13,2	78,1	2,08R

KSH és FruitVeb adatok alapján saját számítás

## 36. Az alma termésmennyisége, ezer tonna

évek	alma
1990	945,5
2004	700,4
2005	510,4
2006	537,3
2007	170,9
2008	568,6
2009	575,4
2010	496,9
2011	282,8
2012	650,6
2013	591,9
2014	779,9
bázisindex 1990=100%	82,5
bázisindex 2004=100%	111,35

KSH és FruitVeB adatok alapján saját számítás

## 37. Az alma termelésének trendje

	Magyarország	
év	tonna	Trend
2000	695	619,00
2001	605	610,25
2002	527	601,50
2003	508	592,75
2004	700	584,00
2005	510	575,25
2006	537	566,50
2007	538	557,75
2008	569	549,00
2009	575	540,25
2010	497	531,50
2011	293	522,75
2012	651	514,00
2013	552	505,25

KSH és FruitVeB adatok alapján saját számítás

## 38. Az alma termelésének trendszámítása

**Regression Analysis: t versus ev**

The regression equation is  
 $t = 18119 - 8,75 \text{ ev}$

Predictor	Coef	SE Coef	T	P
Constant	18119	12917	1,40	0,186
ev	-8,754	6,438	-1,36	0,199

S = 97,0995    R-Sq = 13,4%    R-Sq(adj) = 6,1%

## Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	1	17433	17433	1,85	0,199
Residual Error	12	113140	9428		
Total	13	130573			

## Unusual Observations

Obs	ev	t	Fit	SE Fit	Residual	St Resid
12	2011	293,0	514,7	38,9	-221,7	-2,49R

R denotes an observation with a large standardized residual.

KSH és FruitVeB adatok alapján saját számítás

## 39. A meggy termésmennyisége, tonna

év	tonna
1990	61175
1995	47627
2000	48894
2004	77153
2005	48082
2006	60177
2007	42572
2008	68155
2009	78752
2010	68796
2011	65872
2012	63241
2013	66542
2014	85625

KSH és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

## 40. A friss meggy külkereskedelme (tonna)

évek	export	import
2008	26452	857
2009	21756	919
2010	22340	1826
2011	23996	1549
2012	19254	507
2013	22732	2382
2014	22634	12

KSH és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

## 41. A meggy- és cseresznyekonzervünk export-import adatai, tonna

évek	export	import
2008	37855	1082
2009	41532	1028
2010	42370	1372
2011	39391	1114
2012	43789	1121
2013	35805	1761
2014	38500	12

KSH és FruitVeB adatok alapján saját számítás

## 42. A görögdinnye termésmennyisége, ezer tonna

évek	görögdinnye
1990	75,5
2004	250,8
2005	214,2
2006	165,3
2007	163,8
2008	224,4
2009	220,5
2010	141,1
2011	203
2012	182,7
2013	190,5
2014	218,5
2014/1990	289,4
2014/2004	87,12

KSH és FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

## 43. A termesztett bodza termésmennyiségének alakulása (ezer tonna)

évek	termesztett bodza
1990	0
2004	5,9
2005	6,2
2006	7,6
2007	8,3
2008	9,2
2009	9,8
2010	8,1
2011	8,7
2012	10,9
2013	11,3
2014	11,4
bázisindex 2004=100%	193,22

FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

## 44. Az euró/forint árfolyam változása

évek	01-05. hó átlag	06-09. hó átlag	10-12. hó átlag
2002	243,66	244,58	239,29
2003	244,48	260,07	259,91
2004	256,82	249,89	246
2005	247,09	246,45	251,82
2006	258,2	274,62	260,08
2007	250,29	251,45	252,83
2008	255,86	237,77	262,42
2009	291,95	273,6	270,9
2010	269,55	282,36	275,87
2011	269,9	272,81	303,51
2012	295,88	288,26	283,22
2013	296,19	297,45	297,79
2014	307,15	311,96	309,84
2015	306,57	312,04	312,56

MNB adatok alapján saját számítás



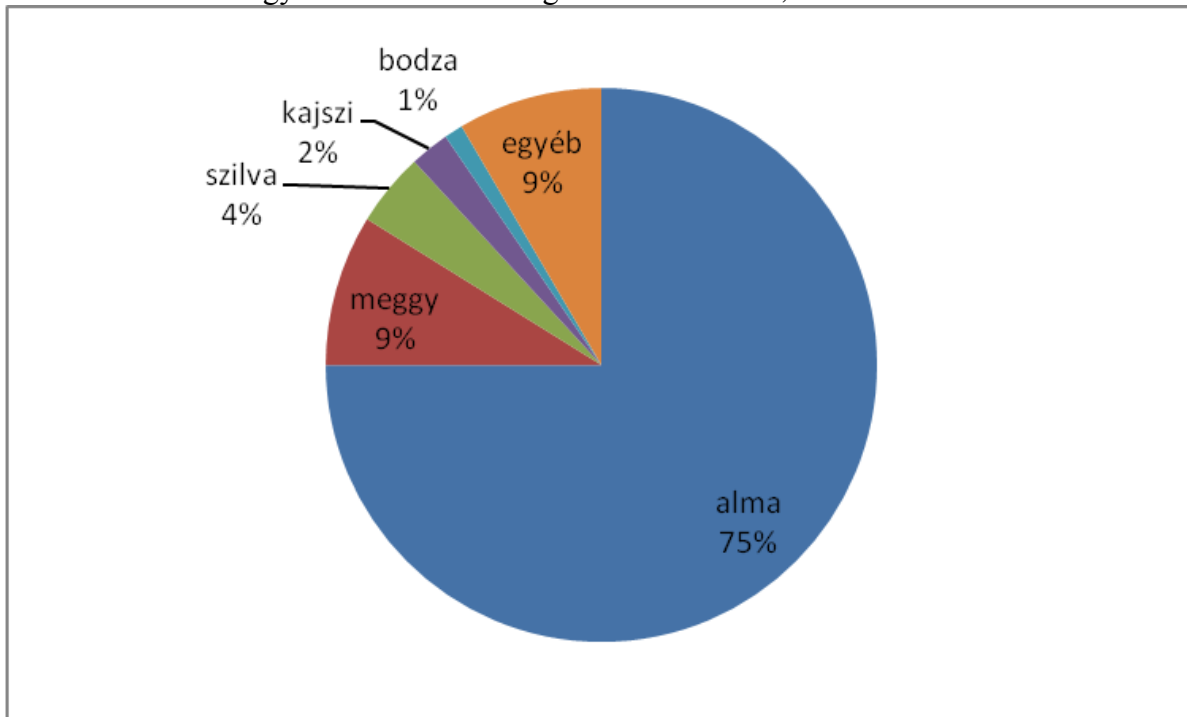
## 45. Az euró/forint árfolyam éves és 6-9. hó átlagai

évek	éves átlag	06-09.hó átlag
2002	242,97	244,58
2003	253,51	260,07
2004	251,68	249,89
2005	248,05	246,45
2006	264,27	274,62
2007	251,31	251,45
2008	251,25	237,77
2009	280,58	273,60
2010	275,41	282,36
2011	279,21	272,81
2012	289,42	288,26
2013	296,92	297,45
2014	308,66	311,96
2015	309,90	312,04

MNB adatok alapján saját számítás

## Mellékelt ábrák és táblázatok

1. M/1 ábra: A gyümölcsstermelés megoszlása 2014-ben, %



KSH adatok alapján saját szerkesztés

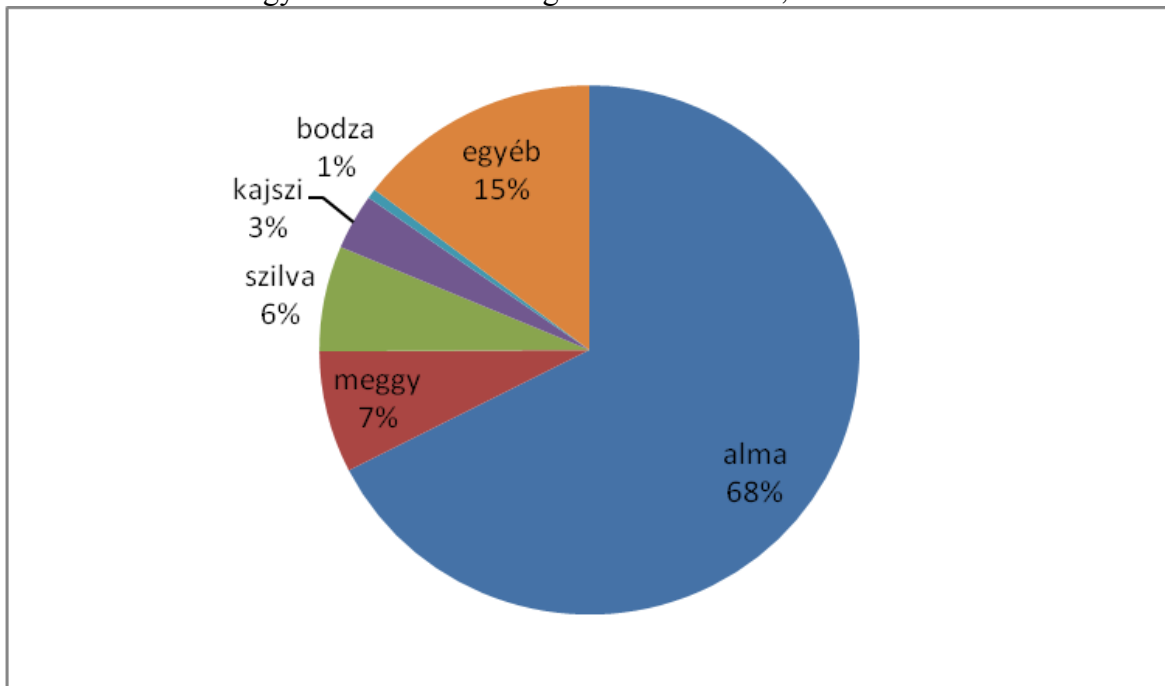
1. M/1 táblázat

A gyümölcsstermelés megoszlása, 2014 %

2014	%
alma	74,99
meggy	8,84
szilva	4,3
kajszi	2,3
bodza	1,1
egyéb	8,47

KSH adatok alapján saját szerkesztés

2. M/2 ábra: A gyümölcsstermelés megoszlása 2004-ben, %



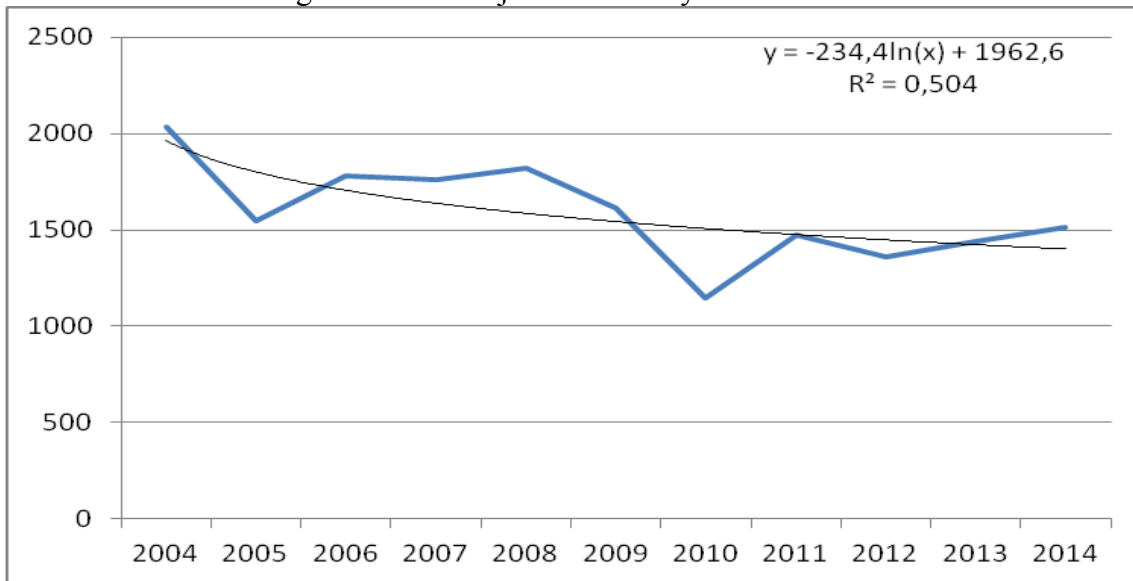
KSH adatok alapján saját szerkesztés

2. M/2 táblázat: A gyümölcsstermesztés megoszlása 2004, %

2004	%
alma	67,48
meggy	7,43
szilva	6,45
kajszi	3,4
bodza	0,6
egyéb	14,64

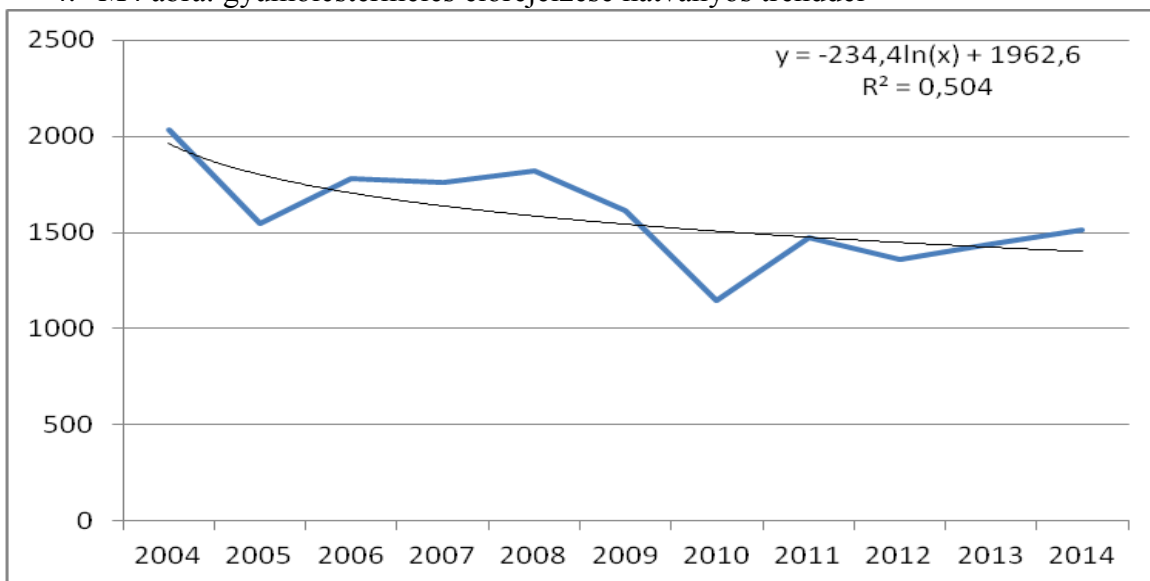
KSH adatok alapján saját szerkesztés

## 3. M3 ábra zöldség termelés előrejelzése hatványos trenddel



KSH adatok alapján saját szerkesztés

## 4. M4 ábra: gyümölcsstermelés előrejelzése hatványos trenddel



KSH adatok alapján saját szerkesztés

**A trendvonal megbízhatósága:** A trendvonal akkor a legmegbízhatóbb, ha annak R-négyzet értéke 1 vagy megközelíti azt. A fenti ábrákból is látszik, hogy az  $R^2$  a 0,5 körüli tartományban van, így az előrejelzés pontossága, erősen megkérdőjelezhető.

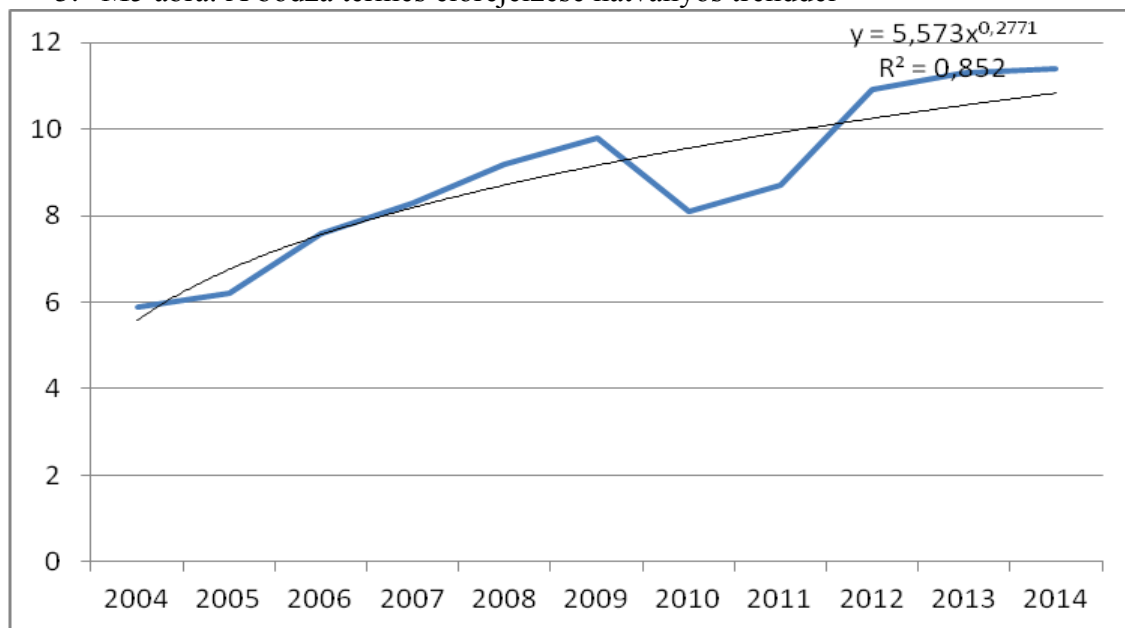
A hatvány típusú trendvonal egy görbe, amelyet meghatározott arányban növekedő értékeket összehasonlító adathalmazokhoz vehetünk igénybe. A termésmennyiségek évenkénti jelentős változásai miatt (+/-), a trendvonal alapján még akkor sem lehet megbízható előrejelzést adni, ha az  $R^2$  közelít az 1-hez.

## 3. M3 táblázat: Lánviszonyszámok %

<b>Lánviszonyszámok</b>			
évek	Zöldség	Gyümölcs	Összesen
1990	---	---	---
2004	99,8	71,9	88,2
2005	76,2	70,5	74,3
2006	115,0	117,9	115,9
2007	98,9	41,7	80,2
2008	103,3	233,3	125,4
2009	88,8	105,2	94,0
2010	70,9	86,7	76,5
2011	128,9	67,0	104,1
2012	92,4	160,2	109,9
2013	105,7	103,4	104,9
2014	105,1	122,4	111,5

KSH adatok alapján saját szerkesztés

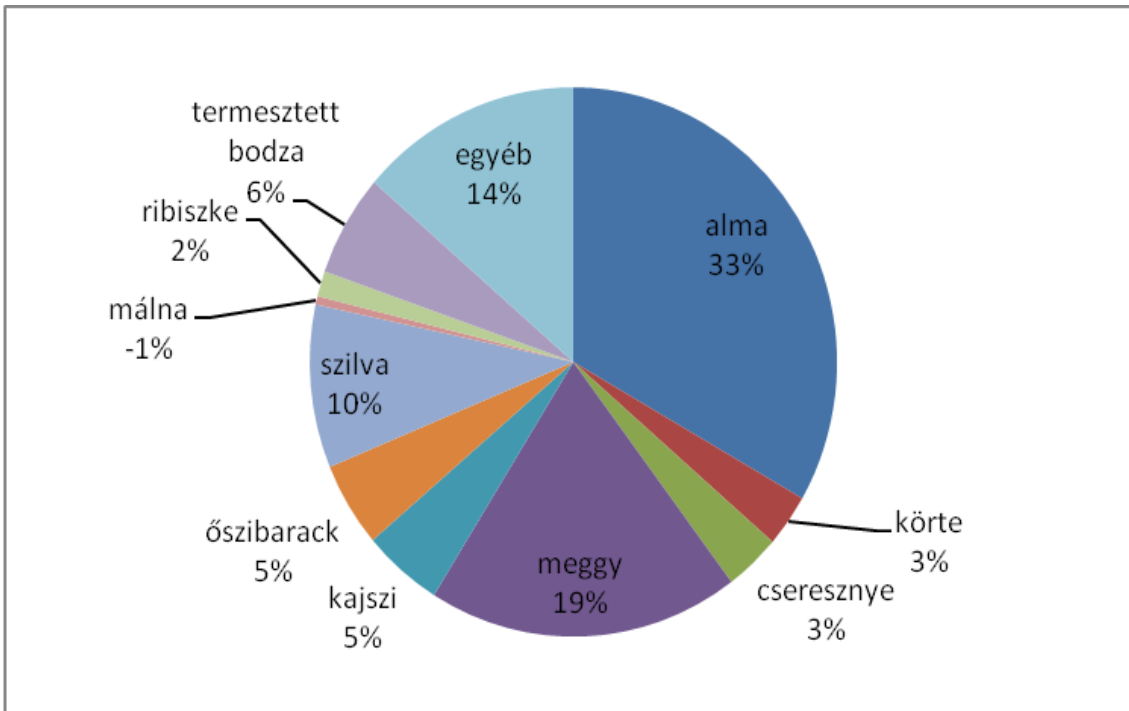
## 5. M5 ábra: A bodza termés előrejelzése hatványos trenddel



FruitVeB adatok alapján saját szerkesztés

Az ábra előrejelzése alapján 2014-ben 10548 tonnának kellett volna teremnie, a tényleges 11400 tonnával szemben. Az eltérés a trendvonal előrejelzés bizonytalanságából fakad.

## 6. M6 ábra: A gyümölcsösök területének megoszlása



KSH adatok alapján saját szerkesztés

## KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Köszönetet szeretnék mondani témavezetőmnek, Dr. Puskás János kandidátus úrnak, a hosszú évek során nyújtott segítségért, iránymutatásaiért, biztatásaiért, és nem utolsósorban türelméért.

Köszönöm a Szolnoki Főiskola vezetésének, kollégáimnak a segítséget és a sok biztatást. Sokan és sokféleképpen járultak hozzá, segítségükkel, tanácsaikkal a dolgozat végső kialakításához.

Köszönöm a munkahelyi vitán elhangzott dolgozat-tervezetem opponensei, Dr. Hidas Judit professzor asszonynak és Dr. Lehota József professzor úrnak valamint Dr. Fehér István elnök úrnak a munkáját. Észrevételeiket, javaslataikat, véleményüket, remélem sikerült a dolgozatom végleges formába öntésénél megvalósítani.

Köszönöm feleségem támogatását és biztatását, mely a céljaim megvalósításához hozzásegített. Biztatása, támogatása nélkül nem biztos, hogy eljutottam volna a PhD dolgozatom leadásáig.

Köszönöm gyerekeim és családjuk segítségét és türelmét, biztatásuk jól eső érzésekkel töltött el.