



Szent István Egyetem

*A magyarországi bor termékpálya jövedelmezőségének
vizsgálata*

Doktori (PhD) értekezés

Készítette:
Szamosköziné Kispál Gabriella

Gödöllő

2018

A doktori iskola

megnevezése Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola

tudományága: gazdálkodás- és szervezéstudomány

vezetője: Prof. Dr. Lehota József
egyetemi tanár, MTA doktora
Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar,
Üzleti Tudományok Intézete

témavezető: Prof. Dr. Takács István
egyetemi tanár, PhD
Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar

.....
Az iskolavezető jóváhagyása

.....
A témavezető jóváhagyása

TARTALOMJEGYZÉK

TARTALOMJEGYZÉK	3
RÖVIDÍTÉSEK, JELÖLÉSEK JEGYZÉKE	5
ÁBRAJEGYZÉK	6
TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE.....	8
1. BEVEZETÉS	1
2. IRODALMI ÁTTEKINTÉS	3
2.1. A szőlő és a bor a világgazdaságban	3
2.1.1. A szőlőtermő terület alakulása a világban.....	4
2.1.2. A szőlőtermelés alakulása a világban	6
2.1.3. A bortermelés alakulása a világban	8
2.1.4. A borfogyasztás alakulása a világban	10
2.2. A szőlő és a bor Magyarországon	13
2.2.1. A szőlő és a bor háttere egykor és ma.....	13
2.2.2. A magyar szőlő és bor jelentősége.....	15
2.2.3. Magyarország szőlőtermő területe, termésmennyisége és a borszőlő felvásárlási árának alakulása	16
2.2.4. Magyarország bortermelése, borfogyasztása és a bormérlegének alakulása.....	21
2.3. A magyarországi szőlő-bor vertikum bemutatása	23
3. ANYAG ÉS MÓDSZER	33
3.1. A kutatás felépítése és módszerei.....	33
3.2. A kutatás forrásai.....	34
3.3. Szekunder kutatás	35
3.3.1. A magyar szőlő és bor számainak alakulása és okai.....	35
3.3.2. Együttműködések a vertikumban Magyarországon és a világon	35
3.3.3. A szőlő felvásárlási ár és a szerződéses rendszer bemutatása és értékelése	35
3.4. Primer kutatás.....	35
3.4.1. Együttműködési attitűdök vizsgálata – kvalitatív kutatás.....	35
3.4.2. Összehasonlító költségelemzés és érzékenységvizsgálat.....	37
3.4.3. AKI adatok SPSS-sel való feldolgozása – Varianciaelemzés	37
3.4.4. A szőlő feldolgozási alternatíváinak költségelemzése	38
3.4.5. Félig strukturált mélyinterjúk	39
4. EREDMÉNYEK.....	40
4.1. A magyar szőlőtermelés és bor előállítás alakulása és a változások főbb okai ..	40
4.2. Kockázatok a vertikumban, melyek veszélyeztetik a jövedelmezőséget	47

4.2.1.	Pénzügyi kockázatok és támogatások	50
4.2.2.	Időjárési kockázatok.....	55
4.2.3.	Jogszabályok és rendeletek kockázata, adminisztratív problémák	57
4.2.4.	Szakemberhiány.....	59
4.2.5.	Kockázatok összegzése	61
4.3	Együttműködések a vertikumban	63
4.3.1.	Az együttműködés céljai és formái a vertikumban.....	63
4.3.2.	Együttműködések a szőlő- bor vertikumban a világban	75
4.4	A szőlő felvásárlási ára és a szerződéses rendszer	81
4.5	Együttműködési attitűdök vizsgálata.....	96
4.6	Összehasonlító költségelemzés és érzékenységvizsgálat	101
4.6.1.	A 2009-es és 2017-2018-as felmérés eredményei	103
4.6.2.	Érzékenységvizsgálat	106
4.6.3.	Az AKI adatbázisának eredményei: mutatók, varianciaelemzés és költség-jövedelem diagramok	111
4.7	A szőlő feldolgozási alternatíváinak költségelemzése	119
4.7.1.	Szőlőlé.....	120
4.7.2.	Bor.....	123
4.7.3.	Pálinka.....	126
4.7.4.	Egyéb.....	128
4.8	Új és újszerű tudományos eredmények	129
5.	KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK	130
5.1.	A kiinduló hipotézisek megerősítése vagy elvetése	130
5.2.	A kutatás jelentősége a csak szőlőtermeléssel foglalkozók számára, további kutatási lehetőségek.....	132
6.	ÖSSZEFOGLALÁS	133
7.	SUMMARY	135
	MELLÉKLETEK.....	137
	KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS	194

RÖVIDÍTÉSEK, JELÖLÉSEK JEGYZÉKE

AKG: Agrár Környezetgazdálkodási Támogatás

AKI: Agrárgazdasági Kutató Intézet

ÁFA: Általános Forgalmi Adó

BIB: „bag in box” – „zacskó a dobozban”

EU: Európai Unió

FN: Földrajzi jelzés nélküli

GDP: Gross domestic product, bruttó hazai termék

ha: hektár

hl: hektoliter

HNT: Hegyközségek Nemzeti Tanácsa

KSH: Központi Statisztikai Hivatal

NAK: Nemzeti Agrárgazdasági Kamara

NAV: Nemzeti Adó- és Vámhivatal

OEM: Oltalom alatt álló eredetmegjelölés

OFJ: Oltalom alatt álló földrajzi jelzés

OIV: Internation Organisation of Vine and Wine, Nemzetközi Szőlészeti és Borászati Szervezet

OKJ: Országos Képzési Jegyzék

q: mázsa

SPSS Statistical Package for the Social Sciences / Társadalomtudományok Számára Kifejlesztett Statisztikai Programcsomag

USA: United States of America, Amerikai Egyesült Államok

ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra. A Föld szőlőterületeinek kontinensek közötti megoszlása 2000-ben és 2012-ben	4
2. ábra. A globális szőlőterületek megoszlása 2014-ben, majd 2016-ban.....	5
3. ábra. A világ szőlőtermelésének alakulása 2000 és 2014 között százmillió mázsában kifejezve	7
4. ábra. Az EU28 2014. évi és 2016. évi szőlőtermelésének megoszlása	8
5. ábra. A világ borfogyasztási trendje 2000 és 2015 között (millió hl)	10
6. ábra. A világ bortermelésének EU top 11 és EU-n kívüli top 11 országainak termelése és 2013-2032-ig várható alakulása	12
7. ábra. A termőterület változása hektárban 2011 és 2016 között Magyarországon..	17
8. ábra. A termőterület változása ezer hektárban 2000 és 2017 között Magyarországon.....	17
9. ábra. A termőterület változása ezer hektárban 2000 és 2017 között a különböző források alapján.....	18
10. ábra. A termésmennyiség változása ezer tonnában 2011 és 2016 között	18
11. ábra. A szőlő termésmennyisége Magyarországon 2000-2016 (ezer t).....	19
12. ábra. A borszőlő és csemegeszőlő átlagos felvásárlási ára Magyarországon 1996-2016 között Ft/kg-ban	19
13. ábra A szőlő termésátlagának alakulása Magyarországon 2006 és 2015 között kg/ha-ban	20
14. ábra. A bortermelés alakulása Magyarországon 2006-2016 között millió l-ben	21
15. ábra Magyarország bortermelése és borfogyasztása 1996-2015 között	22
16. ábra Borfogyasztás és bormérleg Magyarországon 1996 és 2015 között.....	22
17. ábra A bor termékpálya egyes fázisainak szemléltetése az árfigyelés szempontjából	28
18. ábra A termékpálya szakaszai	29
19. ábra A magyarországi szőlőterület és termés hozam változása 1921 és 2015 között	42
20. ábra A magyarországi termésátlag változása 1921 és 2015 között	44
21. ábra. A szőlőtermés (ezer q) és a bortermelés (ezer hl) alakulása Magyarországon 2004 és 2013 között.....	44
22. ábra A növénytermesztési és kertészeti termelői árindex, a mezőgazdasági ráfordítási index és az agrárrolló alakulása 1991 és 2016 között.....	55
23. ábra A termelői együttműködések dimenzionális ábrázolása	67
24. ábra A szövetkezet és a tagok kapcsolata egymással és a piaccal.....	70
25. ábra A klaszter, mint a kistérség katalizátora.....	72
26. ábra A klaszterek fejlődési szakaszai	73
27. ábra Az új-zélandi borászok fenntarthatósága a gyakorlatban.....	82
28. ábra A versenyképes termelés újragondolt gazdaságpolitikai eszköztára	82
29. ábra A szerződéses rendszer ármeghatározó képlete a francia Vins des Sables tájbor példájánál.....	86
30. ábra Szőlőárak Magyarországon (Ft/kg) 2004-2013	87
31. ábra A szőlő hozamértéke Magyarországon (ezer Ft/ha) 2004-2013.....	88
32. ábra A magyarországi szőlőtermés (ezer q) és bortermelés (ezer hl), 2004-2013	88
33. ábra A szőlőár előrejelző modell	89

34.	ábra A vállalati árpolitika alapjait meghatározó tényezők.....	95
35.	ábra Bizalmi indexek és GKI konjunktúraindex 2008-2013	97
36.	ábra A tervezett Csongrádi Borklaszter tagjainak szociogramja.....	98
37.	ábra „Ön milyen szőlőfelvásárlási árat tartana indokoltnak és elfogadhatónak” kérdés eredményei.....	104
38.	ábra A jövedelmezőség kérdésének képlete.....	106
39.	ábra A szőlő jövedelmezőségének legfőbb tényezői.....	107
40.	ábra Kvantitatív technikák csoportosítása	113
41.	ábra A második üzemméret (aránylag kicsi) átlag és medián adatai és trendjei.	115
42.	ábra Az ötödik üzemméret (közepes) átlag és medián adatai és trendjei	116
43.	ábra A nyolcadik üzemméret (nagy) átlag és medián adatai és trendjei.....	117
44.	ábra A szőlő termelésének cél szerinti megosztása.....	119
45.	ábra A szőlő feldolgozásának alternatívái	120

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat. A szőlőterületek méretének változása a kiemelt országokban (ezer ha)	5
2. táblázat. Az Európai Unió kiemelt bortermelő országainak szőlőterület változásai (ezer ha)	6
3. táblázat. Szőlőtermelés alakulása néhány kiemelt országban 2010 és 2016 között	7
4. táblázat. A bortermelés alakulása néhány kiemelt ország esetében 2010 és 2016 között (millió hl)	9
5. táblázat. A globális borfogyasztás alakulása 2010 és 2016 között (millió hl)	11
6. táblázat. A szőlő termőterületének és a borfogyasztásnak az alakulása világviszonylatban	13
7. táblázat. Az összes szőlőterület a borvidéki bontásból hektárban 2011 és 2016 között	17
8. táblázat. A magyar szőlőművelési területek bérletének és árának változása	21
9. táblázat. A magyar szőlő- és borvertikum szereplőinek megoszlása az ellátási lánc pozícióiban 2014-ben	26
10. táblázat. A hegyközségi tagok (gazdasági akták) megoszlása vállalkozási forma és tevékenység szerint (2016), aktivitás (2013/2014. borpiaci év)	26
11. táblázat. A kutatási kérdéseket, hipotéziseket és módszereket összefoglaló tábla	33
12. táblázat. Az Európai Unió kiemelt bortermelő országainak szőlőterület változásai 2004 és 2014 között (ezer ha)	41
13. táblázat. A magyar bortermelés és borfogyasztás táblája	45
14. táblázat. Magyarország szőlészeti alapadatainak leíró statisztikája 1921 és 2015 között	46
15. táblázat. A Pearson-féle korrelációs együtthatók	46
16. táblázat. Preferencia mátrix a termékpálya szereplőivel a kockázatok szemléltetésére	48
17. táblázat. A szőlőtermelőkre ható tényezők a termelők tapasztalati hatáskörével	49
18. táblázat. „Mit gondol, mennyire befolyásolják a szőlő jövedelmezőségét a következő jellemzők?” c. kérdés eredményei a félig strukturált mélyinterjúk alapján	50
19. táblázat. Magyar Nemzeti Boríték 2.	53
20. táblázat. A főbb veszélynek által okozott károk és a hozzájuk kapcsolódó kárenyhítés alakulása az I. pillérben	56
21. táblázat. A magyarországi közép- és felsőfokú szőlész és borász szakok száma	60
22. táblázat. A legfontosabb problémák és lehetséges gyakorlati megoldásaik (5- leggyakrabban említett; 4- gyakran említett; 3-több válaszadó által említett)	62
23. táblázat. A világ 20 legnagyobb bortermelő országa 2011-2015 között (ezer hl)	64
24. táblázat. Chilei, ausztrál és egyesült államokbeli bormárkák helyezése a TOP 100 rövidital és bormárka rangsorban 2015-ben	76
25. táblázat. A Dél-Ausztráliai Borklaszter előnyei és hátrányai	78
26. táblázat. A Washington Állami Borklaszter előnyei és hátrányai	78
27. táblázat. A Piedmonti Borklaszter előnyei és hátrányai	79
28. táblázat. A „Vines de Sables” szövetség előnyei és hátrányai	79

29.	táblázat A HNT stratégiájának összehasonlítása a szőlőtermelés prioritási sorrendben lévő empirikus problémáival	84
30.	táblázat. A magyarországi átlagos borszőlő felvásárlási árak.....	85
31.	táblázat Az átlagos szőlőfelvásárlási árak előrejelzései 2015-2017.....	91
32.	táblázat Részletes árprognózis 2017.....	92
33.	táblázat A szőlőár átlagárának változása összehasonlítva a legfontosabb erőforrások átlagárainak változásával (2006=100%).....	93
34.	táblázat A szerződéses rendszer bevezetésének jellemzése	95
35.	táblázat Az együttműködési attitűdök kohéziós mutatói	99
36.	táblázat A csoportlégkör mutatóját meghatározó tényezők összesítése	99
37.	táblázat Összehasonlító táblázat a kérdőívekről.....	105
38.	táblázat A szőlő átlagtermés, költség és felvásárlási ár tényezőinek érzékenységvizsgálata I.	109
39.	táblázat A szőlő átlagtermés, költség és felvásárlási ár tényezőinek érzékenységvizsgálata II.....	109
40.	táblázat A szőlőtermelő gazdaságok jövedelmezőségi mutatóinak összefoglalója 2005-2014 (összes gazdaság).....	111
41.	táblázat Egyéni és társas vállalkozások jövedelmezőségi mutatói 2005-2014	112
42.	táblázat A szőlő és bor önköltségére vonatkozó varianciaelemzés	114
43.	táblázat A szőlő és bor felvásárlási áaira vonatkozó varianciaelemzés	114
44.	táblázat Alapséma a diagramokhoz	115
45.	táblázat A diagramok eredményeit a mediánok trendje alapján összefoglaló tábla	118
46.	táblázat A szőlőlé költségösszetétele egy 3 literes BIB-re	122
47.	táblázat Palackos borok értékesítési ára és az ebből visszaszámolt maximális szőlőár.....	124
48.	táblázat Az inflációval igazított 2017-es szőlőárak alakulása a borok feldolgozásához.....	125
49.	táblázat A bérfőzés az adó díjával	126
50.	táblázat A pálinka költségösszetétele 1 liter mennyiségre.....	127
51.	táblázat A kiinduló hipotézisek elfogadása és cáfolása	131

1. BEVEZETÉS

„Amióta világ a világ, a bor szerepe és dolga, hogy az embereket jókedvre derítse, fényesebbé tegye az élet emelkedett perceit, a szellem ihletőjeként pedig a mindennapok sokszínűségét gazdagítsa.”
(Korpás A. 2011 in Miklósi)

2000 óta a Föld szőlő- és borágazata számtalan változáson ment keresztül. A hagyományos bortermő országok termőterületei csökkentek, az úgynevezett „újvilági országok” területei rohamosan megnöttek. A világ szőlőtermelése és borfogyasztása átalakult. Míg az európai országok szőlőterületei összezsugorodtak, addig Kína közel kétszeresére növelte szőlőterületeit. A világ borpiacánál egyre nagyobb arányt képvisel Argentína, Chile, Dél-Afrika és Óceánia. Európa vezető bortermelő országaihoz hasonlóan Magyarországon is a szőlőterület csökkenése volt tapasztalható, a trend itt is érezte hatását.

A kutatási téma azért aktuális, mert bár történtek az elmúlt években pozitív előre lépések az ágazatban - amit a későbbiekben kifejték -, de ennek ellenére az elmúlt 25 évben a felére csökkent a szőlőültetvények területe Magyarországon. Így egyre kevésbé tudjuk kihasználni a kedvező természeti adottságainkat a kitűnő borok előállítására céljára. A tapasztalataim és a szakmai képviselőkkel, termelőkkel lefolytatott beszélgetések alapján úgy gondolom, hogy ebben nagyon fontos szerepe van a szőlő és bor megfelelő felvásárlási árának. Ez lehet a kulcs az ágazat nagyobb mértékű fellendítésére.

Alapvetően egy gazdálkodó azért termel, hogy abból megéljen, azonban ha ez nem lehetséges, akkor változtat, és azt csinálja, ami profitot hoz számára és biztonságos megélhetést nyújt. Nincs ez másképp a szőlő esetében sem. Kevesen engedhetik meg maguknak azt, hogy ha valamely tevékenység veszteséget termel, vagy nem teremti meg a stabil megélhetéshez szükséges feltételeket, akkor azt továbbra is ugyanúgy, ugyanolyan lelkesedéssel és befektetéssel végezzék.

Magyarország hagyományosan bortermelő ország, mely az elmúlt évtizedekben sokat veszített presztízséből és főként szőlőtermő területeiből. A magyar kultúra összeforrt a borfogyasztással és a bormondásokkal, mely igazolja azt, hogy a bor mindig is fontos szerepet játszott a magyar ember életében. Elég csak arra visszagondolni, hogy az Alföldön már a XIII. században is volt szőlőtermelés vagy, hogy Jókai, Vörösmarty és Márai Sándor milyen borral kapcsolatos filozófiákat vetett papírra. Ezt a kultúrát érdemes tovább vinni, hogy unokáink is kóstolhassák a magyar nedűket és megismerkedhessenek a magyar bor adta aromákkal és ízekkel.

Az értekezés témája azért volt egyértelmű, mert az ágazat több mint negyvenezer ember életére van közvetlenül kihatással, közvetve pedig számos feldolgozó és több millió fogyasztó életét befolyásolja. Az ország vezetői is úgy gondolják, hogy vannak rejtett tartalékok ennek az ágazatnak és igyekeznek népszerűsíteni a magyar borokat. Ráadásul az Európai Unió jelenleg támogatja a szőlő szerkezetátalakításokat és a borászati gépbeszerzéseket, mely lehetőségeket érdemes lenne kihasználni. Ez utóbbi csak akkor lehetséges, ha van gazdálkodó, aki hisz a jövőben és szeretne szőlőt termelni, melynek alapja a megfelelő jövedelemszerzés. Amennyiben biztosított hosszútávon a megfelelő minőségű és mennyiségű szőlő, csak akkor gondolkodhatunk

távlatokban a borászatot illetően. A jövedelmező szőlőtermeléshez az utat a megfelelő mértékű garantált és tervezhető szőlőfelvásárlási ár tudja biztosítani, mely fedezi a költségeket, a felmerült termelői béreket, a szükséges beruházási alapokat és az amortizációt egyaránt.

Az Európai Unió néhány tagországában már van rá példa, hogyan határozzák meg a gyakorlatban a szőlő felvásárlási árát. Ha ott ez működik és kialakítja a vertikumban a kölcsönös együttműködéseket, elősegíti az érdekegyesítést és feloldja az érdekellentéteket, akkor úgy gondolnánk, hogy ez a nyerő-nyerő módszer Magyarországon is beválhat. Sajnos ez a gyakorlatban nem ennyire egyszerű, pedig 2014 óta a HNT is készít szőlőár előrejelzéseket a probléma megoldására. Ennek ellenére a szőlőárak még mindig nagyon alacsonyak és a költségeket csak ritkán fedezik. 2017-ben a szakmaközi szervezet kötelezővé tette a szerződéses rendszert is azoknak a szőlőtermelőknek, borászatoknak és felvásárlóknak, akik 10 tonna feletti mennyiségben állítanak elő vagy vásárolnak fel borszőlőt. A probléma azonban még mindig fennáll, ezért érdemes megvizsgálni a szőlőtermelő-felvásárló kapcsolatát annak érdekében, hogy valósággá váljon a nyertes-nyertes helyzet kialakítása. Fontos szempont az is, hogy a szőlőtermelő a szőlőt csak gyümölcsként vagy már feldolgozott terméként értékesíti. Utóbbinál a jövedelmezőség akár többszörös is lehet, mely elősegítheti a fennmaradást.

Munkámmal szeretném elérni azt, hogy érvényesüljön a Pannónia Női Borrend alapító tagjának és tiszteletbeli elnökének (Keményné in Sztanév2014, 14.p.) megfogalmazott gondolata Sztanév Bertalan borszakíró felé, miszerint „...a tisztességes munka, az optimista hozzáállás hosszú távon meghozza gyümölcsét.”

A kutatási problémák, amiket vizsgálni kívánok:

- Magyarország szőlőterülete az 1970-es években meglévő 250 ezer hektárról drasztikusan lecsökkent, mára mintegy 64 ezer hektárral számolhatunk összesen. (Légli 2017 in Ágoston B.) Országunkban nagyon kedvezőek az éghajlati viszonyok (adott a sav és cukor harmóniája) a szőlő termeléséhez, mégis fogynak a szőlővel borított területek. Mik állnak ezen ok mögött?
- Mintegy 60 ezer szőlőtermelő megélhetésére van hatással a magyar borágazat alakulása, melynek jövedelmezősége kérdéses. Hogyan lehet jövedelmező és fenntartható?
- Már elkezdődött egy pozitív elmozdulás az ágazatban, de ez csak tüneti kezelésre elég, a valóságban való működéshez többre van szükség. Mik lehetnek ezek a tényezők?

Ha a „magyar bor” helyzete romlik, az veszélyt jelenthet a magyar kultúrára és közösségre is. Éppen ezért a fenti kérdések megválaszolásához az alábbi kiindulási célokat fogalmaztam meg.

A kutatásom céljai:

- A magyar borpiac elmúlt 20 évének áttekintése és a világviszonylatban betöltött borpiaci részesedésének bemutatása.
- A szőlő termőterületeinek csökkenését okozó tényezők felderítése.
- A szőlő felvásárlási árait befolyásoló tényezők kimutatása.
- A szőlőtermelők és a szőlőt felvásárlók közötti szerződéses rendszerek áttekintése.
- A szőlőtermelők kiszolgáltatottságának csökkentésében lévő segítségnyújtás.
- A szőlőtermelők alternatíváinak kimutatása a jövedelmező és fenntartható szőlőtermelés érdekében.

2. IRODALMI ÁTTEKINTÉS

2.1. A szőlő és a bor a világgazdaságban

A probléma részletes feltárásához meg kell ismerni a szőlő- és a bortermelés elhelyezkedését a világgazdaságban. Érdemes megvizsgálni, hogy milyen változások történtek az ágazatban globális szinten, megalapozva a jelenlegi helyzet kialakulási okainak részletes feltárását, a szőlőültetvények területcsökkenésének okait mind Európában, mind Magyarországon.

A következőkben számba veszem, hogy kik a legnagyobb termelők és, kik a legnagyobb fogyasztók a világon, valamint azt, hogy ez hogyan találkozik. Milyen általános következtetéseket tudunk levonni a szőlő- és bor világpiacon törekvései alapján? Megnézem, hogy a világpiacon változások hogyan hatottak az ország termelésére, milyen integrációk léteznek az ágazatban és Magyarországon hogyan alakul az együttműködés és az ágazati működés.

Anderson (2003, 2004) szerint a borágazat a háztartások fogyasztásának csak 0,4%-át adja, míg a világ termőterületeinek csak 0,5%-át fedi szőlő, s ennek csak alig egyharmadán termelnek borszőlőt. Ezek után szokatlan lehet, azt állítanom, hogy az ágazatnak kiemelkedő szerepe van, mégis ezt kívánom bizonyítani a következőkben. A globális bortermelés a XX. század utolsó évtizedeiben ráadásul visszaesett, mégis több millió befektetővel és fogyasztóval számolhat a szektor és nagyon keresett terméknek számít a bor. A globalizáció kapcsán több szakértő is tanulmányozta a szőlő-bor vertikumot, mint ellátási láncot, ahol a termeléstől az értékesítésig végig lehet elemezni az átlagos költségeket.

A bor egy globális üzlet. Amikor Ricardo megírta a közgazdasági tankönyvét kb. 300 évvel ezelőtt, akkor a borkereskedelemmel illusztrálta a nemzetközi kereskedelmet Nagy-Britannia és Portugália között. A bornál mindig is fontos volt a globális nézőpont, főleg most, hogy egyre kisebb lesz a piac és szorosabbak a kapcsolatok. A boripar kapcsolatban van a globális gazdasággal, de nincs tökéletesen szinkronizálva azzal. Az ültetvények mérete több évig stagnált, ezért nincs megfelelő ellátás a növekvő keresletre a piac egyes kategóriáiban (Veseth 2012).

A PR Newswire által közzétett TechNavio piacelemzés azt jósolja, hogy az összetett globális éves növekedési ráta (CAGR) az állami bevétel szempontjából a borpiacon 2,86%, a termelésnél pedig 1,36% lesz a 2014-2019-es periódusban. Egyes országok, köztük Ausztrália, Új-Zéland, Chile, Dél-Afrika masszív növekedést mutattak az ágazat exportjában úgy, hogy a növekedési mértékük egyes jelentések szerint eléri a 370%-ot, míg az európai országok bortermelése egyre kevesebb (Smith 2015).

Világviszonylatban a bor a mezőgazdasági termékek forgalmának 3,5%-t képviseli. (Rebelo et al., 2007)

A trendek bemutatásánál használt „újvilági országok” kifejezést a következőkben Anderson (2004) alapján Ausztrália, Új-Zéland, az USA, Chile, Argentína és Dél-Afrika országaira használom. A „hagyományosan európai bortermelő” országok közé Franciaország, Spanyolország, Olaszország tartozik. Ehhez szükséges azt is hozzátenni, hogy valójában ennél több, jelentősebb bortörténelmi múlttal rendelkező

európai ország is ide tartozhat, például Magyarország, azonban ezen országokat a fejezet kevésbé említi.

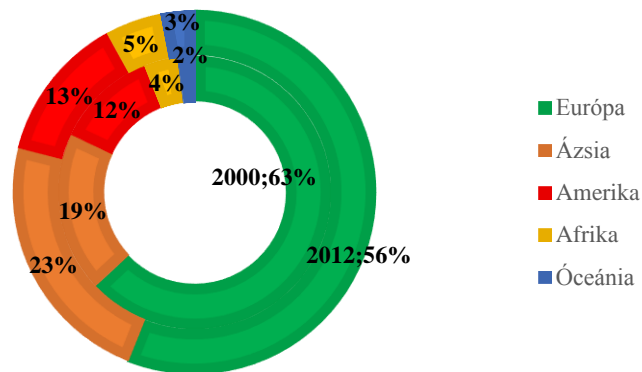
Természetesen Anderson és Rebelo óta számos változáson ment át a szőlő- és borágazat, azonban, amit ők megírtak az egyfajta mérföldkő lehet, mely segítséget nyújthat a témában való tájékozódáshoz.

Balogh (2014) Grúziát és Moldovát is az „újvilági”, illetve „feltörekvő” országok közé sorolja dinamikus fejlődése miatt.

2.1.1. A szőlőtermő terület alakulása a világban

A világ borágazatának alapját a Föld teljes szőlőfelülete adja, mely a vertikum első lépcsőjét alkotja. Mindenképpen figyelembe kell vennünk a világ szőlőterületeinek méretét ahhoz, hogy a bortermeléssel, mint következő lépcsőfokkal számolni tudjunk. Ahhoz, hogy a teljes ellátási láncra vonatkozóan megfelelő megoldásokat találjunk, a gyökerektől kezdem az áttekintést.

A szőlő termőterületének globális értéke az OIV (2013.6.p.) szerint 2000-ben 7847 ezer ha-t tett ki, de 2012-re már lecsökkent 7528 ezer ha-ra. Ez a nagy csökkenés nemcsak abszolút változást hozott. 2000 óta hatalmas fordulatokat mutatott a szőlőterületek megoszlása is. Míg korábban a hagyományos bortermelő országok adták a szőlőterület nagyobbik részét, addig mostanra felzárkóztak az „újvilági országok”, ahogy azt az 1. ábra mutatja.



1. ábra. A Föld szőlőterületeinek kontinensek közötti megoszlása 2000-ben és 2012-ben

Forrás: OIV (2013) alapján saját szerkesztés

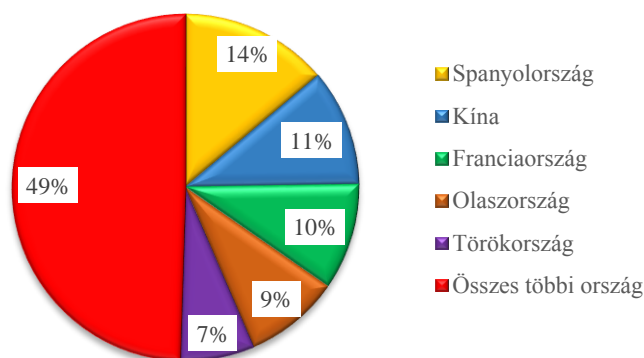
Európa szőlőterületeinek aránya a Föld szőlőterületein belül 62,5%-ról lecsökkent 56%-ra, míg Ázsia területe 19,4%-ról 22,7%-ra emelkedett az időszak alatt. Míg az európai országok területei szinte rend nélkül csökkentek, addig Kína közel kétszeresére növelte szőlőterületeit. A világ borpiacánál egyre nagyobb arányt képvisel Új-Zéland, Argentína, Dél-Afrika és Óceánia.

Az OIV (2015a) jelentése arról számol be, hogy a világ teljes szőlőtermő területe 2014-ben 7573 ezer hektár volt, mely kissé emelkedő tendenciát mutat a 2012-es értékhez képest. Az OIV (2017a) összefoglaló szerint 7500 ezer hektár szőlőterület van világviszonylatban.

A 2014-es terület arra adott lehetőséget, hogy megtermeljék a 737 millió mázsa szőlőt világszinten, melyből az OIV becslése szerint kb. 700 millió mázsa el is érhető és feldolgozható borrá. Arányait tekintve ennek a mennyiségnek több mint felét valóban

fel is dolgozták bornak, a többit friss szőlőként vagy aszalt mazsolaként értékesítették, töredékét pedig mustként vagy szőlőléként használták fel.

A 2012-es értékekhez képest 2014-re az OIV szerint a világ szőlőtermő területeinek nagy részét öt ország képviseli. Sorrendben, a legnagyobb területekkel kezdve Spanyolország az első, öt követi Kína, majd Franciaország, Olaszország és Törökország a maga 7%-os arányával. A 2. ábra azt vizualizálja, hogy az arányok milyenek a fenti országok és az összes többi ország területe között. Az értékek kerekítettek, így eltérhetnek a teljes 100%-tól. Az arányok 2014 és 2016 között kimutathatóan nem változtak.



2. ábra. A globális szőlőterületek megoszlása 2014-ben, majd 2016-ban

Forrás: OIV (2015a) és (2017c) alapján saját szerkesztés

A 2. ábrán jól látszódik, hogy bár még Spanyolország rendelkezik a legnagyobb szőlőtermő területtel, a világ területeiből 14%-kal, de Kína sem sokkal marad le mögötte 11%-kal. Kína egyre inkább gondolkodik a szőlőtermelésben és bortermelésben, lévén hogy hatalmas a felvevő piaca, mely homogén terméket kíván.

1. táblázat. A szőlőterületek méretének változása a kiemelt országokban (ezer ha)

Ország	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016/2010 (%)	Változás (ezer ha)
Spanyolország	1082	1032	1033	1037	975	974	975	90,1	-107
Kína	588	633	709	760	796	830	847	144,0	259
Franciaország	804	796	792	793	789	785	785	97,6	-19
Olaszország	739	720	713	705	690	682	690	93,4	-49
Törökország	514	508	497	504	502	497	480	93,4	-34
USA	404	413	412	424	448	443	443	109,7	39
Argentína	218	219	222	224	226	225	224	102,8	6
Portugália	236	236	233	229	219	199	190	80,5	-46
Chile	204	206	206	208	213	214	214	104,9	10
Románia	191	191	192	192	192	191	191	100,0	0
Ausztrália	171	170	162	157	154	149	148	86,5	-23
Dél-Afrika	132	133	135	133	132	130	130	98,5	-2
Görögország	112	110	110	110	110	107	105	93,8	-7
Németország	102	102	102	102	102	103	102	100,0	0
Brazília	92	90	91	90	89	85	85	92,4	-7
Teljes világ	7526	7497	7513	7564	7533	7515	7516	99,9	-10

Forrás: 2010-2013-ig az OIV (2015a), majd 2014-2016-ig az OIV (2017b) alapján saját szerkesztés

Az 1. táblázat az elmúlt évek változását mutatja néhány kiemelt ország tekintetében. A legszembetűnőbb változás Kínánál figyelhető meg, ahol hat év alatt 259 ezer hektárral nőtt a terület. Az USA és Argentína területei is növekedtek összességében, de kisebb mértékben. Érdekes módon Ausztrália és Brazília esetében csökkenés volt tapasztalható, míg Dél- Afrika területe közel azonos szinten maradt a 2010-es értékhez képest 2016-ban is.

A hagyományosan szőlővel és borral foglalkozó országok, mint Spanyolország, Franciaország és Olaszország veszítettek területeikből, mely nagyban köszönhető az Európai Unió ültetvénykivágásainak is (Györe, 2014). Ezek az országok szőlőtermő területeikből 2000 és 2012 között összesen 500 ezer hektárral csökkentették szőlőterületeiket. Így összterületük a 3,3 millió hektárról 2,8 millió hektárra csökkent. A kisebb területtel rendelkező európai országok méretei általában nem nagyon változtak a vizsgált években, Románia, Görögország és Németország területe szinte változatlan.

2. táblázat. Az Európai Unió kiemelt bortermelő országainak szőlőterület változásai (ezer ha)

Országok	2004	2013	2015	Változás 2004/2013	Változás 2004/2015
Spanyolország	1166,7	945,7	nincs adat	-18,94%	
Franciaország	851,8	760,6	802,9	-10,71%	-5,74%
Olaszország	786,7	702,1	650,7	-10,75%	-17,29%
Portugália	209,0	179,5	198,6	-14,11%	-4,98%
Görögország	115,2	101,3	103,3	-12,07%	-10,33%
Románia	202,8	176,9	183,7	-12,77%	-9,42%
Magyarország	93,2	72,3	65,0	-22,42%	-30,26%

Forrás: A KSH adatai (2004,2013) és az Eurostat (2017b 13.p.) alapján saját szerkesztés

A 2. táblázat a 2004-es adatokat mutatja 2013-as és a 2015-ös (Eurostat legfrissebb) évvel összevetve. A változás iránya egyértelmű minden országnál. Jól látszódik az is, hogy a vizsgált években Magyarország területe csökkent a legnagyobb mértékben. Itt is közrejátszottak a kivágási támogatások, azonban ennél több okra vezethető vissza a hatalmas területcsökkenés, amit később listázok.

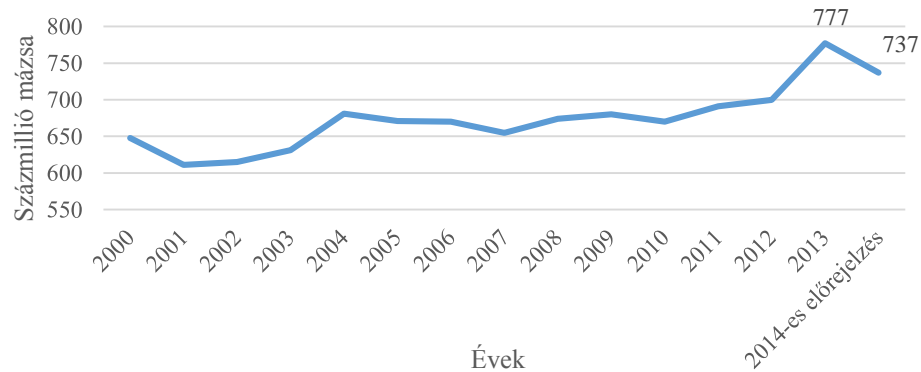
Az Eurostat 2015-ös adatai szerint 1999-ben az EU 9 országában még 3,4 millió hektáron volt szőlő, míg 2015-ben az EU 18 országában már csak 3,19 millió hektárt tett ki a szőlővel borított felület. Ráadásul ezen szőlőültetvények legalább 40%-a 30 évnél idősebb. A szőlőtermelés jelentőségét erősíti, hogy itt több, mint 2,4 millió gazdaság foglalkozik a mezőgazdaság ezen ágával. (Eurostat 2017a)

Összességében még mindig Európa adja a világ szőlőterületeinek többségét, de az kérdés még, hogy meddig. Ha továbbra is marad a fenti tendencia, mely az „újvilági országok” területeinek emelkedésével és a hagyományos országok területeinek csökkenésével jár együtt, akkor vélhetően az arányok gyorsan meg fognak változni. Ugyanakkor egyre inkább számolni szükséges Kína térhódításával is.

2.1.2. A szőlőtermelés alakulása a világban

A bortermelést alapvetően a szőlőterületek határozzák meg, de mára nagyon meghatározó lehet a technológia és annak fejlettsége is. Egyes országok átlagtermései akár kétszeres értéket is mutathatnak más országok hozamainál, mely természetesen a bortermelésben is megmutatkozik.

A szőlőtermő területekből kiindulva nyilvánvaló, ha a terület csökken, akkor a bortermelés is csökken, ez azonban már nem mindig törvényszerű. Az előző fejezet azt mutatta be, hogy hogyan csökkentek világszinten a termőterületek. Ehhez képest a 3. ábra azt mutatja, hogy ezek ellenére is nő a szőlőtermelés, melynek következményeként nőhet a bortermelés is.



3. ábra. A világ szőlőtermelésének alakulása 2000 és 2014 között százmillió mázsában kifejezve

Forrás: OIV (2015a) alapján saját szerkesztés

Míg a szőlőtermő területek többsége még mindig az európai kontinensen található, addig a globális szőlőtermelésben Európa aránya mindössze 41% volt 2014-ben (OIV, 2015a). Emellett Ázsia 29%-t, míg Amerika 21%-ot képviselt. 2016-ra Európa részesedése visszacsökkent 39%-ra, Ázsia aránya nőtt 34%-ra, míg Amerika 18%-t tett ki (OIV, 2017b).

3. táblázat. Szőlőtermelés alakulása néhány kiemelt országban 2010 és 2016 között

Ország	Százézer kg- ban					Millió tonnában		
	2010	2011	2012	2013	2014-es előrejelzés	2014	2015	2016
Kína	8,65	9,17	10,64	11,65	11,10	12,5	13,7	14,5
India	0,88	1,24	2,49	2,59	2,60	2,6	2,6	2,6
Argentína	2,72	3,01	2,37	2,87	2,69	2,6	2,4	1,8
Chile	2,54	2,95	3,20	3,36	2,79	2,8	3,1	2,2
USA	6,79	6,46	6,83	7,83	7,05	7,1	7,3	7,1
Spanyolország	6,12	5,70	5,33	7,65	6,23	6,1	6,0	6,0
Franciaország	5,86	6,59	5,34	5,48	6,94	6,2	6,4	6,4
Olaszország	7,79	7,12	6,92	8,01	6,89	6,9	8,2	7,9
Teljes	67,00	69,13	70,03	77,68	73,67	75,1	77,3	75,8

Forrás: A 2010-2014-es előrejelzésig az OIV 2015a, a 2014-2016 oszlopok az OIV 2017b adatai alapján saját szerkesztés

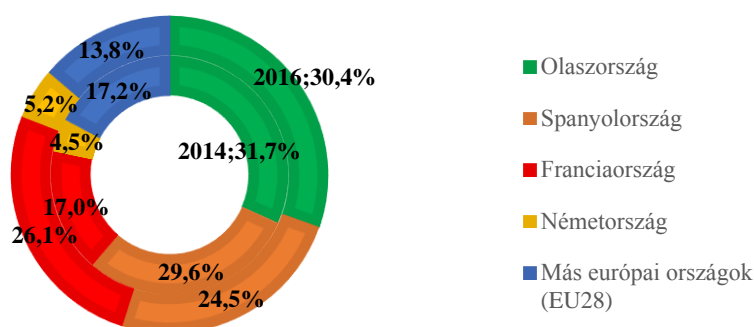
A szőlőtermelésben növekvő tendencia érvényesül világszinten, melynél 2000 óta az átlagos növekedés 1,1% volt. Ez a növekedés nemcsak az átlagos hozamok növekedésének, hanem az átlagos klíma kedvezőbb alakulásának és a szőlőterületek újraelosztásának is köszönhető (OIV, 2015a).

A fenti 3. táblázat azt mutatja, hogy hogyan alakultak a szőlőtermelés értékei a világon. A termelésből kiemelkedik Kína, ahol a szőlőterületeknek csupán 7%-a van, de a

világszintű szőlőtermelésből 2010-ben megközelítőleg 13%-ot képviselt és 2014-re már meghaladta a 15%-ot. 2016-ra világszinten a szőlőtermelés elérte a 75,8 millió tonnát (OIV 2017b).

A termést az évjárat is meghatározza, azonban az újvilági országoknál a befolyásolási ereje jóval kisebb az időjárásnak, mint a hagyományosan borral foglalkozó országokban. Érdeemes figyelni arra is, hogy Kína mellett immár India is megjelent a világpiacon a szőlőmennyiségével, és az öt év alatt közel megháromszorozta termését. Már nem is az ún. „újvilági országok” eredményei nőnek a legerőteljesebben, hanem a keleté, mely ugyancsak új szemléletmódot kíván meg az ágazattól.

Az Eurostat adatbázisa az európai országok esetében a 2014-es évre a szőlőtermelésre vonatkozóan a 4. ábrában található megoszlást tette nyilvánossá honlapján.



4. ábra. Az EU28 2014. évi és 2016. évi szőlőtermelésének megoszlása

Forrás: Az Eurostat (2014) és Eurostat (2017b 71.p.) adatai alapján saját szerkesztés

Az EU28 tagországának szőlőtermelése 2014-ben 22,6 millió tonnát, 2016-ban 23,7 millió tonnát tett ki, melyből a legnagyobb részesedést Olaszország tudhatta magáénak mindkét évben. Ez köszönhető annak, hogy ott ipari méreteket öltött a szőlőtermelés, mert a terv szerint megújuló energia céljára támogatással telepített szőlőültetvények is boralapanyagot adnak jelenleg. Spanyolország és Franciaország mondhatja még magáénak a szőlőtermés kiemelkedő részét, valamint Németország, ahol a területek méretei az utóbbi vizsgált években nem nőttek, viszont a termelés hatékonysága növekedett.

A termelékenység adódhat egyrészt az intenzív ültetvényekből, ahol a tőkék és a sorok között a megszokottnál kisebb a távolság, másrészt az új ültetvényekből is, amik új és jól ellenálló fajtákból állnak. Ezek esetében a megszokottnál, akár háromszor nagyobb átlaghozamra is lehet számítani, és ezek a területek alkalmasak arra is, hogy szinte minden folyamatot gépesítsen benne a termelő, mely költségcsökkentő hatással bír.

2.1.3. A bortermelés alakulása a világban

A bortermelés alakulásában a legnagyobb arányt elérő országok teljesítményét a 4. táblázat tartalmazza. A három legnagyobb európai bortermelő összesen a világ bortermelésének a 48%-át adja. Aránylag nagy részesedést képvisel az USA, Argentína és Chile is. A három európai ország éves szinten eltérően osztozik a bortermelésre vonatkozóan a világ első, második, illetve harmadik helyén. Feltörekvő tendenciát mutat Ausztrália, Dél-Afrika, Németország és Új-Zéland. Portugália és

Görögország csökkenő arányt képvisel. A világ bortermelésének 80%-át tíz ország adja. Európát a 3 nagy bortermelőn kívül Németország (3%) képviseli, Amerikát sorrendben az USA (8%), Argentína (6%) és Chile (4%) határozza meg, Ázsiában Kína (4%), Afrikában Dél-Afrika (4%) a jelentős bortermelésben és ide sorolható még Ausztrália (4%) is.

4. táblázat. A bortermelés alakulása néhány kiemelt ország esetében 2010 és 2016 között (millió hl)

Ország	2010	2011	2012	2013	2014-es előrejelzés	2014	2015	2016
Kína	13	13,2	13,5	11,8	11,2	11,6	11,5	11,4
Argentína	16,3	15,5	11,8	15	15,2	15,2	13,4	9,4
Chile	8,8	10,5	13,5	11,8	11,2	10,0	12,9	10,1
USA	20,9	19,1	21,7	23,6	22,3	23,1	21,7	23,9
Spanyolország	35,4	33,4	31,1	45,3	38,2	39,5	37,7	39,3
Franciaország	44,4	50,8	41,5	42	46,7	46,5	47	43,5
Olaszország	48,5	42,8	45,6	54	44,7	44,2	50,0	50,9
Teljes bortermelés a világon	265	268	258	291	270	270	276	267

Forrás: A 2010-2014-es előrejelzés az OIV 2015a, a 2014-2016-os évek adatai az OIV 2017b adatai alapján saját szerkesztés

Más források szerint 2014-ben (wineinstitute.org) a teljes bortermelés összesen - mely már nem becslés alapján került megállapításra - 282,3 millió hl, melyből Kína 11,18 millió hl-t, Argentína 15,2 millió hl-t, Chile 10,5 millió hl-t, az USA 30,21 millió hl-t tett ki. Ez alapján a legnagyobb értékeltérés az USA esetében van, ahol jóval magasabb lett a tényleges bortermelés értéke. Az európai országoknál az érték megegyezik a 4. táblázat becslés értékeivel.

A 2015-ös év jó átlagot hozott a bortermelésben, melynek becslés értéke 275,7 millió hl. Az előző évhez képest egy enyhe növekedés volt, mely kb. 2%-ot jelent. A legnagyobb bortermelő a világon ismét Olaszország lett 48,9 millió hl-rel, őt követi Franciaország 47,4 millió hl-rel. Érdemes szólni Spanyolországról, ahol a bortermelés elérte a 36,6 millió hl-t és az USA-ról, ami a maga 22,1 millió hl-es értékével a negyedik helyet szerezte meg. Míg Argentínában csökkent a termelés, addig Chile rekordmennyiséget valósított meg. Ausztrália 12 millió hl-t, Új-Zéland 2,4 millió hl-t termelt úgy, hogy az elmúlt három évben a 2014-es év kivételével, hozta ugyanazt a szintet. Magyarország a bortermelésben a 2,873 millió hl-es értékével globális szinten a 14. helyet tudhatja magáénak (OIV, 2015b).

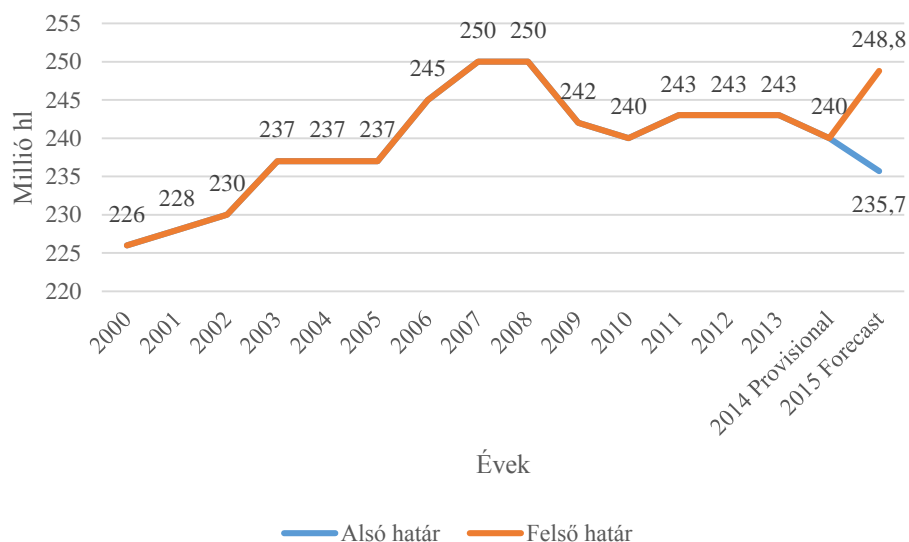
Az Európai Unió prognosztizált bortermelése 2014-ben 159 millió hl volt, ami 2015-re a középtávú becslések szerint 4%-os növekedéssel már elérte a 164,6 millió hl-t is. A legnagyobb európai bortermelők növelték bortermelésüket, ahogyan sikerült a növekedést Portugáliában és Romániában is elérni. Ausztria (18%) és Magyarország (12%) bortermelése is emelkedett az előző évhez képest. Európai viszonylatban csökkenés csak Görögországban és Németországban volt tapasztalható (OIV, 2015b).

2.1.4. A borfogyasztás alakulása a világban

A borfogyasztás alakulásánál figyelembe kell vennünk az adott ország teljes borfogyasztását adott évre, valamint az egy főre jutó átlagos fogyasztást is.

Az 5. ábra megmutatja a világ teljes borfogyasztását. Az OIV szakemberei szerint a 2015-ös becslült értékeket egyrészt meghatározhatja a 2008-as csökkenési tendencia és akkor az alsó határ értéke 235,7 millió hl lehet, másrészt hatással lehet a század elején elkezdődött borfogyasztási fejlődési trend, mely szerint akár a 248,8 millió hl-t is elérheti az érték. (OIV, 2015b) Az OIV 2017 (b)-es jelentése szerint a 2014-es érték 239 millió hl, a 2015-ös 240 millió hl, míg a 2016-os érték 241 millió hl borfogyasztást jelentett világszinten. Ez alapján a korábbi előrejelzésben lévő intervallumot figyelembe véve, a becslült átlagtól csak minimálisan tért el, 2,25 millió hl-rel volt kevesebb annál.

A globális bormérleget figyelembe véve a 2014-es adatok azt jelzik egyensúly lesz a bortermelésben és borfogyasztásban világszinten. Várhatóan a termelés tehát fedezni fogja a fogyasztást és az egyéb borfelhasználást is.



5. ábra. A világ borfogyasztási trendje 2000 és 2015 között (millió hl)

Forrás: Az OIV (2015a, 2015b) adatai alapján saját szerkesztés

Az egyes országokra vonatkozóan a nemzetközi szervezet elsősorban azokat emelte ki jelentésében, akiknél az éves fogyasztás több volt, mint 4 millió hl. A borfogyasztást reprezentáló érték elsősorban Észak-Amerikában és Ázsiában emelkedett, a hagyományos bortermelő országok fogyasztása csökkent. Ahogy az 5. táblázat mutatja, Olaszországban 5 év alatt - 2010 és 2014 között - a borfogyasztás 5 millió hl-rel csökkent, ami a 2010-es érték egy ötöde. Franciaország volt 2010-ben a világ legnagyobb borfogyasztója (kb. 12 %), azonban 2014-re ezt a címet átvette tőle az USA. Számunkra, mivel elkezdtünk nyitni ismét az orosz piac felé, érdekes lehet, hogy Oroszországban is csökkenő tendenciát mutat a borfogyasztás ezekben az években.

A globális bormérleg megteremti az egyensúlyt, azonban az egyes országok esetében beszélhetünk nettó import országokról és nettó export országokról. Előző eset azt tükrözi, hogy a termelés nem fedezi a fogyasztást, míg utóbbi esetben ennek ellenkezője igaz.

5. táblázat. A globális borfogyasztás alakulása 2010 és 2016 között (millió hl)

Ország	2010	2011	2012	2013	2014-es előrejelzés	2014	2015	2016
Kína	16	17	18	17	16	15,5	16,2	17,3
Argentína	10	10	10	10	10	9,9	10,3	9,4
USA	28	28	29	30	31	30,4	31,0	31,8
Spanyolország	11	10	10	10	10	9,9	10,0	9,9
Franciaország	29	29	29	29	28	27,5	27,2	27,0
Olaszország	25	23	23	22	20	19,5	21,4	22,5
Németország	20	20	20	20	20	20,2	19,6	19,5
Teljes borfogyasztás	240	243	243	243	240	239	240	241

Forrás: A 2010-2014-es adatok és a 2014. évi előrejelzéses adatok az OIV 2015a, a 2014-2016-ig terjedő adatok az OIV 2017b adatai alapján saját szerkesztés

Eszerint a borra vonatkozóan import országoknak tekinthetjük az USA-t, Németországot, Kínát, az Egyesült Királyságot és Oroszországot, míg az export országok közé tartozik Franciaország, Argentína, Portugália és Olaszország. Utóbbiak elsősorban a belső piacukra termelnek, de a többlettermelést exportálják. 2014-ben a globális borkereskedelem mennyiségét tekintve nőtt 2,5%-kal, értékben viszont megtartotta a 2013. évi teljesítményét. A legnagyobb szerepe a kereskedelemben a hagyományosan bortermelő európai országoknak volt. (OIV, 2015a)

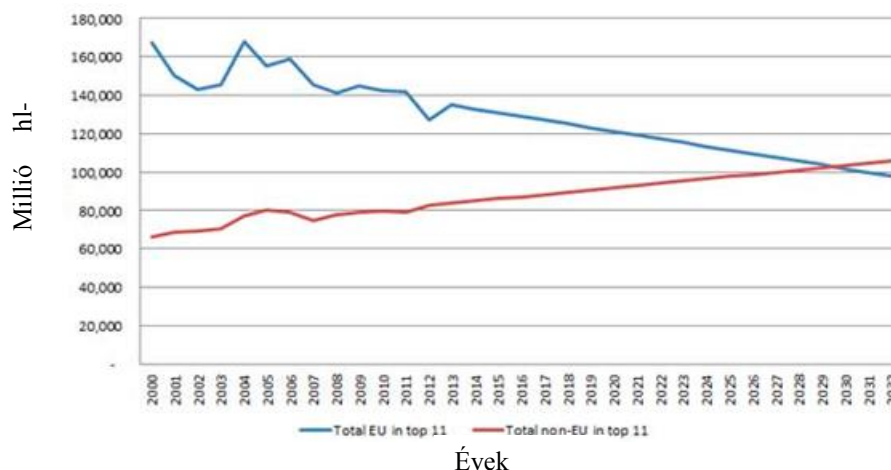
Ugyancsak 2014-es adatok azt jelzik, hogy az éves export bormennyiség globálisan elérte a 103,6 millió hl-t. Főként a Spanyolországból induló export mennyisége növekedett, ami 21,7%-os emelkedést jelent. Argentína, Dél-Afrika és Chile csökkentette exportját. Habár Spanyolország jelentős mértékkel emelte borkivitelét az országból, globális szinten értékben számolva 0,8%-os csökkenés volt tapasztalható. A kiszerezést figyelembe véve, elsősorban a lédig bor értéke csökkent, ami közel 11%-ot tett ki. 2000 és 2014 között a palackos export bor részesedése 65%-ról visszaesett 54%-ra. Említésre méltó az is, hogy Argentínában az export mennyisége közel 16%-kal, míg Chilében 9%-kal csökkent. (OIV, 2015c)

Az OIV 2017-es jelentése szerint a globális borexport világszinten 2015-ben 105 millió hl-t, 2016-ban pedig 104 millió hl-t tett ki. A vezető szerep még mindig a spanyoloké 22,9 millió hl-rel, őket követik az olaszok és a franciák. Fontos megemlíteni, hogy a 2012-es számokhoz képest 2016-ban a legnagyobb exportnövekedést Chile és Új-Zéland könyvelhette el. (OIV, 2017b)

Az egy főre jutó borfogyasztást tekintve a 2014-es adatok globális szintű rangsora alapján az első helyet Vatikán szerezte meg 54,26 l/fővel, öt követi Andorra. A harmadik helyen Horvátország áll 44,2 l/fővel, de nem sokkal marad el tőle Szlovénia sem 44,07 l/fővel. Franciaország, aki nemzeti szinten a borfogyasztásban első, az egy főre jutó borfogyasztás esetén csak a hatodik helyet szerezte meg 42,51 l/fővel. Magyarország a 24,1 l/fő értékével a 22. helyet érte el. (wineinstitute.org. –Revised november 2015, Table 7)

Összességében, globális szinten csökken a szőlőterületek mérete, a szőlőtermelés enyhén növekvő tendenciát mutat. Ez valószínűleg a borpiaci átrendeződésnek köszönhető, hiszen az „újvilági országokban” (USA, Argentína, Chile, Ausztrália, Új-Zéland, Dél-Afrika) sok esetben nagyobb hozammal lehet számolni. A más

technológia és fajták révén pedig az időjárás is kevésbé hat károsan ezeken a területeken.



6. ábra. A világ bortermelésének EU top 11 és EU-n kívüli top 11 országainak termelése és 2013-2032-ig várható alakulása

Forrás: Karlsson (2013)(<http://www.bkwine.com/debate/world-wine-market-implications-for-winemakers-consumers-and-policy-makers/>) 2015. február 17

Ezen kívül fontos, hogy most már olyan feltörekvő országokkal is számolni szükséges a bor világában, mint Kína, India és Törökország.

„...amíg a szőlőtermesztésben leginkább Ázsia részaránya emelkedett, addig a bortermelésben Amerikáé.” (Herzog, 2015b, 66.p.) Az író a gondolatához hozzáteszi azt is, hogy hatalmas növekedést mutat Chile, ahol a termelés nyolc év alatt több mint egy millió tonnával emelkedett, míg Kína teljesítménye ugyanezen időszak alatt körülbelül negyedével nőtt.

Általánosságban elmondható, hogy jelenleg még Olaszország, Franciaország és Spanyolország a legmeghatározóbb a piacon az alapvető termelési adatokat figyelembe véve, azonban az átrendeződés folyamatos, dominanciájuk csökken, ahogy azt a 6. ábra mutatja.

Ahogy lehet látni, ha marad a jelenlegi tendencia, akkor kb. 2030-ra az EU-n kívüli országok veszik át az irányítást a szőlő- és borgazdaságban világszinten. A 2013-tól 2015-ig tartó tényadatok is alátámasztják ezt a scénáriót.

Az előző állítást erősíti meg az is, hogy a korai 2000-es években Európa 73%-ban látta el borral a nemzetközi piacokat, ma ugyanez az érték csak 60% az éves borhozamból. Ha ez a trend folytatódik, akkor a Smith (2015) szerint is meg fog szűnni Európa, mint a világ legnagyobb bortermelő kontinense.

Anderson (2003) szerint az újvilági országok sikere abból adódott, hogy a boripar, benne pedig a fogyasztási trendek megváltoztak. A hagyományos bortermelő országokban az egy főre jutó fogyasztás kb. a felére csökkent, az újvilági országok pedig megszállták ezen országok export piacait. Nőtt a kereslet az Egyesült Államokban és az Egyesült Királyságban, de erre Európa nem tudott reagálni, amíg nem voltak piaci ártámogatások, a szocialista tervgazdálkodás működött és a vasfüggöny korszaka le nem járt. Az újvilági országok közül Ausztrália volt az, aki a gyors piaci növekedés érdekében kihasználta a piac igényeit, és állandó nagy mennyiséget, alacsony árat, könnyen elérhető prémium borokat és tömegmarketinget alkalmazott. Az 1996-ban kiadott 2025-re vonatkozó stratégiának köszönhetően

Ausztrália néhány év alatt megduplázza szőlőtermő területeit. Ekkor kezdtek el piacokat keresni az európai országok Ázsiában, hogy döntő szerepüket megtartsák és növeljék. Így lendült fel a keleti piac, bár ott egyaránt sikeresek a hagyományos és újvilági országok is. A trendek alakulását foglalja össze a 6. táblázat.

6. táblázat. A szőlő termőterületének és a borfogyasztásnak az alakulása világviszonylatban

Termőterület	Globálisan	Csökken
	Hagyományos bortermelők (Európa)	Csökken a területük, de még mindig vezető szerep
	„Újvilági országok” (USA, Argentína, Chile, Ausztrália, Új-Zéland, Dél-Afrika)	Nő vagy stagnál
	Kelet (Kína, India)	Rohamosan nő
Borfogyasztás	Globálisan	Minimálisan nő
	Hagyományos bortermelők (Európa)	Kb. a felére csökkent, egyes országokban stagnált
	„Újvilági országok” (USA, Argentína, Chile, Ausztrália, Új-Zéland, Dél-Afrika)	Növekedett
	Kelet (Kína, India)	Növekedett

Forrás: Az OIV 2015a, az OIV 2017a, az OIV 2017b, az OIV 2017c és az OIV2017d adatai alapján saját szerkesztés

2.2. A szőlő és a bor Magyarországon

Ez a fejezet Magyarországot, mint hagyományosan bortermelő országot mutatja be és részletesen kifejti az elmúlt évtizedekben bekövetkezett változásokat az itt lévő szőlő- és bor piacon. Elhelyezi Magyarországot a világ szőlő- és bor piacához képest a térképen és kifejti a jelenlegi tendenciákat és általános feltételeket, amivel találkozhatunk az ágazat vizsgálatával.

2.2.1. A szőlő és a bor háttere egykor és ma

„A bor az egy tradicionális termék, amit szőlőből készítenek és a különlegessége, hogy a fermentáció alatt alkohol is kerül bele, de alapvetően a bort nem az alkoholtartalma, hanem az élvezeti értéke miatt fogyasztjuk.” (Brazsil, 2016a)

„A legutóbbi kutatások szerint már 6100 éve is készítettek bort.” (Hajdú in Sztanev, 2014, 99.p.) Már az ókori görögök és rómaiak írásaiban és eszközeiben is fellelhető a szőlő és a bor szeretete, amivel a laikus fogyasztó is tisztában van, elég csak Dionüszoszra gondolni, akit a görög mitológia a borhoz rendelt.

Az európai irodalom alapkötetének számító Bibliában is találunk utalást a borra és annak jelentőségére, mely meg sem kérdőjelezhető.

A magyar őseink is feltehetőleg már a vándorlásuk során megismerkedtek a borral, amit kereskedelmi cikknek is tekintettek. (Benkő 1967) A magyar nyelv történeti-etimológiai szótára szerint már az 1116-31 közötti időszakban is említik a „bor” szót egy oklevélben (Benkő, 1967). Ez is azt erősíti, hogy Magyarországon hosszú

évszázadokra nyúlik vissza a szőlőtermesztés és borkészítés, mely összeforrta a magyar kultúrával, még akkor is, ha ez nem is éri el a több ezer évet.

A középkorban például sokáig a bor volt az egyetlen megbízható ital (Bereczki in Sztanev 2014)

„A múlt század végén, az első hiteles statisztikai adatfelvételek alapján hazánk – Franciaország után – Európa második legnagyobb bortermelő országa volt.” (Keleti K. 1875 in Andrásfalvy B. et al. 2001.528.p.) A magyar néprajz is igazolja, hogy a szőlőművelés jelentős volt Magyarországon, szerepet játszott a mindennapi életben és a gazdaságban egyaránt. Ennek nyoma fellelhető a sok borral kapcsolatos szólásban, közmondásban, dalban és az akkori paraszti eszközök is megerősítik ezt a tényt.

Nyilvánvaló, hogy az úgynevezett „történelmi borvidékeink” is nagy múlttal rendelkeznek, és ennek köszönhetik megnevezésüket. Visszakereshető történelmük általában a török időkre nyúlik vissza. Mára sok ilyen borvidék, mely egykor Pannóniához tartozott sajnos a mai határainkon túlra esik, így területeink alapvetően megfogyatkoztak az 1920-as trianoni béke hatására.

A külföldi honlapokon Magyarországot úgy mutatják be, mint aki nagy hagyományos bortermelő volt, ezt erősíti meg a következő két mondat is.

Magyarország, Közép-Európában csak néhány borstíluson keresztül szerzett hírnevet a borvilágban, de évszázadok óta jelentős bortermelő ország. (wine-searcher.com 2013.12.03.)

Magyarország száz évvel ezelőtt Európa egyik legfontosabb bortermelője volt. (winefolly.com 2016.07.18.)

Az európai szintű szőlő- és borvilágban lévő jelenlétünket az is mutatja, hogy az egyik magyar szőlészeti és kutatóállomás - mely Kecskeméten található és ma is üzemel -, a világ első, ebben az ágazatban kutató intézeteinek egyike volt az 1896-ban létrehozott szervezetével. (Szépe, 2014)

„Magyarország hagyományosan bortermelő ország, szeretjük a bort immár egy évezrede, és ez meghatározza helyünket Európában, az európai bortermelő országok között.” (Györi in Sztanev, 2014, 110.p.) A későbbiekben hozzáteszi a magyar diplomata, hogy szerinte a magyar borokkal nem lehet meghódítani a világot, de meg lehet célozni azt, hogy elismerjék világszerte.

„A magyar borászat tradicionálisan a világ élvonalába tartozik, ...” (Domán, 2005, 39.p.) Szerepe meghatározó a hagyományosan bortermelő Európa országai között.

Kiss Eliza a 2013-tól kinevezett szőlő-bor ágazat fejlesztéséért felelős miniszteri biztos (in Sztanev, 2014) szerint a Magyarországon megtermelt bort akár mi is meg tudnánk inni, de a magyar bor elismerésének jót tenne, ha külföldre is kijutna. Más médiumnak (MTI, 2014) úgy nyilatkozott az ágazat képviselője, hogy Magyarország a szőlő- és bortermelés területén nem szorul behozatalra.

„A bor sokkal több, mint egy mezőgazdasági termék: az országimázs része, stratégiai terület.” (Fazekas 2013.10.21. Mátraderecske, Szakmai fórum)

„A szőlőterület a magyar kultúrtáj fontos eleme, amit meg kell védeni, ...”- véli Légli Ottó (2017.8.p.), a HNT elnöke, amikor a jubileumi tanácsülésen az ágazati stratégiáról és célokról beszél, melynek alapja a piacképes és fenntartható szőlő- és

bortermelés. Majd folytatja, hogy a fenntartható szőlőtermesztés a megfelelő szőlőárra épül, ami biztosítja a megélhetést a termeszőnek.

„A most készülő, új turisztikai országmárka szerves részét képezi majd a magyar bor- és gasztrokultúra, hiszen Magyarország elképzelhetetlen a minőségi borok és a sajátos magyar ízek nélkül.” (Bánhegyi 2017. 5. p.) A Magyar Turisztikai Ügynökség felelős-vezérigazgató-helyettese úgy gondolja, hogy az ország turistái, legyenek azok külföldiek vagy belföldiek, valódi élménnyel gazdagodnak a magyar borok által.

„Borvidékeink többek egyszerű árutermelő mezőgazdasági régióknál: ezek a vidéki Magyarország természetes, sokszor évszázados hagyományokkal rendelkező térségfejlesztési központjai, a helyi értelmiség megtartói, a helyi identitás hordozói, rendszerint erős turisztikai vonzerővel, munkahelyteremtő és jövedelemtermelő képességgel.” (Vidékfejlesztési Minisztérium Nemzeti Vidékstratégia 2012 – 2020 Szőlő- és borprogram. („a magyar vidék alkotmánya”) 83.p.)

A fenti idézetek is megerősítik azt, amit már korábban is megfogalmaztam. Az elmúlt 20 évhez képest most a magyar borágazat felértékelődött, és a jövőben több szerepet is kap. (Kispál 2015, 2016)

2.2.2. A magyar szőlő és bor jelentősége

A szőlő- és borágazat a magyar mezőgazdaság hagyományos ágazata, és mint ilyen meghatározza a teljes mezőgazdaság teljesítményét. Fazekas (2014) szerint 2013-ban a mezőgazdaság kb. 40%-kal járult hozzá a GDP növekedéséhez. Ezen a területen nőtt az export is. Véleménye szerint a mezőgazdasághoz hozzátartozik a termelés, az arra épülő élelmiszeripar és az agrobiznisz bizonyos szektora, szektorai is.

„A növénytermelésen belül a legnagyobb arányt a gabonafélék adják 26-31%-kal, az ipari növények 11-13%-kal, a zöldségek 7-9%, a gyümölcsök és a szőlő 6-7%-kal részesedtek a teljes bruttó kibocsátásból.” (AKI 2017.10.p.)

„A kiváló minőségű magyar bor sok esetben gyógyír a mezőgazdaságunk bajaira, a vidékfejlődés talpra állításának is igen fontos eleme” (Fazekas, 2014, opusztaszer.hu) Ezen véleményét a miniszter további szám adatokkal is alátámasztotta. A borágazat mintegy 30 milliárd forinttal járult hozzá a magyar mezőgazdaság teljesítményéhez a 2012-es évben. 2013-ra ez az összeg már 39 milliárd forintra emelkedett. Az ágazatot a „mezőgazdaság ékköve”-ként is említette, mely szerinte a ráépülő turizmussal, vendéglátással és kereskedelemmel együtt hatalmas jelentőséggel bír. Kiemelte a szőlő-és bor termékpálya foglalkoztatásban, és tájgazdálkodásban betöltött funkcióját is. (2014, bor.mandiner.hu)

A termelési érték alapján Magyarország 2011-2014 között hektáronként 3808 eurót ért el, ha a szőlőtermeléssel és a saját szőlőből készült borral számolunk, 4215 eurót, ha a vásárolt szőlőt vesszük figyelembe. Ezek a számok a mintaországoknál 7657 euró/ha és 9928 euró/ha, azaz több mint kétszeres értéket állítanak elő más országok ugyanezzel a tevékenységgel. (Brazsil 2017.6.p.) Ez alapján szükséges a fejlődés és fejlesztés, hogy minél nagyobb termelési értéket lehessen elérni a szőlő- és bortermeléssel Magyarországon is.

Az ágazat kiemelt szereppel bír a 2014-2020-as pénzügyi ciklusban, hiszen 20 milliárd forint elkülönített forrást vehet majd igénybe (Kis, 2015), mely növeli a téma iránti

kutatási érdeklődést. Ráadásul ezen összeget később 40 milliárd forintba emelték az új telepítésekre hivatkozva. (Györe 2018) Nagyon fontos az, hogy ez az összeg érzékelhető lesz-e az ágazatban, és ha igen, akkor hogyan.

„Hazánk nem vezető bortermelő ország, a világ szőlőterületéből csupán 1,5%-kal, bortermeléséből 1,5–2%-kal részesedik. Az Európai Unió bortermelésének körülbelül 2,5%-át adja, azonban a régió országaival szemben jelentős borexporttal rendelkezik.”- írta 2006 októberében Balogh J.(55.p.) A közel 10 év alatt ez az arány még jobban lecsökkent, 2013-ra már csak az Európai Unió bortermelés mindössze 1,59%-át adta az ország (HNT 2014). Ugyanez az érték az Eurostat (2017b,21.p.) szerint 2009-ben 2,6%, míg 2015-ben 2,01%-ot tett ki. Sajnos folyamatos adatsor nem állt rendelkezésre ezen értékre, így átlagot sem tudtam számolni.

„Magyarország európai szinten a közepes bortermelő országok közé tartozik.” (HNT 2016a.17) Magyarország szőlészeti és borászatának helyzetelemzésekor, a stratégia előkészítésénél közreadott dokumentum alapján az ország 3-3,5 millió hektoliter bort állított elő éves szinten általában, de 2010 és 2014 között ettől jóval elmaradt. 2013-ban a 2,4 millió hl-t 12 ezer bortétel adta, melynek fele száraz volt.

„Magyarország bortermelése a világ és Európa viszonylatában is igen alacsony. Bortermelésünk 2015-ben a világ bortermelésének kb. 1, az EU-28 bortermelésének pedig az 1,65 százalékát tette ki. A Nemzetközi Szőlészeti és Borászati Szervezet 46 bortermelő tagállama közül a 16–17. helyet foglaljuk el.” (Gál in G.P. 2016.06.16.agrarium7.hu)

Összességében elmondhatjuk, hogy Magyarország az európai hagyományos bortermelő országokhoz hasonlóan vesztett presztízséből, ugyanakkor még most is számon tartják termelését, akkor is, ha az elenyésző világszinten. Az OIV szervezetének alapító tagja (Gál in P.G. 2016) és nagyban segítette az európai szőlő- és borkultúra, valamint szőlőkutatás kialakulását, jelenleg is igyekszik helyét megőrizni a világ rangsorának első húsz helyén belül.

2.2.3. Magyarország szőlőtermő területe, termésmennyisége és a borszőlő felvásárlási árának alakulása

A világpiaci változások természetesen hatással voltak Magyarországra is. Itt is csökkenő tendencia érvényesül a szőlőtermelésben. Ezen fejezetben csak az utóbbi néhány év adatait mutatom be, mert az eredmények fejezet elemzi részletesebben a rendelkezésre álló hosszabb adatsorokat.

A KSH adatai szerint 2014-ben 81 ezer ha és 2015-ben 80 ezer ha szőlővel számolhatott az ország a gazdasági formák alapján összesen, mely termőterületben, 71 ezer, illetve 72 ezer hektárt jelentett. A szakmaközi szervezet felmérése szerint - akik más módszertant alkalmaznak - ennél jóval kisebb volt a szőlőterület Magyarországon Ezt a 7. táblázat szemlélteti.

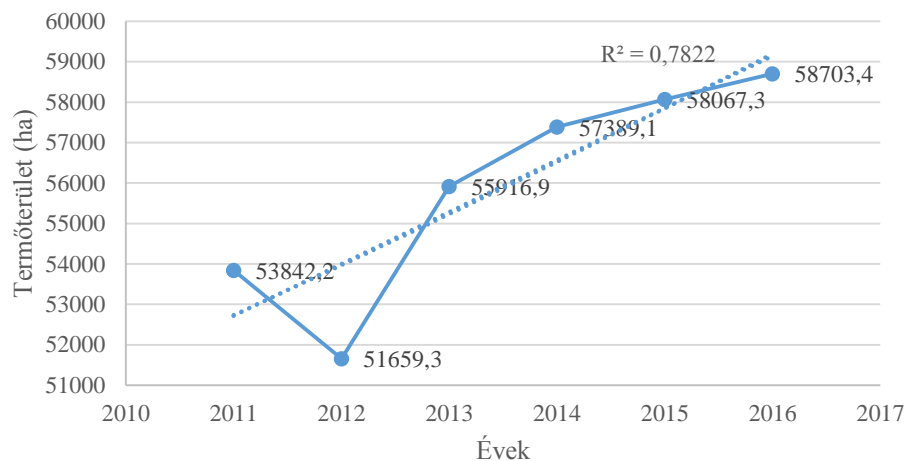
A vizsgált években a teljes csökkenés mértéke 5623 hektár volt a fenti táblázat szerint. A termésátlagot figyelembe véve 2014-ben 5740 kg/ha, míg 2015-ben 6540 kg/ha szőlő termett.

7. táblázat Az összes szőlőterület a borvidéki bontásból hektárban 2011 és 2016 között

Megnevezés	2011	2012.08.01.	2013.08.01.	2014.08.01.	2015.08.01.	2016.03.22.
Szőlőterület	69.230,04	66.466,35	61.930,33	63.469,51	63.942,04	63.606,92

Forrás: HNT 2017a statisztikák alapján saját szerkesztés

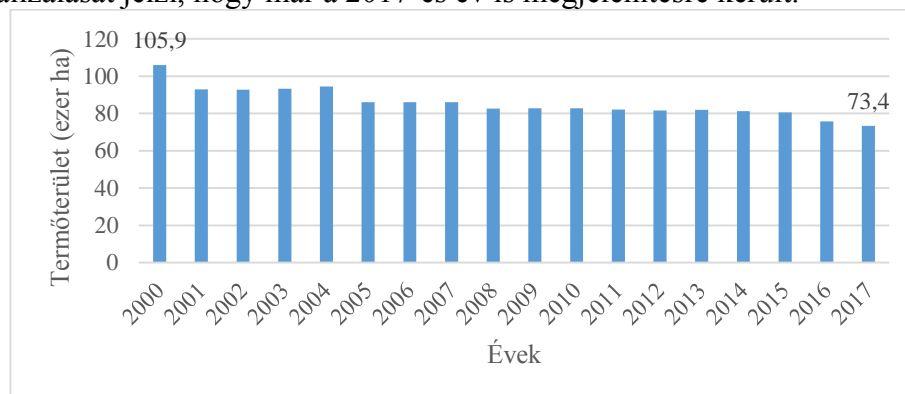
Amennyiben a gazdasági formák szerint nézzük ezt az értéket, akkor elmondható, hogy a gazdasági szervezeteknél általában magasabb az átlagtermés, mint az egyéni gazdaságoknál.

**7. ábra. A termőterület változása hektárban 2011 és 2016 között Magyarországon**

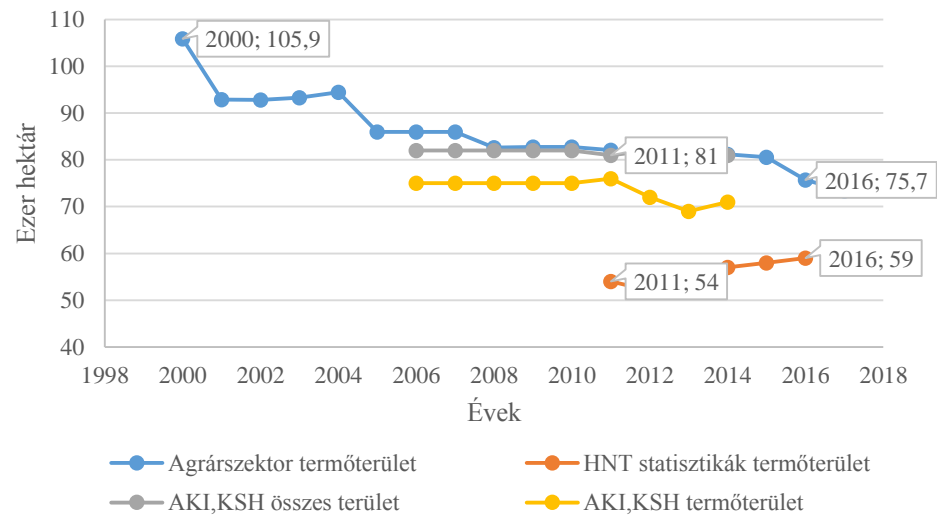
Forrás: HNT 2017a statisztikák alapján saját szerkesztés

A 7. ábra a 7. táblázattól abban tér el, hogy itt már csak a szőlő termőterülete szerepel, mely tovább szűkíti a szőlőterületet. A tendencia alapján 2012-ben volt egy mélypont, mely az elmúlt években a pozitív változások következtében kicsit emelkedett és elindult egy mérsékelt növekedés, mely remélhetőleg még sokáig kitart.

Más források alapján a 8. ábra szerint alakul a termőterület Magyarországon, ami sokkal kiegyensúlyozottabb képet mutat, és bár összességében itt is csökkenés érvényesül, a 2016-os adat jóval magasabb a 7. ábrán feltüntetetté. Az aktualizálását jelzi, hogy már a 2017-es év is megjelenítésre került.

**8. ábra. A termőterület változása ezer hektárban 2000 és 2017 között Magyarországon**

Forrás: Hollósi (2017): Hatalmas lehetőség előtt a magyar borászok. Agrárszektor.hu 2017.11.15. adatai alapján saját szerkesztés

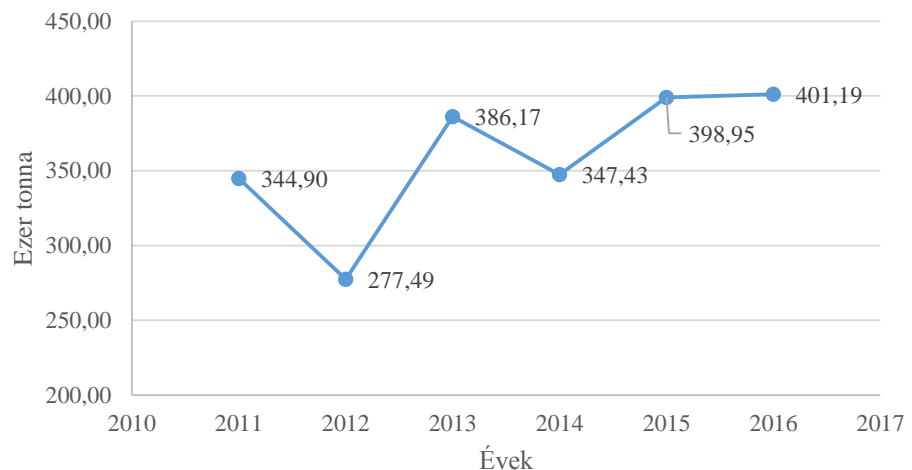


9. ábra. A termőterület változása ezer hektárban 2000 és 2017 között a különböző források alapján

Forrás: Hollósi (2017): Hatalmas lehetőség előtt a magyar borászok. Agrárszektor.hu 2017.11.15. adatai alapján saját szerkesztés. HNT adatok:

<http://hnt.hu/statisztikak/termoterulet-es-termesmennyisege/> 2017.11.21. AKI,KSH adatok: Agrárgazdasági statisztikai zsebkönyv 2015.27.

A 9. ábra mutatja be, hogy az egyes források szőlő termőterületei között mekkora eltérések lehetnek. 2016-ban az Agrárszektor.hu szerint 75,7 ezer hektár szőlőtermő terület volt, ami HNT szerint ugyanebben az évben csak 59 ezer hektárt tett ki. Az ugyanazon adatokra vonatkozó értékek között gyakori a 25-30%-os eltérés is. A statisztikai elemzéseket nagyban nehezíti a nagy eltérés, ezért alapvetően a HNT, mint szakmaközi szervezet adatait veszem alapul.

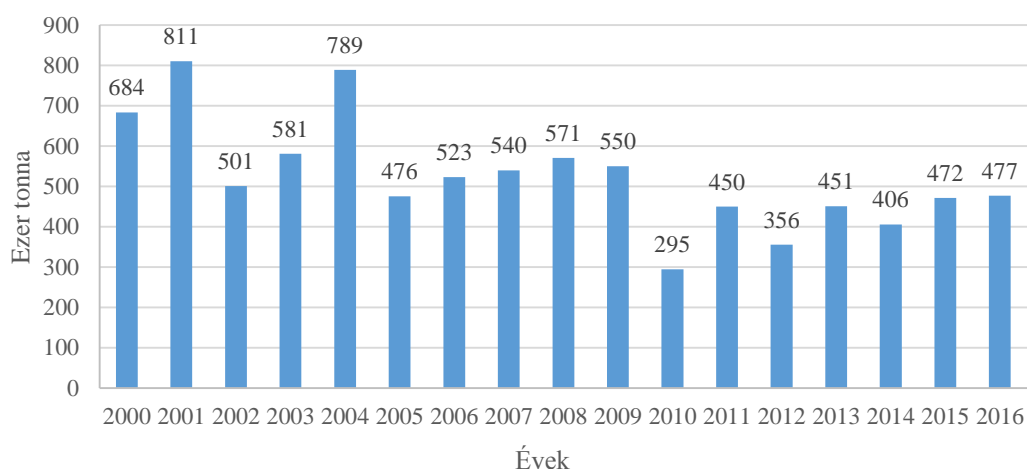


10. ábra. A termésmennyiség változása ezer tonnában 2011 és 2016 között

Forrás: HNT 2017a statisztikák alapján saját szerkesztés

A 10. ábrán lévő tendencia alapvetően hasonlít a 7. ábrán feltüntetethez, hiszen a szőlőterület adja a szőlőmennyiséget, ugyanakkor 2014-ben feltehetően a kedvezőtlen időjárás következtében a termésmennyiség a területnövekedés ellenére is csökkent.

A termésmennyiségre is található más forrás. A KSH adatai szerint 2014-ben 406.027 t, 2015-ben 472.348 t és 2016-ban 476.491 t szőlő termett Magyarországon. Ez a 10. ábrán lévő értékektől jóval magasabb, ha közös nevezőre hozom. Az agrárszektor honlapján lévő cikk pedig a 11. ábrát közölte.

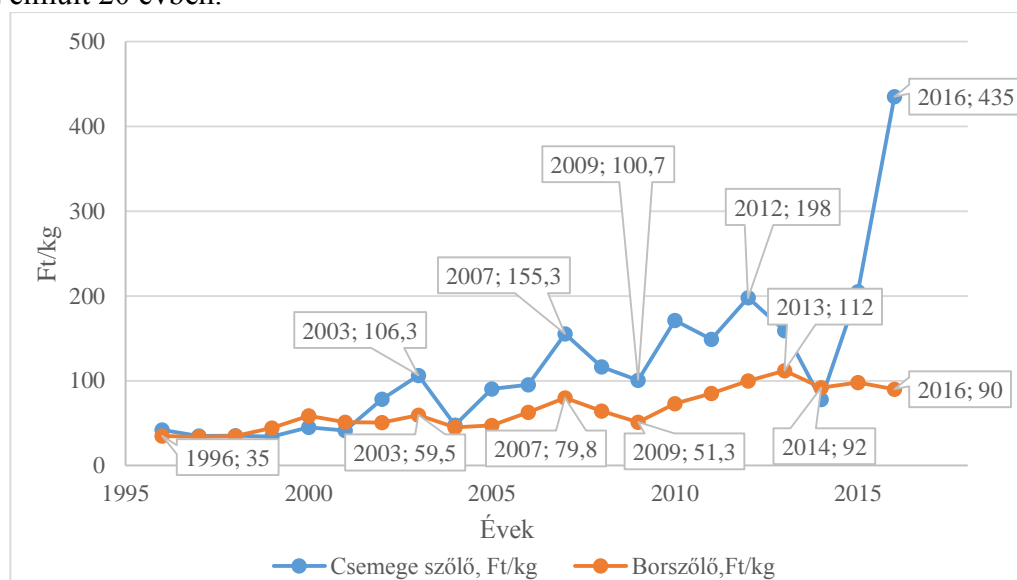


11. ábra. A szőlő termésmennyisége Magyarországon 2000-2016 (ezer t)

Forrás: Hollósi (2017): Hatalmas lehetőség előtt a magyar borászok. Agrárszektor.hu 2017.11.15. adatai alapján saját szerkesztés.

Összességében tehát elmondható, hogy a termésmennyiségre vonatkozó adatoknál is több forrással kell számolnunk, ugyanakkor itt is a HNT adatai adják a legalacsonyabb értékeket. Például 2016-ban a KSH 476,5 ezer t-val számol, az Agrárszektor.hu 477 ezer tonnával, mely a kerekítésből adódik, de a HNT ezzel szemben csak 401 ezer tonnát mutatott ki. Ez alapján az eltérés mértéke kb. 16%.

A kutatási témához elengedhetetlen megnéznünk a szőlő felvásárlási árának alakulását az elmúlt 20 évben.



12. ábra. A borszőlő és csemege szőlő átlagos felvásárlási ára Magyarországon 1996-2016 között Ft/kg-ban

Forrás: KSH https://www.ksh.hu/docs/hun/agrar/html/tab11_6_1_7.html 2017.11.21.

A 12. ábra mutatja be a borszőlő átlagos felvásárlási árának tendenciáját, melynél jelentős eltérések vannak az egyes évek között. A grafikon jól ábrázolja az ár

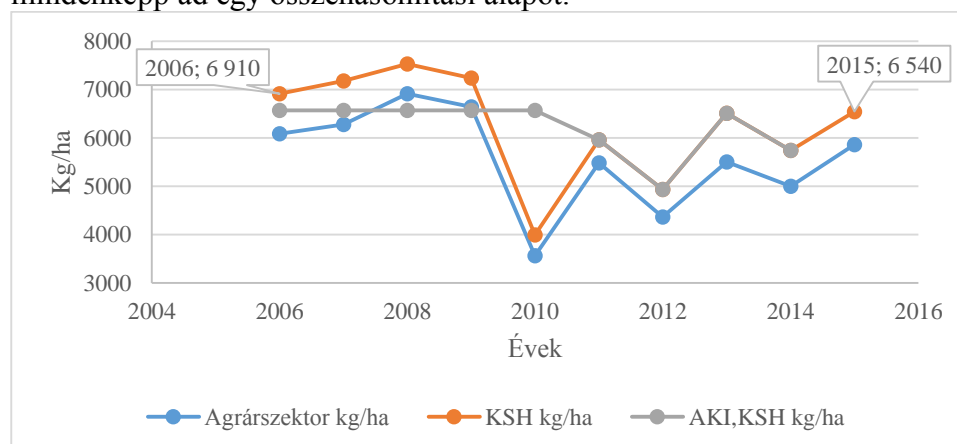
mozgásának hektikusságát. Az emelkedésekben például 42%-os eltérés is van a 2009-ről 2010-es gazdasági évre (51,3 Ft/kg-ról 73 Ft/kg-ra), ami alapvetően jónak tűnik a termelő szempontjából. Ez azonban nem így van. Ez azért lehet ilyen magas, mert előtte 19%-os, illetve 20%-os csökkenés volt, ami az árat nagyon lenyomta. Ebben közrejátszott a gazdasági válság is, amikor a borból, mint luxustermékből is kevesebb fogyott. Alapvetően probléma, hogy az áraknak nagy az ingadozása mindkét irányba, illetve, hogy még a jobb évek szőlőárai is csak minimális profitot eredményeznek átlagosan, mely veszélyezteti a hosszú távú fennmaradást és az ültetvény méret megtartását. Érdekes megnézni azt is, hogy mekkora különbség van egyes évek esetében a borszőlő és a csemegeszőlő átlagos felvásárlási ára között. Gyakorlatilag ugyanolyan értékről indul, mégis van ahol kétszeres vagy akár 2016-ban már több mint négyszeres értéket ér el.

A borszőlő felvásárlási ára olyan alacsony, hogy már a gépesítés és az intenzív termelés sem tudja a hatékonyság növelésével pótolni a kieső jövedelmet. (Stinner 2017) A gépesítés alatt azt értem, hogy a metszés kivételével szinte már mindent lehet géppel végezni, például a csonkázást és a szüretet is. Ez általában rövidtávon olcsóbb, kevésbé függ az időjárástól és könnyebben elszámolható, ugyanakkor hosszabb távon problémát okozhat a támrendszerben, főleg, ha idősebb ültetvényről van szó, mely a hagyományos művelésre lett létrehozva.

A hatékonysághoz az is hozzátartozik, hogy maga a növény kevesebb kézi munkát kap, és nem tud érvényesülni az az elv, hogy „a növény a gazda kezétől érzi jól magát.” (Stinner 2017)

Az intenzív termelés alatt azt értem, hogy adott területen jóval nagyobb a tőkeszám, mert sűrűbb a sorköz. Ezen eszközökkel igyekeznek a termelők a költségeket minimalizálni, hogy jövedelmet realizáljanak. A 13. ábra a termésátlagot mutatja, amit alapvetően meghatároz az időjárás és a fentebb leírt hatékonyságra való törekvés.

A három forrásból itt már kettő adata egyezik. A KSH adatai egyeznek az AKI, KSH által publikált adatokkal, mindössze az ad okot külön ábrázolásra, hogy utóbbi a 2006-2010 közötti évekre átlagot használ a termésátlag értékének megadására, míg előbbi a tényleges értékeket mutatja. Az Agrárszektor nem jelenített meg termésátlag adatokat, azonban a területméret és a termésmennyiség osztásával és közös nevezőre hozásával mindenképp ad egy összehasonlítási alapot.



13. ábra A szőlő termésátlagának alakulása Magyarországon 2006 és 2015 között kg/ha-ban

Forrás: Hollósi (2017): Hatalmas lehetőség előtt a magyar borászok. Agrárszektor.hu 2017.11.15.; KSH (2017): https://www.ksh.hu/docs/hun/agrar/html/tab11_4_3_7.html 2017.11.22; AKI, KSH (2015): Agrárgazdasági statisztikai zsebkönyv 2015.27. adatai alapján saját szerkesztés

Az ábrán látható termésátlagot összemérve a FAO által 2013-ban számított átlaggal, mely 10,8 t/ha, azaz 10800 kg/ha volt (KSH 2015), elmondható, hogy van még hová fejlődnie a hatékonyságnak. Bár Európában a termésátlag jóval alacsonyabb volt a FAO által számítottnál, míg attól is elmaradunk, mert az 8,2 t/ha, azaz 8200 kg/ha volt. A forrás azzal magyarázza ezt a termésátlag különbséget, hogy Európában a szőlőt elsősorban bortermelésre használják, és ez elmarad azon hozamtól, mely közvetlen gyümölcsként, gyümölcsléként, esetleg mazsolaként értékesíti. Az ágazat jelentőségét erősíti, hogy a szőlőnél lévő földbérlet és eladási ár a vizsgált években ugrásszerűen megugrott.

8. táblázat A magyar szőlőművelési területek bérletének és árának változása

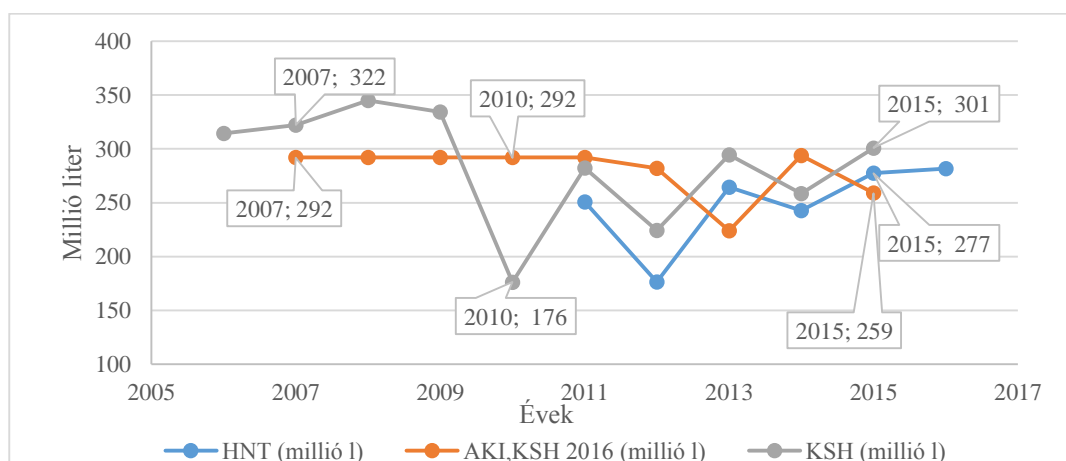
Megnevezés	2007	2010	2012	2013	2014
Földbérleti díj szőlőnél Ft/ha	31.020	42.000	59.200	61.800	71.900
A termőföld ára szőlőművelési módnál Ft/ha	nincs adat	913.300	1.184.100	1.246.000	1.437.500

Forrás: KSH 2015 278. alapján saját szerkesztés

A 8. táblázat a NAV adatok alapján tartalmazza a szőlőre vonatkozó bérleti díjakat és termőföld árakat a 2007 és 2014-es időszak között. Ebből kitűnik, hogy a bérlet több mint kétszeresére emelkedett, a földár pedig több mint másfélszeresére. Ez alapján azt gondolhatjuk, hogy a szőlőültetvényekre nagy a kereslet, mert megéri termelni. A gyakorlatban azonban ez az összefüggés nem állja meg a helyét, amit majd a későbbiekben részletezek.

2.2.4. Magyarország bortermelése, borfogyasztása és a bormérlegének alakulása

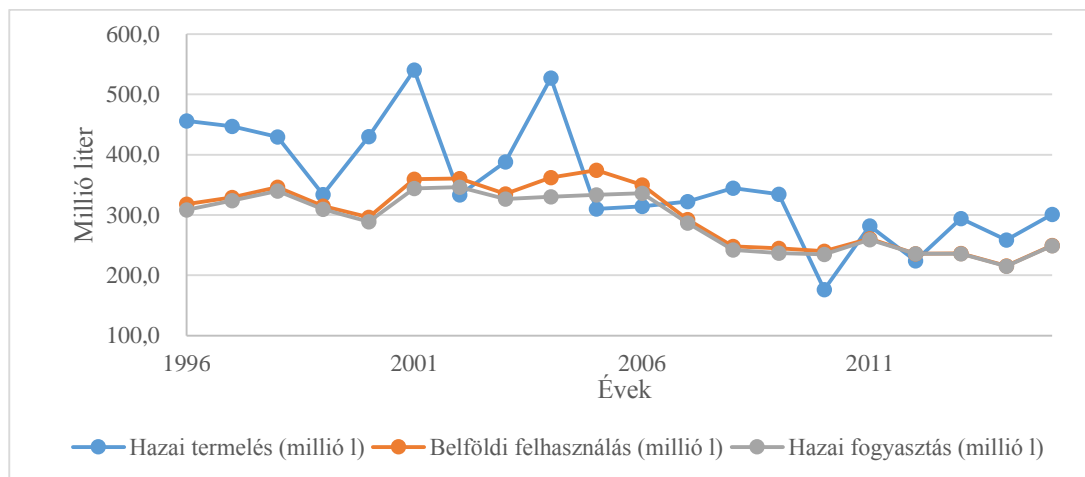
„A gazdasági szereplők versenyképességét alapvetően az ellátási lánc hatékonysága határozza meg.” (Tégla - Szűcs 2015.155.p.). Az idézettel teljesen egyet értek, úgyhogy a vertikum egésze miatt átnézem az alábbi fejezetben a borra vonatkozó legfontosabb adatokat, melyek hatással lehetnek a szőlőre. Elsőként a 14. ábra bortermelését tekintem meg.



14. ábra. A bortermelés alakulása Magyarországon 2006-2016 között millió l-ben

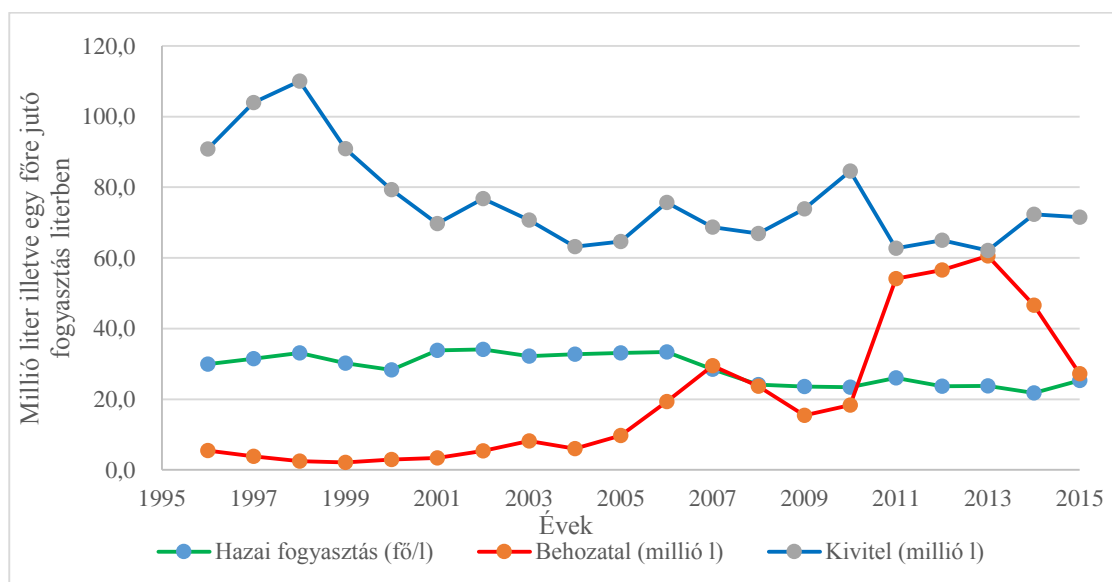
Forrás: HNT: <http://hnt.hu/statisztikak/bortermeles-statisztika/> 2017.11.29. AKI, KSH (2016): Agrárgazdasági statisztikai zsebkönyv 2016.29. KSH: https://www.ksh.hu/docs/hun/eurostat_tablak/tab1/tag00034.html 2017.11.29.

A három különböző forrás itt is három különböző trendet mutat, bár a KSH és a HNT adatok 2011-től körülbelül ugyanúgy mozognak, csak más értékekkel. Az AKI, KSH forrás azért van 2007 és 2011 között ugyanolyan szinten, mert ott átlag volt megadva, de ettől függetlenül megegyezhet a KSH adataival, főleg ha figyelembe vesszük azt a módszertani ténytet, hogy a KSH esetében „n” az „n-1” év termését adja meg, ezért ennek megfelelően 1 évvel eltoltam, hogy egyezzen az évszám a többi forrásával.



15. ábra Magyarország bortermelése és borfogyasztása 1996-2015 között
Forrás: http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_hosszu/elm11.html 2017.11.29.

A 15. ábra bemutatja, hogy hogyan alakult az elmúlt közel 20 év bortermelése és borfogyasztása Magyarországon. Gyakorlatilag a fogyasztás megegyezik a felhasználással és még mindig többet termelünk, mint amennyit fogyasztunk, így jut még a magyar borból külföldre is. Behozatalra pedig nem szorul.



16. ábra Borfogyasztás és bormérleg Magyarországon 1996 és 2015 között
Forrás: http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_hosszu/elm11.html 2017.11.29.

A 16. ábra egyrészt megmutatja az egy főre jutó magyar borfogyasztást, mely egyértelműen lassú csökkenést jelez, másrészt a bor kivitelét és behozatalát jeleníti meg. Utóbbinál azt látjuk, hogy a behozatal leszámítva a gazdasági válságot emelkedik, a kivitel pedig mindent egybe véve lassan csökken 2010-ig, ami egy fordulópont. 2011-ben a behozatal erős emelkedést, a kivitel pedig ezzel ellentétesen

erős csökkenést jelez. Ez az olcsó olasz boroknak köszönhető elsősorban. 2011 és 2013 között a bormérleg értékek közelítenek és ezután Magyarországnak kedvezően alakulnak. A HNT intézkedésének köszönhetően az eddig behozott nagymennyiségű bort sikerült csökkenteni jelentősen, ezzel egy időben pedig a kivitel is növekedett.

Az uniós csatlakozás hatásaként a magyar agro- élelmiszer-kereskedelem helyzete romlott. (Kiss J. 2007) Ez érzékelhető volt a bor esetében is, ez magyarázhatja a 2004-2007 közötti időszak erős emelkedését.

Egy újabb tanulmány (Hegedűs – Kiss 2014) már a 2003-2013-as időszakot vizsgálja, mely szerint Magyarország külkereskedelmének mezőgazdasági irányultsága és a mezőgazdasági szektor exportorientációja is erősödött.

Szabó – Molnár (2017) a borexportot vizsgáló tanulmányában pozitív fejleményeket ír a külkereskedeletről. Eszerint kb. 95 országba jutott el 2016-ban a minőséginek számító magyar bor. A magyarországi borexport bővülése az átlagos agrárexport-bővülés ütemét (1,6%-os) többszörösen meghaladta a maga 6,2%-ával. Az értékesítési átlagárak nagy intervallumban mozogtak, van ahol néhány %-os visszaesés volt tapasztalható, máshol pedig akár több mint 20%-kal is emelkedtek. Az is jó hír, hogy a palackozott borexportunk több mint fele eredetvédett volt.

Gál (2016) eredetvédelemért felelős államtitkár ezzel kapcsolatban úgy nyilatkozott, hogy 2015-ben az importborok behozatala erőteljesen, 196 ezer hl-re esett vissza a 2014-es 368 ezer hl-ről, ami 46,7%-os csökkenést jelent. Majd hozzáteszi, hogy stabilnak tekinthető a kivitelünk, a magyar borok megtalálták a fogyasztóikat. Szerinte a 2015-ös év rendkívül jól zárt, mert a kibocsátás 73 milliárd Ft volt, a volumen 26%-kal, az árak 10%-kal emelkedtek.

2.3. A magyarországi szőlő-bor vertikum bemutatása

„...egy termés a tőkén, egy termés a pincében, egy termés a zsebben.”
(Varsányi 2008 5.p. in Garancia)

Az elv nagyon jól bemutatja azt, hogy a szőlő- és bor termékpálya megfelelő működése során minden szereplő megfelelő jövedelmet képes elérni, legyen az akár termelő, akár feldolgozó vagy értékesítő. Sajnos ez a koncepció mára teljesen átalakult. Magyarországon csak kevés szőlőtermelő és borász tud jól és biztonságosan megélni áldozatos tevékenységéből.

A gazdasági és politikai átrendeződés okozta, hogy a vertikumban egykor egész termékpályát átfogó gazdaságok az idők során felbomlottak. Privatizáció zajlott le és ennek során a termelők és feldolgozók sok esetben szétváltak, köztük érdekellentétek alakultak ki. Ezt a szőlő-bor ágazat nagyon rosszul viseli. Ezt a szituációt is igyekszik orvosolni a 2016 szeptemberében elkészült és 2017 februárjában véglegesített ágazati stratégia, melynek a „piacképes és fenntartható szőlő- és bortermelés” a víziója. A stratégia 3 célt és 12 pontot fogalmaz meg a 2016-2025-ös időszakra. (HNT 2017a. 4.p.)

A termékpálya, vagy ahogy a külföldiek használják, az ellátási lánc a gyártás és ellátás elemeit a nyersanyagtól a végső felhasználóig összekötő lánc. A kiegyensúlyozott ellátási lánc a vertikális integráció minden szereplőjére pozitívan hat. A termékpályát,

azaz ebben az esetben a szőlő-bor vertikumot két érdek mozgatja. Egyrészt a lánc adott szereplőjének érdeke, másrészt pedig a lánc egészének sikere. (Kispál G. 2010)

Ez a bor termékpályánál azt jelenti, hogy a minőségi borkészítéshez érdemes saját szőlővel rendelkezni, mert a minőségi termék megteremtése már az ültetvényeken elkezdődik. (Korpás in Miklósi 2011) Korpási (2011) azt is hozzáteszi, hogy szerinte a nagy kézimunka igénye miatt a szőlőnél nem érdemes óriási területekről beszélni, mert azt nem lehet ellátni a jó gazda gondosságával.

Ehhez köthető Coase in Azzam-Pagoulatos (1999) gondolata is, aki a vertikális integrációt egy belső piaci szerveződés helyettesítőjeként fogalmazza meg, ahol egy üzleti vállalkozásba beilleszkedik egy olyan tevékenység, mely a feldolgozásban az alaptevékenységet követi.

Kopcsay (2015) szerint a termelők többsége nagyon jó szakember, kiváló borokat készítenek, azonban a marketing hiánya miatt az árak nem megfelelően alakulnak, alakultak.

Somogyi (2017) azt mondja, az az igazi borász, aki szőlőt is termel. Kispál S. (2017) szerint képtelenség megélni a szőlőből, ha az ember nem dolgozza fel. Tehát szükséges végignézni a vertikum valamennyi szereplőjét és annak helyzetét, mely befolyásoló hatással bír.

A vertikum első lépcsőfoka a szőlőtermelés, mely a szőlő, mint növény telepítésével, gondozásával, rendben tartásával, esetleges öntözésével, végül pedig a szürettel foglalkozik. A termelők metszenek, elvégzik a zöldmunkákat, permeteznek, akkor és azzal, ami szükséges, hogy megvédjék a termést. Védik a szőlőt a vadaktól, karbantartják a támrendszert, elvégzik a gépi munkálatokat és természetesen, a gazdálkodási év megkoronázásaként szüretelnek, feltéve, hogy megéri leszedni a termést és sikerült a művelet adminisztrációs ügyeit elintézni. A szezonális munkák ideje alatt sokszor az átlagnál is jóval hosszabb műszakokat vállalnak, hogy munkájuk rendben és a legnagyobb minőségben és mennyiségben beérjen. Ezek után jogosan várják el legalább azt, hogy stabilan megéljenek belőle.

1999-ben hivatalosan a szőlőtermelő az a személy volt, aki 500 m²-nél nagyobb szőlőterületet művelt és szőlőbor előállításával nem foglalkozik, mert értékesíti azt vagy másra használja fel. (1999. évi XCIX. Jövedéki törvény XI/A fejezet 54/C §)

Az elmúlt évek során a fogalom egyszerűsödött. 2003-ban szőlőtermelő volt az a személy, aki a tulajdonában, haszonbérletében vagy bármely más jogcímen használatában lévő szőlőültetvényt művel.” (2003. évi 127. törvény a jövedéki adóról és a jövedéki termékek forgalmazásának különös szabályairól. 12. fejezet 79. § 8.). Ugyanez a jelenleg hatályos fogalom szerint „az a személy, aki bármilyen jogcímen használatában lévő szőlőültetvényt művel”. (2016. évi 68. törvény a jövedéki adóról) A magyarok történelme tele van megpróbáltatással, ez tükröződik a szőlő- bor ágazat történetében is. Ha Magyarországon háború volt, azt a szakma mindig nagyon megszenvedte, hiszen a szőlőtermelés hosszú távú és földhöz kötött. Hozzá kell tenni, hogy amikor idegenek támadtak Magyarországra, akkor azok a Dél-Alföld lerablásával kezdték hódító útjukat, ezért a Dél-Alföld többszörösen megsínylette a történelmi eseményeket. (Harsányi 2007) (Sidlovits 2008b) Sajnos ezen okoknál fogva is szétvált a termékpályán belül lévő szereplők köre. Így már szükséges külön venni az ellátási lánc szereplőinek körében a termelést és a feldolgozást.

A második tevékenység a vertikumban a feldolgozás, amit borászatnak is szokás nevezni. Ennek során a borszőlőből, mint alapanyagból, bizonyos eljárások útján (oxidatív, redukív) valóban bor készül, amit később vagy a borász vagy a vele kapcsolatban lévő kereskedő értékesít. A borász figyeli, hogy melyik alapanyag a legjobb, milyen a cukor- és savösszetétel, kezeli a mustot és tisztítja, valamint csomagolja és raktározza általában a végeredményt adó nedűt. Munkája ugyancsak hatalmas odafigyelést és beruházást igényel. Könnyebb a dolga a termelőnél olyan szempontból, hogy több ideje van dönteni a bor sorsáról, mint a termelőnek a szőlőről. Kevésbé van helyhez kötve és az időjárás adta kiszolgáltatottsága is jóval kisebb, mint annak, aki csak a termelési tevékenységet látja el a termékpályán.

„A szőlészet és a borászat jellemzően különválnak a régióban, a termelőknek csak mintegy 20%-át integrálják, a termés 80%-a felvásárlásra kerül.” (Duna Borrégió 2012. 11.p. in Kispál 2010) Ez az idézet, mely Magyarország legnagyobb borrégiójára vonatkozik, akár országos szinten is megállja a helyét a mai nap is, mert a szőlészet és borászat sajnos két külön fogalom és tevékenység.

A Hegyközségek Nemzeti Tanácsa, a 2014. évtől mint szakmaközi szervezet, különböző tájékoztató anyagokat készít a jelenlegi helyzettel, illetve a jövőre vonatkozó elképzelésekkel kapcsolatosan. Ezek egyik jogos alappillére az, hogy a vertikális integráció kulcskérdés a borágazat magyarországi, európai és globális viszonylatában egyaránt.

A szerződéses rendszer külföldön már bevált, bár ott az együttműködés nagyon magas fokon van a vertikum szereplői között, mely Magyarországon csak kezdetlegesen létezik. Györe (2014) felhívja a figyelmet, hogy világviszonylatban megkezdődtek a koncentrációk a borászatokat illetően. Ez ugyancsak arra ösztönzi a magyar szereplőket is, hogy működjenek együtt, hiszen csak így tudnak érvényesülni a piacon a kicsi termőterület és az elaprózódott birtokméretek miatt.

Az integráció a vertikumban csak akkor lehet hosszútávon életképes, ha ahhoz a szőlőtermelők érdekeit valóban figyelembe veszik és érvényre is juttatják. Ez több szervezet esetében is csorbát szenved jelenleg. A szőlőtermelőknél adott a kritikus tömeg (lásd 9. táblázat), azonban eddig az ő érdekeik képviselőiben is a borászok jártak el. Mióta a vertikumok szétestek, azóta érdekellentétek nehezítik az ellátási lánc szereplőinek kapcsolatát, melyek kiszolgáltatottá tették a termelőket. Az integrációkban a termelők már nem tudnak bízni, mert a történelmi előzmények és a sok negatív tapasztalat félelmet és bizonytalanságot szült bennük.

9. táblázat A magyar szőlő- és borvertikum szereplőinek megoszlása az ellátási lánc pozícióiban 2014-ben

Megjelenési forma	Szőlő-termelés	Szőlő- és bortermelés	Bortermelés	Felvásárlás	Összesen
Egyéni vállalkozás	243	327	4	0	574
Korlátolt felelősségű társaság	337	482	358	10	1 187
Őstermelő	14 890	2 543	629	11	18 073
Természetes személy	20 787	1 211	145	4	22 147
Egyéb	546	173	213	113	1 045
Összesen	36 803	4 736	1 349	138	43 026

Forrás: Gál (2014) alapján saját szerkesztés

A szőlőtermelők létszáma a vertikum teljes létszámán belül több mint 85%, ők alkotják a kritikus tömeget és adják az alapanyagot, mely nélkül a többi pozíció nem is tudna létezni. Ehhez képest érdekérvényesítési lehetőségeik minimálisak, az információ és a profit már nem áramlik vissza hozzájuk, egyfajta aszimmetria áll fenn a vertikumon belül.

10. táblázat A hegyközségi tagok (gazdasági akták) megoszlása vállalkozási forma és tevékenység szerint (2016), aktivitás (2013/2014. borpiaci év)

Jogi forma	Csak szőlőtermesztés	Csak borkészítés	Szőlőtermesztés és borkészítés	Összesen
Állami fenntartású intézmények	2	0	0	2
Betéti társaság	62	58	96	216
Családi vállalkozás	44	0	6	50
Egyéb nem természetes személy	42	5	20	67
Egyéb természetes személy	47	1	17	65
Egyéni cég	2	6	6	14
Egyéni vállalkozó	385	58	334	777
Egyesülés	2	0	0	2
Korlátolt felelősségű társaság	349	351	533	1233
Közkereseti társaság	1	3	1	5
Külföldi személy vagy társaság	132	74	17	223
Őstermelő	14310	552	2407	17269
Részvénytársaság	7	14	21	42
Szövetkezet	24	18	14	56
Természetes személy	20496	150	1131	21777
Összesen	35905	1290	4603	41798
Aktivitás	65,23%	70,82%	30,32%	64,54%

Forrás: HEGYÍR in HNT 2016a 18.p.

A két év alatt, amit a 9. és 10. táblázat mutat, azt lehet észrevenni, hogy a csak bortermeléssel és a szőlő- és bortermeléssel foglalkozók száma egyaránt csökkent. Bár a „csak szőlőtermeléssel” foglalkozók száma nőtt, de az ellátási láncban lévő összes szereplő száma is csökkent. Ez arra enged következtetni, hogy az ágazat

jövedelmezősége 2014 és 2016 között sem javult érezhetően, illetve hogy a szőlőtermelők esetében megjelent a „fiatal gazda” pályázat torzító hatása. Ezt Stinner (2017) is megerősíti.

Ábel- Hegedűsné Baranyai (2017) szerint 2016-ban 41.798 db gazdaság foglalkozott szőlőtermeléssel vagy borkészítéssel, 85,9% csak szőlőtermeléssel, míg 3,09% csak borkészítéssel, 11,01% pedig mindkettővel. A vertikum részfolyamatainak szétválását ez is megerősíti, és jól mutatja, hogy a csak szőlőtermeléssel foglalkozók milyen nagy arányt képviselnek, és pont az ő jövedelmük az, ami nem biztosított, így számuk nem csoda, hogy csökken.

Az olyan turbulenciák és bizonytalanságok, mint a sokrétű dinamika, az ellentmondásos igények kombinációja (növekvő termelés mellett megőrizni az ökológiai hatást az intenzív termelés csökkentésével) a hirtelen eseményekkel (gazdasági válság) és az illékony piacokkal, valamint az élelmiszerfogyasztás, ami váratlan kimeneteket adhat mind gazdasági kihívást jelent, és nem meglepő, hogy a gazdaságok száma csökken. (Darnhofer et al. 2016)

Gyórfy (2017), az agrárgazdasági kamara elnöke elmondta a NAK lapnak, hogy 2015-ben készítettek egy felmérést arról, hogy a gazdasági szereplők hogyan viszonyulnak az integrációhoz. Az eredmény azt mutatta, hogy ténylegesen nem akarnak összefogni a gazdálkodók. Ez után hozzátette, előbb- utóbb ez egy gazdasági kényszerré fog válni.

A HNT (2017) úgy fogalmaz, hogy az ágazat hatékony működésének kulcsa az aktív koordináció. Majd folytatja, hogy a szőlőtermelés és bortermelés kettéválk és töredezett, még a tulajdonviszonyok sem segítik elő a piaci koordináció javulását, az erősebb integrációt, az érdekérvényesítést és a kereskedelmi igények kielégítését.

Clavel (2011) úgy fogalmaz, hogy az egész európai borpiac széttagolt a földtulajdon tekintetében. Az átlagos birtokméret Olaszországban 1,5 ha, Franciaországban 8,8 ha, Portugáliában 1,2 ha, Spanyolországban 5,9 ha és Magyarországon 0,5 ha.

Cafaggi et al. (2011) Olaszországról írt esettanulmányt, melyben ugyancsak előkerül a széttagoltság kérdése, ugyanis az olasz átlagos szőlőültetvény méret 1,5 ha.

A 2017-es HNT adatok alapján kb. 42 ezer hegyközségi tag van Magyarországon, melyből mindössze 4600 tag foglalkozik szőlőtermeléssel és bortermeléssel is. Például a Csongrádi hegyközségre vetítve azt lehet mondani, hogy kb. 400 hektár szőlőtermő terület van és ennek kb. 10%-a az, amit helyben dolgoznak fel (Papp F. 2017). Szükség van a termelés összefogására és koordinációjára, a fő cél a kiszámíthatóság és a biztonság növelése. (HNT 2017a,b)

A termelők többsége szeretné a saját szőlőjét feldolgozni, de nincs akkora tőkéje, hogy az ahhoz szükséges pincét kiépítse és a szükséges berendezéseket beszerezze. A gazdálkodásból nem lehet felhalmozni ekkora tőkét, pedig ez a fő feltétele a jövedelempozíció megtartásának és javításának. (Borszéki 2003)

„A jövedelemtermelő képesség abszolút és relatív csökkenésében rendkívül nagy szerepet játszik az agrárrolló nyílása.”(Borszéki 2003.4.p.) Az önfinanszírozó képesség csökkenésében ez is közrejátszott.

A vertikumban a feldolgozó után a következő szereplő az értékesítő, aki a bort vásárolja fel nagy tételben és képes kiszolgáltatottá tenni a feldolgozót is a nyomott áraival. A 17. ábra a szőlő-bor termékpályát és annak ármegfigyelési pontjait mutatja be átfogóan.



17. ábra A bor termékpálya egyes fázisainak szemléltetése az ármegfigyelés szempontjából

Forrás: Agrárgazdasági Kutató Intézet (2013): Agrárstatisztikai Információs Rendszer. Magyar Program. Társadalmi fenntarthatósági szempontok biztosítása.p.39.

A magyar szőlő- és borvertikum egyes szereplőinek alkuereje messze áll a kiegyensúlyozott modelltől. Ezt az is mutatja, hogy a gyakorlatban a feldolgozók is ki vannak szolgáltatva az értékesítők felé. A borászatok egy része behozza az olcsó import alapanyagot, nagyrészt Olaszországból, és a magyarral keverten teszik ki a polcokra a borokat, hogy fenn tudjanak maradni. A címkén nem azt szerepeltetik, hogy „Eu-ból származó”, hanem magyarként igyekeznek értékesíteni. Ez ugyan eltér a hagyományos borhamisítástól, de félrevezeti a fogyasztót. (Kiss E. 2014)

Míg az olaszok kb. 80 forintért tudják adni a bor literjét, addig a magyarok egy liter bort kb. 110-120 Ft-os önköltségen készítenek el, mely kevésbé tud versenyképes lenni az olaszsal szemben. Mások úgy is gondolhatják, hogy nem probléma az import borok nagy mennyisége és alacsony ára, azonban számolni szükséges vele, mert letöri a magyar borok, ezáltal pedig a szőlő árát és hat a termékpálya egyensúlyára. Így sokkal nehezebb megfelelő áron értékesíteni a magyar borokat. Magyarország az olcsó borok piacán nem tud versenyképes lenni, már csak azért sem, mert az import árak a 2013/2014-es évben csökkentek. Az olasz borok olcsó ára abból következik, hogy ott korábban több gépesített nagyüzemi ültetvény volt, mely az EU által termelt lepárlásra rendezkedett be, de ezek támogatása megszűnt. Ott a mennyiségen volt a hangsúly, azonban a támogatási rendszer átalakult, így az a bormennyiség felszabadult. (Kiss E. 2014)

A piacgazdaságban, a versenyképesség egyik legfontosabb sikertényezője az együttműködés (Csizmadia – Grosz 2012).

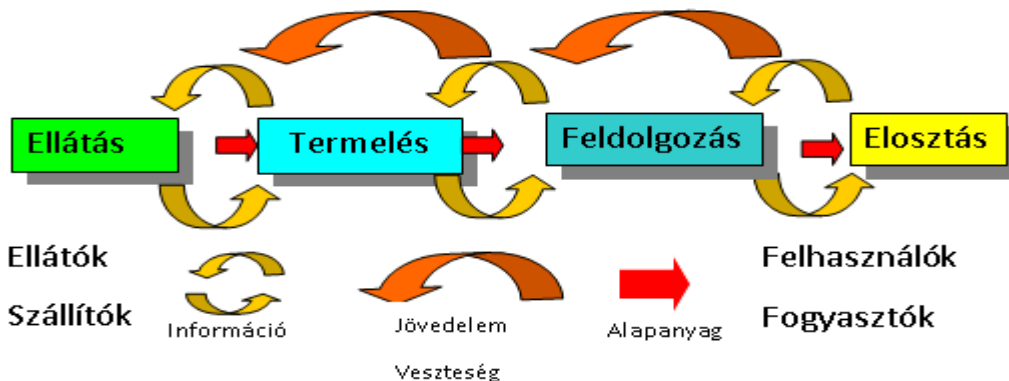
Ennek ellenére az egyik magyar felvásárló (2014) azt mondja, hogy a vertikum szereplői között abszolút nincs együttműködés. Szerinte kemény piaci verseny van. Mindenki csak azt nézi, hogy ne legyen veszteséges.

Biro et al. (2016) szerint az 1989-es gazdasági és politikai átmenet után nőtt az együttműködésekre való hajlandóság a mezőgazdaságban Magyarországon, kivéve néhány hagyományosan jól szervezett szektort, mint a zöldség, gyümölcs, bor és baromfi. Ezeknél alacsony szinten van. Ehhez köthető az is, hogy Takács Baranyai (2010) a gazdálkodói bizalom és az együttműködési hajlandóság összefüggéseinek vizsgálatkor megállapította, az alacsony bizalmi szinttel együttjáró együttműködési formák, például a gépi bérszolgáltatás elfogadottsága a jellemző.

Majd folytatják, hogy a fiatalabb generációknál a hagyományos értelemben vett együttműködések elfogadása nagyobb, tehát az agrár-generációváltás lehetőséget nyújt a családi gazdaságok és vidéki közösségek együttműködésének megerősödésére. A mélyebb bizalmi szintet igénylő vertikumokban létrejövő együttműködések kevésbé nyertek teret Magyarországon, mely visszavezethető azon szociális normákra, hogy tradicionálisan az önmagára utaltság jellemző a magyarokra.

Clavel (2011) a francia együttműködés példáit vizsgálta esettanulmányában. Ebben a szőlőtermelők elmondták, hogy a szőlőért fizetett árak egyes esetekben túl alacsonyak voltak, ezzel szerették volna a borkereskedők és a szövetkezetek ösztönözni a termelőket a saját bor előállítására. Leírták, hogy az általános fejlődés az integrált modellt támogatja, így az együttműködésnek számos fajtája létezik és az évek múlásával az integrációk is változnak, például míg korábban a non-profit szövetkezetek domináltak, addig ma a szervezetek többsége nyereségorientált. A kölcsönös szervezeti hálózatok célja Franciaországban a tagok nyereségének növelése, méretgazdaságosság és a termelési költségek csökkentése.

„A magyar borvertikum fázisainak együttműködése gyenge, ezért a termékpályán keletkező jövedelemből való részesedést a dominanciával rendelkező szereplők határozzák meg, visszaélve piaci fölényükkel.” (Nagy - Kovács 2011.5.p.) Ezt mutatja be a 18. ábra is. Az ellátók azok, akik a termelőknek szolgáltatják az alapanyagokat és általában az árakat csak növelik. Az elosztás pedig az értékesítőket jelzi, akik a feldolgozásba és a termelésbe a dominanciát figyelembe véve osztják vissza a jövedelmet, mellyel elérik, hogy a veszteség a feldolgozónál és a termelőnél realizálódjon.



18. ábra A termékpálya szakaszai

Forrás: (Miller 2009) felsőoktatási jegyzéke alapján saját szerkesztés

Ez a való életben úgy nyilvánul meg, hogy a hiper- és szupermarketek diktálnak, milyen borokat akarnak eladni, milyen áron. Ezt az alábbi idézet is alátámasztja. „...a multik által sarokba szorított nagyüzemi felvásárló nem köt hosszú távú szerződéseket a kiszolgáltató termelővel,..”(Gál 2009 in Kispál G. 2014.99.p.)

A fenti idézetet erősíti Bertényi (2015 68.p.) azon állítása is miszerint: „Magyarországon a kistermelőknek nincs esélye a szupermarketekbe történő szállításra.”

A Szolnoki – Tóth 2017-ben publikált legújabb reprezentatív felmérés alapján a borbevásárlásnak fele hiper- és szupermarketekben történik, míg a közvetlen borászatokból beszerzett mennyiség csupán 10%. Ilyen szempontból létjogosultsága van annak, hogy oda az adott bor bekerül-e vagy sem. Ahhoz viszont, hogy a nagy bevásárló központokba bekerüljön valaki a borával nagyon sok pénz és feltétel szükséges, valamint nagy mennyiségű homogén bormennyiség, mely minden évben biztosítható. Ezt csak a legnagyobbak tudják megoldani Magyarországon.

Az, amikor a kiskereskedelmi elosztók határozzák meg az árakat, azért lehet problémás, mert kihat a minőségre is. Lockshin és Rhodus (1993) szerint az átlagos borfogyasztó, amikor minőségértékelést végez, akkor valószínűleg olyan jelzésekre támaszkodik, mint például az ár vagy a származási régió.

Más szempontból pedig sokan úgy gondolják, hogy a bor ára a minőség tükröje is. Az igazság azonban az, hogy a bor minősége és az ára csak távoli kapcsolatban állnak. Priewe (2014) szerint az ötezer forintos bor korántsem kétszer olyan jó, mint a kétezer-ötven forintos. A magasabb ár sokszor nem a valódi minőséget, hanem a vélt minőséget tükrözi. A lényeg, hogy logikával nem lehet megfejtetni a borok árának titkát.

Horowitz – Lockshin (2002) szerint habár van kapcsolat az ár és a minőség között, és az pozitív, de nem feltétlenül lineáris. Az ár növekedése nem magyarázza a minőség ugyanolyan mértékű emelkedését.

Lecocq – Visserb (2006) is arról ír, hogy az ár és a minőség viszonya kérdéses és ellentmondásos. Ők hedonikus áregyenletet alkalmaztak, mely magába foglalja mind az objektív címke információt, mind pedig az érzékszervekkel mérhető minőségi értékeket.

Outreville (2011) tanulmányában arról számol be, hogy azok a vállalkozások, akik kevesebb termékkel rendelkeznek, magasabb árszegmensben helyezkednek el. A magas ár egy kis cég minőségi stratégiája is lehet, mely a piaci résen alapul. A nagyobb pincészetek költséghatékonyak lehetnek, és magasabb minőségű lehet a boruk ugyanolyan határkölségek mellett, mint a kistermelőké.

Atkin – Thachin (2012) tanulmányukban azt írják, hogy a fogyasztó alapvetően a borvásárlásnál szeretné csökkenteni annak valószínűségét, hogy rosszul válasszon és ehhez olyan módszereket hív segítségül, mint például a borborító, a „biztos márkák”, a mások által ajánlott termékek, saját tudás a borkultúrát illetően és mindössze ez után jön a felsorolásban az ár, mint minőségi mutató, illetve a csomagolás, ami ugyancsak minőségértékelésre használnak sokan.

A gazdálkodók gyakran szembesülnek a mezőgazdasági piacokon jellemző egyensúlytalansággal. A piaci kockázatok és a szerződések biztonsági szerepe ezért nagyon fontos. (Monier-Dilhan et al. (1999)

Tarasov (2013) szerint a mezőgazdaság fejlődése érdekében a mezőgazdasági piacok jelentős kormányzati támogatást igényelnének, valamint információs támogatásra is szükségük van. A feltörekvő gazdaságokban, különösen Kelet-Európában van igény a mezőgazdasági biztosításokra, azonban itt magasabbak a kamatlábak.

A mezőgazdasági biztosítás szembesül az aszimmetrikus információ problémájával, mely erkölcsi kockázatra vagy kedvezőtlen kiválasztásra utal. Van Asseldonk et. al. (2016) szerint a mezőgazdasági termelők három fő kockázatkezelési stratégiából választhatnak, hogy biztosítsák maguknak a jövedelmet, egyik a diverzifikáció a gazdaságban, másik az árfolyamkockázat átruházás szerződésekkel, a harmadik pedig a hozamkockázat állami támogatással vagy anélkül. A KAP 2014-2020-ig terjedő időszakában ezeket a problémákat is igyekeznek enyhíteni támogatással.

„Az aszimmetrikus ártranszmisszió lényege, hogy az esetleges termelői árnövekedéseket a feldolgozók, a nagy- és kiskereskedők gyorsabban és nagyobb mértékben továbbítják a fogyasztóknak, míg az esetleges árcsökkenéseket csak lassan, több szakaszban közvetítik.” (Bakucs 2005,99.p.)

Az ár aszimmetriával már több kutató is foglalkozott, úgy mint Wolfram (1971), Houck(1977), Serra és Goodwin (2003), Meyer és Von Cramon-Taubadel (2004), Lass (2005), Stewart és Blayney (2011) és Bor et. al. (2014) csak, hogy néhány nevet említsek. Kharin 2015-ben például az orosz tejiparban bizonyította be, hogy a kistermelői árak okozzák a termelői árak változását és nem fordítva. Tehát a kistermelők alkuereje nagyobb, mint a termelőké, ennél fogva pedig a mezőgazdasági fejlesztéseknél szükséges a paradigmaváltás, hogy a kistermelők monopolisztikus piaci erejét megszüntessék. Ehhez hasonló monopolisztikus erőt élveznek Magyarországon a szőlőt feldolgozók, akiknek jóval nagyobb a piaci erejük, mint a termelőknak, de jóval kisebb, mint a kiskereskedelemben lévőknek.

„Ár szempontjából, a volumenből és a piaci alkuereüből, valamint a vállalati stratégia miatt a hipermarketek képviselik a fogyasztói szempontból vett legkedvezőbb szintet, míg hozzáadott szolgáltatás tekintetében az arany középutat választják.” (Szabó et al. 2008.77.p.)

„Nem elég csak azt látni és azt gondolni, hogy egy adott termék jó és igény van rá. A piacát is meg kellene találni.” (Fiáth 2017 in Németi 2017 5.p.)

Soltész Miklós (2009 in Kispál G. 2010) az MTA kertészeti bizottságának elnöke azt hangsúlyozta, hogy a jövedelmekből egyre kisebb rész jut vissza magához a termelőhöz. Míg korábban 45% jutott vissza a gazdához, jelenleg ez az arány mindössze 25%.

Az egyik megoldás a rövid ellátási lánc lehet, amit az EC (2013 2. cikk/1 m) szerint a következő: A rövid ellátási lánc azt jelenti, hogy az ellátási lánc csak korlátozott számú gazdasági szereplőt tartalmaz, akik elkötelezettek az együttműködésre, a helyi gazdaság fejlesztése felé és szoros földrajzi és társadalmi kapcsolat van a termelő, feldolgozó és fogyasztó között.

A törvény kitér arra is, hogy a támogatás a rövid ellátási lánc szereplőinek horizontális és vertikális együttműködésére van, ösztönzi a tevékenységeket a helyi környezetben, segíti a rövid ellátási láncok gazdaságilag racionális fejlődését, a helyi piacokat és helyi élelmiszerláncokat.

A közvetlen értékesítésnek, mint rövid ellátási láncnak Brazsil (2016b) szerint is nagyon fontos szerepe van a borpiacon. Hozzáteszi, hogy ki kell találni, hogy hová, melyik szegmensbe szeretnénk értékesíteni és ahhoz kell a csatornát kiválasztani.

A termelők alacsony jövedelemszintje, az uniós és állami támogatások miatt egyre inkább felértékelődik a „rövid ellátási lánc” szerepe. Ezt erősíti meg Szabó- Juhász (2015) tanulmánya is, mely egy termelői és fogyasztói felmérést ír le a SERVQUAL modell alkalmazásával. Az eredmények azt mutatják, hogy a termelők a piacokon azért kezdték értékesíteni termékeiket, hogy növeljék jövedelmüket és profitjukat és csökkentsék a kereskedők elleni védtelenségüket.

Nem az értékteremtők a meghatározók, tehát a szőlőtermelő és a feldolgozó is kiszolgáltatott helyzetben van az úgymond értékesítő miatt, akinek van alkuerije. Jogos a kérdés, hogy hogyan lehet változtatni. Az biztos, hogy ha a szőlő árát mesterségesen emelik, az kihat a borászatokra és olyan drágává teszi a borokat, mely még kevésbé tud versenyképes lenni az olcsó borokkal szemben. Az is biztos, hogy a borászatok épp olyan sokfélék (pl. kisüzem, nagytermelők, kézművesek), mint amilyen sokféle a szőlőfajta, ami Magyarországon terem. Ezt erősíti meg Brazsil (2016b) miszerint a bor piaca a többi termékhez képest szofisztikált. Az értékesítésben a hiper- és szupermarketek mellett, kifejezetten fontos szerepe van a közvetlen értékesítésnek a borgasztronómiában és a családi pincészeteknél.

A feladat ezért kettős. Úgy kell a termékpályán lévő érdekellentéteket feloldani, hogy az nyerő-nyerő pozíciót hozzon létre a termelő és feldolgozó között és biztosítsa a fenntartható termelést és borászatot egyaránt. Lényeg, hogy kialakuljon a kölcsönös függőség és megszűnjenek az alá- és fölé rendelt státuszok, illetve a domináns szerepek a végterméket előállító vagy forgalmazó vállalkozásoknál. Nem elég a tüneti kezelés és az elméleti háttér a gyakorlatban megvalósítható megoldás szükséges, amit a felek elfogadnak.

3. ANYAG ÉS MÓDSZER

3.1. A kutatás felépítése és módszerei

Ez a fejezet a kutatás kérdéseit, menetét, felépítését és forrásait mutatja be elsőként egy táblázatban (lásd 11. táblázat), hogy az összefüggéseket lássuk, majd pedig szisztematikusan részletezve az egyes kérdéskörökre és kutatásokra lebontva.

11. táblázat A kutatási kérdéseket, hipotéziseket és módszereket összefoglaló tábla

Kutatási kérdés	Kutatási cél	Kutatási hipotézis	Alkalmazott módszerek
Fent marad hazánk a világ borpiaci térképén?	A magyar szőlő- és borpiac elmúlt 20 évének áttekintése.		Releváns szakirodalom. Regressziós modell. A változások és a várható jövőkép bemutatása trendillesztéssel.
Mi áll a magyar szőlőterületek csökkenése mögött?	A szőlő termőterületeinek csökkenését okozó tényezők megadása. A szőlőtermesztés legfontosabb ágazati kockázatainak és problémáinak feltérképezése.	H1: A szőlőnek bizonytalan a jövedelmezősége Magyarországon, és ez is oka a szőlőterületek csökkenésének.	A változások és a várható jövőkép bemutatása trendillesztéssel. Félig strukturált mélyinterjúk.
Hogyan működik a szőlőfelvásárlási ár?	A 2014 óta működő szőlőfelvásárlási árképlet megvizsgálása. Az ehhez kapcsolódó szerződéses rendszer megvizsgálása.	H2: A magyar szőlőtermelők támogatnák a kölcsönösen elfogadható és kiszámítható szőlőár bevezetését.	Félig strukturált mélyinterjúk. A releváns szakirodalom, és a jelenlegi elmélet és gyakorlat összehasonlítása.
Együttműködéssel lehet jövedelmezőbb a szőlőtermesztés?	A magyar és külföldi együttműködések bemutatása az ágazatban.	Kevés a tényleges együttműködés Magyarországon a szőlő- és borvertikumban. H3: Ennek egyik alapvető oka a csongrádi térségben a bizalomhiány.	Félig strukturált mélyinterjúk. A „best practice”-ok bemutatása az integrációkban. Együttműködési attitűd kutatás és eredményei.
Hogyan lehet jövedelmező és fenntartható a szőlőtermesztés?	Egy fenntartható szőlőtermesztési folyamat megtalálása.	H4: A magyar szőlőtermesztés is lehet jövedelmező.	Modellalkotás a 2009, 2016-os saját kutatás, illetve az AKI teszüzemi adatai alapján. Érzékenységvizsgálat. Költségelemzések készítése a szőlő feldolgozási alternatívákhoz (szőlőlé, bor, pálinka).

Forrás: Saját szerkesztés

Fő célom, hogy az irodalmi háttérrel megerősítve vagy cáfolva bemutassam a releváns szakirodalmat, az ágazati trendeket, és az árakra vonatkozó széleskörű elemzést végezzek, mind szekunder, mind primer adatok alapján, felhasználva a tapasztalati eredményeket és információkat is.

3.2. A kutatás forrásai

Általánosan igaz, hogy a globalizálódó világunkban egyre nagyobb az információéhség, azonban a döntéshozóknak ma már nem az adathiánnyal, hanem azok bőségével kell szembenézni. Sajnos a nagymértékű adat, gyakran nagyon kevés információt hordoz. (Kovács 2008) Ez ebben az ágazatban is megmutatkozik.

„A szőlőterületekre, borászatra vonatkozó első statisztikát Magyarország – nemzetközi felkérésre – 1873-ban dolgozta ki, illetve hajtotta végre.” (Laczka 2010.322.p.) Azt gondolnánk, hogy ha már akkor készült statisztika, akkor a 21. században már minden kutatási információhoz hozzá lehet jutni könnyedén, sok évre visszamenően.

A valóság az, hogy a statisztikai adatbázis elérhetősége az ágazatban szűkös és nehéz. Az alapvető forrást a HNT jelentené, mint szakmaközi szervezet, azonban annak adatai általában csak kis időintervallumokra vonatkoznak.

Korábban a hegybíróval készítettem mélyinterjút, hogy az adott borvidék és hegyközség vonatkozásában adatokhoz jussak, mára ők sem adhatnak ki információt, mint ahogy félnek kiadni adatokat a regionális titkárok és a sok idő és energia segítségével elért országos kommunikációs vezető is. Habár a kérdésnek megfelelően elküldtem előre a kérdéseimet, másfél hónap után azt az emailt kaptam, hogy nem ő az illetékes és hívjam a központi számot. Tehát a honlapon kívüli adatokhoz azóta sem sikerült hozzájutnom.

A KSH és az Agroinform tud bővebb adatsorral szolgálni még, így ezen forrásokat is igénybe vettem.

A legtöbb segítséget és legnagyobb adatbázist az AKI munkatársa adta, ahol a vezetők email váltása és némi telefonálás után sikerült a szükséges adatokat elkérnem. Bár a tesztüzemi rendszerben alapvetően kevés szőlőágazati gazdaság szerepel, így a kutatást szükséges volt kibővíteni Magyarország területére. Érdekesség volt számomra, hogy a borvidéki adatokat nem borvidékenként, hanem megyei lefedettségben volt szükséges elküldenem, mely már alapvetően torzíthat az alapadatokon.

A fenti intézetek és tapasztalatok mentségére legyen mondva, hogy a borágazat részesedése a mezőgazdaságban minimális még a nagy bortermelő országokban is, így nehéz a bemenetről adatokat gyűjteni. A borok pedig nagyon differenciáltak, ami ugyancsak nehezíti a megfelelő árak becslését és azonosítását. (Tóth-Gál 2014)

„A tanulmány elkészítésekor szembesültünk azzal, hogy bár a szőlő- és bortermelők komoly adatszolgáltatási kötelezettséggel szembesülnek, nehézkes az ágazatot, és különösen a borpiacot leíró adatokhoz való hozzáférés.” (HNT 2016a 3.p.) Ez nehezíti a kutatás irodalmi háttérének bemutatását és módszertani alapjainak megfelelő biztosítását is. Ezt magam is tapasztaltam és tapasztalom folyamatosan. Ezt tovább nehezíti az ágazatban tevékenykedők gyenge válaszadási hajlandósága és az információk kiadása miatti félelem, mely ugyancsak a kutatás sikerét veszélyeztette.

Ehhez szükséges hozzátenni, hogy gyakran az eltérő forrásból (Eurostat, KSH, AKI, HNT, Agrárszektor) származó azonos fogalmakat leíró adatok köszönő viszonyban sincsenek egymással, mely ugyancsak nehezíti a megfelelő és reális összkép elérését. Természetesen ez adódhat a fogalmak más meghatározásából is, ugyanakkor egyes esetekben akár 25%-os eltérés is tapasztalható volt.

3.3. Szekunder kutatás

3.3.1. A magyar szőlő és bor számainak alakulása és okai

A fejezet bemutatja az ágazat KSH-ból elérhető széleskörű statisztikai adatait 1996 és 2015 között Magyarországra vonatkozóan és következtet az értékek alakulásából. Megfigyeli a trendeket és annak hatásait, valamint megkeresi az értékek mögött rejlő okokat, mert mint tudjuk, a „hogyan” és „miért” kérdés a legfontosabb egy kutatás során.

Az adatsorok között olyan alapvető idősoros értékek szerepelnek, mint:

- szőlőtermő területek mérete,
- termésmennyiségek évek szerint,
- átlaghozamok,
- a borszőlő felvásárlási ára és a
- borár.

Az elemzésnél a lineáris korrelációt, majd a regressziószámítást alkalmazom Sajtos - Mitev (2007) és Székelyi-Barna (2002) szerint.

3.3.2. Együttműködések a vertikumban Magyarországon és a világon

A fejezet célja a sikeres együttműködések és szerveződések bemutatása az ágazatban. Jól működő példák vannak, melyek alapot adhatnak arra, hogy az ágazatban lévő áhított és egy idő után kényszerű együttműködések és integrációk kialakuljanak. Arra keresem a választ, hogy ezek a szerveződések a gyakorlatban hogyan jöhetnek létre.

3.3.3. A szőlő felvásárlási ár és a szerződéses rendszer bemutatása és értékelése

Alapvetően a szőlő felvásárlási ár képletét terveztem megadni, mely 2014-ben a HNT részéről már megvalósult. Ez egy visszaigazolás, hogy az eddigi kutatásaim relevánsak az ágazat számára. Ugyanakkor mivel a téma még mindig aktuális és a gyakorlati szempontok sokszor eltérnek az elméleti meggyőződésektől, a 2014 óta kiadott és éves szinten továbbfejlesztett képletet szeretném értékelni a szőlőtermelők szempontjából. Ehhez kapcsolódóan pedig a 2017 augusztusától bevezetett szerződéses rendszert is bemutatom elméleti és gyakorlati szempontok szerint is, amit ugyancsak előnyösnek neveztem korábbi kutatásaim alatt.

3.4. Primer kutatás

3.4.1. Együttműködési attitűdök vizsgálata – kvalitatív kutatás

Takács – Baranyai (2010) szerint az együttműködés kulcstényezője a bizalom, mellyel magam is egyetértek, így mikor a csongrádi ágazati klaszter létrehozásán dolgoztunk,

az volt a szándéknyilatkozat után az első lépés, hogy a bizalom kérdését megvizsgáljam.

Mivel az ellentétes tulajdonságok egy személyben nem tudnak egyesülni, ezért szükség van egy csapatra, melynek tagjai rendelkeznek az összes szükséges jellemzővel a siker eléréséhez (Belbin 1998). A klaszteralapítással egy eredményes csapatot szerettem volna létrehozni, mely a szervezetet is viszi a hátán, ehhez azonban tudni kellett a tagok egymás közötti kapcsolatait és képességeit.

A kvalitatív kutatási módszer a résztvevők közötti kapcsolatokat vizsgálja olyan kérdésekkel, melyek szakmailag és pszichikailag is megalapozottak, és mindkét szakma ismerete szükséges hozzájuk. A kutatás eredménye a szociogram, mely bemutatja az adott személyek közötti bizalmi térképet. Ez sok esetben a formális és informális kapcsolatok közötti különbségeket is magyarázza. A kutatás kvalitatív jellegű, melynél fogva az elemszámnak nincs alsó határa. A módszer ugyan nem reprezentatív, de segít értelmezni és megmagyarázni az egyéni tapasztalatokat és motivációkat, amelyeket a kvantitatív kutatások feltárnak, ennél fogva pedig szerves része és kiegészítője azon kutatásoknak.

A kutatást a csongrádi szőlőtermelők körében, Csongrádon, a Művelődési Házban végeztem el 2014. január 22-én. A helyszín ismert volt mindenki számára, mert a hegyközségi gyűléseket is itt szokták megtartani, ez segített az otthonos légkör és a közvetlen beszélgetés kialakításában. A résztvevők azok a személyek voltak, akik korábban aláírták a Csongrádi Borklaszter szándéknyilatkozatát és a harmadik alkalommal eljöttek. Előtte kétszer már az alacsony részvétel miatt halasztani kellett az időpontot. Ezen időpontban 6 fő jelent meg, akik az aktív alapsokasághoz viszonyítva a Csongrádi Hegyközségben mintegy 30%-ot képviseltek. Ez a létszám kevésnek tűnhet ugyan, de mivel kvalitatív kutatásról van szó, melyben alsó küszöb nincs meghatározva, és a személyes motivációkra enged következtetni, így jól kiegészíti a kvantitatív kutatásokat, ezért szükséges az eredményeit ismertetnem.

A tényleges bizalom mérése még ma is kérdéses. Rendelkezünk már bizonyos bizalmi indexekkel:

- üzleti bizalmi index (ipar, kereskedelem, építőipar és szolgáltató szektor),
- fogyasztói bizalmi index (lakosság várakozásai) és
- GKI-Erste konjunktúraindex.

Ezen mutatók nagy hatással vannak az ország gazdasági helyzetére, köztük a beruházási hajlamra is. Ennek jelentősége abban mutatkozott meg, hogy a Csongrádi Borklaszter célja egy feldolgozó üzem létesítése volt, ami a termelők kiszolgáltatottságának enyhítését szolgálta volna.

A módszertannál a Fehér István által bevezetett A-1 –es vizsgálati lap (Mérei 1998) alapján állítottam össze a kutatáshoz szakmailag és pszichológiailag szükséges kérdéseket, amit gyakorló pszichológussal, Dékány Mariannával ellenőriztettem. Egyébként ez a legelterjedtebb vizsgálati lap típus, így bátran alkalmazható.

A célokat több szempont alapján fogalmaztam meg, melyek a társas alakzatokra, a társas mező valódi kapcsolataira, a döntéshozó összefüggésekre, az indítékokra és a kötődésekre is vonatkozik. Úgyhogy mindezeket szem előtt tartva készítettem el a kérdéssort. A feltételeknél arra figyeltem, hogy a választások mutatókba csoportosítva adjanak feleletet. Minden kategóriában összegeztem a szavazatokat, így a közösség álláspontjáról kaptunk információt.

A különféle mérlegelési szempontok a benne rejlő kérdésszámokkal a következők:

- rokonszenvet feltételező kérdések (rokonszenvi: 1., 4., 13. és személyes bizalom: 8., 11., 17.),
- közösségi funkciókra vonatkozó kérdések (aktivitás: 6., 12. és tárgyilagosság: 5., 10., 15.),
- egyéni tulajdonságokra, képességekre, készségekre vonatkozó kérdések (szakmai hozzáértés: 2., 9. és képesség és tulajdonsággal összefüggő: 3., 16., 18.) és
- közösségi helyzetre, népszerűsége, érvényesülésre vonatkozó kérdések (7., 14.) (Mérei 1998) (Kispál G. 2014)

A kutatás végeredménye egy kapcsolati háló, úgynevezett szociogram, mely a kölcsönösség alapján kerül bemutatásra.

A felmérés kiegészült egy Lányi (2008) alapján alkalmazott személyiségteszttel is, mellyel a vezető személyiségek kiválogatása, a céltudatosság és a hatékonyság feltérképezése volt a cél.

Ez a módszer a harmadik hipotézis megerősítésében vagy cáfolásában segít.

3.4.2. Összehasonlító költségelemzés és érzékenységvizsgálat

A 2009-ben elvégzett saját kutatás alapján összeállított modellt és adatait igyekeztem összehasonlítani a 2017-es saját félig strukturált mélyinterjú kutatás adataival, mert kíváncsi voltam, hogy ugyanazon adatokban milyen irányú és mértékű változás következett be. Miután ez kevés ponton volt lehetséges, és csak kiindulási pont lehet, így nem minősült mérvadónak. Ennek megoldása érdekében szükséges volt lehatárolnom a kutatást. Az elemzés így nem lehetett a beérkező adatok alapján reprezentatív, mert sem anyagi forrás, sem a kutatást segítő körülmény nem állt rendelkezésre az elkészítés ideje alatt.

Éppen ezért egy érzékenységvizsgálatot is készítettem a szőlő átlaghozam, hektáronkénti beművelési költség és a szőlő felvásárlási árának vonatkozásában. Mindhárom dimenziót ugyan nem lehetséges bemutatni, de a két dimenzió értékeit egy adattá transzformálva már megjeleníthető a három dimenzió bizonyos esetekben, mely már reális és közelítő gyakorlati értékkel mindenképpen bír. Lényeg, hogy a termelő az átlagos hozam és a várható szőlő felvásárlási ár alapján láthatja, hogy kb. mennyi pénzt költhet az egy hektár szőlőjére, ha azt szeretné, hogy az nyereséges legyen. Ehhez nagy segítség lehet az, ha a termelő előre tudja, hogy milyen felvásárlási árakkal számolhat.

Főbb vizsgálati adatok:

- egy hektár már termőre fordult szőlő beművelési költsége
- a költségek alakulása hogyan befolyásolja a profitok alakulását
- önköltség alakulása
- a hozam és a profit összefüggésének érzékenységvizsgálata

Ez a módszer az első és a negyedik hipotézis megerősítésében vagy cáfolásában segít.

3.4.3. AKI adatok SPSS-sel való feldolgozása – Varianciaelemzés

Mivel a saját kérdőíves elemzés nem minősülhetett reprezentatív felmérésnek, ezért mindenképpen egy olyan adatbázisból végzett kutatást is elkészítettem, mely a statisztikai kitételeknek is jobban megfelel és a disszertáció szintjéhez méltóan SPSS elemző szoftver segítségével készült.

A kutatási módszer azért került a primer kutatások közé, mert az adatok a saját igényeimnek megfelelően lettek lekérve a tesztüzemi adatbázisból üzemsorosan, és

alapvetően nyers adatnak számítanak. Ebben a formában és ilyen vizsgálatot tudtommal még senki nem végzett ezen adatbázison.

A témavezetőm és a kapcsolatai, valamint a hivatalos adatkérés segítségével elsőként Dr. Keszthelyi Szilárddal kerültem kapcsolatba, majd Porkoláb Eszternek a segítségével jutottam hozzá az adatbázishoz emailben.

Az AKI adatbázisa üzemi szinten és ágazati szinten tartalmazza a 2001- és 2016 közötti évek számait, melynél az üzemek mérete, a költségek és a felvásárlási árak a mérvadóak. Korábbi adatok azért nem állnak rendelkezésre, mert a tesztüzemi működés csak akkor kezdődött.

A hely hiánya és a reprezentativitás miatt csak az ágazati adatokra történt számításokat mutatom be. Az üzemi adatokból ugyanis nagyon nehéz volt reprezentatív és értékelhető eredményeket leszűrni, hiszen alapvetően a Csongrádi borvidékre vagy a nagyobb területi szintet magába ölelő Duna Borrégióra szerettem volna kiszélesíteni a figyelmet, ugyanakkor olyan kicsi volt ebben a tekintetben az üzemi elemszám, hogy nem kaptam volna megfelelő eredményt. Ráadásul a tesztüzemi adatok eredményét Ábel-Hegedűsné Baranyai (2017) jól összefoglalja a „Szőlőtermelő gazdaságok jövedelmezőségének vizsgálata” c. munkájában.

Az IBM SPSS Statistic 20-as szoftver programcsomagjának alkalmazásakor a leíró statisztikát, a varianciaanalízis előtt kötelezően elvégzendő homogenitás vizsgálatot, majd a tényleges varianciaelemzést használtam.

„A varianciaelemzés két vagy több sokaság várható értékének összehasonlítására szolgál, s lényegében azt vizsgálja, hogy van-e különbség két vagy több csoport átlaga között.”(Sajtos - Mitev 2007.160.p.)

A varianciaelemzést követően a szoftver segítségével lekértem az önköltségi adatokat és a szőlő (Ft/kg), valamint a palackozott bor (Ft/l) értékesítési árát üzemméretek szerint bontva mind a 16 évre vonatkozóan. Ezekből végül az átlagot és a mediánt felhasználva elkészítettem az ár-költség diagramot. Megjegyzem, a bornál nem lehetett minden esetre diagramot készíteni.

3.4.4. A szőlő feldolgozási alternatíváinak költségelemzése

Számos kutatás és mélyinterjú alaptényezője, hogy a szőlőtermelés akkor lehet jövedelmező, ha átfogjuk az egész vertikumot. Erre pedig több feldolgozási alternatíva létezik.

A 2016-ban és 2017-ben megtapasztalt, tényszerű és gyakorlatias információk felhasználásával elkészítettem a szőlő hozzáadott értékét képviselő lehetséges végtermék-kategóriák költségelemzését. Ezek alapján bemutatom a borra, a pálinkára és a 100%-os szőlőlére vonatkozó opcionális lehetőségeket.

A kutatás során kitérek a gyakorlati nehézségekre és finanszírozási igényekre is, mellyel számolni szükséges az alternatívák megvalósításának esetén.

3.4.5. Félig strukturált mélyinterjúk

A mélyinterjúkat (2. mellékletben) a kutatás elején, 2013-ban és 2014-ben az együttműködések és szövetkezet témában, a 2016 és 2017-es években a jövedelmezőségre és a szerződéses rendszerre vonatkozóan végeztem el, amit később a könnyebb értékelés miatt egy félig strukturált kérdőív is segítette. Egyes személyek csak egy témában voltak releváns hírforrások, mások akár több területre terjedően is válaszoltak a kérdésekre. A mélyinterjúkat kiegészíti az ágazatban nagyobb eseménynek számító ópusztaszeri „Bországygyűlés”, egy-egy kamarai gyűlés és konferencia és egy, a hegyközségi gyűlésen elhangzott információ, mely a mélyinterjúhoz hasonlóan kerül lehivatkozásra. A mélyinterjúk listája a 2. mellékletben olvasható.

Halmos Barbara, HNT országos kommunikációs vezetőtől is kaptam ígéretet mélyinterjúra. Terveztem is vele a beszélgetést, de azt a mai napig sem sikerült megvalósítanom minden próbálkozásom ellenére sem.

4. EREDMÉNYEK

4.1. A magyar szőlőtermelés és bor előállítás alakulása és a változások főbb okai

„A magyar bor kiválóan alkalmas az országimázs építésére is. A magyar bor több mint élelmiszer-ipari termék. A világ egyik legjobb termőhelyén dolgozva az a feladatunk, hogy a lehetőségeinkhez méltó minőséget készítsünk” – Figula (2012) MTI.

Gulyás (2018) Isten adta jó szőlőtermő helynek nevezi a magyart és hozzáteszi, hogy vétek azt nem kihasználni. Hasonlóan szépen fogalmaz Léglí (2017), aki szerint a borvidék kultúrtáji arculat, identitást és népszerűségmegtartást is jelent egyszerre.

A világ szőlő és borpiaca folyamatosan megújul és átrendeződik. Ez természetesen hatással van Magyarországra is. Jelen esetben az elmúlt 20 évet veszem alapul, amire adatokkal rendelkezem. Ez az időszak 1996 és 2016 közé tehető, mely egyes esetekben a lassú aktualizálás miatt korábbra is csúszhat, illetve rövidebb is lehet. Györe (2014) szerint Magyarországra hatott a rendszerváltás, a privatizáció és a földosztás hármasa, valamint az Európai Unió csatlakozás. Bár a rendszerváltás a vizsgált időszak előtt történt, hatása még évekig érezhető volt. Stinner (2017) úgy fogalmaz, Magyarországon mindig volt valami változás vagy váltás, ami nem hagyta, hogy az emberek hosszú távon gondolkodjanak, itt nem alakulhatott ki a nyugathoz hasonló szemlélet.

1990 után a csökkenés oka Sümege (1997) szerint az alacsony jövedelmezőségi rátában, a privatizációval együtt járó termelési és értékesítési bizonytalanságban, a keleti piacok elvesztésében, a belső integrációk szétesésében és főként a nagymértékű tőkehiányban keresendő. Ennek következményeként évente 7.000-10.000 ha szőlő pusztult ki vagy ennyit hagytak a gazdák az enyészet számára.

Kispál S. (2010) szerint Magyarország szőlőtermelési adottságai kiválóak. Míg Németországban a cukor hiányzik, addig Olaszországban a savhiány okoz problémát a megfelelő bor elérésében. Nálunk olyan klíma van, ahol már a szőlőben megvan a harmónia a cukor- és savösszetétel szerint, ezt ki kellene használnunk.

Magyarország részesedése az EU mezőgazdaságának kibocsátásából 2016-ban szőlőbor kategóriában 0,9% volt. Az elmúlt öt évben a szőlő- és bortermelést a kivágási támogatások és az időjárás határozta meg. Csökkent a termőfelület, így a szőlő- és bortermelés is. Bár 2016-ban jégesővel kellett számolni, a termés a korábbi évekhez képest valamivel magasabb, 476 ezer tonna volt. A legfontosabb élelmiszeripari szakágazatok termelési értékéből a szőlőbor termelése 2012 és 2016 között 2,1% és 2,9% között változott. (FM-AKI-NAK 2016)

Brazsil (2017) a legfőbb ágazati problémákat a következő kulcsterületben látja:

- Kettéválik a szőlészet és a borászat.
- Van kb. 42 ezer hegyközségi tag, de ebből csak mintegy 4600 az, aki szőlészettel és borászattal is foglalkozik.
- A bortermelésnél jellemzően alacsony fokú a koncentráció. Ezt Sidlovits - Kator (2007) is megerősíti.

Magyarország vonatkozásában a 2004-2014 közötti időszakban a szőlőültetvények mérete több mint 25%-kal csökkent (12. táblázat). A magyar területek csökkenési mértéke nagyobb volt, mint más európai országoké, akikkel érdemes összehasonlítást végezni, ez már az irodalmi feldolgozásból is kiderült. Ez alapján az európai trend hatott Magyarországra is, de ezen túl egyéb okok is megjelennek a csökkenés hátterében.

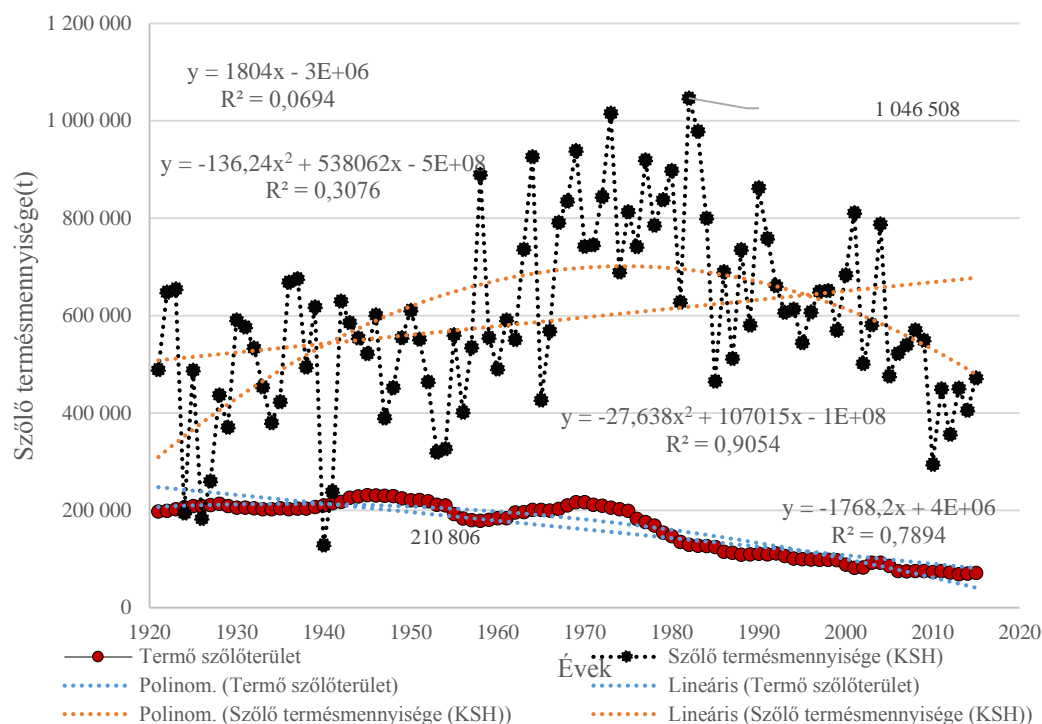
12. táblázat Az Európai Unió kiemelt bortermelő országainak szőlőterület változásai 2004 és 2014 között (ezer ha)

Országok	2004	2015	Változás
Spanyolország	1166,7	941,2	-19,33%
Franciaország	851,8	802,9	-5,74%
Olaszország	786,7	650,7	-17,29%
Portugália	209	198,6	-4,98%
Görögország	115,2	103,3	-10,33%
Románia	202,8	183,7	-9,42%
Magyarország	93,2	65,0	-30,26%

Forrás: A KSH adatai (2004,2013) és az Eurostat (2017b 13.p.) alapján saját szerkesztés. Megjegyzés: A legújabb, 2017-es Eurostat statisztikai könyvben a szőlőterületekre vonatkozó legfrissebb adat 2015-ös volt

Bár a szőlőtermelés és a bortermelés eredményeiben nagyon meghatározó az adott gazdasági év időjárása, és ennél fogva vannak kiemelkedően jó évek (pl. 2011,2013), de az eredmények ezen a területen is csökkenő tendenciát mutatnak a ciklikusság mellett. Ezt mutatja be a 19. ábra, ami összhangban van az ország gazdasági és történelmi hátterével is. A trendből kivehető, hogy a termő szőlőterület 1945-ben volt a legmagasabb, kb. 231,5 ezer ha. Ez kicsit késve követte a II. világháború eseményeit és csökkent ezután. 1958-ban volt egy változás, ami az új gazdasági mechanizmusnak tudható be. Ahogy elkezdődött a tervgazdálkodásra való áttérés a testvér országoktól kedvező hitellehetőséghez jutott Magyarország, elkezdett növekedni a terület mérete. 1969-ben volt egy újabb fordulópon, azóta folyamatosan csökken ez az érték. Az 1970-es évektől napjainkig számos tényező együttes hatása determinálta a területek megszűnését és eltűnését, melyben a gazdaság, és annak átalakulása, a rendszerváltás és a csatlakozás is közrejátszott. A támogatások és a termelői szövetkezetbe való csoportosulások feltehetően ugyanannyira hatottak az ágazat életére, mint később a piacvesztés és az unióhoz történő csatlakozás, mellyel a beáramló borok mennyisége is megemelkedett. (Kispál G. 2015) Természetesen az ágazatra hatnak az új piaci igények és a mennyiségről minőségre való kényszerű átlépés, mely a versenyképességet igyekszik növelni. Ez azonban alkalmazkodóképességet és rugalmasságot kíván, mely tőke hiányában csak kevés gazdaságban tudott megvalósulni.

Az 1950-es években 221,2 ezer hektár területtel bírt az ország (KSH, 2015), mely 2013-ra a kormány jelentése szerint 69 ezer hektár termőterületre zsugorodott. Más vélemények szerint (Sidlovits et al. 2014) alig volt több mint 64 ezer hektár. 2014-re azonban tovább csökkent a terület és (Gál 2014) mindössze 63.285 ha-t mutatott az érték. 2016-ban a HNT szerint 63.607 hektár szőlőtermő terület volt Magyarországon.



19. ábra A magyarországi szőlőterület és termés hozam változása 1921 és 2015 között

Forrás: A KSH adatainak feldolgozása alapján saját szerkesztés

A szőlő termésmennyiségét (19. ábra) alapjaiban természetesen a szőlőterület mérete határozza meg, azonban volt olyan időszak, amikor a csökkenés ellenére is nőtt a termésmennyiség. Ez a technológiai fejlődésnek köszönhető. A szőlő termésmennyisége a 2014 és 2015-os években arányait tekintve körülbelül azonos az 1930-as években mértekkel, annak ellenére, hogy akkor kb. háromszor akkora területen műveltek szőlőt az országban, mint 2014-ben. Ez siker még akkor is, ha összehasonlításban alulmaradna az újvilági országok és a legnagyobb európai szőlőtermelő országok mennyiségeitől és homogén állományától. (Kispál G. 2015) Összehasonlításként Ausztrália már 1995-ben 105,1 q/ha átlagtermést produkált (Bényei et al., 1999).

Magyarországon a szőlőültetvények terméshozama földrajzi jelzés nélküli borok esetén 60hl/ha, míg Olaszországban ez az arány eléri 115 hl/ha –t is. (Sidlovits 2015) A termésátlag fejlődésének eredményeképpen némileg kompenzálásra került a szőlőterület csökkenés, azonban a jövőben szükséges a nagyobb fokú fejlesztés és fejlődés az ágazatban a versenyképesség fenntartása érdekében.

A szőlőterület nagymértékű csökkenését az is megerősíti, hogy a KSH adatai szerint, míg 1853-ban a magyar mezőgazdasági területek kb. 3,14%-n műveltek szőlőkultúrát, addig 2016-ban ez az arány mindössze 1,42% volt. Ehhez természetesen szükséges azt is hozzátenni, hogy országos viszonylatban a mezőgazdasági területek mérete is csökkent, de még így is kb. felére esett vissza a szőlőművelési terület részesedése.

Korábbi kutatásaim azt mutatják, hogy a szőlőtermelő sokszor ráfizetett a termelésre (Kispál S. 2010 in Kispál G. 2010) a 2000-res évek első évtizedének végén, mely a főként a gazdasági válságból, az asszimmetrikus információáramlásból és a vertikumon belüli jövedelem-eltolódásból adódott. (Varga 2007) (Varga et al.) Az utolsó tényezőt Kispál (2014), Nagy- Kovács - Varga (2010) is megerősíti. Dupcsák

et al. (2011) pedig azt írja, hogy a ráfizetés miatt döntöttek a termelők a kivágások mellett.

A veszteségek realizálása és a kiszolgáltatottság mellett tovább nehezítette a helyzetet a vilápiaci átrendeződés és a fogyasztói szokások aránylag gyors változása. A termőterületek csökkenését segítette elő még a rossz fajtaszerkezet és a méretgazdaságossági problémák megjelenése is, akárcsak a kritikus tömeg hiánya az érdekérvényesítésben és a magas átlagéletkor a szőlőtermelési tevékenység szereplői között.

A 19. ábrán trendvonalat is illesztettem a két adatsorra. Érdekes megfigyelni, hogy a másodfokú polinom illeszkedik a legjobban mindkét esetben, egyfajta haranggörbe képet mutat. Tehát azon alapértékek felé mozdul, ami gyakorlatilag a kiindulás volt. A szőlőtermő terület vonatkozásában a feltüntetett R négyzet magas értéke azt mutatja, hogy jól illeszkedik erre a trendre az adatsor. A végtelenségig a polinominális fokokat nem lehet növelni és mivel ebből törvényszerűsége sem tudunk következtetni, így lineáris trendet is illesztettem az adatsorokra. Ez alapján tudjuk, hogy az x érték egységnyi változásával, tehát egy évre vetítve, az y hogyan változik. A szőlőterület negatív előjele és meredeksége azt mutatja, hogy évente aránylag gyorsan csökken a szőlőterületek mérete, míg a termésmennyiség pozitív előjele és meredeksége azt mutatja, hogy alapvetően kis mértékben nő a termésmennyiség éves szinten.

A 2013-as szőlőterületet és szőlőtermést figyelembe véve világviszonylatban Magyarország nincs benne az első tizenötben, de a bortermeléssel, ahol kedvezőtlen évjáratok esetében is általában több mint 2 millió hl kerül előállításra, bejut a középmezőnybe. Magyarország 2014-ben a 16. legnagyobb bortermelő ország volt a világon. (Feldman, 2014)

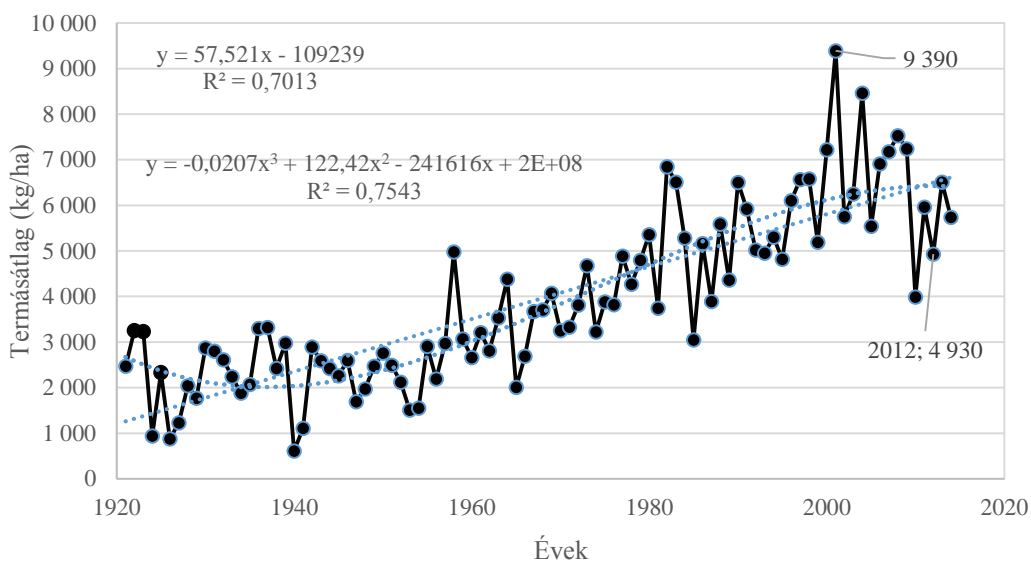
Az OIV (2017d) forrásai alapján Magyarország a világ bortermelésében 2013 és a 2016-os, valamint a 2017-es előrejelzések alapján a 15. helyet foglalja el. 2015-ben a jó évjáratnak köszönhetően Braziliát is megelőzte és elérte a 14. helyet a rangsorban.

Nagyon sokáig a szőlő- és borágazat párhuzamosan változott az ország helyzetével. Amikor fellendült a gazdaság, akkor a szőlő- és borágazat is fejlődött, amikor dekonjunktúra köszöntött be, akkor az ágazat teljesítménye romlott, sokszor a túlélésért harcolt. Ezt a 2008-as gazdasági válság is tükrözi, aminek hatása késleltetve jelentkezik a vizsgált értékekben.

A termésátlagban és termésbiztonságban még fejlődnie szükséges a magyar termelésnek nemcsak az „újvilági országok” vonatkozásában, hanem európai viszonylatban is, annak ellenére is, hogy a 20. ábrának megfelelően a termésátlag összességében növekedési tendenciát mutatott 2000-ig. Érdekes, hogy ebben az esetben is a polinominális trend illeszkedik a legjobban, minél magasabb fokú, annál jobb R négyzet értékkel. A következtetés érdekében itt is illesztettem lineáris trendet, melynek eredménye azt mutatja, hogy évente 57,521 kg/ha-ral nő az átlaghozam, hiszen ez a trend meredeksége.

A 2000-es évek utáni termésátlag csökkenése adódhat az ültetvények, illetve a gazdálkodók átlag életkorának magas értékéből, de a szélsőségesebb időjárás is közrejátszott nagy valószínűséggel. A technológiai vívmányok pozitív hatásai csak mérsékelten érzékelhetőek jelenleg, mert Magyarország a szőlő- és borágazat fejlődésében az innovátori szereptől messze elmarad, melynek legtöbbször a tőkehiány az oka. A termésátlag változásában közrejátszhat a szerkezetátalakítási program is,

melynél a szőlő kivágása után minimum öt évnek el kell telnie, hogy teljes termést hozzon.

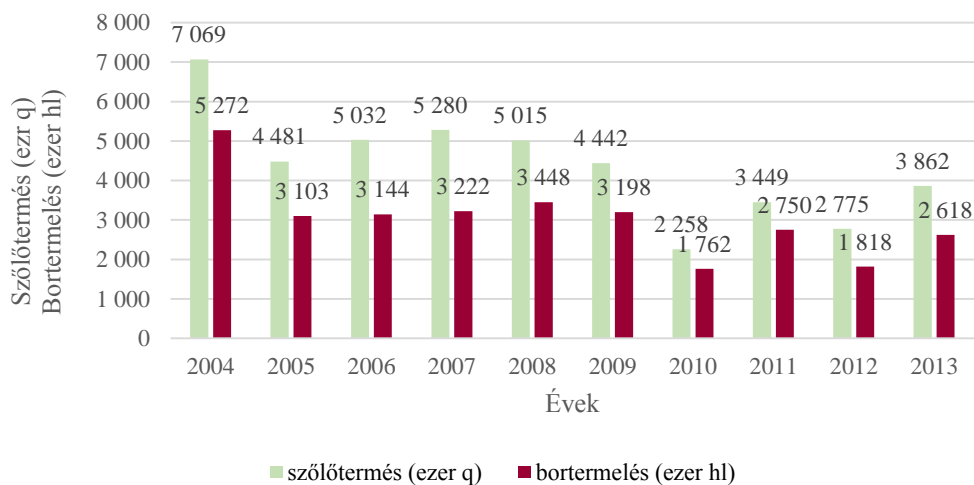


20. ábra A magyarországi termésátlag változása 1921 és 2015 között

Forrás: A KSH adatainak feldolgozása alapján saját szerkesztés

Ez utóbbira adhat megoldást a 2014-2018-ra vonatkozó szőlő-bor ágazat EU-s támogatása, mely piaci támogatásként, a szőlőültetvények szerkezetátalakítása és átállítása, valamint borászati gépek és berendezések támogatási jogcímen elérhető. (Feldman, 2014)

Az ágazat kiemelt szereppel bír a 2016-2020-as pénzügyi ciklusban, hiszen 20 milliárd forint elkülönített forrást vehet majd igénybe (Kis, 2015), mely növeli a téma iránti kutatási érdeklődést. Továbbá ezen kívül plusz 20 milliárd forint jut az új telepítésekre (Györe 2018). Nagyon fontos az, hogy ez az összeg érezhető lesz-e az ágazatban, és ha igen, akkor hogyan és mennyire.



21. ábra. A szőlőtermés (ezer q) és a bortermelés (ezer hl) alakulása Magyarországon 2004 és 2013 között

Forrás: HNT és DG Agri adatai alapján saját szerkesztés

A 21. ábrán jól lehet látni azt az összefüggést, ami alapvetően a szőlő és a bor között természetesen megvan, miszerint a szőlőből lesz a bor, így a szőlő mennyisége meghatározza a bor mennyiségét is. Az más kérdés, hogy a szőlőt a boron kívül még több termékre is fel lehet dolgozni úgy, mint szőlőlé, pálinka vagy éppen az egyre inkább terjedő szőlőmag liszt és szőlőmag olaj, ami az újabb konyhák elengedhetetlen alapanyaga. A kérdéseim megválaszolásához megnézem a leíró statisztikát és az alapadatok közötti összefüggéseket, de előtte még megnézem a magyar bortermelést a 13. táblázat alapján.

13. táblázat. A magyar bortermelés és borfogyasztás táblája

Megnevezés	2013	2014	2015	2016
A bor mennyisége (hl) (HNT)	2 644 449	2 426 814	2 774 991	2 815 461
Hazai átlagos fogyasztás (l/fő/év) (McCarthy 2016)	24,1			
A hazai bortermelés elfogyasztásához szükséges létszám (fő)	11 018 538	10 111 725	11 562 463	11 731 088
Lakosság (fő) (KSH)	9 908 798	9 877 365	9 855 571	9 830 485
Létszám különbsége (fő)	1 109 740	234 360	1 706 892	1 900 603

Forrás: A megjelölt források alapján saját szerkesztés

Magyarországon az egy főre eső borfogyasztásra 1995 és 2011 között lehet statisztikát elérni a KSH-tól, a vizsgált években az átlagos érték 28,47 l/fő. A Statista.com adatai szerint 2015 novemberében az átlagos borfogyasztásban Magyarország Románia után a 22. helyet szerezte meg a maga 24,1 l/fő-s átlagos fogyasztásával. Ezt figyelembe véve, még ha nő is a lakosság, még akkor is van elegendő bor a magyar lakosság számára a bortermelést tekintve a magyar borvidékeken. Kijelenthetjük, hogy a magyar bor elég a magyar lakosságnak. Természetesen ez nem azt jelenti, hogy más ízekkel nem szeretnek a magyarok megismerkedni, de behozatalra nem szorul mennyiségi szempontból.

Pszota István azt nyilatkozta a Duna Bor magazin számára: „A hazai piacnak fel kell tudni szívnia az itthon keletkezett bort, természetesen az import radikális korlátozásával párhuzamosan.” (Pszota 2009.41.p.) Ez a kijelentés arra utal, hogy az a bor, amit a magyar lakosság el tud fogyasztani, azt a magyar gazdálkodók megtermelik.

„A mai fogyasztási trendeket látva a hazai bortermelésben van olyan többletermelés, amelyet külföldre érdemes kivinni.” (Horkay 2017 in Györffy) Az Országos Borszakértő Bizottság elnöke és a Central European Wine Institute vezetője azt is hozzátette, szerinte elindult a változás a magyar borágazatban a mennyiségtől a minőségi irány felé. Ezzel egyetértek annyiban, hogy az átlagfogyasztás az elmúlt években csökkent, így várhatóan továbbra is ebbe az irányba változik, mely túltermelést eredményezhet, végső soron pedig exportra kényszerít. Érdemes

mindehhez hozzátenni azt, hogy vannak olyan bortípusok is, melyek esetében a belpiaci kereslet kisebb, mint a külpiaci (pl. tokaji)

Azt tudjuk már, hogy a kivágási támogatások, a jövedelem-eltolódás és az aszimmetrikus információáramlás közrejátszott a területcsökkenésben. Most a leíró statisztikával és az alap statisztikai vizsgálatokkal, megnézzük, hogy milyen egyéb okokkal lehetett még kapcsolatban a csökkenés.

A 19. ábrán lévő két adatsorhoz hozzávettem még a 20. ábra átlagtermését és a három idősorra vonatkozóan elkészítettem a leíró statisztikát a korreláció vizsgálatokhoz.

14. táblázat Magyarország szőlészeti alapadatainak leíró statisztikája 1921 és 2015 között

Leíró statisztikai adatok	Termő szőlőterület (KSH) (ha)	Termésmennyiség (KSH) (t)	Termésátlag (KSH) (kg/ha)
átlag	164.394	593.011	3962
maximum	231.491	1.046.508	9390
minimum	69.323	129.012	610
tendencia	csökkenő	1980-ig nő, majd csökkenő	2001-ig nő, aztán csökken
normális eloszlás (hisztogram)	két haranggörbés eloszlás	van	van (kissé balra tolódott)
normális eloszlás (Kolmogorov-Smirnov teszt)	van	nincs	van
kiugró adat (boxplot)	nincs	nincs	nincs

Forrás: A KSH adatai alapján saját szerkesztés

A táblázathoz tartozó boxplot és hisztogram diagramok, valamint a tesztre vonatkozó SPSS számítások összefoglalója a 3-7.mellékletben találhatóak.

A legnagyobb terjedelme a termésmennyiségnek van, a boxplot szerint pedig nincs kiugró adat. A normális eloszlást hisztogrammal és Kolmogorov teszttel is lefuttattam, az eredmények a 14. táblázatban olvashatóak. Az elemszám 95 volt.

15. táblázat A Pearson-féle korrelációs együtthatók

	Évek	Termő szőlőterület (ha)	Termésmennyiség (t)	Termésátlag (kg/ha)
Évek		-0,889	0,264	0,841
Termő szőlőterület (ha)	-0,889		-0,075	-0,846
Termésmennyiség (t)	0,264	-0,075		0,513
Termésátlag (kg/ha)	0,841	-0,846	0,513	

Forrás: A KSH adatai alapján saját szerkesztés

A 15. táblázat összegzi azt, hogy az adatsorok kapcsolatainál a legtöbb esetben szoros kapcsolat van, ami természetes. A termő szőlőterület és az évek között negatív irányú kapcsolat van, mely azt mutatja, hogy az évszámok emelkedésével a termőterület csökken. Érdekes, hogy gyakorlatilag nincs kapcsolat a termésmennyiség és a termőterület között, mely valószínűleg azzal magyarázható, hogy a termésátlag és a termőterület között erős negatív irányú kapcsolat van. Ez alapján, ha csökken a termőterület, akkor nő a termésátlag, a termelékenység is növekvő tendenciát mutat. A termésmennyiség és a termésátlag között közepes kapcsolat van.

A Spearman-féle rangkorrelációt már nem alkalmaztam, mert ennek csak akkor van értelme, ha kiugró értékekkel is rendelkezünk, már pedig az előző vizsgálatok ezt nem igazolták.

A fejezet összességében alátámasztja, hogy valóban csökkennek a szőlő termőterületek, és bár az átlaghozam tendenciája alapvetően nő, már ez a növekedés sem tudja kárpótolni az elveszett területek termésmennyiségének kiesését, mert a csökkenő tendencia meredek.

Az adatok alapján az is egyértelműen kijelenthető, hogy a magyar termelés el tudja látni a magyar borfogyasztást, sőt exportra is képes még termelni az egyre kevesebb szőlőterület mellett is. Ennek oka, hogy az egy főre jutó borfogyasztás csökken és a lakosság száma is fogyatkozik. Utóbbi valószínűleg gyorsabban vált tendenciát a későbbiekben a családbarát intézkedések miatt.

A statisztikai számítások után egy kis környezeti bemutatás következik az ágazatról, melyek a legnagyobb kockázatokat és bizonytalanságokat rejtik magukban. Ezek mindegyike hozzájárulhatott a magyarországi szőlőterületek csökkenéséhez.

4.2. Kockázatok a vertikumban, melyek veszélyeztetik a jövedelmezőséget

A gazdálkodás egy heterogén ágazat, egy olyan komplexum, ahol a gazdálkodóknak olyan, az ellenőrzéseken túlmutató kockázatokkal kell szembenéznük, mely különböző külső forrásokból ered. (McElwee - Bosworth, 2010)

„A mezőgazdasági termelés a legkockázatosabb termelő tevékenységek közé tartozik. A kockázat azért lép fel, mert a tervezéskor ill. a döntéshozatalkor nem tudjuk pontosan megmondani, hogy mi lesz a termelés eredménye, milyen lesz az eredményessége, hiszen ezeket számos tényező befolyásolja, bizonytalanná teszi.” (Drimba – Erstey 2008. 280.p.)

A mezőgazdaság mindig a legnehezebb és a legkockázatosabb ágazat volt, hiszen nagyon nagy a tőkelekötés és nagyon sok olyan tényező van, melyet az ember nem tud befolyásolni. Az EU általában a fenntartható fejlődést és a mezőgazdasági támogatását képviseli, így nem hiába várta az EU-ba lépéstől minden magyar gazdálkodó a „megoldást”. Ez azonban az ország akkori vezetése miatt csak olyan kompromisszumokkal valósult meg, mely a magyar termelőknek hosszútávon sok esetben problémát okozott.

A szőlőtermelő gazdák legnagyobb kockázatait a jövedelemtermelő képesség és a kiszolgáltatottság adja. Egyrészt kiszolgáltatott a feldolgozó felé, másrészt az időjárás

is adhat nehézségeket a termelésben, akár évekre szólóan is. Ezeken túl számolni kell a jogszabályok és rendeletek gyors változásával, amit sokszor nemhogy a tanácsadók, de maguk a jogalkotók sem látnak át, ennek ellenére kéri a betartását. Továbbá az adminisztratív kötelezettségek és a szakemberhiány is kockázat, hiszen nem mindegy, hogy az ember kire bizza az ültetvény metszését és az milyen minőséggel és mennyi idő alatt végzi el az adott tevékenységet. A vegyszerek és a kórokozók is változnak, sokszor kényszerként szükséges leváltani a már bevált anyagokat újra, ami még forgalomban kapható.

A gazdálkodók rugalmasságát nagyban befolyásolja, hogy a gazdálkodóknak milyen lehetőségei vannak, és hogyan reagálnak a bizonytalanságra és a változásokra. Fontos figyelembe venni a szélesebb társadalmi környezetet, a politikát, a normákat, a hatalmi aszimmetriát, és azt, hogy ezek hogyan befolyásolják a gazdaságok alkalmazkodó képességét. (Darnhofer et al., 2016)

„A vertikális koordinációnak igen sok szervezeti megoldása, típusa létezik, amelyből a vertikális integráció csupán a legszorosabb belső koordinációs forma, két vagy több vertikális szint egybeolvasztása egy vállalkozás irányítása alatt. A vertikáliskoordináció az élelmiszerlánc piaci szereplőit kapcsolja össze.” (Szűcs – Farkasné 2008., 174.p.) Majd hozzáteszik a kutatók, hogy a fázisok alapján megkülönböztetünk inputanyag ellátást, alapanyag termelést, feldolgozást, nagykereskedelmet és kiskereskedelmet. A 16. táblázat egy kicsit rövidített a fázisokat illetően, tapasztalataim alapján azonban a gyakorlatban gyakoribb három fő fázissal számol.

16. táblázat. Preferencia mátrix a termékpálya szereplőivel a kockázatok szemléltetésére

Értékelési tényezők	1-5ig	1-5ig		
	Súly	Termelő	Feldolgozó	Értékesítő
Mobilitás	5	1	2	5
Tőkelekötés nagysága	5	1	3	5
Kockázat	3	1	2	4
Hozzáadott érték	3	1	3	4
Befolyásoló tényezők száma	3	1	2	5
Jövedelmezőség	3	1	2	4
Kiszámíthatóság (időintervallumból adódik)	2	1	2	5
Eredmény		28	62	119

Forrás: Kispál G. 2010. 52.p. alapján

A fenti táblázat a termékpálya szereplőinek jellemzőit mutatja be súlyozottan, melyből a termelői kockázatok mértéke a legnagyobb a résztvevők között.

A 17. táblázat a környezeti tényezőket sorolja fel külső és belső bontásban a tapasztalati hatásfokkal együtt, amit a megfigyelések és a saját tapasztalatok adtak.

17. táblázat. A szőlőtermelőkre ható tényezők a termelők tapasztalati hatásfokával

Külső tényezők	EU hatás	1
	Import-export arány	2
	A természeti adottságok és időjárás	2
	Az agrárrolló alakulása	1
	Állami támogatások és pályázatok alakulása	2
	Együtműködés a piaci szereplők között	3
	A legfontosabb gazdasági mutatók: életszínvonal, jegybanki alapkamat mértéke, infláció, munkabér	1
	A politikai tényezők	1
	A törvényi keretek, jogszabályok alakulása	2
	Az ellenőrzések, mintavételek	2
	A statisztikák és nyilvántartások megfelelősége	2
	Az állam és a gazdálkodók közötti kommunikáció, a gazdák közötti kommunikáció, a média kommunikációs hatása	2
	Társadalmi és kulturális tényezők: vallás, szokás	2
	A termelő, a feldolgozó és a fogyasztó közötti kommunikáció, azaz a marketing	2
Belső tényezők	Az energia, mint erőforrás	5
	A pénz és tőke, mint erőforrás	3
	A tárgyi eszközök és beruházások	3
	Az emberi erőforrások	4
	Együtműködés a piaci szereplők között	3

Forrás: Saját megfigyelések és tapasztalatok alapján saját szerkesztés

A fenti táblázat összesíti a legfontosabb külső és belső tényezőket, melyek hatnak a szőlőtermelőre közvetlenül vagy közvetetten. A tapasztalati hatásfok azt jelzi, hogy a mélyinterjúk és tapasztalatok alapján a termelő milyen befolyásoltsággal bír az adott tényezőre. Az EU hatás esetében megjelölt „1”-es érték azt jelzi, hogy a termelő gyakorlatilag nem tud sehogyan sem hatni az Európai Unió szabályokra és az azzal kapcsolatban lévő következményekre, gyakorlatilag ő csak jelezni tudja, ha valami nem megfelelően működik. Az export- import és időjárásnál lévő értékek azt jelzik, hogy ott már minimálisan közben tud járni a kockázatok mérsékléséért és a kedvező hatás kialakításáért. Gondolok itt arra, hogy ő maga is adhat el szőlőt külföldre, bár nem jellemző még nagy mennyiségben. Az időjárás ellen tud védekezni alapszinten akár biztosítással, jégpórával, esetleg öntözéssel. A kis értékek egyértelműen azt jelzik, hogy a termelő milyen kicsi hatásfokkal bír azon területeken, ami őrá visszahat. Szerencsére a tendencia alapján sokat javult a helyzet az elmúlt nyolc évben, azonban van még hová fejlődni.

A 18. táblázat a szőlő jövedelmezőségére vonatkozó befolyásolási érték átlagát és szórását adja meg, melynek alapját a mélyinterjúk adták. A továbbiakban a legfontosabb tényezők közül emelem ki a legnagyobb kockázatokat.

18. táblázat. „Mit gondol, mennyire befolyásolják a szőlő jövedelmezőségét a következő jellemzők?” c. kérdés eredményei a félig strukturált mélyinterjúk alapján

Tényező	Átlag	Szórás
A szőlő cukorfoka	2,77	1,17
A szőlő fajtája	3,77	1,10
A föld minősége	3,54	1,20
Ráfordított zöldtrágya	3,00	1,47
Ráfordított szerves trágya	3,31	1,44
Termésátlag	4,54	0,52
Kedvezőtlen időjárás	4,77	0,60
Ráfordított pénzmennyiség (akár kézi, akár gépi munka által)	4,00	1,00

Forrás: Saját adatok alapján saját szerkesztés

4.2.1. Pénzügyi kockázatok és támogatások

A pénzügyi kockázatok közé tartozik a legfontosabb, amiért egész évben dolgozik a termelő, a szőlő eladás vagy mostanában csak leadás. Korábban voltak olyan évek, hogy a termelő a szeptemberben leadott szőlőért a pénzét három vagy több részletben kapta meg, melyből egy kifizetés már a következő év áprilisában vagy májusában következett be. Gyakorlatilag előfinanszíroztatták vele a borkészítés folyamatát a feldolgozók addig, amíg annak egy részét nem sikerült továbbértékesíteni.

Szabó (2010) megállapítása, hogy Magyarország egy átalakuló gazdaságú ország. Ez azt jelenti, hogy óriási az értékesítési bizonytalanság, a piaci intézmények kialakulatlanlansága és/vagy a fejletlensége. Ezeken kívül jellemző még a tőke- és szakértelemhiány is, valamint gyenge az együttműködési készség.

Az általa emlegetett bizonytalanság jellemzi az értékesítés minden körülményét, azt, hogy a termelőknek néhány nap alatt kell eldönteniük, hogy hová mennyi szőlőt és milyen fizetési feltételekkel adnak le. Mivel ez az egész évi jövedelmük, ezért nagyon fontos a döntés. A termelőknek úgy gondolom, kb. 80%-uk nem dolgozza fel a termést, vagy csak saját fogyasztásra teszi azt, így a forgalmazásból adódó érték már a feldolgozónál vagy az értékesítőnél koncentrálódik. Ezen igyekszik a 2017 augusztusában bevezetett szerződéses rendszer segíteni, amit később részletezek.

Szabó – Molnár (2017. 21.p.) úgy fogalmaz: „... a borszőlő több mint 70%-át szőlőként értékesítik ma már a szőlőtermelők. Pince nélküli szőlészetek alkotják a zömét a szőlőtermelőknek.” Majd folytatja, hogy a termelők és a borászok esetenként csak a szüret idejére képesek kiszedni a felvásárlókból a felvásárlási árakat. Ez is közrejátszik abban, hogy évről évre nő a borszőlő exportunk. Ez is egy olyan bizonytalansági tényező, ami miatt fogy a szőlőtermő terület Magyarországon.

„A legkiszolgáltatottabb helyzetben az alapanyag előállítók vannak.” (Ábel-Hegedűsné Baranyai 2017. 30.p.) nagyobb fokú biztonsághoz a feldolgozás lehet az út, ugyanakkor ahhoz tőke szükséges, mely nem áll rendelkezésre. A támogatások többsége pedig utófinanszírozású, így nem alternatíva.

„Csak a megszállott ember foglalkozik most szőlőtermeléssel vagy a nagyon optimista, vagy az, aki rá van kényszerítve, mert nem tudja kivágni a szőlőt engedély hiánya miatt.” (Papp 2010 in Kispál G. 2010.100.p.)

„A multinacionális cégek nagyban segítették annak a helyzetnek a kialakulását, mely odavezetett, hogy a szőlőtermelők kénytelenek önköltség alatt értékesíteni a szőlőjüket. Ez a legnagyobb probléma, az önköltség alatti ár.”(Stinner 2010 in Kispál G. 2010.103.p.)

„Nem volt kiszámítható az elmúlt 5 évben a szőlő felvásárlási ára. Sokszor irracionálisan csökkent, vagy nőtt. Európai uniós árak kellenének, ez kékszőlőnél az a 150 Ft/kg körüli, fehérnél legalább az a 100-120 Ft/kg, hogy az újratelepítés költségei is meglegyenek.” (Stinner 2017.11.06.)

Ahogy Stinner úr szavaiból látszik, akivel sikerült 2010-ben, 2014-ben és 2017-ben is interjút készítenem, nem érzékelhető a szőlő felvásárlási árban az elmúlt hét év változása. Az ugyanúgy önköltségi ár alatt van most is, mint 2010-ben. Tehát most is gazdaságtalan a szőlőtermelés. Azt is hozzáteszi, hogy az ár egy kétoldalú dolog, szerinte, ha a borászatok nem ígérnének egymás alá a multinál, hanem reális értéket mondanának, akkor a legyűrzés sem hatna így a termelőkre.

„Lehet szidni az áruházláncokat az árleverő akcióik miatt, de komoly biztonságot is adnak azoknak a hazai termelőknek, amelyekkel beszállatói kapcsolatban állnak.” állítja Ledó (Agrárszektor 2017.12.08.) Rámutatva egy más szemléletmódra.

„A jövedelmek változékonysága különösen a sertéstartóknál és a szőlőtermesztő gazdaságoknál erős. A szőlőtermelők eredményei lekövetik a szőlő felvásárlási árának alakulását, ...” (FM-AKI-NAK 2016, 27.p.) Ez tény és bár Ledónak is igaza van valahol, ez a szőlőtermelőket, akik a megélhetésükért harcolnak már másfél évtizede, nem nyugtatja meg.

Frittmann (2017 in Viniczai 2017b) elmondta, hogy a Duna Borrégió területén már tavasszal azzal riogatták a termelőket, hogy nem kell a szőlő, ha pedig mégis kell, akkor csak 40-50 Ft-t adnak kilónként érte. Ez már évek óta így megy, ám a hegyközség eddig nem mert tenni ellene. Majd azzal folytatta, hogy a felvásárlási ár idén is gyenge volt.

„Minden szőlőnek, még a Biankának is tíz forinttal magasabb áron kellett volna elkelnie, akkor minden termelő elégedetten dörzsölhetné a kezét”. (Frittmann 2017 in Viniczai 2017b 5.)

„A versenyképességet olyan áron fenntartani, hogy negatív árspirálba hajszojják a termelőket, nem szabad” (2017 Légli in Viniczai 2017c 3.)

„A teljes vertikumból a kockázat 80%- a szőlőtermelőt terheli, a nyereség 80-85%-a a borászé és az értékesítőé.” (Kispál G. 2014.1.p.)

Az ágazat jövedelmezősége gyenge, amit megerősít Stinner (2017) és Kiss E.(2017) is. Utóbbi hozzáteszi, hogy a szőlőtermesztés nem magas jövedelmet termelő ágazat, ezért fontos, hogy a termelők számára legyen stabilitás, tudják januárban, hogy szeptemberben miből lesz jövedelmük. Szerinte Magyarországon sok helyen a szőlőárak indokolatlanul alacsonyak, amit nem magyaráznak a nemzetközi trendek.

Mivel a szőlőtermelés nagyon tökeigényes, és a legtöbb szőlőtermelőnek csak épp, hogy gazdaságos vagy gazdaságtalan, így a támogatások jelentősége megnőtt.

Ehhez azonban azt is szükséges hozzátenni, hogy a támogatások kifizetése, annak mértéke és körülményei is kockázatosak lehetnek. A támogatások jogcímei, feltételei

és összegei is gyakran olyan gyorsan változnak, hogy a termelő nem győzi követni. Mire megérti a támogatáshoz jutás menetét, akkora változik valami. Az általános földalapú támogatás kérelme a falugazdászok elmondása alapján az elmúlt három év mindegyikében változott. Bár ők elmentek képzésre, de a később felmerült problémák esetében már nem vállaltak felelősséget a tetteikért, így a hiba kárát a termelők látták. Tisztelet a kivételnek, akik felelősségteljesen látják el a munkájukat!

Kockázat lehet az is, ha a kifizetési kasszában nincs rendelkezésre álló összeg, pedig a szőlőár vagy támogatás jár.

„Az üres kasszára hivatkozva nem kaptam meg a 2006, 2007-es támogatásokat, amiről határozatom volt, hogy jár. Emiatt a kamattámogatott hiteleim bebuktak, mindent el kellett adnom.” (Kispál S. 2010)

Az is probléma, ha a termelő a támogatást megnyeri és az önerőt nem tudja biztosítani. Szerencsére a jelenlegi ciklusban erre is kínálnak megoldást. Az viszont kérdéses, hogy a termelők milyen rétege tudja igénybe venni, hiszen általános feltétel az előző három év pozitív zárása, mely nyomban leszűkíti a létszámot.

A 2014-2020-as ciklusban meglévő támogatások a szőlő- és borágazatban Feldman (2016.02.24) FM alapján a következők:

I. Közvetlen támogatások

- Alaptámogatás (SAPS)
- Zöld komponens „Zöldítés”
- Fiatal gazdálkodóknak juttatott támogatás
- Nemzeti Támogatási Program:
 - o Szőlőültetvények szerkezetátalakításának és átállításának támogatása
 - o Promóció

II. Vidékfejlesztési Program:

- Borászat termékfejlesztésének és erőforrás-hatékonyságának támogatása I. (VP 4.2.2) (Épületépítések, gépek vásárlása, általános költségek)
- Borászat termékfejlesztésének és erőforrás-hatékonyságának támogatása II. (VP 4.2.2) (Immateriális javak, erőforrás-hatékonyság javítása)
- Borok oltalom alatt álló eredetmegjelölései és földrajzi jelzései EU-s minőségrendszeréhez történő csatlakozás (VP 3.1.1)
- Rövid Ellátási Lánc Tematikus Alprogram (VP 16.4.1)
- Rövid Ellátási Láncokhoz kapcsolódó beruházási támogatások (VP 4.2.1-4.2.2)
- Agrárinnovációs operatív csoportok (VP 16.1.1)
- LEADER helyi fejlesztésre irányuló támogatás (VP 19)
- Nem mezőgazdasági tevékenységek fejlesztése (VP 6.4.1)
- A mezőgazdálkodási vízgazdálkodási ágazat fejlesztése (VP 4.1.4)
- Jégesőkár megelőzésére szolgáló beruházások támogatása (VP 5.1.1)
- Mezőgazdasági biztosítók díjához nyújtott támogatás (VP 17.1.1)
- Agrár-környezetgazdálkodás I.
- Agrár-környezetgazdálkodás II.
- Ökológiai gazdálkodás

III. Egyéb Nemzeti Program:

- Amerikai szőlőkabóca elleni növényvédőszeres védekezés támogatása
- Jégesővel sújtott gazdák számára kamat- és költségmentes hitelek
- Agrárkár-enyhítés
- A borpiac stabilizálása érdekében tett lépések

A Nemzeti Támogatási Program lehetőségeit 2016-ban Angyal Egerben (2016.02.16) a 19. táblázat szerint összegezte.

19. táblázat Magyar Nemzeti Boríték 2.

Évek	2014	2015	2016	2017	2018	Összesen
Intézkedés	Ezer euróban					
SPS	-	-	-	-	-	-
Promóció	571	634	1 000	2 000	2 000	6 205
Szerkezet- átalakítás	22 646	18 953	26 603	25 603	25 603	119 408
Zöldszüret	-	-	-	-	-	-
Szüreti biztosítás	-	-	-	-	-	-
Kockázati alap	-	-	-	-	-	-
Beruházások	4 669	8 496	-	-	-	13 165
Melléktermék- lejárás	1 217	1 020	1 500	1 500	1 500	6 737
Éves, illetve teljes keret	29 103 (8,72 Mrd Ft)	29 103 (9,11 Mrd Ft)	29 103 (8,97 Mrd Ft)	29 103 (8,97 Mrd Ft)	29 103 (8,97 Mrd Ft)	145 515 (44,74 Mrd Ft)

Forrás: Angyal (2016.02.16.) Eger alapján saját szerkesztés

Angyal a táblázat mellett még megemlíti az előadásában egyéb támogatások között a gázolaj visszatérítést és a „de minimis” támogatásokat. Hangsúlyozza, hogy a cél, hogy legalább a jelenlegi szőlőterületek megmaradjanak. A szerkezetátalakítás arra kínál megoldást, hogy a gazdaságtalan régi szőlőket kicseréljék és új telepítéssel jövedelmezőbbé tegyék.

A támogatások nagy részét végignézve érdemes megtekinteni, hogy melyek lehetnek azok a jogcímek, melyek a csak szőlőtermeléssel foglalkozó gazdálkodót is érinthetik, annak is pénzügyi segítséget nyújthatnak. Többek között az általános földalapú támogatás, a zöldítés, egyes esetekben a kritériumoknak megfelelően a fiatal gazda részére szánt plusz területalapú támogatás, mely 40 év alatt realizálódhat bevételként. Az agrár környezetgazdálkodási támogatás is egy lehetőség, ehhez azonban további kritériumokat szükséges teljesíteni, mely gyakran nincs összhangban a természettel és még ésszerűtlen is (pl. A szőlősorokba berakott madárfészkek.). A rövid ellátási lánc és a gépberuházás lehet még releváns a csak termeléssel foglalkozóknak.

Ha nem tudnak feldolgozni, akkor a borászati pályázatok nem jöhetnek szóba. Ha nincs önerő, akkor pedig a hitelből való finanszírozást az ember általában minimalizálni kívánja, ami már nem kompatibilis a borászati beruházásokkal.

"Beszélhetünk támogatásokról, de ha nem termelünk olcsón jó minőséget, akkor nincs esélyünk" – fejt ki gondolatait Kapronczai (Agrárszektor 2017.12.08)

A támogatások mellett a pénzügyi fegyelemről is érdemes beszélni, mely azt jelenti, hogy a támogatások egy részét ki sem fizetik, hanem kötelező jelleggel tartalékolják országos szinten, egy, a mezőgazdaságot érintő súlyos válság esetére. A 2017. naptári

évben ez 1,38%-os tétel volt. Ez később visszatérítésre kerül, ha az évben nem volt szükséges felhasználni a tartalékot (Vásáry 2017.).

Ezen felül a gazdálkodók kötelesek kárenyhítési járulékot is fizetni, a határozatban megadott összeg erejéig, mely az időjárás adta válságok esetén lehet segítség. Ha például a gazdálkodó ültetvényét fagykár érte és a kár nagyobb, mint 30% és más ágazatok nem lettek jobbak az átlagnál, hogy a kieső hiányt pótolják a gazdaságban, és nincs kereskedelmi biztosítása sem, akkor a kiszámolt értékű kár 40%-át térítheti meg az állam a következő évben. Tehát ez is egy sokszereplős egyenlet, sok feltételnek kell megfelelni, hogy a gazdálkodó egy kis kártérítést lásson viszont. Itt is sok papírmunka és időráfordítás szükséges az áhitott cél elérése érdekében, aminél természetesen a határidőket is figyelembe kell venni, pedig a kárenyhítés befizetése kötelező, akár az adó.

„A jelenlegi kárenyhítési rendszer nem biztosít megfelelő kondíciókat.” – véli Brazsil (2016.11.22.12:50) a 2016-os évértékelésen, melyre az alapot a 2016-os fagykár és jégkár utáni tapasztalatok engednek következtetni szerinte. Teljesen egyetértek vele. Ő arra hivatkozik, hogy a fás szárú ültetvényeken nemcsak egy évre van kihatással ez az időjárás, hanem többre, illetve, hogy a rendszer nem veszi figyelembe a parcella szintű eltéréseket. Megerősítem ezt, hiszen tapasztaltam, hogy lehetséges, hogy egy helyrajzi számon több parcella van és az egyikben hatalmas kiesés volt, míg a másikban szinte semmi. Azt is megerősítem, hogy egyes esetekben az időjárás okozta minőségi vagy mennyiségi probléma nem a szőlőnél, hanem a bornál, illetve a feldolgozásnál jelentkezik, ugyanakkor a szőlőtermelő is veszteséget realizál belőle. Az is probléma, hogy a rendszer a gazdaság egészének jövedelmét veszi alapul, hogy hogyan változott, nem kimondottan a kárt szenvedett szőlőt, ez is téves és logikátlan, valamint ezzel nagy veszteséget okoz a az ültetvény használójának. Fontos megjegyezni azt is, hogy a kárenyhítési rendszer csak a már termőre fordult ültetvényekre vonatkozik, így az új telepítések esetén a 100%-os kárt a termelő viseli.(Györe 2018)

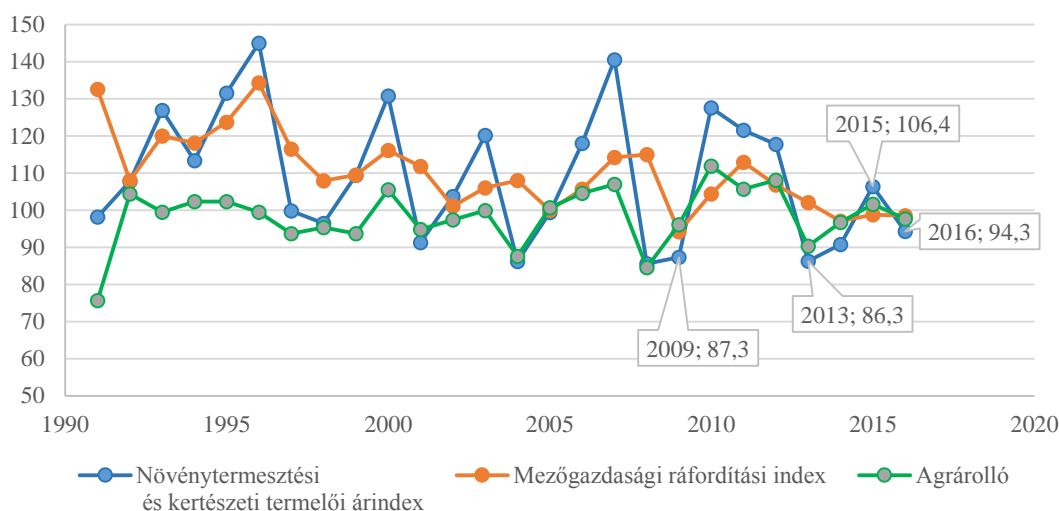
A pénzügyi kockázatok közé soroltam az olyan gazdasági kockázatokat is, melyekre a termelőknek alig, ha van befolyása, ugyanakkor visszahat rájuk. Ilyen például az input anyagok beszerzése, ami egyre drágább, miközben a szőlő ára az 1995-ös szintet sem éri el. Gazdasági szempontból ezért szükséges az agrárrollóról beszélnünk.

A mezőgazdasági termelői árindexet a mezőgazdasági ráfordítások árindexével elosztva meghatározható az agrárrolló. Amennyiben ez az érték 100 felett van, akkor javulhat a termelők azon jövedelme, mely az árviszonyokból ered. (KSH)

A 22. ábra jól vizualizálja azt, hogy a kertészetbe tartozó szőlészet termelői indexe igencsak hektikusan és nagy kilengéssel mozgott a vizsgálat évek alatt. Az agrárrolló, mely már számol a ráfordítás indexével is kevésbé leng ki, ugyanakkor sokszor ez sem éri el a 100-as értéket, mely a termelő kedvező helyzetét jelezné.

Úgy gondolom, hogy ha ezt a kertészetet letisztítanánk csak szőlészetre, akkor a kockázat még inkább tükröződne és még alacsonyabb lenne az agrárrolló.

Az infláció, a GDP és a jegybanki alapkamat is fontos tényezője a termelők jövedelmezőségének. Míg az infláció és a GDP az árakra hat bizonyítottan, addig a jegybanki alapkamat a szükség esetén igénybe vehető hitelek helyzetét tudja változtatni. A hely hiánya miatt ezen tényezők ábráját a 8-9.mellékletben csatoltam.



22. ábra A növénytermesztési és kertészeti termelői árindex, a mezőgazdasági ráfordítási index és az agrárrolló alakulása 1991 és 2016 között

Forrás: A KSH adatai alapján saját szerkesztés

Az infláció mértéke 2014-2015-ben negatív volt, ami azt jelenti, hogy a nulla alá süllyedt az érték, tehát olcsóbbak voltak átlagosan a termékek és szolgáltatások az egy évvel azelőtti árakhoz képest. 2017 elején 2,6% körül mozgott az érték, mely egy részt növekvő tendencia, ami drágább beszerzést jelent a termelőknek, másrészt az euróban mért támogatás többet ért forintban, így akár jól is kijöhettek belőle a nagy támogatásokat igénybe vevő gazdák.

A GDP gyakorlatilag az életszínvonalat méri, mely azért lehet fontos, mert a legtöbb esetben a szőlő végeredménye bor, ami luxuscikknek nevezhető. Ha az életszínvonal nő, akkor pedig általában több fogy a drágább termékekből, illetve az emberek hajlandóak adott termékért többet is kifizetni. A jegybanki alapkamat kedvezően alakult a hitelek szempontjából, így azok olcsóbbak lettek, a termelők alacsonyabb áron jutnak hozzá ugyanazon hitelösszeghez. Azzal azért még szükséges kiegészíteni a fordulatot, hogy a szőlőtermelők egy része a gazdasági válság következtében már eladósodott, így újabb hiteleket már csak hitelkiváltásra és/vagy támogatott gébeszerzésre vesznek általában igénybe a tapasztalatok szerint.

4.2.2. Időjárási kockázatok

A mezőgazdaság abban egyedi, hogy itt van a legnagyobb szerepe az időjárásnak az iparhoz és a szolgáltatásokhoz hasonlóan. Gyakran több évre is meghatározza egy időjárási jelenség az adott terület jövedelmezőségét. A szőlőtermelésben legtöbb kárt okozó jelenségeket mutatom be az alfejezetben a teljesség igénye nélkül.

A statisztika alátámasztja azt, hogy a globális felmelegedéssel párhuzamosan a szélsőséges értékek még jobban eltávolodnak egymástól. A fagykáros évek száma egységnyi idő alatt megnőtt.

„Korábban általában húszévenként volt egy nagyobb fagy, most három-négyévenként észlelhető olyan fagy, mely érinti a szőlőt, igaz kevésbé drasztikus, mint ezelőtt.” (Egy csongrádi szőlősgazda véleménye 2010)

A hosszú fagyos időszakok minimum rekordokat döntöget. 2017 januárjában is volt sajnos olyan, hogy az Alföld több pontján mínusz 22 fokot is mértek, amit már a be nem takart vessző könnyen meg is érezhet. A saját szőlőnkben közel 40%-os volt a kár az egyik ültetvényben. Illetve ide tartozik az is, hogy ha már jó idő van és beindult a

vessző, és akkor kap hirtelen egy nagy hideget, akkor az sokkolja a növényt és elfagy. Ugyancsak 2017-ben a hosszú melegben a korán érő Irsai Olivér fajta Csongrádon meg is égett a naptól, mely szörnyű látvány volt és hatalmas súlyvesztés, mely végső soron az árbevétel kiesésében realizálódott.

Egyre nagyobb veszteséget okoz az aszály vagy az, hogy a csapadék nem egyenlő elosztásban érkezik.

„A csongrádi szőlők 40 százalékában tett kárt a hőség. Jövőre mintegy hatvanhektárral kell kivágni azért, mert nem fognak kihajtani a tőkék.” (Kiss I. 2007 in Kispál G. 2010.17.p.)

„A sok aszályos év miatt a természet megoldja a hozamkorlátozást, ezen a vidéken a hegyvidéki mennyiségnek csak kétharmada vagy fele terem meg.” (Stinner 2010)

Egy kis ellenpélda: 2014 júliusában a sok éves átlag csapadéknak (ami 62,1 mm volt) országos szinten 182%-át mérték.

Sajnos a jégeső kár is egyre többször alakul ki, amit a következő 20. táblázat is megerősít.

"Hús- huszonöt hektár szőlőmet érintette a jégverés és sajnos a legjobb szőlőterületemről van szó." (Szentpéteri in Agroinform 2015.05.20.)

„Az egymást követő évjáratok egyre nagyobb kihívást jelentenek. Egyik évben az özvízszerű esők, jég és járványos gombabetegségek, máskor az aszály jelent megoldandó feladatot. Csak a technológiailag és szakmailag felkészült vállalkozások képesek alkalmazkodni az állandóan változó környezeti feltételekhez.” (DuPont in Agroinform 2015.)

20. táblázat A főbb veszélynek által okozott károk és a hozzájuk kapcsolódó kárenyhítés alakulása az I. pillérben

Káresemény	Bejelentett káresemények száma, darab		Bejelentett károsodott terület, ha		Az adott káreseményre kifizetett kárenyhítő juttatás összege, millió HUF	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Aszálykár	5 226	64	121 657	2 123	4 261,7	7,9
Belvízkár	299	472	12 281	17 124	77,3	341,6
Felhőszakadéskár	30	175	528	3 130	3,6	84,5
Jégesőkár	2 868	2 911	51 768	48 152	914,9	1 073,1
Mezőgazdasági árvíz kár	16	7	122	97	0,0	0,0
Tavaszi fagykár	1 360	6 534	11 104	43 472	758,1	3 086,1
Téli fagykár	19	38	101	557	0,0	5,7
Őszi fagykár	1	14	7	172	0,0	36,2
Viharkár	195	704	5 491	16 718	34,2	293,0
Összesen	10 014	10 919	203 058	131 544	6 049,9	4 928,0

Forrás: MÁK adatok alapján készült az AKI Elemzési Osztályán. NAK,AKI: A kárenyhítési rendszert többen vették igénybe 2018.01.22.

<http://www.agrotrend.hu/hireink/a-karenyhitesi-rendszert-tobben-vettek-igenybe>

Google: kárenyhítés és károk

Számolnunk kell a belvízzel, illetve annak környezetre való hatásával. Ha hosszú a tél, akkor előjönnek a vadak és a zsenge hajtásokat elpusztítják. Ez is hatalmas kár lehet, főleg egy új telepítésű szőlőültetvényben, mert az egész termőterület tönkremehet, ráadásul a tőhiány miatt nemhogy az AKG, de még az alap földalapú támogatások lehetőségétől is eleshet a termelő.

Szüretkor több évben is nagy károkat okozott a Magyarország felett átvonuló seregély raj, ami ellen csak riasztással lehetett védekezni. Szerencsére napjainkra új útvonalat találtak.

4.2.3. Jogszabályok és rendeletek kockázata, adminisztratív problémák

Az adminisztratív nehézségek kiindulópontja a szigorú szabályozás és a nyomon követés. Itt szükséges figyelembe venni, hogy miután az Európai Unióhoz csatlakoztunk, minden jogszabálynak és rendeletnek szükséges harmóniában lennie a közösségi joggal. Ebből adódóan is vannak bizonyos nehézségek, például a helytelen fordítás vagy éppen az, hogy évekig elhúzódik egy sürgető jogszabály hatályba lépése, vagy éppen nincs meg a megfelelő operatív háttér a jogszabály betartásához, vagy éppen betartatásához, esetleg joghézagok alakulnak ki, melyek a tiszta megértést is nehezítik.

„Az adott tagállam a rendelet által hagyott esetleges szabadságot a saját maga sajátosságaira illesztve használhatja ki, és tegyük rögtön hozzá, hogy akkor jár el helyesen, ha a végrehajtás során nemzeti specialitásait messzemenően figyelembe véve alkot a közösségi rendelettel ellentétben nem álló jogszabályokat.”(Szilágyi 2008, 4-5.p.)

„A bürokrácia bürokráciát szül, az államszervezet pedig mindig hátráltatja saját magát” (Kiss E. in Bánlaci 2013.10.17.)

„...most a pincéknél legalább annyi időt kell papírmunkával tölteni, mint amennyit a szőlőben, és úgy tűnik, ez nagyobb probléma, mint amelyekre a program koncentrált.” (Fekete in Bánlaci 2013.1017.p.)

Kiss Eliza 2016-ban úgy nyilatkozott, hogy amikor elkezdett a szőlő-bor témával foglalkozni jogászként megnézte a vonatkozó jogszabályokat. Csak a felsorolás harminc oldalas volt, amit az EU-ban és Magyarországon a borászati üzemeknek, köztük a legkisebbeknek és legnagyobbaknak is kötelező betartani. És ez még nem feltétlenül fedi le a szőlőtermelő tevékenységet és annak hátterét. Így 2008-ban létrehozta a borjogi szakkönyvet a gyakorló borászoknak, mely rendszerezetten tartalmazza a lényegi információkat.

„A szőlő-bor ágazat a mezőgazdaság legösszetettebb szabályozásával rendelkezik, amely kiterjed a telepítéstől a borkészítésen át a forgalmazás szabályaira és az eredetvédelem kérdéseire.” (Czerván 2016.12.09.) (Czerván in Viniczai 2017a)

A fenti idézet jól bemutatja az ágazat nehézségeit. Egyértelmű, hogy nagyon széleskörű ismeretet és sok időt és energiát igényel az ágazatban meglévő folyamatos szabálybetartás és nyilvántartás vezetés, valamint a sok változás lekövetése, mely nem egyemberes munka.

„November 14-én fogadta el az Országgyűlés azt a javaslatot, amely szerint az egyszerűsített foglalkoztatásból származó adómentes napi jövedelem korábbi 5870 forintos összege az idén 7631 forintra, 2018-ban 8255 forintra emelkedik, azt követően pedig a minimálbérrel arányosan növekszik majd.”(Györffy 2017.11.29.)

Ez azt jelzi, hogy a változások között van sok alapvetően pozitív is, ugyanakkor sok esetben a gyakorló szakember, aki a szőlőben vagy a pincében van, nem tud róla, így

nem is tud alkalmazkodni hozzá, hacsak nem fizet meg rá külön személyt. A minimálbér emelkedését pedig nem lehet érvényesíteni a szőlőárakban, csak a veszteséget növeli általában.

Probléma az is, hogy sokszor ugyanazon információkat kérik be az egyik szervezethez, mint amit korábban a másik szervezethez már le kellett adni.

Az adminisztratív problémák ott mutatkoznak meg az ágazatban leginkább, amikor a szőlőt igazolni, illetve a bort nyilvántartani, valamint az egyszerűsített foglalkoztatást bejelenteni szükséges. Ehhez még hozzájön a gazdálkodási napló folyamatos vezetése, a támogatások kérelme, ha kár van, akkor pedig ugyancsak dokumentumok hada, ami az emberre vár, hogy lásson egy kis kárpótlást. Bár van aki, már kérelmet sem ad be, mert nem pazarolja erre a drága idejét.

Brazsil (2016a) szerint az, ami Franciaországban egy nyomtatvánnyal intézhető, azt Magyarországon kilenc váltja ki. Ezen problémán is dolgozik a HNT, hogy egyszerűbb legyen. 2017-ben két dokumentum összevonásra került, így nem szükséges a nyilvántartást a borról a HNT-nek és a NAV-nak is leadni, csak a HNT-nek, aki továbbítja azt az adatsort a NAV-nak.

Az egyszerű termelő könnyen elveszik a papírokban, és ráadásul semmi nem garantálja, hogy jól vannak kitöltve a nyomtatványok, hiszen, még amit a falugazdász vagy hegybíró tölt ki, még azért sem vállal felelősséget sok esetben az illetékes hivatali személy.

Nemes- High (2013) szerint a magyar agrártudás intézményei között az együttműködés ritka. Hiányzik a stratégiai gondolkodás és az információáramlás. Hiányzik a kormányzati szervek, az egyetemek és a vállalkozások szoros kapcsolata. A tanácsadásban a VM (Vidékfejlesztési Minisztérium) és a NAKVI (Nemzeti Agrárszaktanácsadási, Képzési és Vidékfejlesztési Intézet) nem tud hatékonyan együttműködni. Akik a hivatalban ülnek nem tudnak a gyakorlati gazdálkodásban megfelelő segítséget nyújtani, nem értik a specifikus problémákat. Ugyanakkor az oktatásban is hiányzik a megfelelő képzés, mely alkalmazkodik a fejlődéshez és a trendekhez. Nemes- High (2013) elemzéséből az derül ki, hogy a hagyományokkal rendelkező magyar agrártudás rendszer intézményei szétszóródtak, leszabályozottak és túlságosan bonyolult az egész rendszer. A jó agrár tanácsadás hiányzik, csak azon nagyüzemek érhetik el minőségi szinten, akik azt képesek megfizetni.

Ami még jobban érzékelhető a gyakorlatban arra is kitérnek, miszerint a kormányzati intézmények figyelmen kívül hagyhatják a döntési és kifizetési határidőket minden magyarázat nélkül. A XXI. század első évtizedében erre is volt precedens az ágazatban, tapasztaltam a saját bőrömmön is a leírtakat.

„Magyarországon a bortéma egy igazi darázsfészek”. (Németi 2017.7.p.) A lényeg, hogy a politikusnak nagy haszna nem származik bármilyen változtatásból, viszont ha belenyúl a darázsfészekbe, akkor abból sok áttételes problémája lehet.

Fiáth (2017 in Németi) is egyetért a mondattal és hozzáteszi, hogy ez külföldön is így van.

A kijelentéssel teljesen egyetértek. Ez leginkább abban mutatkozik meg, hogy ha végre van valami tettvágy az ágazat szereplői között, esetleg végre a termelők is igyekeznek kiállni az igazukért és érdekeikért, akkor rögtön jön az ellenlobbi, mely lehet, hogy valamilyen szinten megvalósítja a dolgokat, csak épp nem úgy és nem olyan feltételekkel, vagy nem akkor, ahogy kellene, így az eredeti cél sem valósul meg. Ez

valószínűleg abból is ered, hogy több politikusnak és nagyhatalommal bíró személynek is van szőlője és/vagy bora, mely hat az ágazatra.

4.2.4. Szakemberhiány

Györffy Zoltán (2017) Horkay Andrászt kérdezte, hogy miben rejlik a magyar bor jövőjének titka. A válaszban az szerepelt, hogy az egy sokelemes, dolog, de ha egyet kellene kiemelni, akkor az az oktatás. Mondja ezt úgy, hogy nemcsak a borászokra vagy a borászatokban dolgozókra, hanem a vendéglátásra és magukra a fogyasztókra is utal. Utóbbiak esetében a tudatos borfogyasztás előmozdítása nagy feladat.

László-Kókai Sándorné Magdika (2017) szerint a jövőnek nem elég az oktatás - bár kétség kívül nagyon fontos elem - oda már szükséges a hosszútávú perspektíva és a biztonságos megélhetés elérése, hogy a fiatalok egyáltalán bele merjenek vágni egy ilyen nehéz és szép szakmába. Megerősítette, hogy az, akinek nincs nagy tőkéje vagy családi háttere hozzá, az labdába se tud rúgni. Sokan azért termelnek még most is, mert benne van az életük, nem azért mert az anyai jövedelmet hoz.

A szakemberhiány jelentkezik már az alapműveléteknél és mesterfokon is. Nehéz az alap szőlőművelési tevékenységek és a szüret elvégzésére is találni embert, ugyanakkor nehéz szakemberhez jutni a vállalatok vezetőinek is, mert kevés a jól képzett és agilis ember, aki szívesen foglalkozik a szőlő-bor termékpálya valamennyi szeletével, akár középvezetői szinten is.

Egy borászati vállalkozásnak, ha átfogja a vertikumot, akkor egyszerre kell figyelnie a szőlőre és a borra, valamint annak értékesítésére. Így figyel a megfelelő szőlőmennyiségre és minőségre, a növényvédelemre, az utánpótlásra, a támrendszerre, a szükséges mechanikai munkák elvégzésére, az ahhoz szükséges műszaki feltételekre és az adminisztratív háttérre. A bor esetében is legalább négy-öt helyen kell helyt állni, mert egy borászat a borral, a kémiai és műszaki háttérrel, a jogszabályok és adózás mikéntjével is tisztában kell, hogy legyen. A bor minőségével és értékesítésével kapcsolatosan pedig szükséges a marketing, a piaci és gazdasági ismeretek és itt ugyancsak jelentős a bürokrácia, mely nélkül nem tud megfelelően működni egy vállalat. Tehát egy egész vertikumot átfogó gazdaság összetett és bonyolult, nehezen tartható egy kézben és sokféle szaktudást igényel ebben az ágazatban. Ráadásul a szőlészet és borászat egy gyakorlati tevékenység, azt nem lehet csak elméleti alapon elsajátítani. Szükséges a nagyon jól felkészült és a változásokról mindig értesült, jó könyvelő, és jó pályázatíró, valamint egy segítőkész és felelősségteljes, gyors falugazdász is, aki tájékozott a legújabb fejlemény témájában is.

„Az erőteljes bérnövekedés azonban nem kizárólag az év eleji minimálbér-emelés, hanem a kritikus munkaerőhiány következménye is.” (Rátkai 2017. 12-13.p.)

Az alapműveléteknél elsősorban az egyszerűsített foglalkoztatás a mérvadó, mellyel kapcsolatban több probléma is felmerül. Egyrészt, hogy kevés a mezőgazdasági munkát is végezni hajlandó személy, másrészt kevés az, aki szakmailag is helyt tud állni. Az olyan tevékenységek, mint a metszés vagy zöldmunka sok kézi munkaerőt igényelnek és ezeket a növény fejlődésének megfelelően kell elvégezni, ha csúszik időben, akkor később sokkal nehezebb pótolni és nagyobb erőkifejtést fog kívánni. A kézi szüret évről évre nehezebb, mert lasszóval is nehéz összegyűjteni azon személyeket, akik napi nyolc órában, ha szükséges hétvégén is rendelkezésre állnak és valóban részt vesznek a munkában megfelelő munkamorállal megfizethető módon.

Mivel kevés a megfelelő tudással és tapasztalattal bíró személy, így az oktatás szerepe felértékelődik a jövőben ezen a területen.

21. táblázat A magyarországi közép- és felsőfokú szőlész és borász szakok száma

	Intézmény	Kertész szőlész)	Élelmiszeripari technológus vagy mérnök	Borász	Szőlész- borász	Összesen
Középfokú	32	11	14	3	11	39
Felnőttképzés	6	1	0	2	3	6
Felsőfokú szakképzés	7	3	0	3	4	10
Felsőfokú	7	5	4	0	4	13
Összesen	42	20	18	8	22	68

Forrás: Magyarország szőlészetének és borászatának helyzete 2016. HNT. 35.p.

Az oktatáson belül találkozhatunk OKJ tanfolyammal, felsőfokú szakképzéssel, alap- és mesterképzéssel, mely az ágazatot előre viheti. Sok esetben azonban a szakmunkákhoz a tapasztalat és a gyakorlat adja a megfelelő alapot, mely próba keretében igazolja önmagát. Általános kritika, hogy a képzések gyakorlati része minimális.

Sajnos az oktatásnál is sokáig kettévált a szőlészet és borászat, amit a 21. táblázat is megerősít. Az érintett szakoknál csak 32% az az arány, mely integrálja a két szakmát. (HNT 2016a 35.p.) Szerencsére ezt már egy-két intézmény orvosolta.

2012-ben a Pannon Egyetemen indult először duális szakképzés, mely 22 hét elméleti és 22 hét gyakorlati oktatásból áll. A gyakorlati helyeknél pedig olyan vállalkozásokat is fel lehet fedezni, mint a Bock Borászat. (Brezóczki 2016)

Magyar Ildikó a 2016-os Educatio kiállításon úgy nyilatkozott:

„Hosszú évek, évtizedek után végre egy integrált képzést tudtunk itt megvalósítani, nem külön szőlészeti és külön borászati tanulmányokról van szó, hanem a szőlész - borász alapszintű képzés együtt folyik. A két diszciplínán belül nem is lehet prioritásokat megállapítani, körülbelül azonos hangsúllyal szerepelnek.”

A borászati képzések elérhetőek a Szent István Egyetem budai campusán és az Eszterházy Károly Egyetem egri és gyöngyösi campusain is.

A képzések esetében a szakmán és a gyakorlati tevékenységeken túl egyre nagyobb hangsúlyt szükséges az adminisztratív háttér megfelelő kezelésére, vezetésére és ellenőrzésére is adni. Hiszen hiába nagyon jó az adott személy a szőlészetben és a borászatban, az semmit nem ér, ha nincs mellette a kiváló könyvelő, adótanácsadó, nyilvántartást vezető személy, aki a folyamatosan változó jogszabályoknak megfelelően elkészíti és ellenőrzi a munkát és figyeli, annak gazdaságosságát.

Megfelelő megoldást adhat, ha a francia példa alapján a mezőgazdasági szövetkezet segíti tagjait olyan szolgáltatások nyújtásával, mint például pénzügyi szolgáltatások, berendezések vagy gépek bérlése, melyhez már szakképzett munkaerőbérlés is rendelkezésre áll. (Cafaggi et. al. 2011)

A fejezethez szükséges hozzátenni, hogy nemzetközi összehasonlításban a szőlészet elmaradással küszködik a szőlőnemesítés és szőlőtermelés területén, míg a borászat eléri a nemzetközi színvonalat. Egyetérttek Györe (2018) állításával, miszerint 5-10 éven belül a szőlőben elvégzendő munkák közel 80-90%-a gépesítve lesz. Ez a gépesítési tendencia már elkezdődött azokon a területeken, ahol a szőlőültetvények esetén nagy a fiatal ültetvények aránya, mert azt már eleve úgy telepítik, hogy a gépesítésre alkalmas legyen. Pl.: Kunság, Eger.

4.2.5. Kockázatok összegzése

Az ágazat vezetőségének el kell gondolkodnia, hogy a hagyományos fajtát szeretnék minőségi szinten termelni vagy a mennyiségi bortermelés a magyar borágazatnak a kedvezőbb. Elsősorban az irodalmi háttér a minőségi bortermelést priorizálja, ahhoz azonban a minőségi szőlőtermelést is meg kell fizetni. A jelenlegi szőlő felvásárlási ár csak akkor lehet gazdaságos, ha az új világi fajtákat intenzív módon termelik, és az eléri hektáronként a 120-130 mázsás átlagtermést. Ez azonban magával hozza azt, hogy a hagyományos fajták elkopnak, ha nem tudják feldolgozni a termelők. Igaz, egyes magyar rezisztens fajták (Aletta, Bianca) akár ennél magasabb átlaghozamra is képesek és a termesztési költségük is általában jóval alacsonyabb ennek köszönhetően. Azonban ezek a fajták is kiszoríthatják a termelésből azon hagyományos fajtákat, melyek termelése jóval drágább az átlagnál. pl. Kadarka.

A fejezet a szőlőtermelésben bemutatott kockázatokkal megerősíti az első hipotézist, miszerint bizonytalan a jövedelmezősége a szőlőtermelésnek és bizonytalan a környezete is, minden értelemben. Ezen tényezők összessége pedig fokozottan kedvezőtlennek teszik a termelést és bizonyosan hatnak a szőlőterületek csökkenésére is Magyarországon. Tehát a 22. táblázat a jövedelembizonytalanság mellett számos egyéb okot mutat be, mely közrejátszhatott a szőlőterületek csökkenésében.

A releváns szakirodalom alapján, amit az irodalmi háttér fejezetben összegeztem a csökkenésben közrejátszanak még a következő tényezők a teljesség igénye nélkül:

- a kivágási támogatások,
- a privatizáció okozta érdekelletétek,
- az aszimmetrikus információ- és jövedelem-eltolódás,
- a kiszolgáltatottság,
- az átlagos borfogyasztás csökkenése is ebbe az irányba hat,
- piacvesztés,
- uniós csatlakozás és a
- gazdasági válság.

Ezek mind olyan jellemzők, melyek arra ösztönzik a termelőt, hogy feladja a gazdálkodást, de legalábbis ossza meg a kockázatot és ne csak szőlőtermelésből akarjon megélni. A hosszútávú perspektíva ebben a tevékenységi körben a csak szőlőtermelésből élők számára nem létezik, mert azért küzdenek, hogy talpon maradjanak a folyamatosan változó világ új körülményei között is. Még az is változik, ami stabil maradhatna (támogatások, jogszabályi háttér stb.).

22. táblázat A legfontosabb problémák és lehetséges gyakorlati megoldásaik (5- leggyakrabban említett; 4- gyakran említett; 3-több válaszadó által említett)

	Említési gyakoriság	Megoldás
Felvásárlási ár	5	Olyan minimális (védőár) ár megadása a HNT-től, mely nemcsak kiszámítható, hanem fedezi a termelési költségeket már 70-80 mázsa/ha minőségi szőlő esetén is és biztosítja a hosszútávú fennmaradást a szőlőtermelőnek. Ez alapvetően kékszőlő esetében 150Ft/kg, fehér szőlő esetében 130 Ft/kg, ami éves szinten minimum a minimálbérrel, a növényvédőszerrel és az inflációval arányosan növekszik. Ez mintegy 10%-ot jelent.
Felvásárlási ár kifizetése	5	Cél a kölcsönösen nyerő-nyerő pozíció létrehozása a szerződéses rendszer esetén, mely hosszútávú és önkéntes. A lényeg, hogy a termelőnek már a szüret előtt legyen meg a szerződése és tudja az átvétel feltételeit. A szőlőt az optimális időben tudja szüretelni, mert úgy a minősége is jobb. (Jelenleg utólagosan kellett a szerződést biztosítani, és mindenki életét csak megnehezítette a papír a gyakorlatban. Ezen okból később fizettek a felvásárlók. A felvásárlók szeretnék elkerülni a szerződéseket, mert az korlátozza őket.)
Támogatások rendszere és kifizetése	5	Az adminisztráció egyszerűsítése. A területre járó támogatások automatikusan is kifizetésre kerülhetnének, hiszen a hivatal látja a művelési módot és a földhasználatot. Tájékoztató fórumok tartása a támogatásokról és azok rendszeréről, felelősségteljes személyek bevonása a tanácsadásba és a falugazdász, illetve kamarai hálózatokba. Az önerő biztosításához kedvező hitellehetőségek. Ez részben a Takarékszövetkezetek együttműködésével elindult az útján.
Időjárás	5	A jégre jégagyú alkalmazása az indokolt. Az aszály és belvíz problémákra a víztározók és az öntöző csatornák kiépítése és kedvező használata adhat megoldást. Az időjárási viszonyok meghatározzák a permetezés gyakoriságát és milyenségét is, így a vegyszerek fluktuációjának lassítása a cél, illetve, hogy a természetbarát olcsó szerek is bent maradjanak a forgalomban. Egyes növényvédő cégek esetében már létezik hitel a szerekre is, mely ad egy kis könnyebbséget.
Jogszabályok és rendeletek	4	Folyamatos nemcsak elméleti, hanem gyakorlati képzés is az érintetteknek, illetve ellenőrzés a hálózatban dolgozókra. Fontos, hogy a hivatalnokok a gazdálkodó szemszögéből is érthetően tudják átnyújtani az információkat, hogy az átlagosan magas korhatár ellenére is tudja egy-egy intézkedés lényegét és hatásait a termelő. A joghézagok és kérdéses ügyek esetében állásfoglalás kérése, melynek kiadása nem lehet több mint 8 nap, mert fordítottan a gazdának sincs több ideje reagálni. A jogi rendszer egyszerűsítése és rendszerezése. A jogszabályokhoz és rendeletekhez tartozó operatív háttér biztosítása. A jogszabályi rendszer stabilitása.
Minőségellenőrzés	4	Az import borok bejelentés nélküli szűrőpróba szerű ellenőrzése. A lefoglalt termékek megsemmisítése. A vendéglátóhelyek napi ellenőrzése, a minimálár meghatározása. A magyar borok más országokból jövő borokkal való házasításának tiltása. A külföldi borokon is legyenek magyarul feltüntetve azon jellemzők, amik Magyarországon kötelezőek.

Forrás: A mélyinterjúk említési gyakorisága, a releváns szakirodalom, a megfigyelések és a tapasztalatok alapján saját szerkesztés

A legfontosabb problémák és lehetséges gyakorlati megoldásaik (5-leggyakrabban említett; 4- gyakran említett; 3-több válaszadó által említett) folytatás

	Említési gyakoriság	Megoldás
Együttműködések	4	Adókedvezménnyel és személyes ösztönzőkkel az önkéntes együttműködések elősegítése: az input beszerzése, a biztonságos értékesítés, gépi és kézi bér munka, a tanácsadás és tudásátadás céljából. A cél, hogy minden borvidéken legyen legalább egy termelői tulajdonú feldolgozó, mely valóban a termelők érdekeit tekinti elsődlegesnek és segít a piaci pozíció egyensúlyának megteremtésében.
Szőlőtermelők érdekérvényesítése	4	Valódi, csak szőlőtermelők a döntéshozók között a borászokhoz képest megfelelő arányban, hogy az ágazat bajait ne csak elméletileg, de a gyakorlatban is megvalósíthatóan tudják orvosolni. A termelők véleményének figyelembe vétele a döntésekben.
Előregedő szakemberek és szaktudás	4	Fiatalok ösztönzése úgy, hogy közben számukra is megérje, az új vívmányok gyakorlati használatának elsajátításához szükséges gyakorlati ismeretek átadása és a pálya folytatása.
A társadalom borkultúrájának gyarapítása	3	Fórumok, rendezvények, konferenciák és helyi rendezvények keretei között a „bortudás” építése. A nemzeti öntudattal a minőségi magyar bor fogyasztásának elősegítése.

Forrás: A mélyinterjúk említési gyakorisága, a releváns szakirodalom, a megfigyelések és a tapasztalatok alapján saját szerkesztés

Összességében számos olyan kockázat van, mely az összefogással, az együttműködések bármilyen változatának alkalmazásával csökkenthető, enyhíthető, orvosolható, vagy amire csak egyszerűbben fel lehet készülni. Ezeket mutatom be a következő alfejezetben.

4.3 Együttműködések a vertikumban

4.3.1. Az együttműködés céljai és formái a vertikumban

Világviszonylatban a szőlő- és borágazatban hatalmas koncentráció volt megfigyelhető az elmúlt néhány évtizedben. Anderson (2003) szerint az 1990-es évekre tehető a globális borpiac kialakulása, mely más globális piacokkal összehasonlítva nagyon gyenge lábakon állt még a 2000-es évek közepén. A sör globális piacával összehasonlítva, míg a sör esetében a világviszonylatban három legnagyobb cég a globális piac 35%-t adta, addig ez a bor esetében ekkor mindössze 6% volt. A hagyományosan európai bortermelő országokban már évtizedekkel korábban kialakultak az együttműködések és integrációk, melyek az ágazat biztonságos működésének feltételei voltak. Emellett ezekben az országokban a globalizáció a különböző gazdasági- és politikai okokból kifolyólag az „újvilági országokhoz” képest később bontakozott ki.

„A globalizált világban nem lehet előbbre jutni összefogás nélkül, és aki ebben kételkedik, az meg fog bukni” - véli Ledó Ferenc (Agrárszektor, 2017.12.08.)

Fókuszálnunk kell az élelmiszerlánc különböző szakaszaiban lévő vertikális kapcsolatokra és a vertikális mechanizmusok szerepére. (Galizzi – Venturini 1999)

Ezeket a célkitűzéseket a csongrádi termelői körre is lehet alkalmazni a tanulmányban bemutatottak alapján.

„A világ bortermelése meglehetősen koncentrált. Amint azt a táblázat is mutatja, a tíz legnagyobb bortermelő adja a teljes termelés 80%-át.” (HNT 2016a 5.p.) (lásd 23. táblázat)

23. táblázat. A világ 20 legnagyobb bortermelő országa 2011-2015 között (ezer hl)

Rang	Ország	2011	2012	2013	2014 (előrejelzés)	2015 (előrejelzés)
1.	Olaszország	42 772	45 616	54 029	44 229	48 869
2.	Franciaország	50 757	41 548	42 134	46 804	47 373
3.	Spanyolország	33 397	31 123	45 308	38 211	36 600
4.	Egyesült Államok	19 140	21 650	23 590	22 020	22 140
5.	Argentína	15 473	11 778	14 984	15 197	13 358
6.	Chile	10 464	12 554	12 820	10 500	12 870
7.	Ausztrália	11 180	12 259	12 310	12 020	12 000
8.	Dél-Afrika	9 725	10 569	10 982	11 316	11 310
9.	Kína	13 200	13 511	11 780	11 178	11 178
10.	Németország	9 132	9 012	8 409	9 202	8 788
11.	Portugália	5 622	6 327	6 231	6 195	6 703
12.	Oroszország	6 980	6 220	5 290	4 880	4 880
13.	Románia	4 058	3 311	5 113	3 750	4 069
14.	Magyarország	2 750	1 818	2 618	2 555	2 873
15.	Brazília	3 460	2 967	2 710	2 732	2 732
16.	Görögország	2 750	3 115	3 343	2 900	2 650
17.	Ausztria	2 814	2 125	2 392	1 999	2 350
18.	Új-Zéland	2 350	1 940	2 484	3 204	2 350
19.	Szerbia	2 244	2 175	2 306	2 332	2 332
20.	Bulgária	1 237	1 442	1 755	747	1 538

Forrás: OIV in HNT 2016a 5. alapján

„Magyarországon ma mintegy 8500 borászati vállalkozás működik, ebből a 300 legnagyobb adja a bortermés 75 százalékát, az ágazat mintegy 80 ezer család megélhetését biztosítja.” (Hollósi Agrárszektor 2017.11.15.)

Szabó- Molnár (2017) szerint az eredetvédelmi rendszer és a minőség az igényes élelmiszerfogyasztó számára jó eszköz a helyben maradó hozzáadott érték emeléséhez, ennek révén pedig növeli a termelői jövedelmeket.

Ezzel sajnos csak részben értek egyet, mert nagyobb arányú az a szőlő, ami nem a szőlőtermelőnél kerül feldolgozásra, így a borra vonatkozó eredetvédelmi rendszer áremeléséből képződő jövedelemből maga a szőlőtermelő sok esetben nem részesedik. Ráadásul a feldolgozóknál az eredetvédelemre vonatkozó terméskorlátozott vagy kisebb terméssel rendelkező területről szüretelt szőlőért nem adnak többet, mint a „tömegszőlőért”.

„...a termelők rá is vannak szorulva a szövetkezésben rejlő „...gazdasági és nem gazdasági (informális) előnyökre, hiszen egyenként még a relatíve nagyobb termelők

is gyenge és kis alkuerővel rendelkező szereplők a piacon, mind az input, mind pedig az output oldalon.” (Szabó 2010,25.p.) (Szabó-Baranyai 2017.17.p.)

Horkay in Gyórfy (2017) szerint hiányzik az ágazatban a következetesség, az összefogás és sokszor a közösségi gondolkodás is. Ha új ember jön egy adott helyre, akkor annak ügyelnie kellene arra, hogy ne égesse fel az elődje munkáját és kapcsolatait, hanem vigye tovább az eredményeit és folytassa, javítsa a munkát.

„A magyar agrárszereplők szervezett összefogás nélkül nehezen birkóznak meg az olyan gazdasági kihívásokkal, mint a versenyképesség növelése, a piaci mérethatékonyság fejlesztése vagy a technológiai újítások.” (Mikó in Agrárszektor 2017.12.08.)

Míg Györe (2014) felhívja a figyelmet, hogy világviszonylatban megkezdődtek a koncentrációk a borászatokat illetően, addig a magyar borágazatban csak kezdetlegesek az együttműködések és a kiskereskedelemben Európa egyik legkoncentráltabb piaca alakult ki. Ez kiszolgáltatottá tette a borászokat és a szőlőtermelőket is.

Azért van szükség együttműködésre, mert sok esetben csak ez tudja megoldani vagy mérsékelni a globális kihívások adta problémákat. Korunkban egyre fontosabbá válik az érdekérvényesítés és költségek minimalizálása, melyben nagy segítséget tudnak adni az együttműködés különböző változatai. Ezek tudnak ugyanis lehetőséget biztosítani arra, hogy a globális piacon a kis- és középvállalkozások is fenn tudjanak maradni, tudjanak fejlődni és hosszútávon életképesek maradjanak. (Kispál G. 2016) A globalizálódás folyamata nemcsak gazdasági jellegű, azonban a jelenlegi téma a fogalom gazdasági irányultságát vizsgálja, ezért a gazdasági értelmezésének megfogalmazásából indul ki. Ez alapján a globalizáció „a világgazdaság mind több, egyre inkább valamennyi országra kiterjedő és szerves rendszerré formálódásának folyamata” (Szentés et al., 2005, 63-64.p.). Ez általában azt jelenti, hogy a kapcsolatok és a gazdasági folyamatok is egyre több országra terjednek ki, akik között kölcsönös függőségek vagy aszimmetrikus interdependenciák jönnek létre és mélyülnek el. A világgazdaság ennek köszönhetően vált olyan szerves rendszerré, melyben a gazdasági viszonyokat egyre inkább a transznacionalitás és globális jelleg jellemzi.

Ez efféle verseny adta globalizálódás, mely a szőlő és bor vertikumban is felfedezhető, egyre inkább arra ösztönzi a kis és közepes vállalkozásokat, hogy stratégiai szövetségeket és hálózatokat hozzanak létre, amivel versenyelőnyöket determinálnak. Úgy gondolom, hogy az is a globalizálódás folyamatának kiteljesülésével hozható összefüggésbe, hogy a magyar borpiacon megjelentek az olasz, francia, ausztrál, chilei, dél-afrikai és egyéb nemzetből származó borok. Ezek pedig hatással lehetnek már nemcsak a magyar borok áaira, de a magyar szőlő felvásárlási áaira is, ami a teljes ágazat jövedelmezőségével áll kapcsolatban. Ez azért is lehet fontos, mert alapvetően Magyarország borból nem szorul behozatalra (Kiss E., 2014). A példa azt is jelzi, hogy a fenti országok a bor szektorban versenyképesek, mely a vertikumban megtalálható együttműködés következményéből is adódhat, ezért a témát részletesebben is megvizsgálom.

A termelők és borászok olyan piaci igényekkel találkoznak a szőlő –és bortermelés kapcsán, mely elengedhetetlenné teszi számukra a fejlettebb, megbízható és megalapozott információ megszerzését (Szabó Z. et al, 2008). Ez pedig könnyebben elérhető számukra a hálózatok és szerveződések létrejöttével, ahol a tudás és

információ szempontjából is létrejöhet a szinergia, mely aztán elősegítheti az innovációk kialakulását.

Dinya már 2005-ben is az ún. „hálózati gazdaságról” írt és beszélt, melynek fejlődésében kiemelt szerepet játszanak a különféle szervezeti hálózatok kialakulásai. A gazdaság rendszereinél szerinte olyan tulajdonságok érvényesülnek, mint a szinergia, az önfenntartás, az önszerveződés és a komplexitás. Szakértők szerint a jövőben már nem lesz olyan gazdasági szervezet, mely ne lenne tagja egyetlen hálózatnak sem, ezért ezek a tulajdonságok felértékelődnek (Dinya-Domán, 2004). Ez mindenképpen a hálózatosodás mellett szól.

A nagy- és kiskereskedelem bizonytalanságai (amit a globalizáció és a piaci igények változása is generál), valamint a hálózatok fejletlensége végső soron a szükséges fejlesztésektől tartja vissza a középüzemeket (Domán, 2005).

A kistérségekről készített disszertációjában Jóna György (2013) igazolja azt, hogy a kapcsolati tőke, mely a gazdasági szereplők kooperációjában nyilvánul meg, amit a köztük lévő információcsere hatékonysága határoz meg, a területi tőke egy fontos összetevője. Ez vezető helyet foglal el a további gazdasági növekedési indikátorok között. A kapcsolati tőke Tóth B.I. (in Jóna) fogalmazása szerint (2010) magába foglalja a klasztereket, a hálózatokat, K+F intézményrendszereket. A Skandia csoport bővebb meghatározásban használja a kifejezést, miszerint a kapcsolati tőke megjelenik az individuális és kollektív összefüggésrendszerben is.

Jóna (2013) szerint, míg az 1960-70-es évek között a területi tőke növekedését csupán az infrastruktúra növekedésére, az agglomerációs előnyökre, a tradicionális tényezőellátottságra és az ipari és pénzügyi szektor működésére lehetett visszavezetni, addig most egyre fontosabb a területi identitás, a fogékonyság, a tudástermelés, a diffúzió, a területi miliő, a szinergiák és a kollektív tanulás. (Camagni, 2011 in Jóna) Ezen felsorolás mindegyike külön célként szerepelhet egy klaszter programjában, mint együttműködésben. A területi tőke emelkedése gazdasági emelkedést is jelent, ami együtt jár a túléléssel, a fennmaradással és fejlesztéssel, amire szüksége van Magyarországon nemcsak a szőlőtermelőknek, de a borászoknak is.

Stinner (2017) szerint Magyarországon a koncentráció a szőlő- bor termékpályán belül ott figyelhető meg, hogy az ország hét legnagyobb pincészete ármeghatározó szereppel bír. Vallja, hogy szükséges az együttműködés a termelők és feldolgozók között.

Szabó-Baranyai 2015 nyarán online kérdőívvezéssel elvégzett és 2017-ben publikált kutatása az együttműködések és azok motivációs tényezőit térképezte fel 7728 gazdálkodó egység közreműködésével. Az eredmény szerint a szereplőket leginkább a következő célok hajtják az együttműködésekbe:

- az értékesítés biztonságának javulása (átlag 3,69)
- az értékesítési árak kiszámíthatóságának javítása (átlag 3,37)
- az alkuerő növelése (átlag 3,31)
- és nagyon fontos momentum volt még a termelési kockázat csökkentésének lehetősége. (átlag 3,19)

Ezek is megerősítik, hogy az előző alfejezetben felsorolt kockázatok a relevánsak leginkább a mezőgazdaságban. A szőlőtermelésben pedig ezek a kockázatok fokozottabbak az állandó kultúra és a kiszolgáltatottság miatt.

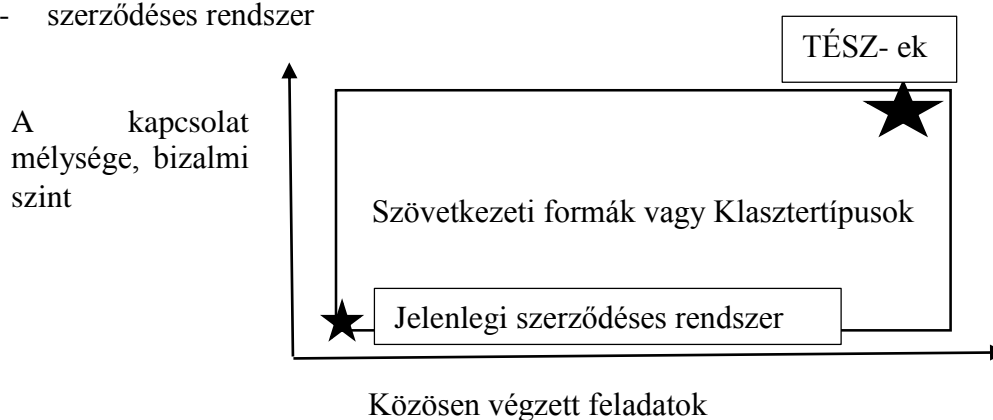
Szabó Gábor (2010), aki két évtizeden keresztül kutatta a szövetkezeti forma lényegét, úgy véli, hogy elsősorban az együttműködésre kell koncentrálni, a forma és a név gyakorlatilag lényegtelen. Az a fontos, hogy legyen egy szervezet, mely összefogja a

termelőket, azaz a tagokat és képviseli őket a piacon, hogy legyen a tagoknak alkupozíciója. Amennyiben ez sikerül, akkor a gazdálkodásból származó jövedelem növekedhet, több maradhat a termelők zsebében. Ugyanakkor nyilvánvalóan az sem véletlen, hogy a termelői tulajdonú szervezetek leginkább a szövetkezeti formát választották nemcsak az EU-ban, de az USA-ban is.

„A termelők, illetve a termelői szervezetek olyan mértékben lesznek sikeresek, amennyire képesek nagy mennyiségben homogén, kifogástalan minőségű árut szállítani az egyre nagyobb igényekkel fellépő kiskereskedelmi láncokba (Vorley és Fox 2004 in Seres et al. 2012. 44) Ez az idézet több szempontból is megerősítésre került. Az, hogy ez milyen formában történhet, azt az alábbiakban részletezem.

A kooperációk vagy együttműködések legjellemzőbb formái a szőlő- és borágazatban:

- integráció
- termelői csoport és szövetkezet
- klaszter
- szerződéses rendszer



23. ábra A termelői együttműködések dimenzionális ábrázolása

Forrás: Saját szerkesztés

A 23. ábra jelzi, hogy mind a szövetkezet, mind a klaszter nagyon heterogén lehet, és sok változata létezik a világ különböző pontjain. Egyes országokban a szövetkezeté, míg másokban a klasztereké a termelők érdekeit jobban érvényesítő integrátori szerepkör.

Integráció

Az integráció fogalma az idegen szavak szótárában beolvasztást, becsatolást jelent, míg a Magyar értelmező szótár szerint a különálló részeknek valamely nagyobb egészbe, egységbe való beilleszkedését, beolvadását fogalmazza meg. A kislexikon szerint a gazdaság egyes ágazatainak, részeinek, egységeinek együttműködése, ha gazdasági kontextusban vizsgáljuk. Valószínűleg az Európai Unió megalakulásával terjedt el és jelenleg nagyon széleskörűen használt fogalom.

Elengedhetetlen a vertikális és a horizontális integráció kialakítása a kockázat csökkentésének érdekében. (Andersson 1995) Ez alapján már a XX. században használták gazdasági kérdésekben a kifejezést, és már akkor kulcsfontosságú szereppel azonosítják.

„Az integráció – mezőgazdasági termelés-szervezés – lényege, hogy tőkeerős vállalkozások szolgáltatásokat nyújtanak a termelőknek, akik ezekért a szolgáltatásokért fizetnek.” (Mikó in Agrárszektor. hu 2017.12.08.)

„A legfontosabb az integráció fogalmának tisztázása lenne: a szerződéses kapcsolatok és a kooperáció nem egyenlő az integrációval, mert egészen más a mögöttes tartalom. Az integráció nem cél, hanem eszköz, mégpedig ahhoz, hogy egy hatékonyabb mezőgazdaságot tudjunk elérni.” (Kapronczai in Agrárszektor.hu 2017.12.08.)

„Nem véletlen, hogy a kis- és középüzemek számára egyre inkább a különféle formájú, mélységű, tartalmú és irányú kooperációkat javasolják a szakértők, amelyben a hálózati működés előnyeit (összehangolt piaci megjelenés, technológiai fejlesztések, innovációk, beszerzések stb.) ötvözni lehet a kisebb méretekből fakadó rugalmassággal.” (Domán, 2005, 39.p.) (Domán, 2008, 38.p.)
Ez ugyancsak megerősíti az együttműködések és szerveződések jelentőségét a szőlő és bor vertikumon belül.

Magyarországon ez az együttműködés talán még fontosabb, mint más nyugati államokban, hiszen a gazdasági körülmények még rosszabb helyzetbe sodorták a termelőket, még inkább ki vannak szolgáltatva és árelfogadók is, mert nem tudnak az árra hatással lenni.

Termelői csoport és szövetkezet

„A termelői csoport az azonos termék vagy termékcsoporthoz szerződő termelők olyan együttműködése, amelyben piaci pozícióik megerősítése érdekében, az általuk önállóan végzett mezőgazdasági vagy erdőgazdálkodási alaptevékenységükhöz illeszkedő tevékenységre az e rendeletben meghatározott szabályok betartásával vállalásával önkéntesen társulnak.” (A földművelésügyi miniszter 42/2015. (VII. 22.) FM rendelete 1. 1. paragrafus, 1. pont; Magyar Közlöny 2015. évi 107. szám 18015-18016.) Majd folytatja a rendelkezés a fogalom tisztázását, mely szerint a termelői csoport a szövetkezeti törvény szerinti tevékenységet végző szövetkezet lehet.

2017.szeptember 28-án a 200 elismert termelői csoportból, melyek szövetkezeti néven futnak, mindössze 10 az, aki szőlő- és bortermeléssel foglalkozik. Ez az arány minimális, még akkor is, ha bele vesszük, hogy van néhány olyan szőlőtermeléssel foglalkozó termelői csoport, akik nem kapták meg az elismerést. (www.kormany.hu 2017.09.28.)

A termelői csoport céljai lehetnek:

- a termelés rugalmas igazítása a piaci igényekhez,
- növekvő alkuerő elérése,
- hozzáadott értékek növelése,
- méretgazdaságosság az értékesítés és beszerzés területén,
- az áruk közös forgalomba hozatala,
- az információk átadásáról szóló közös előírások megalkotása,
- a forgalmazáshoz szükséges marketing és vállalkozói ismeretek bővítése és fejlesztése, valamint az
- egységes minőség megteremtése.

A termelői csoport speciális, a zöldség –és gyümölcsstermelésben elterjedt változata Magyarországon a TÉSZ, azaz termelői és értékesítői szövetkezet. Ennek lényege, hogy a szervezet nemcsak az értékesítésben, hanem a feldolgozásban is segít a tagoknak és uniós támogatásban is részesülhet. A környéken az egyik legismertebb ilyen szervezet a DélKerTÉSZ Szentés. A szervezet 2002-ben alakult, 2004 óta véglegesen elismert és közel 500 szövetkezeti tag termelését integrálja hatékonyan.

„A közös munka kifizetődni látszik, hiszen büszkén valljuk, hogy tészünk a legnagyobb és legsikeresebb termelő és értékesítő szövetkezet Magyarországon.” (Ledó 2018. <http://www.delkertes.hu/index.php/cegunkrol>)

Tehát a jó példa már létezik, ugyan más tevékenységi körben, mint a szőlő, de sikeres és sokat tanulhatna tőle a szőlő-bor vertikum is a közelben. A Tész biztosítja a Globalgap minőségbiztosítási rendszert, a nyomonkövethetőséget és a teljes körű szaktanácsadói támogatást is. A termelés integrálásával mind mennyiségben, mind minőségben versenyképesek tudnak lenni a termelők, és így a termékek a legnagyobb magyar és külpiazi kiskereskedelmi láncokban is elérhetőek. A Tész segít a fogyasztói igényekhez való alkalmazkodásban és az innovatív technológiákban történő lépéstartásban. A fenti leírásból az is megerősítésre került, hogy az integrálás csupán eszköz.

„...a termelők szervezettsége gyenge lábakon áll, nem jellemző, hogy ezek a gazdák értékesítő, beszerző szövetkezetekbe tömörülneek, így kiszolgáltatottak maradnak a koncentrált és tőkeerős felvásárlókkal szemben folytatott áralku során.” (Szabó-Molnár 2017. 21.p.)

A szövetkezet, mint általános fogalom Burján - Fébó (1985, 200.p.) szerint a következő: „Az állampolgárok által önkéntesen létrehozott, a tagok személyes és vagyoni közreműködésével vállalati gazdálkodást és társadalmi tevékenységet folytató közösség, amely jogi személyként működik.” Itt még nincs elkülönítve a történelmi síkon korábban létrehozott termelőszövetkezet és a jelenleg is működő termelő és értékesítő szövetkezet, mely két külön társulást ír le, ahol a prioritások és a célok is eltérőek.

A magyar mezőgazdaság történetében 1945 után létrejövő szövetkezetek, amit mezőgazdasági termelőszövetkezeteknek neveztek, alapvető elvekben sem egyeztek a most fennálló és elfogadott szövetkezeti ismérvekkel, amiket szövetkezetként azonosítunk és termelő és értékesítő névvel illetünk. Akkor a szervezetek erősen politikai befolyás alatt jöttek létre, sokszor az önkéntesség szikrája nélkül. Azóta rengeteget változott a fogalom háttéré és ok-okozati összefüggése. Az olyan típusú szervezetek, amik korábban voltak átalakultak, és szövetkezet néven már egy, a korábitól messze eltérő formát hoztak létre.

A szövetkezet a magyar vállalkozási formák öt alaptípusának egyike, a legelterjedtebb szervezet a világon (Herbst, 2007). A Szövetkezetek Nemzeti Szövetsége olyan alapelveket fogalmazott meg, mint az önkéntesség, a nyitott tagság elve, demokratikus szervezetként az egyenlő jogok elve. Ez alapján a szövetkezetet jellemzi az együttműködés más szövetkezetekkel és biztosíthat oktatást is tagjai fejlődésének érdekében.

Inczédy (2010) úgy véli, hogy az európai mezőgazdaság csak akkor lehet versenyképes, ha a kis mozaikok—ebben az esetben a kis- és közepes gazdaságok és egységek— társulnak és amikor csak lehet, összefognak, amikor a piaccal kapcsolatba

kerülnek. A beszerzésnél és az értékesítésnél is ösztönzi ezt az összefogást az európai közösség, hiszen ez a klasszikus szövetkezeti modell alapja.

„A legnagyobb problémát az jelentette, hogy a nonprofitként működtetett szövetkezetek nem tudták teljesíteni az éves nettó 300 millió forintos bevételt és emellett a támogatásokat is megvonták, a fejlődési ütemet pedig lerövidítették. Így a szőlőszövetkezet, mint termelői csoport is megszűnt.” (Kispál G. 2014. 100.p.)

A szövetkezetek főként a zöldség- gyümölcs és a tejszektorban jellemzőek. Például Dániában és Hollandiában elterjedt a forma azon változata, mely a családi és a farmgazdaságokra épül és alapanyag termelést folytat, és a vertikum a termelés előtti vagy utáni szintjénél jelenik meg.

A termelőszövetkezeten belül Európában 2 típust különböztetünk meg:

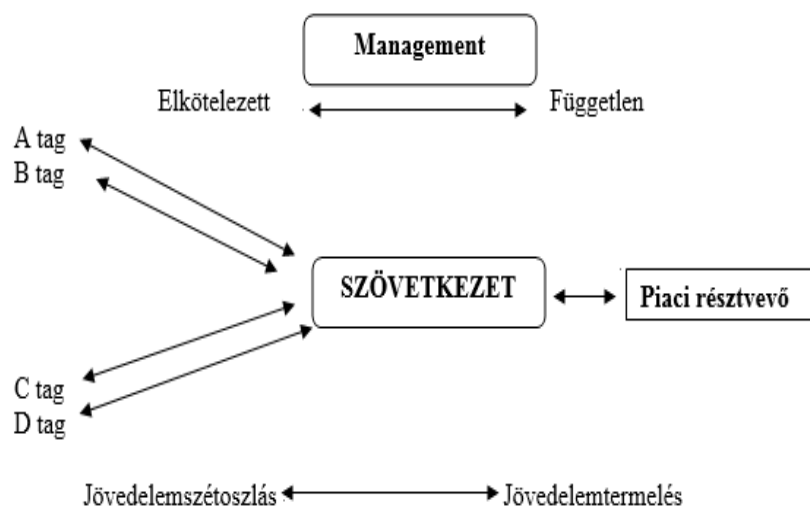
- piaci ellensúlyozó- klasszikus és
- „vállalkozói”- új generációs szövetkezeti modellt.

A szövetkezet jellemzői:

- lokális szinten jönnek létre
- önkéntes elven
- egyfajta „piaci mechanizmusok” és
- nem az állam által irányítottak.

A kapcsolat a tagok és a szövetkezet között 3 úton történik:

- termék vonalon - vagyis így kapja meg a tag a szövetkezeten át értékesített termék árát,
- tőke vonalon- a tag hozzájárulása a szövetkezet vagyonához és működtetéséhez és a
- irányító vonalon- szimbolizálja a tag tulajdonosi mivoltát.



24. ábra A szövetkezet és a tagok kapcsolata egymással és a piaccal

Forrás: A magyar agrár- és vidékfejlesztés kilátásai 2010. Agroinform Kiadó 31.p.-
NCR 1993 19.p.

A szövetkezetek feladatai a hatékonyságon és a jövedelemnövekedés elérésén túl kiegészültek a kor aktualitásaival, tehát ma már környezet-gazdálkodási és tájvédelmi szerep is tulajdonítható nekik.

Klaszter

„A klaszter elsődleges célja, hogy az adott iparágban lévőket összefogja. Ezen szinergia lévén a bent lévőik között olyan kapcsolatrendszer alakul ki, amely során az információáramlás hatékonyabb, új dolgok gyorsabban terjednek el.” (Bejczy- Horváth 2009. 57.p.)

Az idézet a klaszter előnyeit és célját adja meg elméleti szempontból, mely sajnos a gyakorlatban nem mutat ilyen fényes képet.

Magyarországon minden tíz klaszterből egy marad három év után, mert ezeket a szervezeti formákat elsősorban forrásnyerésre hozták létre, felhasználva a kapcsolati tőkét. A valóságban igazán jól működő borklaszter sajnos nincs. (Papp 2013)

A klaszternél egyre inkább a „szoft” tényezők kerülnek előtérbe, mint a bizalom vagy a kreativitás, így jobban alkalmazkodik a napjaink trendjéhez, mint a szövetkezet (Szűcs–Farkasné 2008) mára már ez a forma is több tényezőjében megegyezik a szövetkezettel. Önszervező forma, melytől az infrastruktúra-javítás, az értéktöbblet-teremtés, a kulturális és társadalmi szerep is elvárható. A szőlőtermelési ellátási lánc ilyen formában akár húszszoros profitot is adhat, mely már elegendő a további szektorok fejlődésének elősegítéséhez is.

Az olyan készségek, mint az üzleti alkalmak elismerése és a stratégiai tervezés a legfontosabb követelmények a mezőgazdasági termelők számára. Ezek segítségével a gazdálkodók képesek megtalálni a módját a nyereséges üzleti tervezés létrehozásának. Az üzleti lehetőségek megvalósításához pedig fontos az együttműködés, a hálózatépítés, az innovatív képességek és a kockázatvállalás. (Elwee – Boswort 2010)

A klaszter fogalmát több nézőpontból is be lehet mutatni, azonban szerintem Tóth Tamásnak (2009) van igaza, aki azt írta, hogy egyetlen dologban mutatkozik egyetértés, hogy a klaszter fogalmát illetően nincs egyetértés. Eppen ezért több fogalmi háttérrel is bemutatok a fogalomfejlődés alapján, hogy érzékeltessem a klaszter heterogén voltát.

„... egy bizonyos működési területen belül tevékenykedő, egymással kapcsolatban álló vállalatok és intézmények földrajzi tömörülései, amelyben jelen van a versenyszempontból fontos iparágak széles skálája” (Porter, 1999. 7.p. in Grosz 2000). A szőlő- és borvertikum, alapjában véve termőföldhöz kötött tevékenység, és mint ilyen köthető egy adott földrajzi régióhoz. A klaszter lényege ebben a fogalomban arra épül, hogy kapcsolat van a vállalatok és intézmények között, valamint, hogy a verseny szempontjából a szakág fontosnak mondható. Ez utóbbi is érvényesül a vertikumra vonatkozóan.

„A klaszterek egy iparágban, egy értéklánc-rendszer mentén szerveződő, egymással egyszerre versengő és szoros együttműködési kapcsolatokat ápoló független gazdasági szereplők és non-profit intézmények, szervezetek olyan területileg koncentrált együttműködési hálózata, amely jelentősen hozzájárul mind az abban résztvevők, mind az egész régió, vagy térség versenyképességének növekedéséhez.” (Grosz, 2005 26.p.) (25. ábra)

Ebben a kontextusban a fogalom már bővül azon tulajdonságokkal, hogy egy értéklánc-rendszer alapján szerveződnek a társulások és egyszerre jelentkezik a versengés és a szoros együttműködés. Ad egyfajta szabadságérzetet is a klasztertagnak a csoportosulás, hiszen a stabilitás mellett biztosítja a függetlenséget is.



25. ábra A klaszter, mint a kistérség katalizátora

Forrás: Netwin Üzleti Tanácsadó Kft.- NKTH 2007. 4.p.

„A globális versennyel kapcsolatban kialakult, nemzetközileg elfogadott álláspont szerint ma már nem elkülönült vállalatok, hanem a klaszterek az új munkamegosztás alapegységei.” (Zombori in Tremmer, 2010.01.20) Ez összhangban van a korábbi Dinya- Domán hivatkozásokkal, melyek egyértelműen azt vallják, hogy a jövőben csak a hálózatban lévő vállalatok tudnak érvényesülni.

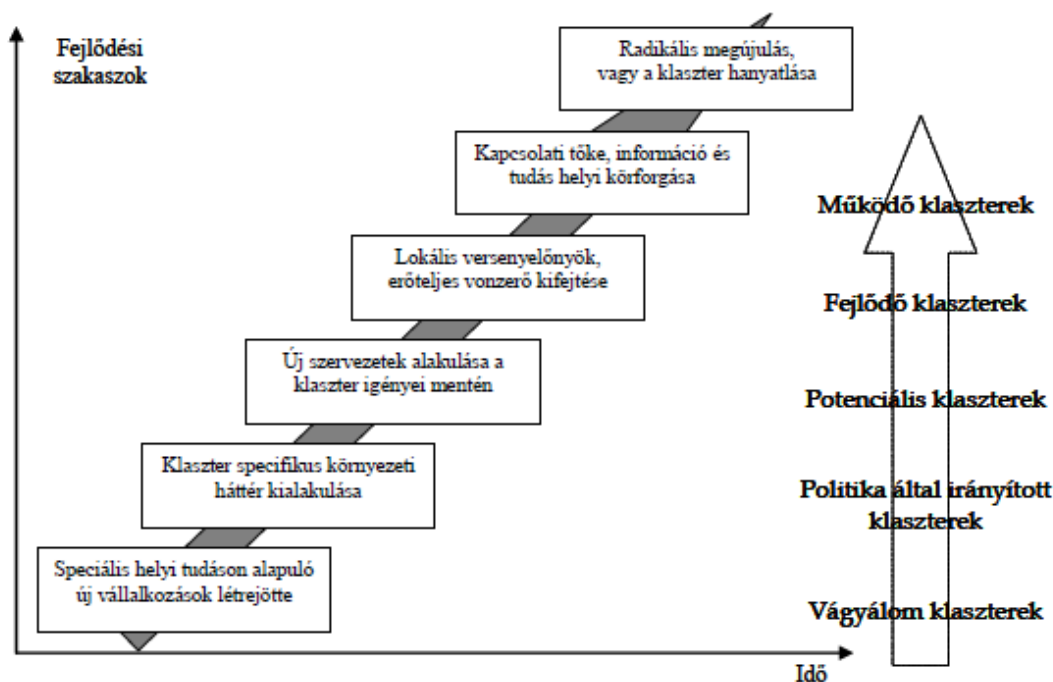
A klaszter meghatározásának fogalmi háttere és neve Alfréd Marshallhoz és a méretgazdaságossági előnyökhöz köthető. Ez alapján ezek az előnyök nemcsak a nagyvállalatok, hanem az agglomerációba tömörülő kisvállalatok számára is elérhető, ami azért jelentős, mert a vertikumban a legnagyobb létszámot képviselő termelők általában nem társasági formában termelnek, sokan közülük östermelők. Ennek ellenére ők is csatlakozhatnak a stratégiai együttműködéshez.

... a klaszter lehetősége jobb a technológiai információgyűjtése és értékelése, a vevők és fogyasztók magatartásának megismerése szempontjából.” (Lehota - Fehér, 2007 75.p.) Ez alapján tehát a csoportosulás abban is segít, hogy a vertikum szereplői tisztán lássák a piaci változásokat és a fogyasztói trendeket.

A klaszterek nagyon sok nem látható előnnyel is bírnak. Például felhalmozott iparági tapasztalatok, technológiák, közös inputok, hírnév, márkaismertség, a beszállítókkal és vevőkkel kiépített jó kapcsolatok, a fogyasztói szükségletek és preferenciák jobb ismertsége. A klasztereken belüli verseny mellett nagyon erős együttműködés is jellemzi a klasztert, mely hatással van a versenyre (Lehota - Fehér, 2007).

A klaszter nemcsak az egyszerű horizontális kapcsolat hálózatát magába foglaló csoportosulás, hanem az ágazatok közötti kapcsolat is fontos szerepet játszik benne. Gyakorlatilag az értékláncnak egy speciális kapcsolata vagy tudásbázisa mentén elhelyezkedő, de egymástól különböző, vagy egymást kiegészítő vállalkozásokat magában foglaló, általában hosszú, évekig, sőt inkább évtizedekig tartó fejlődési folyamattal együtt járó szerveződés, amelynek eredményeként kialakul egy széleskörű együttműködésen és rivalizáláson alapuló szinergikus hatásokkal jellemezhető területi

koncentráció. A klaszterek fajtáit illetően iparági és regionális klasztereket különböztetünk meg. Előzőeknél az iparági tevékenységek dominálnak, utóbbiaknál a földrajzi koncentráció.



26. ábra A klaszterek fejlődési szakaszai

Forrás: Klaszterek és támogatásuk az Európai Unióban és Magyarországon 159-188.p. Isaksen - Hauge 2002 alapján

A 26. ábrához tartozó legújabb, kétlépcsős klaszterek modellje és annak támogatása a 10. mellékletben található meg.

Szerződéses rendszer

A szerződéses rendszer nem igényli a további együttműködési formába való belépést, klaszter- és szövetkezettagság nélkül is működhet. Kedvezőtlen azonban, hogy míg a klaszter és a szövetkezés pályázati lehetőségekre is számíthat, addig a szerződéses rendszer csak minimális pénzügyi potenciált rejt magában és bizonyos részterületeken kormányzati vagy legalább szakmai intézkedéshez van kötve, hogy sikeresen működjön. Leginkább ott szükséges az állami beavatkozás, ahol egyébként is nagy a kiszolgáltatottság. Ebben a formában a felek felelőssége jóval kisebb, hiszen az állam az, aminek jól szükséges kialakítania a rendelkezést, és akkor mindenki jól jár. A cél, hogy a szőlőtermelők is tudjanak megtakarításokat létrehozni, fejlődni és az ágazati bevételből arányosan részesedjenek, eltűnjön az információs aszimmetria.

Lényegében minden tranzakció esetén igaz, hogy a termelő és a feldolgozó között létre kell jönnie az írásbeli szerződésnek.

Ezen dokumentumok kötelező tartalmi elemeit képezik többek között a szőlő ára, mennyiségére és minőségére, valamint a szállításra és a „vis maior”-ra vonatkozó változók, melyek biztosítják a szőlőtermelők érdekeit és tisztas megélhetését. A szőlőtermelő tehát biztos, hogy megkapja az önköltség feletti árat és a normál profitot, mellyel már tud tervezni. A felvásárló pedig biztos mennyiséget és megfelelő minőséget kap, mellyel ugyancsak könnyebben tud számolni, hosszú távon versenyképesebb lehet.

A fenti intézkedéshez egy jól működő érdekegyeztető szervezetre van szükség, például a kamarára vagy a hegyközségre. Sajnos a kamarán belül a vertikum szét van szedve. Ez határozottan nehezíti a tényleges érdekképviselést és erősíti az ellátási lánc töredezettségét és érdekellentéteit. A szakmaközi szervezet az elmúlt években nagyon sok változáson ment keresztül és irányadó előrejelzéssel igyekezett segíteni a szőlőtermelőket a szőlő felvásárlási ár tekintetében.

Számos olyan vállalat létezik, mely a vertikum első állomásától az utolsóig a teljes ellátási láncot átfogja, máshol pedig a kölcsönös függőség és a szerződéses rendszer ad stabilitást az egyébként nehezen működtethető és a termékpályából csak egy szerepet betöltő szereplőknek. Az Európai Unió programok előtt is volt már stratégiai szerepe az együttműködések ösztönzésének. Franciaországban, például a Chirac-terv kapcsán. Ennek lényege, hogy a termelői szervezetek és csoportok létrehozását szorgalmazta és már az 1970-es évek végén, az 1980-as évek elején elindult.

A Sidlovits által 2014-ben vizsgált francia szerződéses rendszer jó példa. Itt nyerő-nyerő pozíció alakult ki és alkalmazható Magyarországon, hiszen az Európai Unió a szerződési mintákat is felajánlja hozzá lehetőségként (1308/2013/EK tanácsi rendelet) és megmutatja a sikeres alkalmazás számtalan előnyét, ami felvirágoztathatja a magyar szőlő- és borágazatot is. Tulajdonképpen ez lehetett az alapja a 2017-ben HNT által bevezetett kötelező szerződéses rendszernek is, ami azonban még a gyakorlatban nehézkes és a nyerő-nyerő pozíciót kevésbé garantálja a felek számára. Jelenleg a gyakorlat és az intézkedés célja között hatalmas szakadék tátong, ami még hidat igényel a megfelelő működéshez.

A szerződéses rendszer is egy kölcsönös együttműködést jelent, de itt már konkrétan a szerződés és az abban foglaltak tartják össze a feleket. Nem a lehívható pályázati összegekre jön létre, hanem elsősorban a problémát a gyökerénél orvosolja a szőlőfelvásárlási ár meghatározásával és biztosításával. A felek között egyezség születik az árakra és ezt írásban is megerősítik. Tehát a szőlő felvásárlási ára évekre lebontva kalkulálhatóvá válik, mely segíti a hosszú távú tervezést és a biztonságos jövedelem elérését a szőlőtermelő és a borász részére egyaránt. Ez egy nyerő-nyerő pozíció, ami versenyképesebbé teszi mindkét felet.

A HNT (2016a) háttér tanulmánya alapján a 25 legnagyobb borászat az összes bor 68, illetve 70%-át hozta forgalomba a 2013/2014 és a 2015/2016-os borpiaci adatok alapján. Ugyanakkor a Herfindahl - Hirschman index igen alacsony értéke (3,57%, illetve 3,73%) azt mutatja, hogy valójában a borszektor is kifejezetten dekoncentrált. A folytatásban az olvasható, hogy az ágazatban mind a vertikális, mind pedig a horizontális integráció megkerülhetetlen kérdés. Ez pedig azt jelenti, hogy nem elég a tevékenységeket koordinálni, hanem maguk a szőlőtermelők és borászatok is irányításra szorulnak. Ezzel teljesen egyetértek.

Ezen címszó alá pedig szerintem az alábbi kérdéskörök is beletartoznak:

- az elöregedett szőlő- és borász társadalom,
- az elapózódott ültetvények,
- a fajtaszerkezet (nem biztos, hogy a keresletnek megfelelő, nehezen változtatható, mert 5 év a termőre fordulás)
- telepítési politika
- szakember hiány
- információhiány
- jogi értelmezések hiánya
- tőkehiány a szőlőtermelőknél

Ugyancsak a HNT (2016a.21) dokumentuma fogalmaz úgy, hogy: „a magyar szőlő-bor ágazat hazai orientációját nem érintették a globális trendek: míg a termelés mennyiségéből 1% a részesedésünk, addig az export mennyiségéből kb. 0,5%.” Igen, ez tény, ugyanakkor a külföldi borok behozatala, ami a globalizáció révén minimális önköltséggel bír, mégis rányomja a bélyegét a magyar ágazat teljesítőképességére és fenntarthatóságára, ez ugyancsak tény. Ezzel a HNT is elismeri az import hatását az ágazatra.

Ahhoz, hogy kialakuljanak Magyarországon is a megfelelő koncentrációk és integrációk a szőlő- és borágazatban, érdemes végignézni néhány pozitív példát a világból.

Stinner (2009 in Kispál G. 2010) szerint a mostani tarthatatlan helyzet a rendszerváltástól indult, amikor is szétvált a vertikumban egyébként összetartozó termelés és borászat. Erre a kitörési pont a termelői csoportok és termelői érdekvédelmi szervezetek létrehozásában rejlik. Magyarországon probléma, hogy a ténylegesen termelői csoporton alapuló szervezet szinte nem létezik, az érdekvédelem pedig a borászok kezében van. Ezt Kispál S. (2013) is megerősítette, pedig ekkorra a helyzet némiképp már javult.

A bor-vertikumban is szükséges lenne az együttműködés (Szabó G.G., 2010).

„A nyugati, s különösen az újvilági bortermelők könnyen lekörözhetik magyar versenytársaikat, az utóbbiak összefogása híján.” (Bene–Csernák 2012. 1268.p.) Az utóbbi két tudományos gondolat is az együttműködés fontosságát érzékelteti. Amire mutatók is néhány nyugati és óceánon túli példát.

4.3.2. Együttműködések a szőlő- bor vertikumban a világban

Szabó-Barta (2014) kutatásai alapján, Magyarországon a szövetkezeti koordináció sikerének (illetve hiányának) okai közül fontos mérvadó a kicsi piaci részesedés, a gyenge másodlagos szövetkezés és a szereplők közötti bizalom hiánya, valamint a finanszírozás kérdése. A szőlő-bor vertikumban a termelői csoportok tagsági adatváltozása nagy volt. 2006-2012 között a tagok száma több mint 50%-kal csökkent és így 2653 főről 1288 főre redukálódott. A növénytermesztésben ez az érték csak 10% volt, így a különbség jelentős. Ez azt jelzi, hogy még sok feladat vár az ágazat szereplőire ebben a tekintetben.

2010-ben a szövetkezet és a klaszter összehasonlítása alapján arra a következtetésre jutottam, hogy a klaszter modell az ideális a vertikumon belül, mert képes jobban integrálni a szereplőket, mint a klasszikus szövetkezeti együttműködési modell. Ezt Maciejczak (2012) lengyel tapasztalata is megerősítette. A klaszter, mint vállalatcsoportosulás a rossz történelmi asszociációkat is kizárja, valamint kiemelten támogatott volt az Európai Unió részéről. Majd Maciejczak – Szczupska (2012) azt publikálta, hogy a klaszter modell kedvezően alakítja a tranzakciós költségeket, mely további gazdasági előny a szereplők számára. Sajnos az akciókutatás, amiről a 4.5-es fejezetben számolok be, rossz eredményeket hozott, így a kutatást az ágazati együttműködések területén tovább kellett vinni, ezért külföldi példákat néztem meg, hogy ott mitől és hogyan működik jól a klaszter, mit vehetünk át onnan.

Ezen kutatás során az egyik cél, hogy a szőlőtermelő jövedelmezősége biztosított és tervezhető legyen a szervezetben, a másik pedig, hogy erősödjön a koordináció, mely tulajdonképpen a versenyképességet növeli az ágazatban. Az biztos, hogy egy

kölcsönös függőségen alapuló és önkéntes formát keresünk, melyhez a sikerfaktorokat is érdemes megvizsgálni.

Az elemzés a kiragadott szervezeteknél az együttműködések előnyeit, hátrányait és speciális tulajdonságait hasonlítja össze. A példák között a következő szervezetek szerepelnek:

- a Dél-Ausztráliai Borklaszter,
- a Washington Állami Borklaszter,
- az olasz Piedmonti Borklaszter
- és a francia „Vines de Sables” szövetkezet kerül jellemzésre a teljesség igénye nélkül.

Az óceánon túlról azért ausztrál és amerikai társaságokat választottam, mert a 2015-ös TOP 100-as rövidital és bormárka táblája alapján a boroknál ezek szerepeltek jelentős mértékben. Ezt a következő, 24. táblázat is megerősíti. Az ausztrál és amerikai borklaszterek 2015-ben is növekedtek és az előrejelzések pozitívak a jövőt illetően is.

Az olasz és francia együttműködésekre azon oknál fogva esett a választás, hogy ők belesznek a három legnagyobb európai bortermelő országba, így az együttműködések magyarázó jelleggel tudják bemutatni a siker kulcsait az ágazatot érintően.

A kiválasztott együttműködések esetében a következő tulajdonságokat mérlegetem:

- Az együttműködés formája,
- a szereplők száma és jelentősége,
- a főbb tevékenységi körök és az
- Előnyök és hátrányok.

24. táblázat Chilei, ausztrál és egyesült államokbeli bormárkák helyezése a TOP 100 rövidital és bormárka rangsorban 2015-ben

Helyezés	Márka	Tulajdonos	Ország	Piaci részesedés	Jövőbeli növekedés
18	Concha y Toro	Concha y Toro	Chile	9,5	5,1
23	Barefoot Wine	E&J Gallo	USA	9,5	5,0
28	Gallo	E&J Gallo	USA	8,5	3,8
30	Robert Mondavi	Constellation	USA	7,9	5,8
43	Yellowtail	Casella Wines	Ausztrália	7,1	3,6
44	Sutter Home	Sutter Home Winery	USA	7,1	3,9
46	Hardys	Accolade Wines	Ausztrália	7,0	5,1
52	Lindeman's	Treasury Wine Estates	Ausztrália	6,4	4,0
60	Beringer	Treasury Wine Estates	USA	6,3	3,8
68	Jacobs Creek	Pernod Ricard	Ausztrália	5,8	5,4
79	Blossom Hill	Diageo	USA	5,5	3,4
87	Kendall Jackson	Jackson Family Wines	USA	3,8	4,8
91	Black Box Wines	Constellation	USA	4,0	6,5
93	Wolf Blass	Treasury Wine Estates	Ausztrália	3,8	4,5

Forrás: The World's Most Powerful Spirits & Wine Brands, 2015 alapján saját szerkesztés

Az együttműködés meghatározása alatt olyan azonos érdekeltég mentén létrehozott gazdasági kapcsolatot értek, mely az együttműködés résztvevőit kölcsönös előnyhöz juttatja. Az értékelt klasztereknél érvényesül a szervezeti formák heterogenitása. A szövetkezeti forma a legelterjedtebb szervezet a világon így az a vizsgálatban kiemelt figyelmet kap. (Kispál G. 2016)

Jellemzően az együttműködések kialakulásának okai:

- a szereplők piaci versenyképességének növelése (üzemi méret növelése pl. gépkörrel)
- a piaci erő növelése (a versenyhátrány megszüntetése az oligopol vagy monopol szervezetekkel szemben)
- érdekérvényesítés
- tranzakciós költségek minimalizálása
- hosszú távú életben maradás

Az eredmény azt mutatja, hogy Európában a szőlő- és borkaszterelés területén a kicsi családi szőlőültetvények és az együttműködő borászatok a meghatározóak, ezzel szemben az újvilági országokban nagyon magas a koncentráció és domináns a vertikális integráció szerepe. Az USA-ban és Ausztráliában az öt legnagyobb borkaszterelő cég a nemzeti termelés 70%-át adja. Ez az arány Argentínában és Chilében 50%, míg az európai országok vezető borkaszterelőinél Franciaországban, Olaszországban és Spanyolországban mindössze 10%. Ennek az eltérésnek az okai alapvetően történelmi előzményekre vezethetők vissza (Anderson, 2003; Simpson 2009).

Az újvilági országoknál sokféle klaszter létezik, azonban nem minden klaszter vezet ugyanolyan megjelenési formához. Míg az új-zélandi és az ausztrál szereplők nagyon erős hálózatot alakítottak ki a klaszteren belül, ez nem mondható el a dél-afrikai vagy chilei klaszterről. (Migone - Howlett, 2010)

A klasztereket leginkább három modellel lehet leírni, melyek a Porter-féle gyémánt modell, a Triple - Helix modell és a Markusán's modell. A vizsgált klaszterek leginkább a Porter féle gyémánt modellre hasonlítanak. Itt a főszereplők a vállalkozások, az önkormányzatok, és vannak még pénzügyi intézetek és a kutató intézetek. Utóbbiak az ágazatot támogató további együttműködésekkel egészülnek ki (Spinoglio 2013).

Dél-Ausztráliai Borkaszter

Itt az 1838-as évre vezethető vissza a szőlőterület kialakulása és az 1980-as válság után vált szükségessé az együttműködés, mintegy megoldásként a felmerült helyzetre. Ausztráliában innovatív klaszterként ez a szervezet látja el a legnagyobb borkaszterelő és exportőri feladatokat.

Tagjai között szőlőtermelők, borkaszterelők, márkatulajdonosok, támogató szolgáltatók (üveg- és kupakkészítők, hordó kivitelezők), kutató és együttműködő intézetek, valamint állami és szövetségi szintű szervezetek sorakoznak. A 3500 szőlőtermelő évente mintegy 200.000 t szőlőt termel, amit 648 borász dolgoz fel (Nipe et al., 2010). A klaszter előnyeit és hátrányait a 25. táblázat összegzi (Kispál – Takács 2016).

25. táblázat A Dél-Ausztráliai Borklaszter előnyei és hátrányai

Előnyök	Hátrányok
Fejlesztés a minőség és termelékenység területén	Piaci pozíció változása
Termelési innováció	
Sikeres minőségi márka elérhető áron	
Kedvező átváltási árfolyam	
Változás a fogyasztói preferenciákban	
„Stratégia 2025”: átfogó egységes és reális terv	
A fejlesztéssel, növekedéssel és fúziókkal elérték a méretgazdaságosságot	

Forrás: Nipe et al., 2010 alapján saját szerkesztés

Washington Állami Borklaszter

Már 1825-ben telepítették az első szőlőültetvényt Fort Vancouverben, míg Yakima valley területén csak 1914-ben került sor erre. 1933-ban alakították ki az „Upland Winery”-t és 1937-hez, valamint Dr. Walter J. Clore nevéhez fűződően jött létre a „Father of Washington wine”. Ezt követően emelkedett a szőlőtermelés tudománya egyetemi szintre Washingtonban, mely fontos szerepet tölt be. 1954-ben a Pommerelle és a National Wine Company összeolvadt és létrejött az American Wine Growers. Ez később Chateau Ste. Michelle néven vált ismertté. A jól lehatárolt amerikai borvidékek kialakulása 1983-ra tehető (CAI, 2015).

Ez a borklaszter összefogja a szőlőtermelőket, a bortermelőket, a mezőgazdaságot támogató szolgáltatókat, a nagykereskedelmi láncokat és éttermeket. Tagjai olyan szolgáltatók is, mint például a borminősítő bizottságok, kutatóhelyek és a raktározási lehetőséggel rendelkező vállalatok.

A szervezeten belül folyamatos a fejlődés, ezt igazolják a 2013-as és 2014-es adatok is. Amíg 2013-ban 800 borász 210.000 t borszőlőt termelt és 14,8 millió tartály bort készített, addig 2014-ben már 850 végezte ugyanezt a munkát, akik az előrejelzések szerint 227.000 t rekordmennyiséggel számolnak. Összesen kb. 50.000 amerikai hektár szőlőültetvény van a szervezet keretein belül (Community Attributes Inc., 2015). A klaszter előnyeit és hátrányait a 26. táblázat foglalja össze.

26. táblázat A Washington Állami Borklaszter előnyei és hátrányai

Előnyök	Hátrányok
Sok esetben a tagok az ellátási lánc több szegmensében is részt vesznek (több mint 600 borászatnak szőlőültetvénye is van)	A szőlő korlátozottan áll rendelkezésre, így néhány borász nem használja ki a maximális bortermelést
Bérfeldolgozás lehetősége egyedi prsházakban	Nincs lehetőség jelentős bővítésre, mert sok borász van a területen
A bor előállításánál kritikus támogató tevékenységeket is igénybe veheti a KKV szektor	Környezeti kihívások
A Gallup kutatás szerint itt van a világon a legmagasabb minőség-ár arány a boroknál	Nehéz a váltás a kicsi és nagyobb üzem között
25.900 munkahelyet támogat	Szükséges a folyamatos piacbővítés és terjeszkedés, ettől függ a jövő
10 millió dollárnyi közvetlen adóbevétel mely további kb. 52 millió dollár közvetett adóbevétellel egészül ki (2013)	
Preferenciákban való eltolódás (sörrel borra)	

Forrás: Community Attributes Inc., 2010 alapján saját szerkesztés

Piedmonti Borklaszter

Itt már az ókorban kialakultak az első szőlőültetvények, kb. az ötödik században. Olaszországban, mint Európában általában a diverzifikáltság jellemző. Itt egyszerre

megtalálhatók a kisüzemek és hatalmas, ipari méretű üzemek. A borszőlő ültetvények közel három negyede nem éri el a 2 ha-t sem. A borászatok 81%-a kevesebb, mint 100 hl bort készít éves szinten. A helyzet összetett, ugyanis itt együtt élnek a mikro vállalkozások a nagyokkal, pl. a szőlőtermesztők, akiknek több mint 10 millió hektár szőlőültetvényük van több mint 50 millió hl bort állítanak elő.

2008-ban 164.554 volt az olasz borvállalatok száma, melyből felülreprezentált Piedmont is másik két tartomány mellett. A borklaszterben kb. 20.452 szőlőtermelő van (Spinoglio, 2013). A klaszter előnyeit és hátrányait a 27. táblázat foglalja össze.

27. táblázat A Piedmonti Borklaszter előnyeit és hátrányait

Előnyök	Hátrányok
Egyedülálló – terrior jelleg (szimbolikus érték)	A szőlőtermelő vállalatok 70%-ának kisebb a területe, mint 2 ha (nincs méretgazdaságosság)
Komparatív előnyök	Növekvő termelői költségek
Kutatás, fejlesztés és innováció területén nagyon jó alapok és folyamatosan növekvő állami finanszírozás	Erősödő versenytársak, ahol alacsonyabbak a költségek
Technikai konzultáció lehetősége	A kisvállalkozásoknál hiányzik a hosszú távú stratégia és a menedzserszemlélet
Profi borászok (nagyon jó képzés)	

Forrás: Spinoglio, 2013 alapján saját szerkesztés

„Vines de Sables” szövetkezet

Franciaország ezen területén is az ókorra tehető a szőlőtermelés alapjai. A jelenleg is érezhető fejlesztések már az 1970-es és 1980-as években a Chirac-tervvel elkezdődtek. A szövetkezeten belül megtalálhatók a szőlőtermelők szövetkezete, a borászok szövetkezete és vannak egyéni szőlőtermelők is. Itt létezik a kétszintű szövetkezeti modell. A szövetkezethez 3000 ha szőlőterület rendelhető hozzá, amit 146 szőlőtermelő és 12 borász irányít. A klaszter előnyeit és hátrányait az 28. táblázat foglalja össze.

28. táblázat A „Vines de Sables” szövetkezet előnyeit és hátrányait

Előnyök	Hátrányok
Közepesen hosszú szerződéses rendszerek	Jelentős függőség
Jól kialakított árindex formula	Folyamatos együttműködést kíván
Kölcsönös bizalom	A plusz eredmény általában hosszútávon jelentkezik
Jellemző az információ-megosztás	
Márkakialakítás és hozzájárulás a promócióhoz	
Hatékony az alacsony és magas minőségű termékeknél egyaránt	
Beruházási költségek megosztása	

Forrás: Sidlovits, 2014 alapján saját szerkesztés

A példák alapján az együttműködés elkerülhetetlen az ágazatban ahhoz, hogy a mai globalizált korban is fennmaradjanak a kisüzemek és rugalmasan tudjanak reagálni a piaci változásokra, és az alkuerejük érezhető legyen.

Az együttműködés az újvilági szőlőtermelőknél általában klaszterként működik, míg a hagyományos bortermelőknél a szövetkezet az elterjedt. A integráció előnyös lehet hosszú távon akár klaszterként, akár szövetkezetként, de egyre nagyobb hangsúlyt kell fektetni a menedzserszemléletre és a komplex gondolkodási mód kialakítására.

Egyre nagyobb szükség van az információ- és tudásmegosztásra, a kiszolgáló, támogató és együttműködő szervezetek jelenléte is erősödött. Ma már nélkülözhetetlen

az egységes stratégiában való gondolkodás és annak elfogadtatása a szervezeti tagok között. Hatalmas idő- és pénzmegtakarítást jelenthet az adminisztratív segítségnyújtás és a kormányzati intézkedések ezen ágazatot támogató tevékenysége.

A különböző fejlesztési és kutatási alapok rendelkezésre állása és az ahhoz tartozó infrastruktúra fejlesztése is fontos szerepet tölt be. Globális kihívást jelent a túlkínálat, a klímaváltozás és a fogyasztói igények dinamikus változása, mely megoldást igényel az újvilági és óvilági országoktól egyaránt. A megfelelő méret kialakítása sokszor nehéz, mely a kapacitáskihasználás rovására is mehet. A magyar szőlő-bor vertikumban a tényleges együttműködésből kevés van, ezért sok a tennivaló, ha az ágazatot hosszútávon szeretnénk fenntartani, felvirágoztatni és fejleszteni.

A vizsgált szervezetek általában az 1980-as években kezdtek kialakulni és kb. négy évtizede működnek, így megvan a bizalom, a szükséges gondolkodásmód mely a közösségi érdekeket szolgálja. Sajnos Magyarországon folyamatos volt a hatalmi változás és így több évtizedes lemaradásban van az együttműködés a szőlő- és borszektorban. Elsőként paradigmaváltás szükséges és a felismerése annak, hogy együtt, a szinergiákat kihasználva többre vagyunk képesek. Az érdekellentétek feloldása és a bizalmi szint növelése mindenképpen létfontosságú.

Magyarországon még az együttműködést próbálók is tönkretette a támogatási változás és szabályozás, így mondhatni minimális a pozitív következménye a szövetkezésnek.

Mindenképpen hasznos egy információmegosztó és tanácsadó központ, mely segíti a gazdákat az innovációk bevezetésében, a minőség fokozásában, a szükséges nyilvántartások vezetésében. Nem véletlen, hogy szállóigévé vált, „az információ hatalom”. Sokszor a gazdák egymásnak is tudnának segíteni egy-egy beszélgetés alkalmával, viszont ehhez az is kell, hogy sikerüljön őket leültetni egymással. Fontos a kölcsönösen előnyös szituáció kialakítása és a mennyiségi és minőségi bortermelés megkülönböztetése, valamint a komparatív előnyök kihasználása, gondolok itt a borok egyedi tulajdonságaira, mely magasabb hozzáadott értéket képvisel.

Nagyon jó ötletnek tartom és korábban működött is a bérfeldolgoztatás Magyarországon. Ez megoldhatja a csak szőlőtermeléssel foglalkozók helyzetét, hiszen a bérfeldolgozás után a saját szőlőjéből készült bort a termelő maga is közvetlenül értékesítheti és nem szükséges hatalmas beruházás sem rá. Arra azonban ott is figyelni kell, hogy a termelők kiszolgáltatottságát elkerüljük.

Összességében tehát elmondható, hogy szükséges az együttműködés és valamilyen alapszinten ez működik is, de még sokat kell fejlődünk, hogy elérjük az újvilági országokban meglévő globalizációs és integrációs előnyöket. Ehhez egyfajta gondolkodásbeli változásra is szükség van, valamint egy állandósult környezetre, mely lehetővé teszi és elősegíti a hosszú távon való gondolkodást és azt fenntartható módon végzi. Az ehhez vezető úton főként a szőlő és a bor hosszútávon történő megfelelő jövedelmezőségét szükséges biztosítani, mely megteremti a kiszámíthatóságot és a biztonságot mindkét fél számára, valamint perspektívát nyújt a fiataloknak normál körülmények között is.

A legnagyobb üzemek már koncentrálták a borászatot, de a kis területtel rendelkező szőlőtermelők között aránylag kicsi az együttműködés, kevés a szövetkezet az ágazatban és az együttműködés legtöbb formája csupán a beszerzésre vagy értékesítésre jön létre, a további közösségi feladatok kialakítása még várat magára, pedig ezekből az együttműködésekben sokkal többet ki lehetne hozni, ha a bemutatott példákat vesszük alapul.

Az is kiderült, hogy mindegy, hogy a szervezetet hogyan hívják, lényeg, hogy kialakuljon a kölcsönös függőség, a bizalmi kapcsolat, ami nyerő-nyerő helyzetet biztosít és segít az alapvető közösségi feladatok ellátásában, amik a következők lehetnek:

- megfelelő piaci alkuerő biztosítása,
- hosszútávon biztonságos megélhetés mindkét félnek,
- inputok beszerzése,
- információk megosztása,
- gépek bérszolgáltatása,
- bérfeldolgoztatás,
- oktatás,
- segítségnyújtás és jogi tanácsadás és
- a támogatási összegek lehívása beruházásokra.

A fenti feladatokat ellátó szervezeteknek biztosítani kell a kormányzati támogatást az anyagiak területén és a stabil szabályzati háttérrel, ráadásul mindkettőt hosszútávon és kiszámíthatóan, reális feltételek mellett. Ha ezek csorbát szenvednek, akkor a kezdetleges termelői csoportok is halálra lesznek ítélve, ahogy korábban. Érdemes egy-egy kialakult szervezet mellé egy jogi szakembert és egy jó könyvelőt is rendelni, mert ezek is feltétlenül szükségesek a sikeres és hosszútávú fennmaradáshoz.

Összességében a fejezet bemutatta, hogy milyen sok cél lakozik az együttműködések mögött és annak milyen sok változata lehetséges. Azt is megmutatta, hogy mi a helyzet Magyarországon és a világon. Sajnos a harmadik hipotézisemet erősítette meg, miszerint kevés a tényleges együttműködés Magyarországon a szőlő- és borvertikumban.

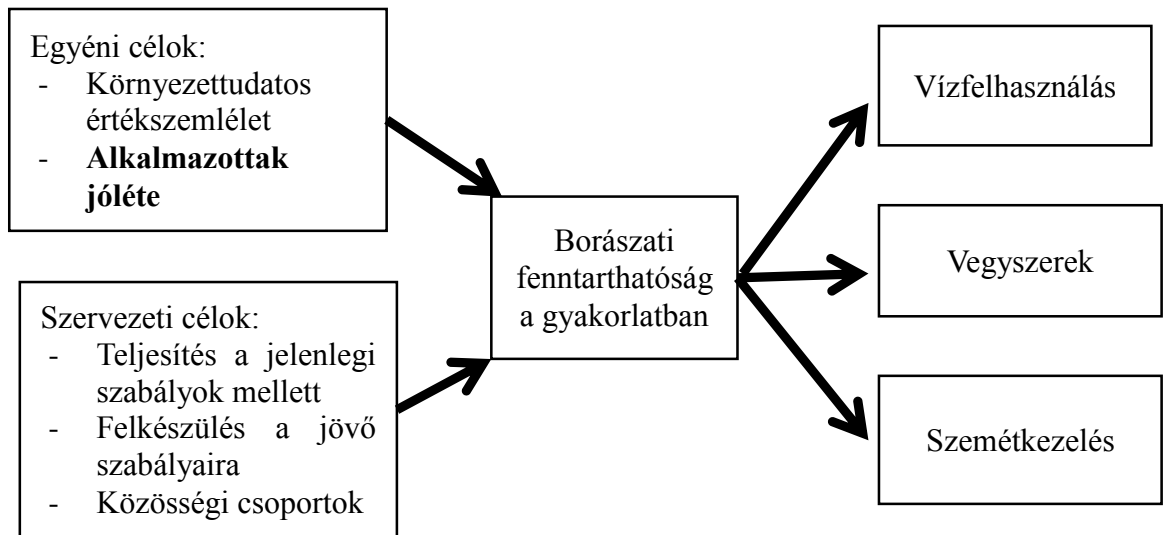
4.4 A szőlő felvásárlási ára és a szerződéses rendszer

A HNT 2016-ban elkészítette a „Magyarország szőlészetének és borászatának helyzete” című dokumentumot, melyben a szervezet bemutatja azt, hogy szerinte hol tart Magyarországon a szőlő-bor ágazat, és annak környezete.

A háttér tanulmány után a HNT, mint szakmaközi szervezet, egyfajta szakmai önkormányzat a stratégia összeállítását is magára vállalta.

A magyarországi szőlő-borágazat stratégiájának első változata 2016 augusztusában készült el a HNT által és a kamarán keresztül el is jutott hozzám. Ennek legfőbb célja a teljes ágazat versenyképessége, amit 13 részcéllal igyekeznek megvalósítani. (HNT 2016b.2.)

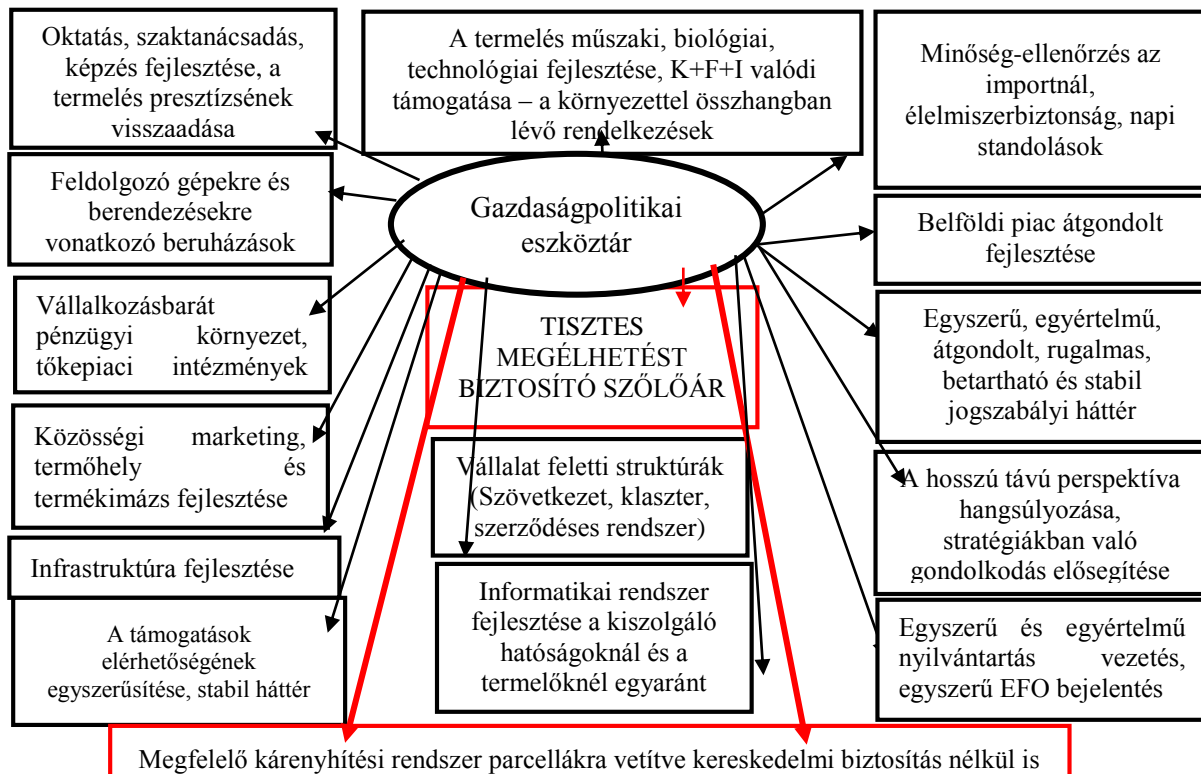
A fő cél teljesen jogos, jól van megfogalmazva és egyértelmű. Ugyanakkor a részcélok esetében úgy gondolom, hogy szükséges a prioritási sorrend, melyben a vertikális integráció és a pénzügyi fenntarthatóság kell, hogy szerepeljen az első két helyen. A pénzügyi fenntarthatóságra hathat a szerződéses rendszer bevezetése, a globalizációval egyre nagyobb kényszerré váló együttműködések kialakulása, a gépesítés és a szakemberhiány is. Az összes tényezővel kapcsolatban pedig szükséges a megfelelő adminisztráció, mely néha már a termelés gördülékenységét, természetes menetét veszélyezteti. Így az alábbiakban ezekre a fontos tényezőre térek ki bővebben.



27. ábra Az új-zélandi borászok fenntarthatósága a gyakorlatban

Forrás: Gabzdylova et al. (2009): Sustainability in the New Zealand wine industry: drivers, stakeholders and practices. *Journal of Cleaner Production*. 17 (2009) 993.p. alapján saját szerkesztés

A 27. ábra Új-Zéland vonatkozásában mutatja meg a fenntarthatóság modelljét, melyben az egyéni célokon belül az alkalmazotti jólét és a környezettudatos érték szemlélet, a szervezeti céloknál pedig a teljesítés a jelenlegi szabályok mellett és a közösségi csoportok kérdése a meghatározó. Erre hivatkozva szeretném jelezni, hogy Magyarországon a szabályok melletti teljesítés nagyon nehézkes, bonyolult és rugalmatlan.



28. ábra A versenyképes termelés újragondolt gazdaságpolitikai eszköztára

Forrás: Szűcs – Farkasné 2008, 175.p. alapján saját tapasztalati elemekkel kiegészítve saját szerkesztés

Még, ha az ember szeretné is teljesíteni azt, ami rá vonatkozik, egyszerűen sok esetben nem tudja, mert a rendszer nem segíti a teljesítésben, sok esetben nem tudja, hogy az adott termelőre mi vonatkozik. Igazán tanulhatunk Új-Zélandtól, mert ott kiemelkedő az életminőség, a „teljes szabad gazdaság”-ot figyelembe véve a Heritage Foundation szerint az 5. helyen volt 2008-ban.

„Az ágazatban olyan 72 ezer szőlőtermelő van és 2-3 ezer borász. A borászok eddig még módjával elbírták adni a borukat, eddig még nagyjából talpon bírtak maradni, de a szőlősök végképp nem. Még egy ilyen év, hogy lemegy felére a szőlő ára és teljesen padlót fognak. Eddig is mindig penge élen táncoltak a szőlősök.” (Kispál S.2014.07.16) Majd hozzáteszi, így csak a kereskedelem jár jól, mert ő nyeli le az árrést és biztosítja magának a fennmaradást. A cél, hogy elérjük a szerződéses alapon tervezhető és tisztos megélhetést biztosító szőlőárakat.

A versenyképes termelés a cél a szőlő- bor ágazatban hosszútávon, ezért a versenyképes termelés gazdaságpolitikai eszköztárát bemutatom Szűcs- Farkasné (2008) alapján, de egyedi elgondolással a szőlő- és borágazatra leszűkítve és az empirikus tényezőkkel bővítve a 28. ábrán.

A 29. táblázat az alábbi idézetek és mélyinterjúk alapján összegzi a HNT stratégiájának fő pontjait és az ahhoz tartozó empirikus jellemzőket.

„A fenntartható szőlőtermesztés alapja – és neuralgikus pontja – a szőlőár, ami a megfelelő megélhetést kell, hogy biztosítson a termeszőnek.” (Brazsil 2017 in Viniczai 2017a 8.p.)

„Az agrárkormányzat célja, hogy minden ágazatban biztosítsa a termelők és feldolgozók közötti megfelelő koordinációt.” (Gál 2017 FM Sajtóiroda 2017.07.27.)

„Nem nyereséges egyszerűen.” (Kispál S. 2018.01.03.)

Légli (2017) szerint gyenge az ágazat jövedelmezősége, ezért a fiatalok nem látnak benne perspektívát. Ezt László-Kókai Sándorné (2017), Stinner (2017) és Kispál S. (2017) is alátámasztja. Majd folytatja a HNT elnök, hogy bár szép eredményeket érünk el a nemzetközi megmérettetéseken, a szőlő és bor átlagára nem, vagy csak alig emelkedik.

Filus (2018) bízik a szerződéses rendszerben, mert tény, hogy a HNT-hez 2017-ben beérkezett 50-60Ft-os gyalázatos árak 10-20Ft-tal emelkedtek a szerződés hatására.

Összehasonlításként az EU28 2016-os évre vonatkozó szőlőár adatai szerint (Eurostat 2017b 66.p.) a tagállamok között Magyarországon a legalacsonyabb a szőlőár, a maga 28,8 euro/100kg-os értékével. Érdekes módon az olasznál nincs adat, a spanyol pedig 35,4 euro/100kg-os szőlőárral jellemezhető. Luxemburg, Ausztria és Csehország árai pedig magasan kiemelkednek a medián ártól, ami 41,7 euro/100kg-t tesz ki.

29. táblázat A HNT stratégiájának összehasonlítása a szőlőtermelés prioritási sorrendben lévő empirikus problémáival

A HNT stratégiája	A szőlőtermelés empirikus problémái
Fő cél: Piacképes, fenntartható szőlő- és bortermelés	Fő cél: Piacképes, fenntartható szőlő- és bortermelés
1. A közösségi bormarketing operatív programjának és szervezeti rendszerének kialakítása	1. Pénzügyi fenntarthatóság biztosítása – ültetvények biztosítása (részben a Takarékal megvalósult), hiszen ha nincs ültetvény, akkor a borászat sem lehet fenntartható
2. Piacilag átgondolt eredetvédelmi rendszer (termékleírások, termékpozicionálás)	2. Profitot eredményező szőlő alapár meghatározása, mely tisztességes megélhetést nyújt
3. Vertikális koordináció, integráció és piacépítés	3. Vertikális koordináció, integráció, az együttműködés valamely formájában (itt még sok tennivaló van), a hangsúly a kölcsönös előnyökön kell, hogy legyen
4. Pénzügyi fenntarthatóság biztosítása	4. A stabil, kiszámítható, értelmezhető és végrehajtható jogszabályi háttér kialakítása, megfelelő jogszabályok az integrációk ösztönzésére és életben maradására hosszútávon
5. A termőterületek csökkenésének megállítása	5. A termőterületek csökkenésének megállítása – a legfontosabb okok a pénzügyi háttér és annak fenntartása, illetve a jövedelmezőség biztosítása, ha ez megvan, akkor az ültetvények is megmaradnak
6. Hiteles minőség	6. Minőség-ellenőrzés az importnál és a vendéglátóhelyeken, bejelentés nélkül, nyilvánosságra hozva, akár napi standolással
7. Öngondoskodás	7. Összehangolt elméleti és gyakorlati oktatás a kor technikai háttérének figyelembe vételével
8. Önszabályozás	8. Magasabb fedezetet nyújtó biztosítás a károkra (kárenyhítés 40 %)
9. Oktatás és továbbképzés színvonalának, hatékonyságának javítása	9. A növényvédő szerek lassabb cseréjének előmozdítása
10. A kutatási témákban a termelés és a piac igényeinek megjelenése	10. A magyar társadalom tudatosabbá tétele a bor és borvidékek vonatkozásában – Ehhez pozicionálni szükséges nemcsak a „híres” borvidékeket, hanem mindet, eredetvédelem tudatosítása a fogyasztóban
11. Élő kapcsolatok kialakítása a társszakmai szervezetekkel és a kormányzati szervekkel (magyar és nemzetközi)	11. Termelők tényleges érdekvédelme és tájékoztatásának erősítése (a fizetős konferenciák helyett regisztrációs események, részben megvalósult, gyakran utólagos meghívás)
12. Regionális gondolkodás erősítése az intézményrendszeren keresztül	12. Megfelelő tájékoztatás a termelőknek (támogatások, vegyszerek, új piacsabályozás, együttműködési lehetőségek)
13. Az általános magyarországi borkultúra színvonalának emelése	13. Egyszerűbb és felelősségteljesebb bürokratikus háttér

Forrás: Mélyinterjúk és megfigyelések alapján saját szerkesztés

Példaként említem, hogy 1995-ben a csongrádi kistérségben egy kilogramm Cabernet Franc szőlőért 130Ft-ot, egy kilogramm Kékfrankosért 100Ft-ot adtak Csongrád közelében, ekkor a KSH agrárcenzusa szerint az átlagár 28,50 Ft/kg volt a borszőlő esetében. 2009-ben 35 Ft/kg-ot kaptak a csongrádi szőlőtermelők a szőlőjükért átlagban, míg az országos átlag a KSH alapján 51,30 Ft/kg volt. A 2009-es eltérés még valahogy belefér a szélsőségesbe és lehet átlagolni, hogy az ennyivel magasabb legyen, de az 1995-ös értéknél a KSH által nyilvános adat valahogy nincs összhangban a ténylegessel, főleg, ha azt is beleszámítjuk, hogy a Csongrádi borvidéken az országos árhoz képest általában alacsonyabb ár érvényesül.

30. táblázat. A magyarországi átlagos borszőlő felvásárlási árak

Év	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Szőlőár (Ft/kg)	80	64	51	73	85	100	112	92	98	90	89
Változás az előző évhez (%)	27,07	-19,42	-20,68	43,14	16,44	17,65	12,00	-17,86	6,52	-8,16	-1,11
Változás 2006-hoz képest (%)	127,07	102,39	81,21	116,24	135,35	159,24	178,34	146,50	156,05	143,31	141,72

Forrás: KSH (2007-2011;2013- 2015); Stinner (2012;2016-2017)

A fenti idézetekből és a 30. táblázatból egyértelműen látható, hogy milyen alacsony a jövedelmezősége a szőlőtermelésnek, azaz, hogy az utóbbi négy évben a legtöbb szőlőtermelőnek gyakorlatilag veszteséges volt. Bár heterogén a szőlőár is, hiszen eltér fajtanként és a termésátlag alapján (lásd FN vagy OFJ és OEM), de ennyi év egymás után már bármelyik termelőt megviseli ilyen alacsony átvételi ár esetén. Ráadásul ezek mivel átlagárak, egyes borvidékeken ennél sokkal alacsonyabbak. Az is jól látszódik, hogy 2009-ben a gazdasági válság hatására olyan mélyre süllyedt az ár, mely alacsonyabb volt a 2006-osnál. A 2013-as év volt ebből a szempontból a legjobb, amit már talán elfogadhatónak lehet mondani az önköltség és nyereség szempontjából is. Sajnos 2018-ban még a 2017-es év értékeit sem érték el a legtöbb esetben a szőlőárak. Tapasztalatom alapján mintegy 30%-os csökkenés volt az árakban, amit tovább tetőzött az, hogy a szőlőt a kívánatostól számítva csak 3-4 héttel később kezdték el átvenni a pincék, ami a mennyiségben is 30-40%-os kiesést eredményezett. Sajnos a tőkén maradt szőlő a nagyon meleg időjárás hatására rengeteget apadt súlyban.

Ehhez szükséges hozzátenni, hogy jelentős különbségek lehetnek a piaci árak között. Vannak borvidékek, ahol a 120-160 forintot is eléri az árak, míg máshol alig adnak 65 forintot egy kilogramm szőlőért annak ellenére, hogy idén a fagy is és a jég is megtizedelte a termést. (HNT 2016c)

„Engem édesanyám felnevelt 2 hold szőlőből, most én felgyarapítottam a gazdaságot 9,8 hektárra, és ha nem volna nyugdíjam, nem élnék meg belőle.” (László-Kókai Sándorné 2017.12.18.)

„Ami nekem gondot jelent, és az ágazatnak is, főleg a Kunsági borvidéken okoz problémát, hogy özönlik be az olcsó import bor. Mi tisztességes áron megvásároltuk a termelőtől a szőlőt, a pincénkben lett egy 150-200Ft-os önköltségű bor, és jön be 90-100 Ft-ért az olasz bor. A boraink egyből leértékelődtek, vagy nem tudjuk eladni a magyar bort vagy csak önköltségi alatt.” (Stinner 2015.01.18. Öpusztaszer)

A szőlőárral kapcsolatosan az eredetvédelem kérdése is előkerülhet, hiszen azt gondolhatjuk, hogy a magasabb minőségű szőlőért magasabb árat kap a termelő, mert nagyobb lesz a hozzáadott érték. A gyakorlat azonban más képet mutat. Az eredetvédelem alaposan le van szabályozva. A felvásárlót a minimális minőség érdekli, ha egyáltalán érdekli. Legyen meg az alap minél olcsóbban, általában ez a cél náluk. A helyben lefolytatott megfigyelések szerint a minőség nem releváns azon szőlőtermelők részére sem, akik csak a szőlőtermeléssel foglalkoznak, és azt nem

dolgozzák fel, csak leadják. A különbség csak annyi, hogy a felvásárló általában meg tudná fizetni a minőséget, hiszen a tavalyi évre vonatkozóan is bevallotta az egyik legnagyobb felvásárló, hogy 10-15 Ft/kg még benne volt a szőlőárakban, viszont a csak szőlőtermeléssel foglalkozó termelő sok esetben rá van kényszerítve a mennyiségi termelésre a megélhetése miatt. Ezen okoknál fogva a szőlőárban lehetőségként megbújó eredetvédelemre vonatkozó többletszőlőár, mely a minőséget helyezi előtérbe, a gyakorlatban minimális.

A kérdőív alapján megkérdezettek szerint az egy hektár már termőre fordult szőlő éves beművelési költsége 601-700 ezer Ft között van (28,6%), de a második legnagyobb arányt a 801-900 ezer Ft (21,4%) adja. Ha egy hektáron az átlagos termés 5740 kg/ha (2016-ban ennyi volt a KSH szerint országosan, de ez területenként eltérhet), akkor könnyen kiszámolhatjuk, hogy az árbevétel, mely 545.300Ft, nem fedezi még a felmerült költségeket sem. És akkor még nem a 2017-es, még alacsonyabb árral számoltunk és gyakorlatilag csak fenntartottuk az ültetvényt, nem adtuk meg számára a szükséges tápanyagokat sem.

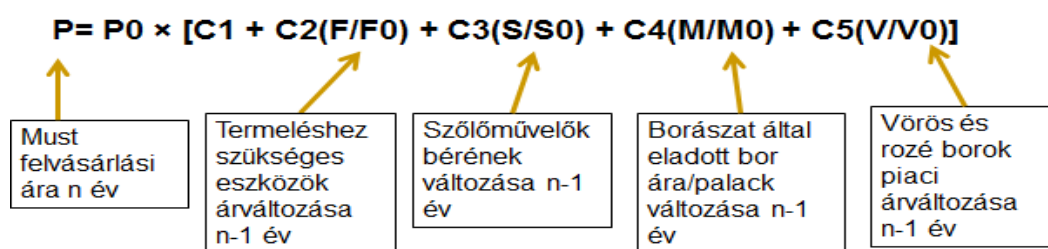
A válaszadók többsége a 131-150Ft közötti szőlőfelvásárlási árat tartaná indokoltnak és a 150Ft/kg felettit elfogadhatónak.

Alapvetően egy termék árát közgazdasági értelemben a kereslet és kínálat határozza meg, de ez a törvény ebben az ágazatban nem érvényesül. Stinner (2017) azt mondja, hogy az árak irracionálisak. Ezt magam is tapasztalom és többen Kispál S. (2018), Gulyás (2018) is megerősítik.

A szőlő- és borágazatban már rég nem a keresleti viszonyok alapján állapítják meg a felvásárlási árakat, igencsak közrejátszik az olcsó és nagy mennyiségű olasz import bor, mely ellehetetleníti a magyar termelőket a totálisan gépesített és 300 mázsás átlagtermésű ipari ültetvények eredményével.

„Az értékesítési átlagárát vizsgálva a borszőlő esetében a 2008.évi visszaesést (64,2 Ft/kg) követően 2011-re (90,6 Ft/kg) jelentősen nőtt, de ennek ellenére nem haladta meg a 2007-es (92 Ft/kg) árat.” (Borbélyné et al. 2013 in Ábel-Hegedűsné Baranyai 2017.30)

A cél a kiszámíthatóság és a biztonságos megélhetés elérése, ez a megfelelő feltételekkel bevezetett szerződéses rendszerrel elérhető. Ennek legfontosabb eleme az írásos szerződésbe foglalt meghatározott és előre tervezhető, a költségeket és a tisztas megélhetést biztosító szőlő felvásárlási ár kell, hogy legyen, mely meghatározza a szőlőtermelés hosszútávú fennmaradását.



29. ábra A szerződéses rendszer ármeghatározó képlete a francia Vins des Sables tájbor példájánál

Forrás: Sidlovits D. 2014 anyaga: Szőlészeti, Borászati és Bormarketing Konferencia, Lakitelek, Nép főiskola. 2014. január 27-31.28. dia

A 29. ábra példa a nyugaton már bevált kölcsönös függésen és nyerő-nyerő pozíción alapuló szerződéses árrendszerre. Itt a legfőbb ható tényezők között a must felvásárlási ára, a termeléshez szükséges eszközök árváltozása, a szőlőművelők bérének változása, a borárak és a piaci borok árváltozása van, ezért ez alapján határozzák meg minden évben a borszőlő felvásárlási árait. Ez alapján Magyarországon, ami statisztikailag adott: a must ára, a termeléshez szükséges eszközök árváltozásánál a mezőgazdasági ráfordítások vagy agráröllő a kertészetre vonatkozóan, a minimálbér változása, illetve a piaci borár változása. Az, hogy adott szervezet mennyi és milyen árú bort ad el, azt országos szinten kevésbé lehet mérni, habár jövedéki terméként kötelesek nyilvántartani tudtommal. Ami adott az a fogyasztás és a külkereskedelmi mérleg.

A HNT szakmaközi szervezet 2014-ben hozta nyilvánosságra elsőként a szőlőár-prognózist, az 1308/2013/EU tanácsi és európai parlamenti rendelet 157. cikk (1) bekezdés „c” pont i. és ii alpontjának figyelembe vételével.

Az előrejelzésben, aminek alapadataiért Gál Péter volt felelős az szerepel, hogy az árakra leginkább a következő tényezők hatnak:

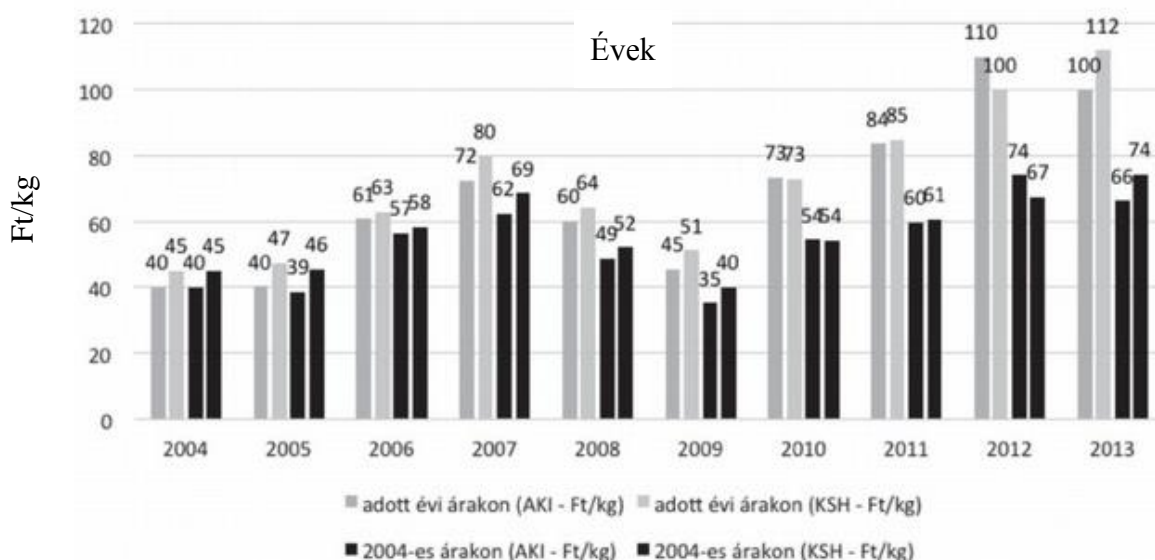
- A szüret előtti termelői borkészlet nagysága,
- az adott év szőlőtermésének és bortermelésének mennyisége és a
- környező országok szőlőtermelésének nagysága.

Akkor az elemzések azt az eredményt hozták, hogy a szüret előtti borkészlet nagysága és az adott bortermelés az, ami jelentősen hat a szőlőárra.

A fenti információk következtében a várakozások 80-90 Ft/kg körüli alapárakat adtak meg.

László-Kókai Sándorné (2017) szerint már az előrejelzés és a szerződéses rendszer bevezetése is siker, de még nem a végső megoldás, mert a szőlőár még mindig nem elég a megélhetésre.

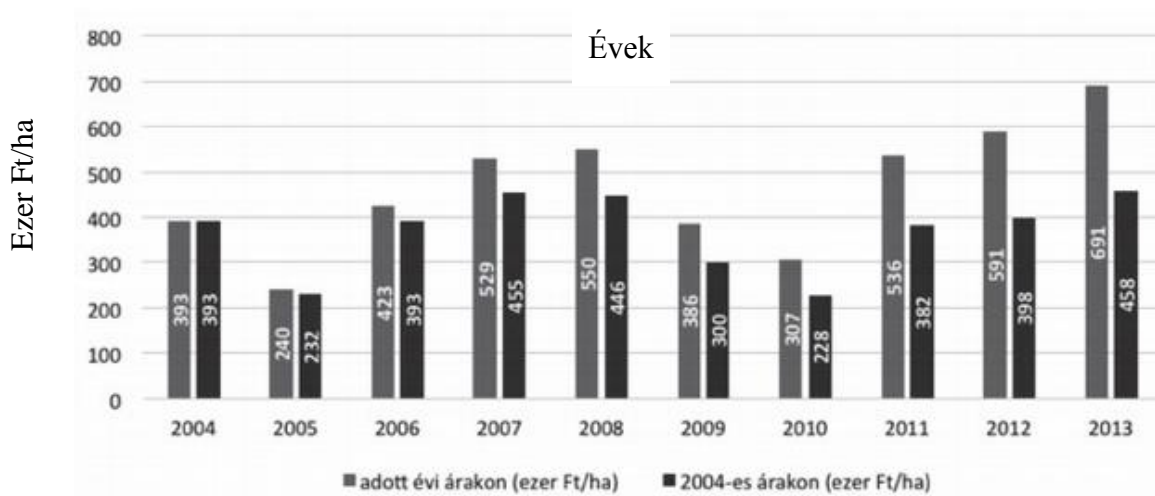
A szőlőár képletéhez a 30-32. ábrákat alkalmazták, illetve a 11-12. mellékletben lévő diagramokat.



30. ábra Szőlőárak Magyarországon (Ft/kg) 2004-2013

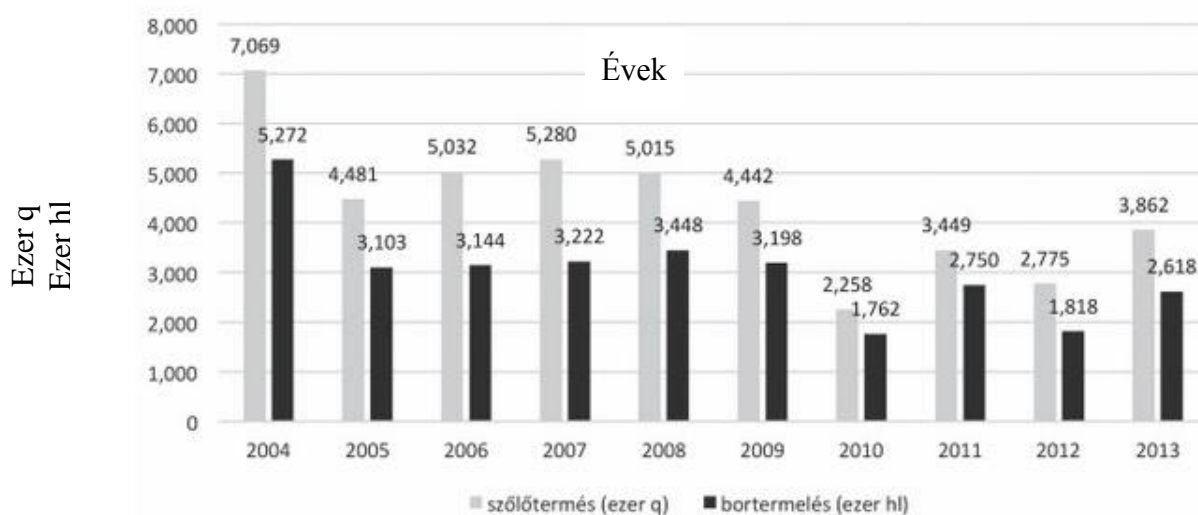
Forrás: AKI és KSH in HNT: Szőlőár-prognózis 2014.10.30.

Egyetértek azzal, hogy a magas szőlőár önmagában még nem eredményez magas szőlőtermelői jövedelmet (HNT 2014), ugyanakkor úgy gondolom, az országos átlagterméssel azért már el kellene érni a gazdaságos szintet.



31. ábra A szőlő hozamértéke Magyarországon (ezer Ft/ha) 2004-2013

Forrás: AKI és KSH in HNT: Szőlőár-prognózis 2014.10.30.



32. ábra A magyarországi szőlőtermés (ezer q) és bortermelés (ezer hl), 2004-2013

Forrás: AKI és KSH in HNT: Szőlőár-prognózis 2014.10.30.

A szőlőtermelés és borkészítés természetesen szorosan összefügg, ez látszódik a HNT adataiból is. A HNT (2014) szerint a 2010-2013. évi termékek elmaradnak az átlagtól, mely a kivágási támogatásoknak és az extrém időjárásnak köszönhető.

Módszertanilag fontos megjegyezni, hogy a szőlőtermelés adatai csak a termő ültetvényre vonatkoznak, míg a bortermelés az árutermelésre nem használt ültetvényekkel is számol, illetve kiegészítik, hogy a szőlőtermés nagyságával nő a szőlőkinálat is, mely árcsökkentő hatást eredményez. Ha alacsonyabb a szüret előtti borkészlet, akkor az növeli a bor utáni keresletet, így növekvő szőlőárral járhat együtt. (HNT 2014)

$$P \approx e^{(A+B \cdot \ln(S)+C \cdot \ln(Q))} \cdot \prod_{i=2004}^{2014} (1 + \pi_i)$$

ahol:

P : szőlőár

S : július 31-i készletek mennyisége

Q : az adott évi szőlőtermésből készült seprős újbór mennyisége

π_i : az adott évi inflációs ráta vagy mezőgazdasági termelői árak változásának rátája

A ; B ; C : a modell segítségével becsült együtthatók

az árak forrása	AKI	AKI	KSH
reálárak kiszámításának alapja	infláció	mezőgazdasági termelői árindex	infláció
a modell milyen mértékben magyarázza az árak változását	86%	49%	80%
a borkészlet 1%-os növekedésének hatása a szőlőárra	-1,02%	-0,35%	-0,9%
a bortermelés 1%-os növekedésének hatása a szőlőárra	-0,43%	-0,17%	-0,26%
változás a tavalyi árhoz képest	3,42-12,18%-os csökkenés	7,11-13,22%-os csökkenés	11,03-12,50%-os csökkenés
ársáv	88-96 Ft/kg	87-93 Ft/kg	98-99 Ft/kg

1. táblázat: a modell eredményei

33. ábra A szőlőár előrejelző modell

Forrás: HNT Szőlőár-prognózis 2014.10.30.

A 33. ábra mutatja az első szőlőár előrejelző modellt, mely összehasonlítva a 2014-es szőlőárral (92 Ft/kg) elmondható, hogy jól jelezte előre az értéket, hiszen az AKI inflációs, illetve mezőgazdasági termelői árindex által alkalmazott együtthatóval kiszámolt értéktartományon belül esik. A KSH által megadott tartomány kicsit magasnak bizonyult.

A további években a HNT folyamatosan kiadta az előrejelzést, amit egyre jobban tökéletesített, igyekezett minél inkább helynek és fajtának, minőségi kritériumnak megfelelően megadni az irányarat. Azt mindig hangsúlyozta, hogy ezek a generikus szőlőfajtára adnak alaparat, ami azt jelenti, hogy olyan fajta, amiből a készített borászati termék közeli helyettesítővel rendelkezik. Természetesen azt is mindig hozzátették, hogy ha egyéb egyedi tulajdonságokkal rendelkezik a szőlő, akkor ez az ár magasabb is lehet. Úgy gondolom, ilyen szempontból nagyon korrekten jártak el. Azzal is fontos tisztában lenni, hogy egy adott évben adott borvidéken ugyanazon szőlőfajta esetében is lehetnek nagy eltérések más –más szőlőfelvásárlók esetében.

Gyakorlati szempontból a szőlőárnál előforduló legfontosabb tényezők általában a következők:

- megvan-e a minimum cukorfok az adott szőlőfajta esetében: ha nincs, akkor cukorfokként 3 Ft/kg levonásra is sor kerülhet egyes helyeken,
- a plusz cukorfokra adnak-e plusz pénzt – egyre kevésbé jellemző, legalábbis a dél-alföldi területen,
- mikor és hogyan fizetnek (hány részletben, melyik évben – bár 2016-ban és 2017-ben javult a tendencia, szürettől számítva 1 hét és szürettől számítva néhány hónap; 2017-ben decemberig ki kellett fizetniük mindent, addig 2018-ban azt az ígéretet kaptam, hogy majd 2019 márciusában fizetnek ki egyösszegben),
- mikor, hová és mennyit lehet beszállítani (a Kunsági borvidéken pl. néhány felvásárlónál problémát okoz a koordináció és az azonnali feldolgozás, mert ott elterjedt a szüretelőgép használata, ami rövid idő nagy szállítókapaacitást kíván,

mely nem mindig biztosítható, ha fél napot kell várni a szőlő leadására), milyen szedésű szőlőt vesznek át (valahol csak kézi lehet),

- az már ritkábban fordul elő, de lehetséges akkora átlagtermés egy- egy kiugró évben, mely a minőségi szintre is hatással van, ez általában csökkenti az árat és fontos lehet nem utolsó sorban, hogy
- ép-e a szőlő, mert vannak bizonyos évek, amikor a párás meleg vagy az eső rosszkor jön és az ép szőlő már siker, mégsem adnak magasabb árat érte.

2015-ben elméletileg, ha az átlagos felvásárlási árból indulunk ki és a 93 Ft/kg önköltségből (HNT által készített 13. melléklet), akkor nyereségesek lettek a szőlőtermelők, még ha minimálisan is. Ez a gyakorlatban azért nem volt ennyire nyilvánvaló, mert a szőlőtermelők nagy részének olyan ültetvénye volt/van, ami már „ki van éheztetve” a tőkehiány miatt, és nem kapja meg a szükséges tápanyagokat, így a hozam is messze elmarad a 90q/ha terméstől. Egy része az ültetvényeknek előregedett, mely ugyancsak közrejátszik az alacsonyabb termésben. Ekkor az agrárolló 100,9 volt, mely ugyancsak a minimális nyereséget mutatja.

A 2015-ös évre becsült költség körülbelül arányos a valóban szőlőre költött összegekkel. A kézi, gépi és egyéb költségek alapvetően megegyeznek a gyakorlatban alkalmazott tevékenységekkel és azok ismétlési száma is rendben van. Bár a permetezés esetén szükséges hozzátenni, hogy a 7-szeri növényvédelem az nagyon jónak számít, általában többször szoktak, van olyan év, amikor ez a szám akár 12-re is felmegy.

Gyakorlati szempontból annyi kiegészítést szeretnék még hozzáfűzni, hogy ha kézi szürettel számolnak, azt is tudnunk kell milyen órabérrel, illetve hogy a kézi szüret esetén is szükség van traktorra. A leszedett szőlőt pedig általában szállítani szükséges a legtöbb szőlő esetében - ha nem dolgozza fel a termelő helyben - mely esetenként akár 60 km is lehet, amit ugyancsak ki kell fizetni. Ezekkel a költségekkel még érdemes kalkulálni a teljes kép elérése céljából.

2016-ban is sikeresnek mondható az előrejelzés abból a szempontból, hogy a tényleges ár a kiszámolt tartományba esett. Sajnos azonban maga a szőlőár csökkent, míg a vegyszerek és a minimálbér emelkedett. Ez azt vonja maga után, hogy bár kiszámítható volt az ár az előrejelzéstől számítva, a profit itt is messze elmaradt a várt eredménytől. Jó, hogyha nullára sikerült kihozni az évet. Így bár az előrejelzés arányait tekintve jó volt, hiszen a tényleges árak általában csak kicsit voltak alacsonyabbak a becsült tartománytól, de a termelők még mindig nem tudnak megélni a szőlőtermelésből. Még mindig kiszolgáltatottak.

2017-ben a minimálbér és a termelői ráfordítások ugyancsak emelkedtek és a szőlőár ismét csökkent az előző év értékhez képest a legtöbb helyen. 2017-ben súlyozva vették figyelembe az árbefolyásoló tényezőket:

- Várható termés,
- meglévő készlet,
- az előző év felvásárlási árai,
- termelési költségek és
- az évjárat jellemzői.

A 31. táblázat összegzi a 2015 és 2017-es év HNT által közreadott előrejelzéseit, míg a 32. táblázat a részletes szőlőár előrejelzést mutatja be.

31. táblázat Az átlagos szőlőfelvásárlási árak előrejelzései 2015-2017

	2015	2016	2017
Szőlőterület (ha)	58 540		
Várható átlagtermés	73,95 q/ha		
Várható termés mennyisége	4 331 960 q	3 780 000 q	4 100 000 q
Várható bor	2 789 782 hl	2 700 000 hl	2 900 000 hl
Borkészletek (NAV – júl.31.)	1 900 000 hl	2 200 000 hl és 2 400 000 hl között	2 500 000 hl
Előrejelzés	nettó 100 Ft/kg centrum	91-97 Ft/kg	lásd 32. táblázat 66-130 Ft/kg
Alkalmazott modell	$V_m = \Sigma V / \Sigma P * P_x$	2014-es modell lásd 27-es ábra	2014-es és 2016- os módszertan
Tényleges	98 Ft/kg	95 Ft/kg	89 Ft/kg
Változtatás, megjegyzés	A kalkuláció 90q/ha-ra számolt Visszaesett az import Nettó önköltségi ár 93 Ft/kg, mely indokolja a 100 Ft/kg árat		13 fajtára, fajtakörre részletezve, borrégiós bontásban készült KÖTELEZŐ szőlőár bejelentés

Forrás: HNT alapján saját szerkesztés; <http://hnt.hu/piacszervezes/> Goggle: HNT szőlőár. 2018.01.28.

32. táblázat Részletes árprognózis 2017

		Kékfrankos	CS, CF, M, PN	más kék fajta	rezisztens fehér borszőlő fajta (pl. Aletta, Bianca)	Irsai Olivér	Cserszegi fűszeres	Furmint	Olaszrizling	Szürkebarát	Hárslevelű	Muscat és Tramini	más fehér fajta
Felső-Pannon	nettó ár	101 Ft/kg	89 Ft/kg	99 Ft/kg		94 Ft/kg	105 Ft/kg		66 Ft/kg	107 Ft/kg		69 Ft/kg	69 Ft/kg
	komp.felárral	113 Ft/kg	100 Ft/kg	111 Ft/kg		105 Ft/kg	117 Ft/kg		74 Ft/kg	120 Ft/kg		77 Ft/kg	77 Ft/kg
	átlagos hozamérték*	745 eFt/ha	855 eFt/ha	976 eFt/ha		821 eFt/ha	949 eFt/ha		541 eFt/ha	1 063 eFt/ha		579 eFt/ha	603 eFt/ha
Balaton	nettó ár	87 Ft/kg	86 Ft/kg	66 Ft/kg		102 Ft/kg		127 Ft/kg	91 Ft/kg	96 Ft/kg		96 Ft/kg	71 Ft/kg
	komp.felárral	97 Ft/kg	97 Ft/kg	73 Ft/kg		114 Ft/kg		142 Ft/kg	102 Ft/kg	107 Ft/kg		107 Ft/kg	79 Ft/kg
	átlagos hozamérték*	906 eFt/ha	939 eFt/ha	783 eFt/ha		1 163 eFt/ha		938 eFt/ha	756 eFt/ha	844 eFt/ha		1 012 eFt/ha	757 eFt/ha
Pannon	nettó ár	108 Ft/kg	140 Ft/kg	124 Ft/kg		116 Ft/kg	99 Ft/kg		108 Ft/kg	101 Ft/kg	92 Ft/kg	94 Ft/kg	114 Ft/kg
	komp.felárral	120 Ft/kg	157 Ft/kg	138 Ft/kg		130 Ft/kg	110 Ft/kg		121 Ft/kg	113 Ft/kg	103 Ft/kg	105 Ft/kg	127 Ft/kg
	átlagos hozamérték*	1 160 eFt/ha	1 220 eFt/ha	1 202 eFt/ha		1 180 eFt/ha	1 052 eFt/ha		1 048 eFt/ha	1 133 eFt/ha	898 eFt/ha	920 eFt/ha	1 147 eFt/ha
Duna	nettó ár	90 Ft/kg	90 Ft/kg	83 Ft/kg	64 Ft/kg	116 Ft/kg	77 Ft/kg		81 Ft/kg	73 Ft/kg		70 Ft/kg	73 Ft/kg
	komp.felárral	101 Ft/kg	101 Ft/kg	93 Ft/kg	71 Ft/kg	130 Ft/kg	86 Ft/kg		90 Ft/kg	82 Ft/kg		78 Ft/kg	82 Ft/kg
	átlagos hozamérték*	768 eFt/ha	768 eFt/ha	794 eFt/ha	687 eFt/ha	820 eFt/ha	725 eFt/ha		690 eFt/ha	626 eFt/ha		609 eFt/ha	622 eFt/ha
Felső-Magyarország	nettó ár	88 Ft/kg	94 Ft/kg	84 Ft/kg		102 Ft/kg	76 Ft/kg		78 Ft/kg	101 Ft/kg	87 Ft/kg	92 Ft/kg	72 Ft/kg
	komp.felárral	99 Ft/kg	105 Ft/kg	94 Ft/kg		114 Ft/kg	85 Ft/kg		87 Ft/kg	114 Ft/kg	98 Ft/kg	103 Ft/kg	81 Ft/kg
	átlagos hozamérték*	836 eFt/ha	877 eFt/ha	732 eFt/ha		645 eFt/ha	638 eFt/ha		676 eFt/ha	934 eFt/ha	937 eFt/ha	756 eFt/ha	582 eFt/ha
Tokaj	nettó ár							87 Ft/kg			80 Ft/kg	86 Ft/kg	
	komp.felárral							97 Ft/kg			90 Ft/kg	96 Ft/kg	
	átlagos hozamérték*							660 eFt/ha			658 eFt/ha	675 eFt/ha	

Forrás: HNT 2017b. <http://hnt.hu/piacszervezes/> Kereső: Google. Kulcsszavak: HNT szőlőár. Letöltés: 2018.01.30.

33. táblázat A szőlőár átlagárának változása összehasonlítva a legfontosabb erőforrások átlagárainak változásával (2006=100%)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Műtrágya Ft/t	112,7%	203,8%	173,7%	155,0%	193,0%	214,7%	198,6%	184,5%	195,2%	173,3%
Növényvédő szerek Ft/l	104,4%	110,0%	116,2%	116,6%	115,8%	120,7%	124,3%	119,7%	131,0%	135,0%
Minimálbér Ft/hó	104,8%	110,4%	114,4%	117,6%	124,8%	148,8%	156,8%	162,4%	168,0%	177,6%
Szőlőár Ft/kg	127,1%	102,4%	81,7%	116,2%	135,4%	159,2%	178,3%	146,5%	156,1%	143,3%

Forrás: KSH 2018 adatai alapján saját szerkesztés

A 33. táblázat az agrárolló szétnyílását tükrözi. Jól látható, hogy az erőforrás költségek közül a műtrágya és a minimálbér esetén több mint 70%-kal emelkedett az ár, míg a szőlő esetén ez csak alig több 43%-nál. Ráadásul a 2016-os évhez képest a 2017 és 2018 meredek csökkenést jelentett a szőlőár esetében, miközben a HNT (2018) szerint is jelentős termelési költségnövekedés volt a szőlőtermelésben, ez további veszteséget prognosztizál a termelő részére. A HNT (2018.3p.) úgy fogalmaz, az élők munkaeigény a szőlőben 400 munkaóra évente hektáronként, ami az elmúlt 2 évben a minimálbér összességében 23% feletti, a garantált bérminimumnál 37% feletti mértékben nőtt, a foglalkoztatáshoz kapcsolódó közterhek pedig az elmúlt 7 év során 66%-kal emelkedtek. Ehhez azt is át kell látni, hogy a kiindulási évben, azaz 2006-ban is már nagyon rossz arányok voltak a felhasznált erőforrások és a szőlőár között, mely így még tovább romlott összességében. Amennyiben a 2010-től 2013-ig terjedő fellendülési időszak kitartott volna, akkor a termelők is elégedettek lennének, hiszen, akkor legalább, ha szűken is, de a költségeket legtöbb esetben lefedte a szőlőár.

2017. július közepétől lépett életbe az a szabály, melynek alapján azon szőlőtermelőknek, borászoknak és felvásárlóknak, akik 10 tonna feletti mennyiséget termelnek vagy vásárolnak fel borszőlőként az alábbi három lehetőség szerint kell meghatározni a felvásárlási árakat:

1. Szerződésben,
2. nyilvános árajánlatban vagy
3. kiadott árprognózis alapján.

Akik rendelkeznek szerződéssel, azoknál nem szükséges új szerződést kötni, azoknak azonban, akik újonnan szerződő szőlőtermelők, ott az azt megelőző három év eladott éves szőlőmennyiségi átlagának felére szerződést kell kötni. Ez azt jelenti, hogyha 2014-ben adott felvásárlóhoz 15 tonna, 2015-ben 17 tonna, míg 2016-ban 16 tonnát adott le, akkor a 16 tonna felére, azaz 8 tonnára köteles szerződni. A felvásárlók pedig kötelesek szerződést kötni az előző három évben felvásárolt szőlő éves mennyiségi átlagának felére. (HNT)

Arra az 50%-ra, ami ezáltal nincs lekötve, arra nyilvános árajánlatot tehet a felvásárló a különböző kategóriák szerint nettó értékben. Ezen közzétett áráktól ezt követően azonban csak felfelé térhet el. A hivatalosan meghirdetett árakat a felvásárló köteles elküldeni a HNT részére. Amennyiben ez nem történik meg, akkor viszont a HNT árprognózisa az irányadó.

Tehát 2017-ben a nyilvános szőlőár előrejelzés mellett a HNT kötelezővé tette a szőlőár bejelentést a szervezet felé, amit elméletileg 2017. augusztus 15-ig kellett

megtennie minden felvásárlónak. A határidőt figyelmen kívül hagyva a felvásárlási felhívást 18 felvásárló tette meg hivatalosan. Tehát ez azt jelenti, hogy az a kb. 42 ezer hegyközségi tag ennek a 18 felvásárlónak egyikébe szállított szőlőt (ha nem többé párhuzamosan), hacsak nem dolgozta fel maga a termést (átlagosan 10-20%-a a szőlőtermelőknek). Ha kivesszük a létszámból azon személyeket, akik termelnek és fel is dolgoznak szőlőt, akkor ez azt jelenti, hogy kb. 37.400 tag adott át szőlőt ezen 18 feldolgozónak. Ami azért arra enged következtetni, hogy ebből a szempontból megjelenik a koncentráció Magyarországon is.

„A szerződés jó dolog lenne, csak egy szerződés akkor korrekt, ha azonos pozícióban lévő felek kötik, és nem kiszolgáltatott az egyik. Tehát mindegyik azonos tárgyaló potenciállal rendelkezik, de ez sajnos nem így van.” (Stinner 2017.11.06.)

Majd folytatja, hogy akinél a pénz van, az általában mindent akar vinni. Ez külső szabályozás nélkül nem működik, mert a felvásárló lényegesen erősebb pozícióban van jelenleg Magyarországon.

Kispál S. (2018) szerint a szerződéses rendszert már régen be kellett volna vezetni, ugyanakkor úgy gondolja, hogy a 2017-es bevezetés katasztrofálisan sikerült.

Kispál G. (2017) szerint a kölcsönös függőség miatt célszerű kialakítani a nyerő-nyerő pozíciós szerződéses rendszert a magyar szőlő- és borvertikumban is.

Légli (2017) szerint, ha csak azt elérték, hogy a szőlőtermelő és a felvásárló között párbeszéd alakul ki, már nyertek vele. Az elnök úr úgy gondolja, hogy kialakult a konszenzus az ágazati szereplők között. Szerintem az még nagyon messze van, de már közeledtünk hozzá egy kicsit. Majd folytatja, hogy nagy szükség volt már az árprognózisra és a szerződéses rendszerre, mert a gazdaságok alig harmadában dolgozzák csak fel a saját termelésű szőlőt.

Ez az arány a gyakorlatban szerintem sokkal rosszabb (ami ténylegesen feldolgozás, nemcsak papír adta lehetőség), ahogy az irodalmi részben leírtam, kb. csak 10%.

HNT (2016b) állításával egyetértek, szerintem is úgy kell kialakítani a szőlőtermelők és szőlőfelvásárlók viszonyát, hogy azon érződjön a két csoport egymásra utaltsága. A fenntartható szőlőárak eszerint biztosítják a megfelelő jövedelmet a termelő részére, fedezik a művelési költségeket és a szőlőültetvények értékcsökkenését is, ugyanakkor kigazdálkodhatók a felvásárlók részéről is. Ettől még nagyon-nagyon messze állunk. Az érveket és ellenérveket pedig a 34. táblázatban foglaltam össze átláthatóan.

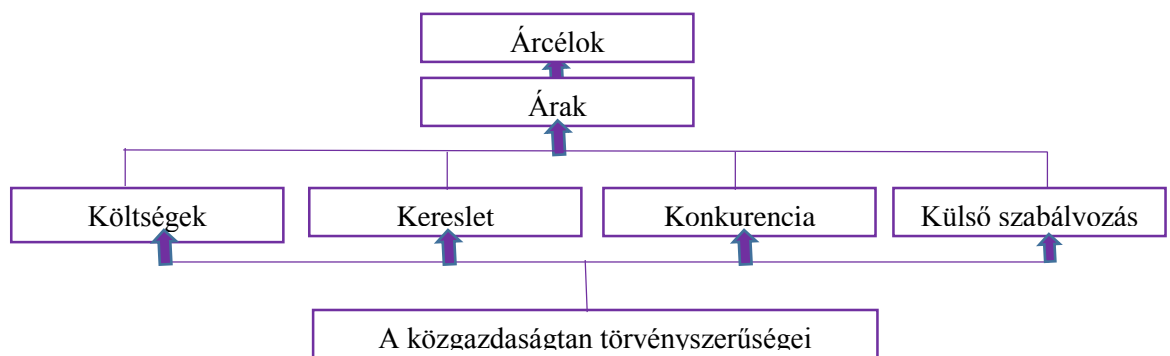
A hátrányok leküzdésénél főleg a környező országok konkurenciáját kell még leküzdeni, korlátozva azok tovagyrúzó hatását. A szerződés operatív menetét szükséges tisztázni és figyelemmel kell lenni a szövetkezetekre, hogy ők a felvásárlás során milyen funkciót és hogyan látnak el. Az önköltség-számításoknál érdemes az ország átlagtermésével számolni, ami 90 q helyett 2006-2015 között átlagosan 62,53 q volt, mely mindjárt jóval magasabb értéket ad a minimális szőlőárak vonatkozásában.

34. táblázat A szerződéses rendszer bevezetésének jellemzése

Előny	Hátrány
Van minimálár meghatározva az átvételre, ha nem teljesül a szerződés vagy a nyilvános ajánlattétel.	A gyakorlatban a szerződést a termelő azért írta alá, hogy kifizessék – még mindig kiszolgáltatott (ez csak egy plusz kör).
Megalkották az írásos szerződésmintát.	A gyakorlatban a meghirdetett árak az átvételnél derültek ki, max. 2-3 nappal előtte, tehát ugyanúgy kiszámíthatatlan volt az ár addig, illetve nagy intervallumban mozgott. 2018-ban előfordult, hogy csak az átvétel után derült ki az ár, mert át sem akarták venni a feldolgozó üzemek a szőlőt.
Meghatározták, hogy folyó év december 31-ig köteles a felvásárló kifizetni a termelőt.	A szerződés megkötése megnehezítette az átvételt, sok időbe telt, menet közben változott is (idővel biztos kitisztul), a kifizetést is lassította. 2018-ban ismét odáig jutottunk, hogy néhány feldolgozó csak több mint fél évvel később, azaz 2019. március 31-ig fizet bizonyos tételek esetében. Sőt, előfordul a 2019-es májusi fizetési határidő is.
Motiváció a szorosabb együttműködésre.	2017-ben talán már azt mondhattuk, hogy kicsit kiszámíthatóbbá váltak az árak, de még mindig nem lehetett a szőlőtermelésből megélni csak szőlőtermelőként. 2018-ra az árak megint drasztikusan és indokolatlanul csökkentek, ráadásul az üzemek csak a szőlő optimális szüreti ideje után 3-4 héttel később vették át sok esetben a szőlőt, amikor az már 30-40%-ot apadt a rendkívül magas nappali hőmérséklet miatt.

Forrás: Mélyinterjúk, tapasztalatok és megfigyelések alapján

Alapvetően 3-5 évre (mélyinterjúk alapján) is jó lenne a szerződéses viszonyt kialakítani évenkénti szőlőár megbeszéléssel. Ehhez adhat egy segítséget a 34. ábra. Azért tettem be ide, mert úgy gondolom, hogy az árcélok nem biztos, hogy tisztázottak a szőlőárra vonatkozóan.

**34. ábra A vállalati árpoltika alapjait meghatározó tényezők**

Forrás: Vágási (2007): Marketing – stratégia és menedzsment 179.p.

Az előrejelzések számolnak a költségekkel és figyelembe veszik a keresletet a készletek alapján, elemzik a környező országok készleteit és annak hatását az exportra és importra, megtörtént a külső szabályozás is a szerződéses rendszer alapján, ugyanakkor az árak még nem garantálják azon árcélokot, hogy a szőlőültetvények

megmaradjanak, és hosszútávon rentábilisak legyenek. Ezért az árcélokra kell jobban összpontosítani, hogy a szőlőtermelők többsége legalább profittal tudja zárni az évet és akkor legalább a szőlő termőterület-csökkenés megállítható lesz.

Összességében a 3.4 fejezet arra a következtetésre jutott 2017-ben, hogy a HNT által közreadott előrejelzés jól működik, ezáltal kiszámíthatóbbak lettek az árak a meghirdetés idejétől, de ez egyrészt alig előzi meg a szüretet, másrészt még mindig nem a kölcsönös árelfogadáson alapul, pedig a termelők támogatnák a tisztas megélhetést nyújtó szőlőár bevezetését. Ez talán a minimális árakat tudta stabilabbá tenni, de ezek még mindig nem fedezik a költségeket sem, és összességében még mindig nagy a szőlőár mozgásteret. 2018-ban már az előrejelzések csak tájékoztató jellegűek lettek, még annyira sem vették komolyan, mint 2017-ben. Nem befolyásolt semmit szinte. A HNT 2018-ban (3.p.) így fogalmazott:

„Figyelem! Az előrejelzés nem az egyes ügyletek során kötelezően alkalmazandó árak meghatározására szolgál, hanem a szüret teljes időszakában felvásárlásra kerülő mennyiségek összességére vonatkozó várható (azaz kompenzációs felár, illetve ÁFA nélküli) átlagot jelzi!”

2018-ban tapasztalatom szerint sok termelőtől még csak át sem vették a szőlőt az ígéret ellenére sem. Akinek nem volt szerződése, annak az optimális szüreti idő után 3-4 héttel, 30-40%-os apadással vették át a szőlőjét, a 2017-es évekhez képest is indokolatlanul csökkent, azaz 30-40%-kal alacsonyabb árakon. Sajnos még a csongrádi hegybíró sem tudott olyan személyt mondani, akinek szerződése lett volna.

A második hipotézis megerősítésre került, a szőlőtermelők támogatnák a kölcsönösen elfogadható és kiszámítható ár bevezetését. Jelenleg azonban még egyáltalán nem erről van szó.

Az bizonyos, hogy a 2017-es év még főpróba volt a szerződéses rendszerből és a helyzet sokat javulhat, illetve, hogy a szerződések hosszú távú kialakításához a bizalom is szükséges, ezért a következő fejezetben erre térnek ki jobban.

4.5 Együttműködési attitűdök vizsgálata

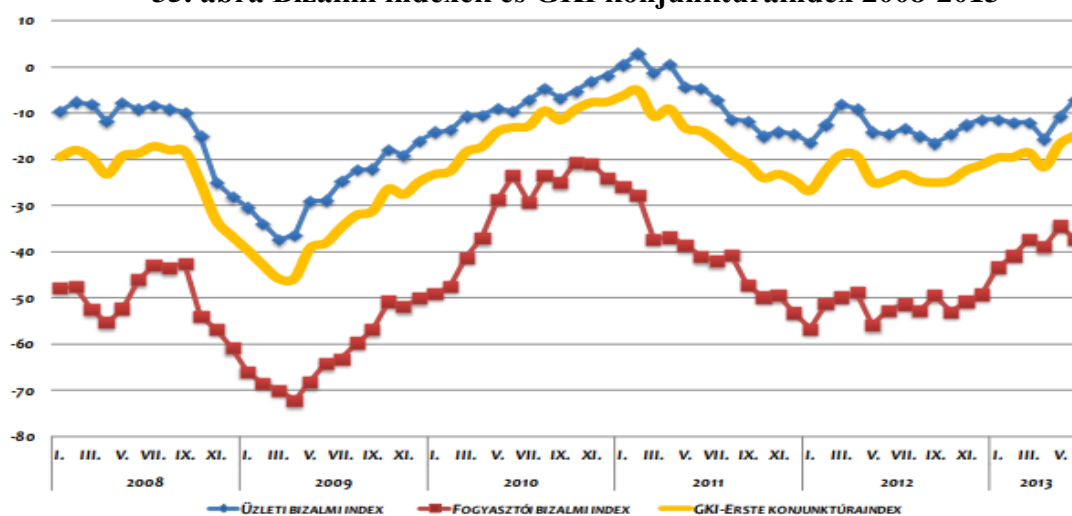
„A bizalom komplex fogalom. Kutatása a pszichológiai területről került be a menedzsmenttudományok hatáskörébe s kiteljesedési folyamata a '90-es években kezdődött. A kezdeti interperszonális kutatási fókusz idővel szervezeti szinten is megjelent és egyre többen kezdtek el foglalkozni cégekkel kapcsolatos bizalomkutatással.”- idézi Simon-Tóth (2010) Tylor, Kramer, Lind és mások munkáját.

A téma aktuális, hiszen a bizalom, az empátia és az ezzel együtt járó „soft” tényezők értéke megnövekedett, egyre inkább előtérbe kerül a szervezetek életében is (Juhász n.a.). (Katonáné et al. 2016) Az ágazat életében pedig a szerződéses rendszer bevezetésével és a kényszerű együttműködéssel az embereknek előbb-utóbb növelni kell a bizalmi indexüket, hogy sikerüljön túlélniük és a későbbiek során fejlődniük.

A bizalom nemcsak a hétköznapi életre van nagy hatással, de a gazdasági folyamatokat is alapjaiban határozza meg. (Hódosi 2011). Tóth Tamás (2009, 2010) szerint a kölcsönös bizalom elengedhetetlen a klasztereknél, az információk cseréjéhez, a kockázatok mérsékléséhez is szükség van rá. Szerinte a mai felgyorsult világhoz tudatos és határozott tulajdonosok és megbecsült menedzsment szükséges.

Csongrádon 2014-ben Kispál Sándor néhány helyi szőlőtermelővel igyekezett létrehozni egy együttműködést klaszter formában, melyben aktívan támogattam. Az addigi kutatásaim (Kispál G. 2010) (Kispál 2012) azt a formát előnyösebbnek tartották, mint a szövetkezetet, hiszen az utóbbi nagyon rossz múlttal és asszociációval rendelkező fogalom. A klaszterterv megalkotásánál azért volt szükséges figyelembe venni a bizalmat, mint alaptényezőt, mert ezen a területen a magyarországi statisztikák nagyon rossz eredményeket mutatnak (Skrabski - Knopp 2007). Ezt a 35. ábra is alátámasztja a kutatás előtti időszakra, 2008-2013-ig. Nagyon nagymértékű a bizalmatlanság, amit egy klaszter hosszútávon nem biztos, hogy kibír. Korábban is a bizalmatlanság volt az egyik legnagyobb veszélye az ellátási lánc szereplőinek szőlőbor ágazatban történő összefogásáért. Papp Erika (2013) klasztermenedzser megerősíti, hogy a bizalom megléte nagyban befolyásolja a hálózat sikeres működését, ennek megteremtésére nagy hangsúlyt kell fektetni.

35. ábra Bizalmi indexek és GKI konjunktúraindex 2008-2013



Forrás: GKI Gazdaságkutató Zrt. (2014): : Januárban tovább szárnyaltak a fogyasztói várakozások. <http://www.gki.hu/konjunktura-kutatas/januaban-tovabb-szarnyaltak-fogyasztoi-varakozasok> 2014.02.05.

Már az is nehéznek bizonyult, hogy az együttműködni hajlandó személyek együtt legyenek adott időpontban adott helyen. Harmadszorra sikerült legalább annyi embert összehívni, akikkel már érdemes volt a kutatást lefolytatni és a klaszter alapításáról beszélni. Sokan csak ígérgettek, hiszen az ingyen van.

A kutatás értékelhetően hat főt érintett 2014 januárjában, akik a csongrádi művelődési ház egyik termében gyűltek össze a Csongrádi Borklaszter alapjainak letételéhez.

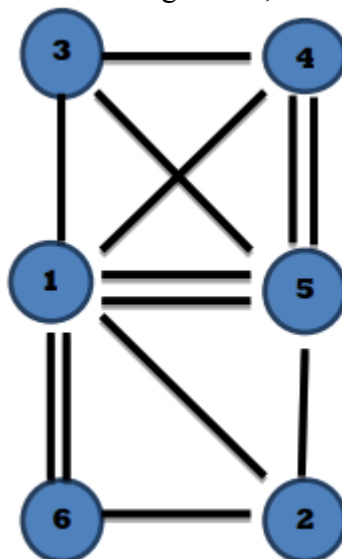
A kvalitatív kutatás előtt a klaszter fő kezdeményezője bemutatta a jelenlegi helyzetet, a célokat és a miérteket, ezután a jelenlévők mutatkoztak be, ismertették a szőlőjük és esetleges borászati előéletük főbb pontjait. Ezek után elmondtam a társaságnak, hogy ez a kutatás hogyan függ össze a leendő klaszterrel és annak céljaival. Így kialakult a bizalmas légkör. Az instrukciók elmondása után a résztvevők könnyedén kitöltötték a standard kérdőívet (14. melléklet).

A megérkezettek a vártnál jóval kevesebben voltak, ez veszélyeztette nemcsak a kutatás elvégzését, de a klaszter megalapítását is. Ez a negatív eredmény is eredmény, hiszen ebből is leszűrhető, hogy az ígéret megtartása kérdéses, a bizalom hiánya pedig jelentős. Ha csak támogatásról van szó, akkor könnyebben mondanak igent az

emberek, mintha már ténylegesen aktívan kell bármit is tenni a közösen kialakított jövőkép érdekében (Kispál G. 2014) (Kispál – Egri 2014).

Az összes választás száma 120-t ad, a kölcsönös választások száma 17-et. Ennek felét kell vennünk a további számításokhoz. Az eloszlási mutató minél nagyobb, annál kisebb a szavazatok szóródása, jelen esetben ez átlagosan 2-es érték, tehát általában minden személy másik két személyt jelölt meg egy adott kritérium alapján. Ezekkel a feltételekkel olyan kérdésekre kerestem a választ, mint például:

- Milyen erős a csoportkohézió?
- Mennyire céltudatosak és lelkiismeretek a leendő tagok?
- Melyik személy miben van otthon leginkább, a szakmát tekintve?



36. ábra A tervezett Csongrádi Borklaszter tagjainak szociogramja

Forrás: Mérei (1998) 59-60 p. alapján saját szerkesztés

A vonalak a kölcsönös kapcsolatot jelentik a szimpatikus választások kritériumainál, amiket az 1., a 4. és a 13. kérdés válasza határozott meg. Ezek a közös időtöltésre és a tulajdon megosztására vonatkoztak elsősorban. A 36. ábrán csak azok vannak jelölve, amik ugyanarra a kritériumra vonatkoztak, például ha „A” személy a 4-es kérdés esetén választotta „B” személyt és a „B” személy is választotta „A”-t, de nem a 4-es kérdésnél, hanem mondjuk a 13-asnál, akkor nincs kölcsönös kapcsolat az vizsgálat alapján.

Minél több egy alakzatban a kedvező helyzetű személy, annál jobb lehet az alakzat társas légköre, így több esély van a sikerre. Ha ezt adaptáljuk a jelen elemzésre, akkor elmondhatjuk, hogy kedvező a társaság az összes érintett számára, mert mindenkinek van kölcsönös kapcsolata, sőt a csoport felének legalább átlagos a kölcsönös pozitív kapcsolatok számával jelzett értéke.

A válaszadók egy teljesen zárt, téglalap alakzatban helyezkednek el, nincs olyan, aki magányos lenne. Ez pozitív eredmény. Az alakzatban mindenkinek van legalább két kapcsolata, ami az együttes élményekre utal. Központi elhelyezkedés jellemző az 1,4,5-ös számmal jelzett személyekre, a központ befolyása alá vont társas övezet alá esik a 2,3,6-os személy. Perem szerencsére nincs, mert a zárt alakzatban benne van mindenki. Ezek alapján a CM mutató értéke 50-50, azaz 50%-a az embereknek a központhoz, 50% az ehhez tartozó befolyás alá vont területhez tartozik. A további értékeléseket a 35-36. táblázat tartalmazza.

35. táblázat Az együttműködési attitűdök kohéziós mutatói

A mutató neve	Értéke	Értelmezése
Kölcsönösségi index	100%	Biztonságot ad a közösség, mert mindenkinek van kölcsönös kapcsolata.
Sűrűségi mutató	1,41	Stabil közösségekben 1 fölött van, tehát ez az érték mindenképpen pozitív.
Kohéziós index	56,00	Meglepően magas, ez abból adódhat, hogy kicsi az alapsokaság. Ez ferdíthet is.
Viszonzott kapcsolatok mutatója	34,00	Az átlagnál alacsonyabb az érték, ami abból adódhat, hogy a a résztvevők nem éppen ugyanabban a kérdésben választották egymást.

Forrás: Mérei (1998) 163-166 p. alapján saját szerkesztés a 2014. január 22-ei kérdőívek válaszai szerint

A csoportkohéziót jellemző mutatók kedvezően alakultak, ehhez azonban az is hozzátartozik, hogy a résztvevők száma nagymértékben csökkent a tervezetthez. A klaszter létrehozása mindenképp további toborzást igényel, hiszen számolni kell a lemorzsolódással is. A 36. táblázat szerint a személyes (bal oldal) és a funkció (jobb oldal) is alacsony értéket ad, ezért a csoportlégkör típusai közül a második illik rá.

36. táblázat A csoportlégkör mutatóját meghatározó tényezők összesítése

A kérdés sorszám	Rokonszenv			Funkció										
	BAL			JOB										
	1	4	13	2	9			5	10	15	3	18	16	
Kérdések alapja	A tulajdon megosztása, borvacsora, tanulmányi út			Gyors és jó munka, szakmai bemutatók, igazságosság, képviselő, szervezés, nehézségek megoldása										
Kérdések szóródása	1,22	0,82	0,84	0,52	0,98	0,55	1,60	1,21	1,17	0,55	1,21	0,89	0,41	0,41
Össz - szóródás	2,88			9,50										
Össz - szóródás/kérdések száma	0,96			0,86										

Forrás: Mérei (1998) 180-181. p. alapján saját szerkesztés a 2014. január 22- ei kérdőívek válaszai szerint

Tehát közvélemény nem alakult ki, a választásokat éppen olyan kevésbé irányítja a csoportnorma, mint a vezetővel való azonosulás útján átvett közös vélemény. A válaszok szubjektívek, érzelmektől vezéreltek, nincsenek összehangolva. Nincsenek kialakult közösségi szerepek sem. Ennek oka, hogy a „szőlős társadalom” a privatizációval gyakorlatilag eltűnt, új pedig még nem forrta ki magát. Remélhetőleg a további kooperációk ezt is megalapozzák. A szakirodalom azzal is jellemzi ezt a tulajdonságot, hogy „anarchisztikus”, mely alatt azt értik, hogy még nincs meg a megfelelő légkör a különböző szerepek kiosztására.

A felmérést kiegészítő személyiségi teszt alapján elmondható, hogy a vizsgálatban résztvevők inkább pozitívak, mint negatívak és legalább két személy alkalmas

vezetőnek is. Ez utóbbit a szociometriai teszt is alátámasztja. A legtöbb pozitív és magas érték a „kötelességtudat” alcsoportban volt, a legrosszabb eredmények az „énhatékonyság”-nál születtek. Ez utóbbinál inkább átlagos vagy átlag közeli értékeket adtak meg a kitöltők.

A nagyon jó vezető ismérve, hogy pozitív és a terveit meg is tudja valósítani, tud tettei következményével is számolni. Volt ilyen személy, aki ezen feltételek alapján alkalmas lenne a klaszter menedzselésére.

Az eredmények alapján a céltudatosság tulajdonságát még magasabb szintre kell hozni a mértnél, mert a résztvevők gyakran nem tudják, merre induljanak, mit hogyan intézzenek. Sokan nem szeretnek segítséget kérni sem. A belső motiváció is erősítésre szorul.

Az eredmények kiértékelése összességében azt támasztja alá, hogy az együttműködés klaszter formában csupán ezekkel a személyekkel nem lehetséges, mert kicsi a létszám.

Bár a kölcsönös kapcsolatok megvannak és nincs a peremen senki, ez alapvetően abból következhet, hogy kicsi az alapsokaság, a kritikus tömeg pedig nem jött létre, mert a legtöbb ember még a bizalmat sem adta meg a kezdeményezésnek.

A kapcsolatok alapján nyitottak voltak a résztvevők és tudnak együttműködni egy közös cél érdekében. Az eredmények erős csoportkohéziót adnak, mely jó alap lehet a klaszternek, sőt a személyiségi teszt alapján a vezetői tisztségre is többen alkalmasak. Az együttműködés lehetséges a vizsgált résztvevők között, ők meg tudják osztani egymással az információkat, viszont ez a hat fő még nem volt elégséges a szervezet működtetéséhez és fenntartásához.

Sajnos a való élet és a feltételek nem erősítették meg ezt a kezdeményezést annyira, hogy a szőlész-borász társadalom ennek bizalmat szavazzon és kialakuljon egy valódi kölcsönös hosszú távú kapcsolat, mely jó alapot nyújt a klaszternek.

A szervezet létrehozása kudarcba fulladt a következő okoknál fogva:

- Az aktív részvétel minimális szintje,
- a kritikus tömeg hiánya,
- félelem az együttműködéstől (tapasztalatok),
- bizalmatlanság a szélesebb társaságban,
- nehéz egyeztetni a szakmai célokat, mert ahány ember, annyi vélemény,
- a szemléletben még nem alakult ki a „kölcsönös függőség” és
- a rövidtávú gondolkodás a jellemző.

A támogatott klaszter hosszútávon nem fenntartható, tőke-és emberhiány mellett kialakítása is veszélyes lehet, ezért a klaszter vagy más kooperáció létrehozása azóta is várat magára. Vannak jól együttműködő emberek, de az erős mag csak néhány személyt tömörít. Bár a bizalom e között a néhány ember között megvan és erős a csoportkohézió, összességében bizalomhiány uralkodik a vizsgált térségben az ágazatot érintően.

A harmadik hipotézis azon fele, hogy a csongrádi térségben a bizalomhiány miatt kevés a tényleges együttműködés olyan szempontból beigazolódtott, hogy nincs meg a bizalom a szervezet létrehozására sem. A kérdőívek alapján van valamiféle együttműködés a felvásárló és a termelő között, de ennek milyensége kérdéses, hiszen a legtöbb esetben kiszolgáltatottságról beszélünk még mindig.

Ezt egyébként a 2014-2018. január közötti időszakban tapasztaltak is megerősítik.

2017 márciusában egy fiatal borász igyekezett egy egyesületi formában egy baráti kört kialakítani a térségben, amiben szőlőtermelők, borászok és vendéglátósok is lettek volna, de 2-3 alkalom után kudarcba fulladt. A terv szerint minden alkalommal más mutatta volna be a szőlőjét és/vagy borát, illetve vendéglátó helyét és elmondta volna, hogy az hogyan járul hozzá a térség fennmaradásához és hogyan öregíti a térség hírnevét. Minden alkalommal megismerhettünk volna egy-egy esetet és egymás hibáiból tanulhattunk volna, esetlegesen az aktuális munkálatok hatékonyságát és minőségét is részletesen áttekintettük volna. Az, hogy ezt nem sikerült megvalósítani, valószínűleg a következő okokra vezethető vissza:

- Nincs meg a kitartás és a bizalom új emberek bevonására.
- A tudásátadástól félnek a megjelentek (ez is a bizalomhiányra vezethető vissza).
- Az idősebb generáció vetélytársat lát a fiatal szakemberekben, amit a hegyközségi gyűlésen is hangoztattak.
- Az első két alkalmon résztvevő személyek nehezen tudták vállalni önmagukat (ugyancsak bizalomhiányon alapul).
- A további eseményeken már kicsi volt a létszám, így az érdemi munka el sem tudott indulni (az idősek elmaradtak, a fiatalok csak egy része vett részt).
- A fiatal generáció lendülete megtört.

2017 decemberében és 2018 januárjában körülbelül 15 fő szőlőtermelőt és ültetvényest kérdeztünk meg testvéremmel, hogy tudna-e segíteni azzal, hogy szőlőbérletet ad számunkra két évre, mert ha ez megvalósul, akkor utána fent tudunk maradni, mint szőlőtermelők a térségben és erősíthetjük egymást.

A megkérdezettek többsége teljesen elzárkózott. Egyesekkel személyesen sikerült beszélni, de ők meg nem tudták a szemünkbe mondani, hogy nem, csak húzták-vonták az időt. Mások csak értékesítésben gondolkodtak, és a 2016-ban fizetett árakhoz képest dupla értéket kértek volna érte. Olyanok is akadtak, akik 20-30 hektárral gazdálkodnak 70-75 évesen és már nem bírják a beművelést sem szellemileg, sem fizikailag, sem anyagilag, mégsem segítettek a bérbeadással, ami könnyített volna a saját helyzetükön és rajtuk is. Pedig a legtöbb esetben még csak utánpótlásban sem gondolkodhattak a termelők. Folyamatosan halljuk, hogy kevés a fiatal a szakmában, de amikor meg a fiatalok ott vannak és csinálnák, és segítenének, akkor nem engedik oda őket és félnek bármit is átadni számukra, akár tudásról, akár egyéb szakmai tevékenységről van szó. Gyakorlatilag a lényegi részből kirekesztik őket, így azoknak a veszteséges termelés mellett még a tanulópénz adta költségtöbbletekkkel is számolniuk kell.

Így összességében a fejezet alapján elmondhatjuk, hogy a csongrádi kistérségben a klaszter létrehozása ténylegesen a bizalomhiány miatt fulladt kudarcba, ami azóta sem sokat nőtt. A harmadik hipotézis második része így igazoltta vált.

4.6 Összehasonlító költségelemzés és érzékenységvizsgálat

2015-ben a HNT szerint a szőlő önköltsége 93 Ft/kg volt és ezzel számolva abban az évben lehetett egy minimális profitot realizálni. A 2006 és 2016 közötti időszakban a szőlőárak nagy intervallumban mozogtak, és bár 2014-től a HNT előrejelezte az árakat és ez alapján kiszámíthatóvá vált, a költségeket így sem fedezte a legtöbb esetben.

A szőlőtermelő két módon gondolkodhat, hogy fennmaradjon:

- minimalizálja a költségeit és/vagy
- maximalizálja a profitját.

A két változat alapján pedig úgy lehet fenntartható hosszútávon a szőlőtermelés a csak termeléssel foglalkozóknak, ha az alábbiakra odafigyel:

- Alapvetően szükséges a szőlőtermeléshez egy családi háttér, de legalábbis jelentős összegű tőke, mert a szőlőtermelés tőkeigényes tevékenység. A csongrádi kistérségben például csak azok tudnak versenyben maradni, akik korábban jó pozícióban voltak üzletileg és/vagy hatalmilag, valamint a családjuk foglalkozott szőlőtermeléssel, borászattal vagy nagy összegek álltak rendelkezésre befektetés céljára.
- A jogszabályok által előírt, összetett adminisztrációs kötelezettségek teljesítésére nagyon jó könyvelőt fogad, aki segíti a foglalkoztatás bejelentését, a járulékok befizetését és a lehetséges költségek elszámolását, az adott személyre vonatkozó határidők és befizetések betartását (hatóságok), ezzel könnyítve a termelő tevékenységét.
- Felelősségteljes falugazdászhoz és/vagy kamarai tanácsadóhoz fordul, aki érti és értelmezni tudja a gazdálkodó számára érthető módon a változásokat és az adott rendelkezéseket.
- A szükséges engedélyeket időben beszerzi, a kötelező díjakat időben megfizeti (kamarai tagdíj, hegyközségi járulék, kárenyhítési hozzájárulás stb.) Ha nem fizeti meg időben, akkor abból komoly kára származhat, vagy nagyon nagy lehet a szankció.
- Saját maga fel is dolgozza a terméket és ezzel nő a hozzáadott érték, így több pénz marad nála. Ez azonban sok plusz időt és energiát is igényel, további papírrengeteggel jár együtt.
„A feldolgozással némi jövedelmet tudok produkálni.” (László-Kócai Sándorné 2017.12.18.) Majd később úgy folytatta, hogy gyakorlatilag a feldolgozással nyersz annyit, mint az egész évi termelési költség. Ezt még kiegészíti, hogy természetesen ehhez szükséges a jó minőség is. Ezt a véleményt a mélyinterjúk válaszadói is megerősítik, ugyanakkor nem reprezentatív.
- Akkora mennyiséget művel meg, aminél már lehet és érdemes is gépesíteni, és ezzel igyekszik kiváltani az élők munkát. Hiszen akár a 100 Ft/kg-os ár is lehet már gazdaságos, ha az átlagtermés 120q/ha felett van.
- Tehát olyan fajtákat választ, mely ellenálló a betegségeknek és az átlagtermése a mennyisége alapján jövedelmezővé teszi a termelést még alacsony felvásárlási ár mellett is. (Ebben az esetben a hagyományos fajták eltűnhetnek.)
- A gazdálkodó nem számolja fel a saját munkáját a termelésben. (Alapvetően ennek is meg kellene térülnie alapvetően).
- Az inputok beszerzését igyekszik összehangolni, a „nagy mennyiséget egyszerre” elv alapján, ezzel kedvezményeket kaphat és a tranzakciós költségeket csökkentheti.
- Minden input beszerzésénél a költség minimalizálására törekszik, de legalábbis a legjobb ár-érték arány megtalálására.
- Egyes műveleteket, melyek kevésbé fontosak, elhagy a művelési sorból vagy ritkít, ennek hátrányos következménye évek múltával fokozódhat azonban. (Ha szükséges a 11 permetezés, akkor is csak 7-szer permetez, a tápanyag utánpótlást nem 2-3 évente, hanem ritkábban végzi vagy teljesen elhagyja.)

- Nem a legjobb minőségű alapanyagokat szerzi be, vagy nem a megfelelő mennyiségben (kevesebb). Ezt általában ritkán választják.

A következőkben a szőlő önköltségét számolom ki, tehát azt, hogy a termelőnek mennyibe kerül 1 kg szőlő előállítása a Csongrádi borvidéken. Ebben segítségemre vannak a kérdőívek, a mélyinterjúk, a szakmai irodalom és a tapasztalat.

4.6.1. A 2009-es és 2017-2018-as felmérés eredményei

2009-ben a megkérdezettek a Csongrádi Hegyközség tagjai voltak, akik a hegyközségben többségi területtel rendelkeztek és az aktivitás szerint is a döntéseket hozták. A 2009-es Csongrádi kistérségben végzett kutatás során a válaszadási hajlandóság 65% körüli volt, mely az újabb felméréshez képest nagyon jó eredmény. Többen kérték a titkosítást. Akkor az átlagos birtokméret 6,53 hektár volt, a legtöbb személy 1 és 2 hektár közötti területmérettel rendelkezett. Akik ilyen kicsi ültetvényen gazdálkodtak általában kiegészítő jövedelemként termeltek, akik 15 hektár feletti szőlővel rendelkeztek, azok általában ebből szerezték fő jövedelmüket. Ekkor a megkérdezettek átlagosan 26 éve foglalkoztak szőlőtermeléssel.

A szőlőtermelők gazdasági helyzetére vonatkozóan, ahol az „1” a nagyon rossz volt, az átlag 1,042 és 1,452 között alakult. Ez egyértelműen jelzi, hogy a szőlőtermelők helyzete ekkor nagyon rossz volt.

„A szőlőtermelők e labilis háttér miatt nem tudnak tervezni még annyira sem, amennyire egyébként a mezőgazdaságban általában kalkulálni lehetne, amit pontosan ki lehetne mutatni. Nem csoda, hogy ez maga után vonja az elégedetlenséget is.” (Kispál G. 2010,42.p.)

Még azoknak sem biztosította a megélhetést, akik főállásban termelték a szőlőt. Az akkori feltételezésem, miszerint azok, akik feldolgozzák a saját szőlőjüket, azok jobbnak ítélik a helyzetet, mindössze egy esetben volt igaz.

„A szőlő felvásárlási ára nevetségesen alacsony, ha a szakma szeretete nem lenne, már régen kivágtam volna.”(15. kérdőív in Kispál G. 2010)

A 2017-2018-as felmérés alapvetően a hegyközségi tagokra koncentrált országos szinten. Mivel a HNT nem küldte ki a kérdőívet, sőt adatokat sem adott a telefonon tett ígérete után sem, így igyekeztem a kamara segítségét kérni. Az ő szavuk sem lett azonban megmentő, mert a végén ők sem küldték ki, mondván ez a HNT dolga, és nem illetékesek benne. Így a kérdőívek gyakorlatilag félig strukturált mélyinterjúkká váltak, ahol a Csongrádi hegyközségen kívül szerepel 3 fő, aki főleg Badacsony területén dolgozik. Közülük egy főnek van több borvidéken is területe.

A tényleges felmérést 2017 szeptemberében kezdtem el és 2018. február hónapjáig vártam vissza a válaszokat.

Tehát az, hogy a HNT (2016b) szerint szükség van egy feltáró ágazati üzemstruktúra feltérképezésre, mely a méret- finanszírozás – jövedelmezőség hármására koncentrálna az egy dolog, de erre nem adtak számomra lehetőséget, pedig a dokumentum 10. fejezetében így fogalmaznak:

„A kutatásoknak közelebb kell kerülnie a termelőkhez és választ kell adnia a mindennapi szőlőtermesztés gondjaira is. A szakmaközi szervezetet be kell vonni a kutatási programok kialakításába.” (HNT 2016b 15. p.)

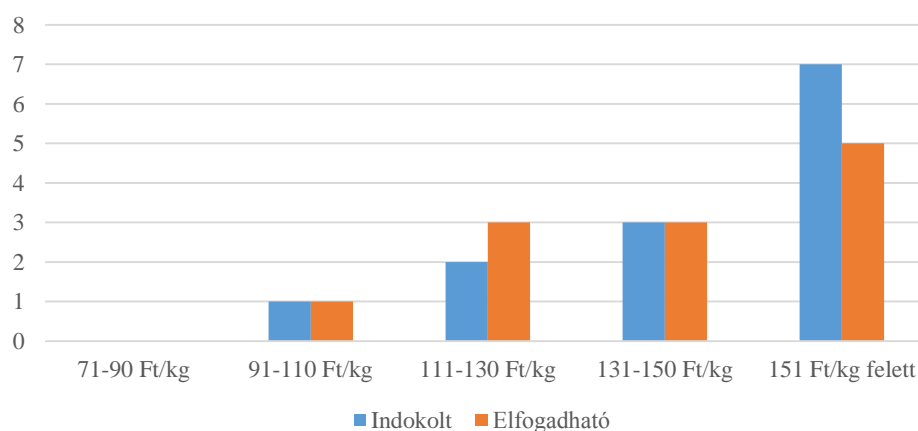
Személy szerint éppen ezt igyekeztem elérni, hogy mint gyakorló szőlőtermesztő készítsek egy kutatást a HNT adatai és mélyinterjúinak segítségével, azonban a gyakorlatban a szakmaközi szervezet nem adott ki semmilyen információt és a folyamatos ígérettel csak pazarolta a drága időmet.

Terv szerint egy országosan reprezentatív standard kérdőíves lekérdezés lett volna, mely online és papír alapon is elérhető a hegyközségi tagoknak. A végén gyakorlatilag egy félig standard mélyinterjúzás lett belőle, mely kiegészült sok esetben egyedi esetekkel és további véleményekkel a szakmát illetően fontos kérdésekben. Megjegyzem, hogy a HNT- ről alkotott vélemények alapján elmondható, hogy a szervezet nagyon megosztja az embereket.

A kérdőív többszöri frissítés és tökéletesítés után 2017 márciusában került kiküldésre először. A HNT- nél ekkor csatoltam emailben a főtítkárnak, aki visszautasította a továbbítást. Később a nyilvános hegybírók listáján szereplő elérhetőségekre juttattam el a felmérő dokumentumot, ahonnan vélhetően egy fő küldte tovább a tagoknak.

Az, hogy a kis létszám ellenére is közlök néhány információt a kutatásból, azért van, mert úgy gondolom, hogy országos szintre még mindig ki lehetne terjeszteni a kérdőívet. Sok idő és energia van benne, mindent megtettem a reprezentativitás kedvéért. Amikor az elutasításokat megkaptam a HNT-től és a NAK illetékes személyétől, akkor az összes nyilvánosan felhívást tett felvásárlónak, akinek sikerült az elérhetőségét felkutatnom, emailben kiküldtem. A 18 felvásárlóból 1 válaszolt, akinek ezúttal is köszönöm. A 2017 őszén már személyesen interjúztattam azokat a termelőket, akikkel csak összesodort az élet.

Végül tizenhárom fő töltötte ki a kérdőívet (15. melléklet), akik főleg a Csongrádi és Budaörsi borvidékről nyilatkoztak. Közülük hétnek van pincéje is. Van, akinek csak két parcellája van és akad, akinek 50-nél is több. Érdekes módon a válaszadók több mint fele csak a XXI. században kezdte el a vertikummal kapcsolatos szakma elsajátítását. A válaszadók mindegyike úgy véli, hogy a szőlőtermelők és borászok vagy feldolgozók között szükséges az együttműködés, ugyanakkor a meglévő együttműködés szintje 2,46-os átlagot az 1-5-ig skálán, ahol az „1”-es jelentése, hogy egyáltalán nincs együttműködés. Négy főnek a szőlőtermelés adja a megélhetést, ez általában abban is látszik, hogy igyekeznek többet fordítani rá összegszerűen is. A többség östermelőként végzi tevékenységét. A legtöbben 131-150Ft/kg szőlő felvásárlási árat tartanak indokoltak, és ugyanennyit vagy többet elfogadhatónak. A két kategóriát azért választottam szét, mert az indokoltnak úgy gondolom, hogy fedeznie kell a költségeket, míg az elfogadhatónak egy minimális profitot is tartalmaznia kell, igaz volt, aki pont fordítva értelmezte. Mindenesetre az eredményt a 37. ábra vizualizálja.



37. ábra „Ön milyen szőlőfelvásárlási árat tartana indokoltnak és elfogadhatónak” kérdés eredményei

Forrás: A kérdőívek alapján saját szerkesztés

Érdekes módon bár már 2014-ben bevezette a HNT a szőlőár előrejelzést, arra a kérdésre, hogy az elmúlt 5 évben kiszámítható volt-e a szőlőár, mindössze egy személy nyilatkozta azt, hogy igen. Négyen voltak akik, csak leadják a szőlőt helyben vagy a közelben, a többiek fel is dolgozzák. Mindössze egy személy válaszolta azt, hogy van írásbeli szerződése. Ez valószínűleg arra vezethető vissza, hogy 2017 őszén vezették be kötelező jelleggel és még aki azzal adta le, még abban sem tudatosult vagy nem számítja szerződésnek azt a dokumentumot, amit alá kellett írni a leadáshoz. Egyébként a több évre rögzített árképlet nem aratott osztatlan sikert, a legtöbben a rugalmas árat tartják célravezetőnek, mely módosítható a szezonális információk figyelembe vételével. Abban mindenképpen egyetértenek a válaszolók, hogy a szőlőtermelők számára előnyös lenne a szerződés, azonban az árakra vonatkozóan már nem ennyire egyértelmű a visszajelzés.

A 37. táblázatban az „1” jelöli a nagyon rossz kifejezést, az „5”-ös a kifogástalant, hogy a költségek nagyon is fedezik a költségeket.

37. táblázat Összehasonlító táblázat a kérdőívekről

	2009 (n=24;kb.157ha)	2017-2018.01. (n=13;kb.251ha)
A szőlőtermelők gazdasági helyzete	1,452	2,076
Mit gondol, mennyire vannak a szőlőtermelők anyagilag biztonságban?	1,042	1,846
Ön szerint a szőlő felvásárlási ára fedezi a költségeket és ráfordításokat?	1,27	2,23
Szükséges szőlő védőár kellene	71-80; 81-90Ft/kg	131-150Ft/kg és 150Ft/kg felett
A szőlő önköltsége a válaszadók alapján (egyszerű többség alapján)	41-50 Ft/kg	101-110 Ft/kg (2016-ra)
A szőlő önköltsége a modell szerint	67Ft/kg	93 Ft/kg (AKI 2015)
Szőlő felvásárlási ára	nettó 40 Ft/kg	nettó 89 Ft/kg
Veszteség/nyereség kilónként	1-27Ft/kg veszteség	12-21Ft/kg veszteség
Veszteség aránya az önköltségnek	akár 40%	akár 19%

Forrás: Saját szerkesztés

A táblázat alapján elmondható, hogy az értékek javultak az eltelt évek alatt valamennyit, azonban még így sem érik el a kiegyensúlyozott „3”-as középértéket sem. Még mindig nagyon sok munka szükséges ahhoz, hogy a szőlőtermelők gazdasági helyzete rendben legyen és a felvásárlási ár ne csak a költségeket, de tisztes megélhetést is biztosítsa. Már több esetben lehet gazdaságos a szőlőtermelés, mint korábban, de általában még mindig veszteséges. Természetesen figyelembe kell venni azt, hogy korábban jóval többen töltötték ki a kérdőívet és csak Csongrád kistérségre vonatkozóan, míg a friss kutatás két kistérség adataival is számol, ami megosztó lehet.

Míg a szőlő átlagos megművelési költsége hektáronként 2009-ben 201-300 ezer Ft és 401-500 ezer Ft között mozgott leginkább, addig 2016-ban sokkal nagyobb szórással 23%-t tesz ki mind a 601-700 ezer Ft közötti, mind a 701-800 ezer Ft közötti intervallumban. Többen vannak, akik 901 ezer Ft-nál is többet költenek rá. Ha a kérdőív végén lévő részösszegeket átlagolom és összeadom, akkor pedig több mint 1 millió 150 ezer Ft-ot kapunk. Összehasonlítva ezt az AKI által 2013-2015. közötti évek átlagos termelési költségével, ami a centrumnál alacsonyabb érték esetén 486.591

Ft/ha, a termelési költségcentrumnál 729.908 Ft/ha, a centrumnál magasabb érték esetében pedig 830.84 Ft/ha volt, azt lehet elmondani, hogy a költségcentrum már az AKI által vizsgált években is elérte a kérdőívek által megadott összeget, tehát reális lehet.

Az, hogy a szőlő átlagos éves megművelési költsége nagyon nagy szóródást mutat nem meglepő, hiszen nagyon sok tényező függvényeként alakul ki. Általánosságban elmondható, hogy aki ebből él és fel is dolgozza, az igyekszik több pénzt is beletenni. A költségek természetesen függnak az adott év feltételeitől, a szőlőfajtától, a szőlő céljától. Utóbbi számomra azt jelenti, hogy lehet a szőlőt mennyiségre és minőségre termelni, kérdés, hogy mi a cél. Aki bort készít belőle, az lehet, hogy például fűrtválogatást is végez és a minőségre törekszik elsősorban, míg aki csak szőlőt termel és azt nem dolgozza fel, nyilván a mennyiséget részesíti előnyben, hiszen ez adja a megélhetése alapját és sokszor a mennyiség a döntő abban is, hogy jövedelmező lesz-e egy hektár ültetvény vagy sem.

A szőlő terméshozamára és a jövedelmezőségére vonatkozó tényezők befolyásolási értékeinek diagramjai további információt szolgáltathatnak a szőlőfelvásárlási képlet kialakításához. Ezeket a 16-17.mellékletek között lehet megtekinteni.

4.6.2. Érzékenységvizsgálat

Az érzékenységvizsgálat alapja, hogy a jövedelmezőséget a szőlő átlagtermése, az egy hektárra fordított költsége és a szőlő felvásárlási ára határozza meg a 38. ábra alapján. Megkeresem azt a költséget és felvásárlási árat, ami már elfogadható lehet. A kiindulásnál úgy gondolok erre a három tényezőre, mint a téglatest három oldalára.

<p>Bevétel – Költség = Nyereség vagy Vesztés Átlaghozam mennyisége x Felvásárlási ár = Bevétel A költséget pedig az egy hektárra fordított pénzösszeg adja.</p>

38. ábra A jövedelmezőség kérdésének képlete

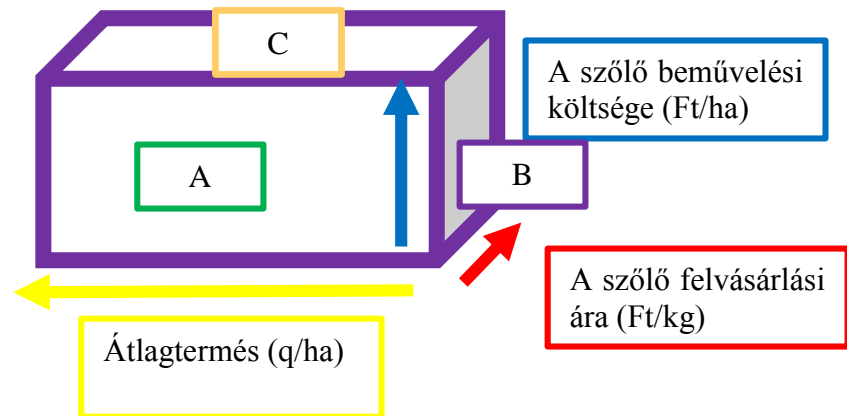
Forrás: saját szerkesztés

A gyakorlati úton végiggondolt tényezők képlete adja meg tulajdonképpen a nyereséget vagy vesztéséget. Így, ha arra készítünk egy érzékenységvizsgálatot, akkor megmondható az is például, hogy ha 2013-2017 között tudjuk az átlagtermést, akkor mi az a maximális összeg, amit ésszerűen lehet egy hektár szőlőültetvényre költeni, hogy minimalizáljuk a vesztéséget és ezzel párhuzamosan maximalizáljuk a nyereséget.

A 39. ábrán lévő téglatest oldalaira készítem el a táblázatot, ahol szeretném megnézni, hogy milyen költségek és milyen átlaghozam mellett, a szőlőfelvásárlási ár változásaival számolva mekkora vesztéséget vagy nyereséget lehet elérni.

Elsőként egy „A” oldalt készítettem el, ahol az oszlopokban a hektáronkénti beművelési költségek szerepeltek 350 ezer Ft/ha-tól 1,5 millió Ft/ha-ig. A kezdő összegnek azért ezt az alacsony értéket választottam, mert a mélyinterjúk során volt egy személy, aki szerint 400 ezer Ft alatt van a beművelési költség. Az 1,5 millió forintos felső határt az adta, hogy a mélyinterjúk során a részösszegekből képzett

beművelési költség egy esetben 3 millió Ft/ha volt, mely számomra nagyon kiugró, de ennek a fele, mely a többi magasabb összeghez is közel áll, már reális lehet.



39. ábra A szőlő jövedelmezőségének legfőbb tényezői

Forrás: saját szerkesztés

Az átlagtermésnél 40 q/ha -ról indultam, mert a Csongrádi borvidéken már volt ilyen átlagtermés, és 150 q/ha -ban állapítottam meg a maximumot, mert a minőségi bortermelés esetén az OEM boroknál 100 hl/ha a megengedett. Ezt visszszámolva szőlőre kb. 142 q/ha, így ezen érték fölé nagy valószínűséggel nem emelkednek, illetve a magyar ültetvények messze vannak az olasz intenzitástól és ellátottságtól, így kisebb az esély az ennél magasabb átlaghozamra.

Az elkészített tábla a 18. mellékletben látható. Ezután átváltottam az 1 q-ra kijött költségösszeget kilogrammra, majd ezt vittem tovább a „B” oldal kitöltéséhez, melyben már szerepelt az „A” oldal dimenziója, így mind a három tényezőt figyelembe vettem a számításoknál. Három dimenziót két dimenzióba transzformáltam. A „B” oldal a szőlő felvásárlási árát és a beművelési költséget tartalmazta önköltség formájában, tehát az átlagtermés tényezővel már számolt a 37-38. tábla.

A szőlő felvásárlási árainál 40 Ft/kg-ról indultam, hiszen a nyilvános felvásárlási felhívás során volt olyan felvásárló, aki mindössze ennyit adott a szőlőért, több fajta esetében is. Ha ebből indulunk ki és beleszámoljuk, hogy 2013 óta csökken a szőlőár ismét, pedig akkor is csak éppen súrolta a megélhetés határát az összeg, akkor jövőre rosszabb tendencia esetén elérheti sajnos ezt az értéket is. A felsőhatár azért 150 Ft/kg, mert bár nyilatkozták, hogy lehet 160 Ft/kg is, de a tényleges felhívás alapján a maximális érték 130 Ft/kg volt, mely javuló tendencia esetén kb. 150 Ft/kg-ra emelkedhet reálisan (ha semmi kiugró piaci vagy kormányzati esemény nem történik, mely hat a szőlőárra).

A feltételes formázás segítségével pirosra ábrázoltam azon cellákat, melyek a sorok elején lévő szőlő felvásárlási áránál alacsonyabbak és zölddel, amik magasabb értéket adnak. Tehát a zöld alapján megtérül a szőlőre költött pénz, a piros alapján nem. Így könnyen leolvasható, hogy még 350 ezer Ft extra alacsony költség mellett is minimum 60 mázsa átlagtermés és 65 Ft/kg-os ár szükséges a jövedelemhez.

Az is nyilvánvaló, hogy ha a költség 1,5 millió Ft hektáronként, akkor minimum 120 q/ha-os termés és 125 Ft/kg-os szőlőár szükséges a minimális jövedelemhez.

Ennek alapján beigazolódott, hogy a 131-150 Ft/kg-os szőlőár már valóban jövedelmező ebben az ágazatban, így a mélyinterjúban elhangzottak megerősítésre kerültek.

A magyarországi átlagtermés, mely pl. 2010-ben 3990 kg volt, és a legmagasabb értéke is a vizsgált években alig haladta meg a 72 q/ha-t az átlagosan 601-700 ezer Ft, illetve 701-800 ezer Ft közötti költségintervallumban veszteséges egyértelműen.

Valószínűsíthetően ezért van az, hogy aki csak hobbiból végzi a tevékenységet, mert mondjuk megörökölte, az nem költ rá. A nagy tapasztalattal bíró csak szőlőtermeléssel foglalkozó gazdálkodók pedig azért költhetnek rá kevesebbet, mert csak így tudnak végeredményben pozitív eredményt elérni.

Amennyiben visszafelé számolunk és a terület szokásos átlagterméséből indulunk ki (5 év átlaga, akárcsak a támogatások esetében), akkor az AKI 90 q/ha –os termése esetén, nem költhetünk a területre többet, mint 900 ezer Ft, ha nyereséget szeretnénk realizálni 95 Ft/kg-os szőlőár mellett. Ha emelkedik a szőlőár, akkor akár lehet rá többet költeni, de maradhatunk az adott költség mellett, mondván, akkor több lesz a nyereség.

Sárgával színeztem azt az összeget mely pontosan megegyezik a szőlő felvásárlási árával, és fekete keretet kapott az, ami úgy tűnik, hogy megegyezik az szőlőárral, de ha a kerekítést nem vesszük figyelembe, akkor alacsonyabb vagy magasabb az árnál.

Az érzékenységvizsgálat zárásaként, hogy a 3 dimenzióból minél több lehetőséget mutassak meg a „B” oldal második variációját is elkészítettem, ahol ugyancsak a költség és a felvásárlási ár a két dimenzió és az átlagterméssel számol, de most a felvásárlási ár fordítottan került be a táblába, mert ezt az előbbieken nem tudtam volna ábrázolni. A feltételes formázások a 38. táblázatban is hasonlóak, mint a 37. táblázatban. Eszerint még a 40 mázsás átlagtermés is lehet nyereséges, ha 600 ezer Ft-nál többet nem költenek egy hektár ültetvényre és a szőlő felvásárlási ára eléri a kilónkénti 155 Ft-ot. Ez a második variáció a kevésbé valószínű eseteket mutatja be főleg. Például azt is lehet olvasni, hogy hiába van nekünk 150 mázsás átlagtermésünk és fogjuk vissza magunkat a költségeknél, hogy „csak” 700 ezer forintot költsünk egy hektár ültetvényre, ha a szőlő ára mindössze 45 Ft/kg, akkor már ezzel a költségösszeggel is veszteséget realizálunk.

Természetesen a két dimenzióban nehéz ábrázolni mindhárom dimenzió értékeit, de a leggyakrabban alkalmazott esetek megtalálhatóak a lenti két táblában, illetve az értékközelítésre is jól használhatóak.

Összességében a kiválasztott nagy skála intervallumok is azt adják, hogy a szőlőár kiszámíthatatlan. A csak szőlőtermeléssel foglalkozó gazdák pedig nem jutnak a jól megérdemelt jövedelemhez.

38. táblázat A szőlő átlagtermés, költség és felvásárlási ár tényezőinek érzékenységvizsgálata I.

		A szőlő beművelésköltsége (ezer Ft/ha)																							
		350	400	450	500	550	600	650	700	750	800	850	900	950	1000	1050	1100	1150	1200	1250	1300	1350	1400	1450	1500
Átlagtermés (q/ha)	A szőlő felvásárlási ára (Ft/kg)	A szőlő beművelési költségéből keletkezett önköltség (Ft/kg)																							
		40	45	88	100	113	125	138	150	163	175	188	200	213	225	238	250	263	275	288	300	313	325	338	350
45	50	78	89	100	111	122	133	144	156	167	178	189	200	211	222	233	244	256	267	278	289	300	311	322	333
50	55	70	80	90	100	110	120	130	140	150	160	170	180	190	200	210	220	230	240	250	260	270	280	290	300
55	60	64	73	82	91	100	109	118	127	136	145	155	164	173	182	191	200	209	218	227	236	245	255	264	273
60	65	58	67	75	83	92	100	108	117	125	133	142	150	158	167	175	183	192	200	208	217	225	233	242	250
65	70	54	62	69	77	85	92	100	108	115	123	131	138	146	154	162	169	177	185	192	200	208	215	223	231
70	75	50	57	64	71	79	86	93	100	107	114	121	129	136	143	150	157	164	171	179	186	193	200	207	214
75	80	47	53	60	67	73	80	87	93	100	107	113	120	127	133	140	147	153	160	167	173	180	187	193	200
80	85	44	50	56	63	69	75	81	88	94	100	106	113	119	125	131	138	144	150	156	163	169	175	181	188
85	90	41	47	53	59	65	71	76	82	88	94	100	106	112	118	124	129	135	141	147	153	159	165	171	176
90	95	39	44	50	56	61	67	72	78	83	89	94	100	106	111	117	122	128	133	139	144	150	156	161	167
95	100	37	42	47	53	58	63	68	74	79	84	89	95	100	105	111	116	121	126	132	137	142	147	153	158
100	105	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	105	110	115	120	125	130	135	140	145	150
105	110	33	38	43	48	52	57	62	67	71	76	81	86	90	95	100	105	110	115	120	125	130	135	140	145
110	115	32	36	41	45	50	55	59	64	68	73	77	82	86	91	95	100	105	109	114	118	123	127	132	136
115	120	30	35	39	43	48	52	57	61	65	70	74	78	83	87	91	96	100	104	109	113	117	122	126	130
120	125	29	33	38	42	46	50	54	58	63	67	71	75	79	83	88	92	96	100	104	108	113	117	121	125
125	130	28	32	36	40	44	48	52	56	60	64	68	72	76	80	84	88	92	96	100	104	108	112	116	120
130	135	27	31	35	38	42	46	50	54	58	62	65	69	73	77	81	85	88	92	96	100	104	108	112	115
135	140	26	30	33	37	41	44	48	52	56	59	63	67	70	74	78	81	85	89	93	96	100	104	107	111
140	145	25	29	32	36	39	43	46	50	54	57	61	64	68	71	75	79	82	86	89	93	96	100	104	107
145	150	24	28	31	34	38	41	45	48	52	55	59	62	66	69	72	76	79	83	86	90	93	97	100	103
150	155	23	27	30	33	37	40	43	47	50	53	57	60	63	67	70	73	77	80	83	87	90	93	97	100

Forrás: Saját szerkesztés

39. táblázat A szőlő átlagtermés, költség és felvásárlási ár tényezőinek érzékenységvizsgálata II.

		A szőlő beművelési költsége (ezer Ft/ha)																							
		350	400	450	500	550	600	650	700	750	800	850	900	950	1000	1050	1100	1150	1200	1250	1300	1350	1400	1450	1500
Átlagtermés (q/ha)	A szőlő felvásárlási ára (Ft/kg)	A szőlő beművelési költségéből keletkezett önköltség (Ft/kg)																							
		40	155	88	100	113	125	138	150	163	175	188	200	213	225	238	250	263	275	288	300	313	325	338	350
45	150	78	89	100	111	122	133	144	156	167	178	189	200	211	222	233	244	256	267	278	289	300	311	322	333
50	145	70	80	90	100	110	120	130	140	150	160	170	180	190	200	210	220	230	240	250	260	270	280	290	300
55	140	64	73	82	91	100	109	118	127	136	145	155	164	173	182	191	200	209	218	227	236	245	255	264	273
60	135	58	67	75	83	92	100	108	117	125	133	142	150	158	167	175	183	192	200	208	217	225	233	242	250
65	130	54	62	69	77	85	92	100	108	115	123	131	138	146	154	162	169	177	185	192	200	208	215	223	231
70	125	50	57	64	71	79	86	93	100	107	114	121	129	136	143	150	157	164	171	179	186	193	200	207	214
75	120	47	53	60	67	73	80	87	93	100	107	113	120	127	133	140	147	153	160	167	173	180	187	193	200
80	115	44	50	56	63	69	75	81	88	94	100	106	113	119	125	131	138	144	150	156	163	169	175	181	188
85	110	41	47	53	59	65	71	76	82	88	94	100	106	112	118	124	129	135	141	147	153	159	165	171	176
90	105	39	44	50	56	61	67	72	78	83	89	94	100	106	111	117	122	128	133	139	144	150	156	161	167
95	100	37	42	47	53	58	63	68	74	79	84	89	95	100	105	111	116	121	126	132	137	142	147	153	158
100	95	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	105	110	115	120	125	130	135	140	145	150
105	90	33	38	43	48	52	57	62	67	71	76	81	86	90	95	100	105	110	114	119	124	129	133	138	143
110	85	32	36	41	45	50	55	59	64	68	73	77	82	86	91	95	100	105	109	114	118	123	127	132	136
115	80	30	35	39	43	48	52	57	61	65	70	74	78	83	87	91	96	100	104	109	113	117	122	126	130
120	75	29	33	38	42	46	50	54	58	63	67	71	75	79	83	88	92	96	100	104	108	113	117	121	125
125	70	28	32	36	40	44	48	52	56	60	64	68	72	76	80	84	88	92	96	100	104	108	112	116	120
130	65	27	31	35	38	42	46	50	54	58	62	65	69	73	77	81	85	88	92	96	100	104	108	112	115
135	60	26	30	33	37	41	44	48	52	56	59	63	67	70	74	78	81	85	89	93	96	100	104	107	111
140	55	25	29	32	36	39	43	46	50	54	57	61	64	68	71	75	79	82	86	89	93	96	100	104	107
145	50	24	28	31	34	38	41	45	48	52	55	59	62	66	69	72	76	79	83	86	90	93	97	100	103
150	45	23	27	30	33	37	40	43	47	50	53	57	60	63	67	70	73	77	80	83	87	90	93	97	100

Forrás: Saját szerkesztés

4.6.3. Az AKI adatbázisának eredményei: mutatók, varianciaelemzés és költség-jövedelem diagramok

A tesztüzemi eredményeket illetően saját számításokat a hely hiánya miatt nem áll módomban bemutatni, ugyanakkor Ábel-Hegedűsné Baranyai (2017) kutatásának két táblájával szeretném mégis csak szemléltetni a szőlőtermelő gazdaságok jövedelmezőségét. Ezt a 40. és 41. táblázat összegzi.

40. táblázat A szőlőtermelő gazdaságok jövedelmezőségi mutatóinak összefoglalója 2005-2014 (összes gazdaság)

Megnevezés	Mértékegység	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Bruttó termelési érték	1000 Ft/ha MT	1 451,6	1 744,2	1 118,1	1 231,7	961,9	1 485,9	3 508,3	2 074,3	1 744,9	1 556,1
Személyi jellegű ráfordítások	1000 Ft/ha MT	250,5	272,8	186,3	228,9	208,5	284,2	395,1	327,5	333,2	328,7
ebből: bérköltség	1000 Ft/ha MT	178,6	206,5	141,4	170,9	154,8	213,2	295,2	254,7	257,2	249,8
személyi jellegű egyéb kifizetések	1000 Ft/ha MT	18,8	6,7	1,9	6,6	9,2	12,3	20,5	12,5	11,4	14,6
Üzemi költségek a mg.-ban összesen	1000 Ft/ha MT	1 277,1	1 458,9	851,9	1 025,7	902,3	1 388,3	3 145,0	1 827,0	1 311,4	1 250,2
Adózás előtti eredmény	1000 Ft/ha MT	92,4	267,4	277,9	206,0	49,9	85,1	300,4	230,9	407,5	292,7
Saját tőke	1000 Ft/ha MT	3 730,8	4 066,1	2 683,1	3 845,9	3 634,2	4 465,5	5 450,0	5 448,4	5 438,3	5 381,4
Termelésiérték-arányos jövedelmezőség	%	6,4	15,3	24,9	16,7	5,2	5,7	8,6	11,1	23,4	18,8
Össztőke jövedelmezősége	%	3,0	5,3	7,5	4,9	1,6	2,0	5,2	4,0	6,5	4,92
Saját tőke jövedelmezősége	%	2,5	6,6	10,4	5,4	1,4	1,9	5,5	4,2	7,5	5,44
Munka-jövedelmezőség	1000 Ft/ÉME	1 078,4	1 803,0	2 153,6	1 801,1	1 229,2	1 580,9	2 301,8	2 252,7	3 206,1	2 768,0

Forrás: Ábel I.- Hegedűsné Baranyai N. (2017): Szőlőtermelő gazdaságok jövedelmezőségének vizsgálata. Borászati füzetek. 2017 (3).31.p.

Az adózás előtti eredmény tekintetében a 2013-as év rendelkezik a legjobb értékű jövedelmezőségi mutatókkal. A szerzőpáros kitér arra, hogy az üzemméretek szerint a jövedelmezőség hektikusan mozgott. Míg 2007 a vizsgált évekből a legnagyobb gazdaságok számára a legjobb jövedelmet adta, addig a közepes gazdaságok számára a legrosszabbat hozta. A kisgazdaságok pedig 2013-ban teljesítettek számszakilag a legjobban és 2010-ben a legrosszabbban. A méretből adódó jövedelemkülönbségek az általam vizsgált ágazati adatok üzemméreteinél is előjönnek.

„Annak ellenére, hogy a felvásárlási árak közel duplájára emelkedtek, a költségnövekedés miatt a gazdák zöme veszteséget termelt.” (Ábel-Hegedűsné 2017.30. p.– Ehhez szükséges hozzátennem azt, hogy az arányok korábban (2005) sem voltak megfelelőek a szőlőárak és az önköltségek tekintetében, így annak az emelkedése sem feltétlenül tudta kompenzálni a költségeket. Azt kell, hogy hangsúlyozzam, hogy először az arányokat kell helyreállítani és utána jöhet az évenkénti emelés. Azt is hozzá kell tenni, hogy a csatlakozás és a gazdasági válság is bizonyíthatóan rosszul hatott az ágazat életére, mindkét esetben több mint 20%-kal esett vissza az értékesítési átlagár. A tényleges árak pedig jóval nagyobb mértékben csökkentek le.

A 41.táblázatban az látszódik, hogy az egyéni gazdaságok messze eltérnek a társas gazdaságoktól a költségeket és a jövedelmeket illetően is. Ez tény és természetes is. Az összesítés alapján a társas vállalkozások minden vizsgált évben nyereséget könyvelhettek el maguknak és az egyéni gazdaságok is csak 2005-ben és 2010-ben voltak veszteségesek. Tapasztalataim szerint azonban ez messze jobb eredmény, mint amit a csongrádi kistérség valósága vagy a realitás mutat. Feltehetően ez arra vezethető vissza, hogy az AKI az átlagnál nagyobb átlaghozammal (60q/ha helyett 90q/ha) és az átlagnál kisebb költséggel számol (pl. bizonyos szüreti gépköltséget nem találtam a részletes költségösszetételben), mely meghatározhatja a pozitív eredményt. A két

legveszteségesebb évnek tapasztalataim szerint a 2004-t és a 2009-t mondtam volna a szőlőárak drasztikus visszaesése miatt. Érdekes, hogy a kimutatás ehhez képest egy évvel elcsúszik. Hozzáteszem ugyanakkor, hogy ha a közvetlen támogatások nem lennének, akkor majdnem minden év veszteséggel zárulna az egyéni gazdaságok számára, legalábbis a csongrádi kistérségben lévő csak szőlőtermeléssel foglalkozók esetében.

41. táblázat Egyéni és társas vállalkozások jövedelmezőségi mutatói 2005-2014

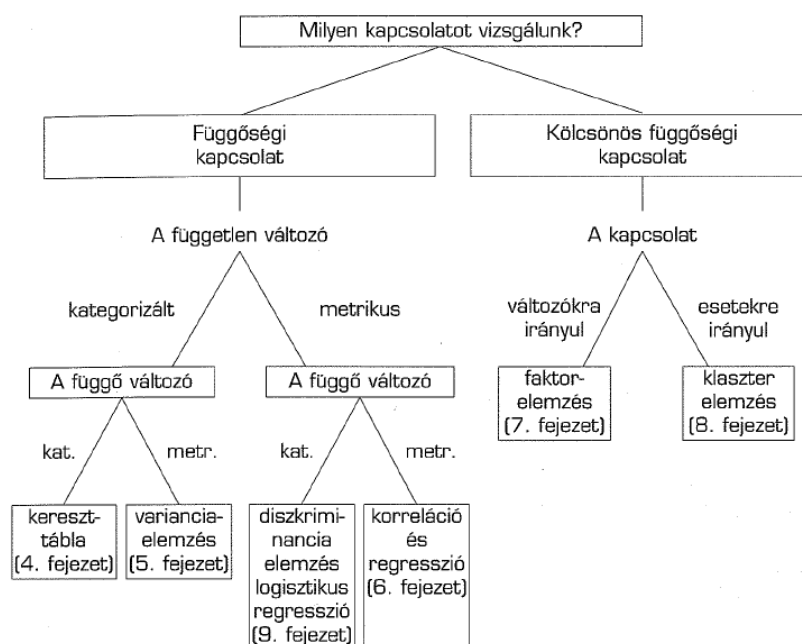
Mutató	Mértékegység	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Egyéni gazdaság											
Bruttó termelési érték	1000 Ft/ha MT	549,5	800,0	767,0	825,6	596,7	0,2	894,2	956,8	1138,8	940,2
Személyi jellegű ráfordítások	1000 Ft/ha MT	116,8	129,8	143,7	141,9	127,8	123,7	143,3	156,8	170,1	155,7
ebből: bérköltség	1000 Ft/ha MT	96,3	107,7	112,3	113,1	100,2	66,9	113,5	124,4	135,8	124,5
személyi jellegű egyéb kifizetések	1000 Ft/ha MT	0,3	0,0	0,3	0,1	1,6	90,2	1,2	0	0,3	0
Üzemi költségek összesen	1000 Ft/ha MT	547,1	645,1	627,0	659,3	545,3	83,1	658,8	714,2	731,3	667,8
Adózás előtti eredmény	1000 Ft/ha MT	-6,6	146,9	136,6	163,3	38,8	-35,7	217,2	234,0	399,4	266,3
Saját tőke	1000 Ft/ha MT	2 551,3	2 357,4	2 331,2	2 693,2	2 326,2	2 784,9	2 809,7	3 375,9	3 660,5	3566,7
Termelésiérték-arányos jövedelmezőség	%	-1,2	18,4	17,8	19,8	6,5	-5,5	24,3	24,5	35,1	28,3
Össztőke jövedelmezősége	%	-0,1	5,5	5,2	5,4	2,0	-0,6	7,2	6,5	10,0	7,1
Saját tőke jövedelmezősége	%	-0,3	6,2	5,9	6,1	1,7	-1,3	7,5	6,9	10,9	7,5
Munka-jövedelmezőség	1000 Ft/ÉME	367,4	1037,1	1244,5	1283,8	834,6	510,3	1949,2	2093,0	3073,7	2349,1
Társas gazdaság											
Bruttó termelési érték	1000 Ft/ha MT	3344,9	3 586,3	2572,1	2177,6	1985,4	3255,5	9674,3	4435,3	3304,1	3178,3
Személyi jellegű ráfordítások	1000 Ft/ha MT	531,0	551,9	362,6	431,7	434,9	567,4	989,2	688,4	753,0	784,2
ebből: bérköltség	1000 Ft/ha MT	351,1	399,0	261,6	305,5	307,9	417,9	723,7	530,0	569,6	579,7
személyi jellegű egyéb kifizetések	1000 Ft/ha MT	57,5	19,7	8,7	21,9	30,5	31,3	66,0	38,8	40,0	52,9
Üzemi költségek összesen	1000 Ft/ha MT	2 809,2	3 046,6	1783,1	1879,0	1902,9	2909,3	9009,5	4178,1	2804,0	2783,6
Adózás előtti eredmény	1000 Ft/ha MT	300,0	502,5	863,0	305,3	81,0	341,5	496,8	224,2	428,2	362,3
Saját tőke	1000 Ft/ha MT	6 206,3	7 399,5	4 140,2	6 530,8	7 300,7	8 032,0	11 442,3	9 830,5	10 012,1	10 160,4
Termelésiérték-arányos jövedelmezőség	%	9,0	14,0	33,6	14,0	4,1	10,5	5,1	5,1	13,0	11,4
Össztőke jövedelmezősége	%	4,7	5,2	10,0	4,4	1,3	3,6	4,2	2,3	3,6	3,1
Saját tőke jövedelmezősége	%	4,8	6,8	20,9	4,7	1,1	4,3	4,3	2,3	4,3	3,6
Munka-jövedelmezőség	1000 Ft/ÉME	2228,1	2996,8	6429,4	3053,9	2211,5	3013,3	2586,6	2429,7	3400,6	3394,1

Forrás: Ábel I.- Hegedűsné Baranyai N. (2017): Szőlőtermelő gazdaságok jövedelmezőségének vizsgálata. Borászati füzetek. 2017 (3).31. p.

Az egyéni gazdaságok jövedelméhez az is hozzájárul, hogy bizonyos bérköltséget nem számolnak el, amit maguk vagy családtagjuk végez. Amennyiben arra is felszámolnák a díjakat, mert ebből szeretnének megélni és csak ezzel foglalkoznak, akkor a jövedelmezőség szempontjából bizonyára még több évben jelentene az eredmény veszteséget.

Összességében a cikk és annak eredménye nagyon szépen, precízen és átgondoltan fogalmazza meg a lényegét és mutatja be a különböző mutatószámokat, amit sajnos a szőlőtermelők többsége nem tud értelmezni. Náluk ezek létfenntartási kérdések, amíg abba nem hagyják a tevékenységet, vagy nem kezdik el feldolgozni hitelből és támogatásból, hogy majd évek múlva a sok idő és energia-befektetés után meg tudjanak élni belőle.

A szekunder típusú tesztüzemi kimutatások után pedig térjünk át az ágazati primer kutatásokhoz.



40. ábra Kvantitatív technikák csoportosítása

Forrás: Sajtos - Mitev (2007): SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv. Budapest: Alinea Kiadó. 21.p.

Elsőként az adatbázisból a kutatási kérdés segítségével, valamint a hipotézisek alapján kiválasztottam a számomra megfelelő módszertant a 40. ábra lehetőségeiből, mely a varianciaanalízis volt. A hipotézisek tekintetében az első és a negyedik volt ebben a kérdésben a releváns, miszerint „bizonytalan a szőlő jövedelmezősége”, illetve „lehet jövedelmező a magyar szőlőtermelés”.

Az adatbázist először letisztítottam, kiszűrtem a hiányzó adatokat, hogy azok torzítását elkerüljem. Eszerint az önköltségek tekintetében az elemzés figyelmen kívül hagyja a 200Ft/kg feletti szőlő és a 800Ft/l feletti bor előállítási értékeket. A felvásárlási áraknál nem számol a szőlő 400Ft/kg feletti és a palackozott bor 10.000Ft/l feletti értékeivel sem. A palackozott bor alkalmazása azért indokolt, mert a jelen folyamatok a minőségi bortermelést preferálják, a következő módszer alkalmazásánál is a palackos bort helyezem előtérbe. Az adatokhoz lekértem a leíró statisztikákat is, amit a 19. és 21. melléklet foglal össze.

A varianciaelemzést megelőzően elkészítettem a variancia-homogenitást a költség és a felvásárlási ár tekintetében is mind a szőlő, mind a bor tekintetében, hogy lássam, egyáltalán el lehet-e végezni a vizsgálatot. A normalitásvizsgálatot kihagytam, mert a minta önmagában is előfordul a természetben, így annak kötelező elvégzése számomra nem volt indokolt. Ezt Székelyi-Barna (2002) is megerősíti, mikor azt írja, hogy a variancia-analízist „robosztus” módszernek nevezik a legtöbb matematikai-statisztikai könyvben, és azt állítják, hogy a függő változónak nem feltétlenül szükséges normális eloszlásúnak lennie. Alapvetően normális eloszlásúnak tekintem a mintát. Az eredmény szerint mindkét adatbázis alkalmas a módszertani elemzésre.

Ezek eredményeit a 20 és 22. mellékletben csatoltam. A szőlő önköltségénél $n=1913$, a bor önköltségénél $n=807$. A szőlő értékesítési átlagáránál $n=3343$, a palackozott bor értékesítési átlagáránál $n=194$. A varianciaanalízis eredményét a 42. és 43. táblázat tartalmazza.

42. táblázat A szőlő és bor önköltségére vonatkozó varianciaelemzés

ANOVA						
		Négyzetösszegek	Szabadságfok	Szórásnégyzetek	F-statisztika	Szignifikancia
Szőlő főtermék önköltsége (Ft/kg)	Csoportok közötti	292949,866	15	19529,991	14,353	,000
	Csoporton belüli	2581249,295	1897	1360,701		
	Teljes négyzetösszeg	2874199,162	1912			
Bor főtermék önköltsége (Ft/l)	Csoportok közötti	2127570,670	15	141838,045	7,612	,000
	Csoporton belüli	14738304,226	791	18632,496		
	Teljes négyzetösszeg	16865874,896	806			

Forrás: Saját szerkesztés

A tényleges módszertan eredménye, hogy a szőlő önköltségénél van jelentős különbség az évek vonatkozásában. Ezt abból tudjuk, hogy a szignifikancia szint az utolsó oszlopban nulla. Tehát a szőlő önköltsége a vizsgált években sokat változott, nehéz megmondani az átlagos költséget. Természetesen ez az időjárás változónak is köszönhető. Ugyanezt el lehet mondani a bor költségeinek vonatkozásában is.

43. táblázat A szőlő és bor felvásárlási áaira vonatkozó varianciaelemzés

ANOVA						
		Négyzetösszegek	Szabadságfok	Szórásnégyzetek	F-statisztika	Szignifikancia
Szőlő főtermék értékesítési átlagára (Ft/kg)	Csoportok közötti	609796,719	15	40653,115	17,930	,000
	Csoporton belüli	7543420,441	3327	2267,334		
	Teljes négyzetösszeg	8153217,161	3342			
Palackozott bor értékesítési átlagára (Ft/l)	Csoportok közötti	5720302,378	15	381353,492	,660	,821
	Csoporton belüli	102791585,533	178	577480,818		
	Teljes négyzetösszeg	108511887,911	193			

Forrás: Saját szerkesztés

A szőlő és bor felvásárlási áaira vonatkozóan az elemzés azt mutatja, hogy a szőlő felvásárlási árában jelentős különbségek vannak, mert nulla a szignifikancia szint, míg a palackozott bor esetében egyértelműen növekedés tapasztalható, ami természetes. Visszafelé gondolkodva, bár a palackozott bor értékesítési ára mindenképpen nő, a szőlő értékesítési ára eltérően mozog, tehát a szőlő ára nem feltétlenül magyarázza a bor árának növekedését.

Az, hogy a szőlő felvásárlási árában jelentős különbségek vannak, amik statisztikailag is igazolhatóak, az megerősíti az első hipotézist miszerint a szőlőnek bizonytalan a jövedelmezősége Magyarországon.

A következőkben a szőlő és a bor üzemméretek szerinti átlagos felvásárlási árának és önköltségeinek átlagát és mediánját mutatom be, ahol egyértelműen kitűnik az ágazat vesztesége és olykor gyenge profitja. Azért az átlagot választottam és a mediánt, mert az átlag tudja helyettesíteni az igazi adatot, a medián pedig fel tudja fedni azt, amit az átlag nem mutat. A medián „megmutatja, hogy a nagyságrendbe rendezett sorban melyik adattól van ugyanannyi balra, mint jobbra.” (Töröcsvári 2011.51.p.) Ilyen szempontból a valóságban gyakran közelebb van a reális összeghez, úgy is nevezik,

hogy a „statisztikusok átlaga”. Ez alapsémát az SPSS-el készítettem, amit átvittem Excelbe és ott kiszűrtem a fenti leíró jellemzőket.

44. táblázat Alapséma a diagramokhoz

Megnevezés		Év						
		Átlag	Min.	Alsó quartilis	Median	Felső quartilis	Max.	Variancia
Méret kategória	Szőlő ktg	adatok						
	Bor ktg							
	Szőlő ár							
	Bor ár							

...

Forrás: Saját szerkesztés

A 44. táblázat 6866 cellájából kihagytam azon átlag és medián cellákat, ahol az üzemméret alapján az üzemszám nem érte el a négyet vagy a méretkategóriában nem volt meg a folyamatosság az adatokat tekintve. Így a 250000-500000 Euro < STE méret volt az utolsó vizsgált, e fölött nem volt értelme az elemzésnek. Az ábrázolásból teljesen kimaradtak például a legkisebb üzemméret, azaz a 2000-4000 Euro közötti Standard Termelési Értékbe tartozó üzemek 2001-2004-ig, mert 2004-től eltekintve nem volt érték. Érdekes módon ugyanezen kategóriában 2010-2016-ig ismét nincs adat.



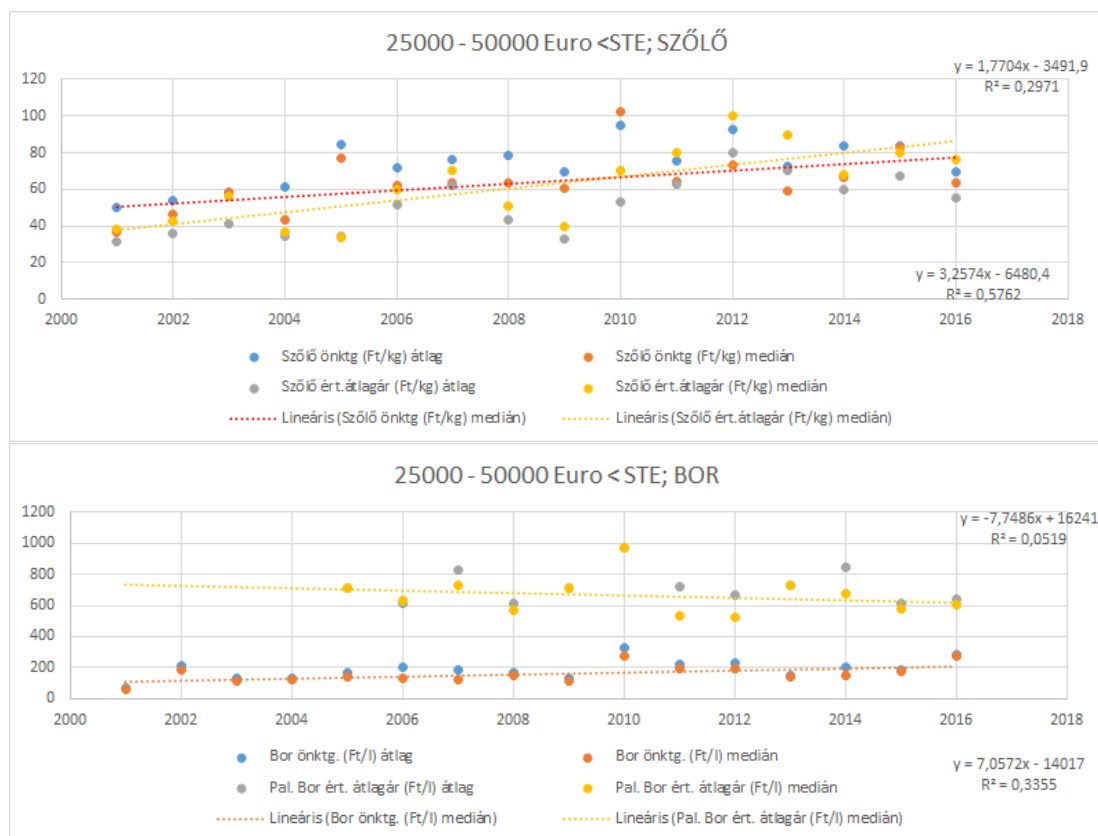
41. ábra A második üzemméret (aránylag kicsi) átlag és medián adatai és trendjei

Forrás: Saját szerkesztés

Az évenkénti üzemméret szerinti elemszámokat összesítettem a 23. mellékletben. Az összes diagramot elkészítettem úgy, hogy a mediánok értékeire lineáris trendet is illesztettem, melyek ugyancsak megtalálhatóak csatolva a 24. mellékletben, úgy hogy

a szőlő és bor számait egymás alá rendeztem, az átláthatóság és a könnyű értelmezhetőség miatt. Példaként kiemeltem ide néhány méretkategóriát.

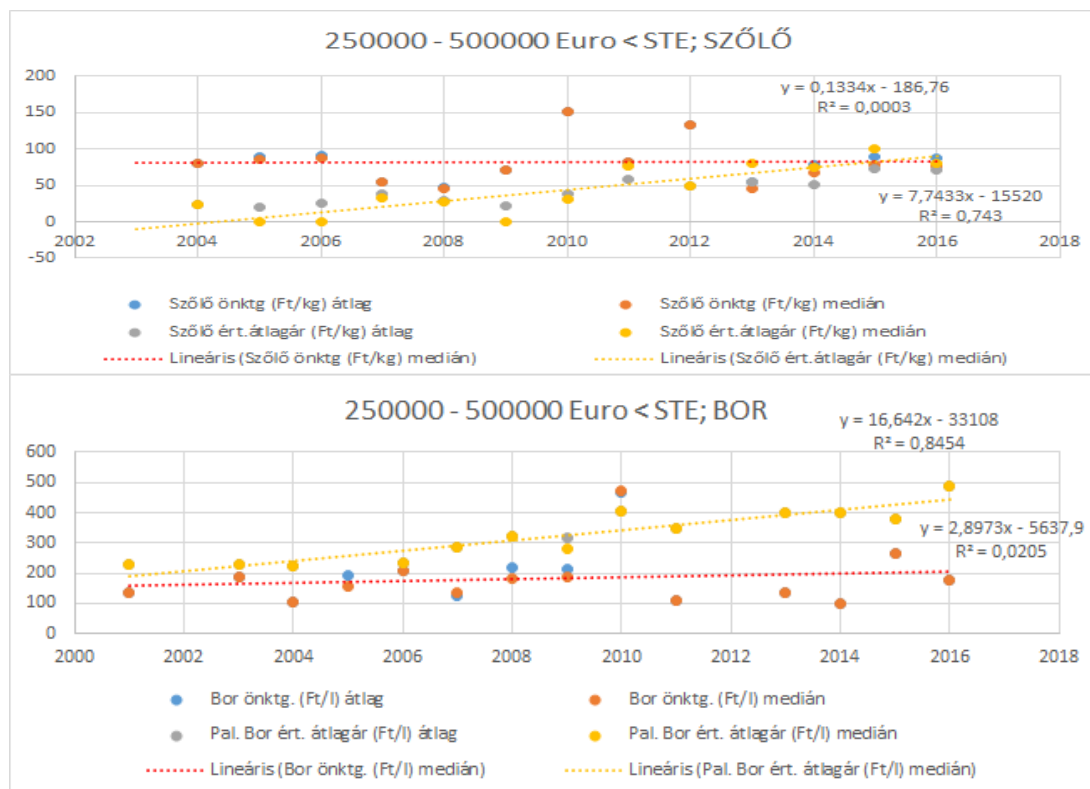
Az 41.ábrából jól látszik, hogy míg a szőlő esetében az értékesítési ár csak alulról éppen közelíti a költséget, addig a bor esetében az értékesítési ár leszámítva a 2002 előtti időszakot meredeken emelkedik. Ez megerősíti azt a hipotézist, hogy a szőlő jövedelmezősége bizonytalan, hiszen ebben a kategóriában a szőlő esetében nem lehet profitról beszélni csak veszteségről.



42. ábra Az ötödik üzemméret (közepes) átlag és medián adatai és trendjei
Forrás: Saját szerkesztés

A 42.ábra azt mutatja, hogy a 2009-es gazdasági válság után a szőlő értékesítési átlagára magasabb lett, mint az önköltsége. Ez alapján megerősítésre került a negyedik hipotézis, miszerint a magyar szőlőtermesztés is lehet jövedelmező, legalábbis ebben a méretkategóriában.

A legnagyobb üzemek (eltekintve 1-2 kiugró évtől) esetében a szőlő önköltsége gyakorlatilag állandó (lásd 43. ábra), míg az értékesítési árnál gyakran előfordult a nulla is, mely nem adathiányból származó érték, hanem beírt adat. Amennyiben eltekintünk a nullás összegektől, még akkor is csak 2016-ban és csak minimálisan lépi túl az ár a költséget. A bor tekintetében ugyancsak szinte állandó önköltségről beszélünk, de itt az átlagár egyértelműen mindig magasabb a költségnél és határozott növekvő tendenciát mutat.



43. ábra A nyolcadik üzemméret (nagy) átlag és medián adatai és trendjei

Forrás: Saját szerkesztés

Az üzemméretek szerinti adatokhoz kapcsolódóan meg kell jegyezni, hogy a szőlő értékesítési árában látszódik egy olyan trend, miszerint a kicsik általában „aránylag magas” árat kapnak a közepes és nagy üzemekhez képest a szőlőért, a közepes üzemek kapják értékben a legkevesebbet és a nagyüzemeknél vannak általában a legnagyobb eltérések az éveket illetően (lásd 25. melléklet). A kisüzemek értékesítési átlagárainál az is megfigyelhető, hogy 2004-ben szinte a felére esett vissza, mely valószínűleg a csatlakozással hozható összefüggésbe és a megindult import borok nagy mennyiségével magyarázható. A 45. táblázatból kitűnő eredmények, miszerint a közepes üzemek érhetik el a legnagyobb profitot, míg úgy is, hogy ők kapják „aránylag a legkisebb” árakat abból adódhat, hogy a közepes üzemek a méretgazdaságossági feltételeknek jobban megfelelnek és a költségminimalizálást hatékonyabban tudják végrehajtani. A nagyüzemeknél az látszódik, hogy kb. másfélszeres értéken is képesek elszámolni a szőlőt, ahhoz képest, mint amit a kisüzemeknek adnak.

Tehát, amivel saját maguknak számolnak, azt a kisüzemeknek is meg tudnák adni, ha akarnák.

Ez alapján pedig csak szándék kérdése a szőlő felvásárlási ára. Ez a lobbitevékenységet is megerősíti, miszerint sokan az ágazaton belül az ágazat káráért felelősek és ezáltal felelősek sok ezer ember megélhetésért is. Sokan csak kivesszik a pénzt belőle, de nem raknak bele vissza szinte semmit.

Ez valószínűleg abból adódik, hogy a kicsiktől a közepes és nagy üzemek felvásárolják a szőlőt, a közepes üzemek egy része leadja és /vagy feldolgozza a szőlőt, míg a nagy üzemek gyakorlatilag az összes szőlőt feldolgozzák és így a szőlő árát a borhoz úgy igazítják, hogy az jó legyen számszakilag.

45. táblázat A diagramok eredményeit a mediánok trendje alapján összefoglaló tábla

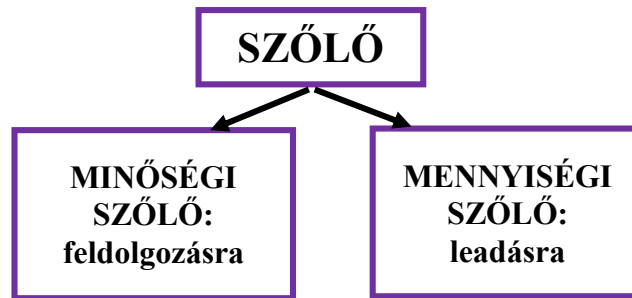
1. 2000-4000 Euro < STE	önköltség > ár végig
2. 4000-8000 Euro < STE	önköltség > ár végig
3. 8000-15000 Euro < STE	önköltség > ár; 2009 után megfordul
4. 15000-25000 Euro < STE	önköltség > ár; 2013 után megfordul, de csak min.
5. 25000-50000 Euro < STE	önköltség > ár; 2010 után megfordul
6. 50000-100000 Euro < STE	önköltség > ár végig
7. 100000-250000 Euro < STE	önköltség > ár végig
8. 250000-500000 Euro < STE	önköltség > ár; 2015-től megfordul

Forrás: Saját szerkesztés

Összességében a mélyinterjúk által kitöltött kérdőívek alapján elmondható, hogy a termelők szeretnék kölcsönösen elfogadható és kiszámítható felvásárlási árakat, az viszont már nem olyan erőteljes, hogy ezt törvényi alapon szeretnék. A második hipotézis megerősítésre került.

Az érzékenységvizsgálat és az AKI adatbázisa alapján pedig kitűnik, hogy a szőlőtermelés valóban lehet Magyarországon is jövedelmező, de ahhoz a 38-39. és a 45. táblázatnak megfelelően arra kell figyelni, hogy hogyan alakulnak a költségek és felvásárlási árak, valamint törekedni kell a minél nagyobb átlaghozam elérésére. A 4. hipotézis megerősítésre került.

4.7 A szőlő feldolgozási alternatíváinak költségelemzése



44. ábra A szőlő termelésének cél szerinti megosztása

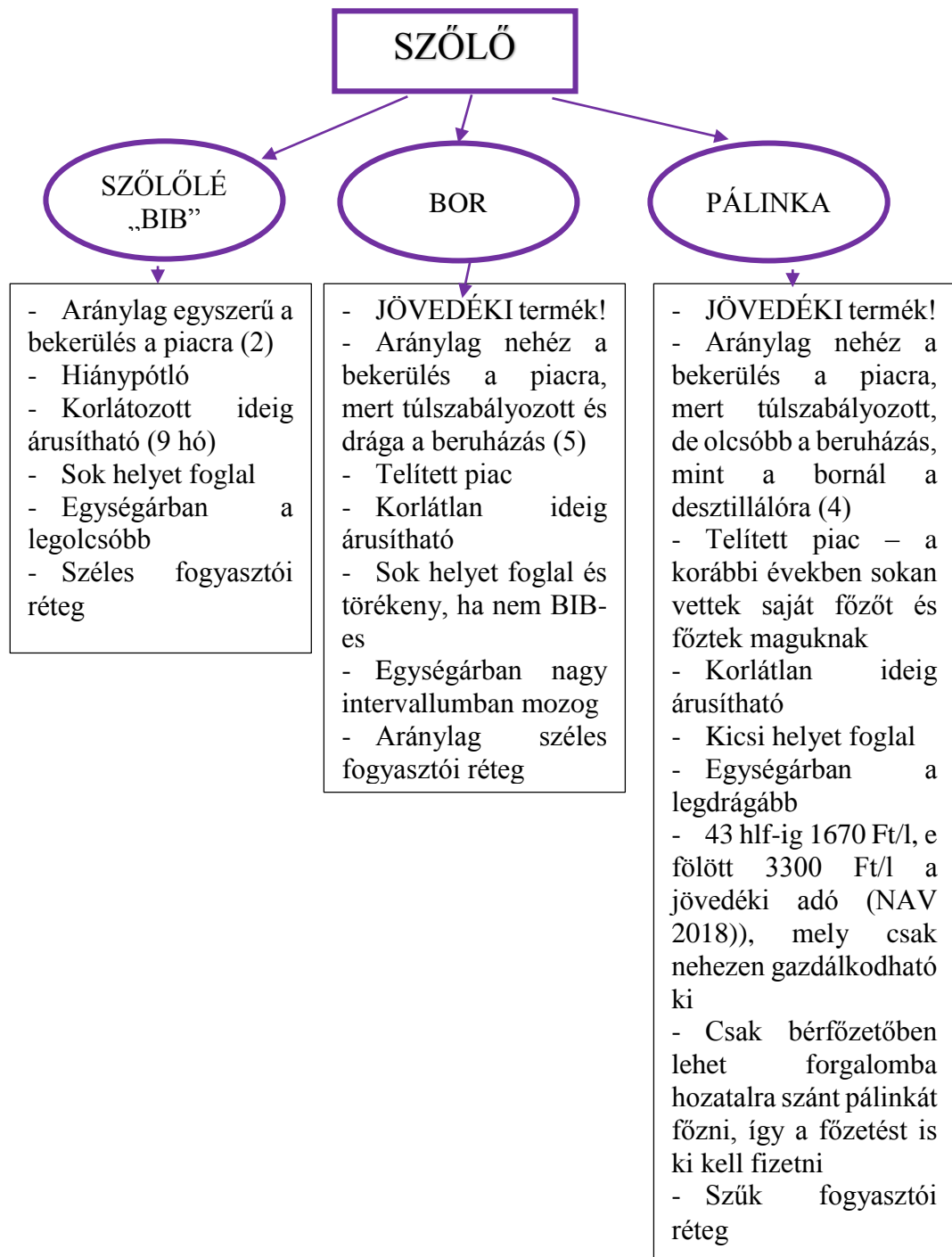
Forrás: Saját szerkesztés

Amikor szőlőt termel az ember, akkor tudnia kell, hogy azt milyen céllal teszi. Ahogy Gálné 2014-ben fogalmazott, ők kijelölték, hogy melyik az az ültetvény, amit leadnak szőlőként, és melyik az, amit borként szeretnének feldolgozni. Előbbi az azonnali vagy gyors fizetést és a megélhetés alapját adja, és a magas mennyiség a cél, míg utóbbi a hozzáadott értékkel a minőségi borkészítést célozza meg, ami a plusz jövedelmet biztosítja és azt, hogy egész évben legyen bevételi forrás. Ez a likviditás szempontjából sokszor kulcsfontosságú.

A 44. ábrához az is hozzátartozik, hogy míg a minőségi bortermeléshez sokan olyan hagyományos magyar fajtákat párosítanak, mint például a Kadarka, Kövidinka, Irsai Olivér vagy Olaszrizling, addig a mennyiségi szőlőtermelésben az újabb fajták dominálnak, mint a Kékfrankos, a Cabernet Franc, Cserszegi fűszeres vagy épp a Bianca.

A célmeghatározás után térjünk át a valódi feldolgozásra és annak költség- és kockázatvonzatára, amit teorikus alapok után részben empirikusan is teszteltem.

A 45. ábra a három jelentős feldolgozási alternatívát jellemzi és teszi összehasonlíthatóvá a termelő számára. Az előnyök és hátrányok, valamint a gyakorlati bemutatás után pedig költségvonzattal is jellemzem a feldolgozási eljárásokat három úton. A szőlőlé és a pálinka esetében a szőlő árából (hiszen termelőként ez számít és magam is ezt tapasztaltam), míg a bor esetében a bor árából kiindulva összegzem a költségtételeket, melyek felmerülhetnek. Utóbbinál kevesebb a rálátásom, mert nem rendelkezem a szükséges berendezésekkel, így egy hiteles borász szakember információit hívom segítségül az összehasonlításhoz, aki három árszegmensben gondolkodik.



45. ábra A szőlő feldolgozásának alternatívái

Forrás: Saját szerkesztés empirikus alapon

4.7.1. Szőlőlé

A szőlőléről azt gondolhatnánk, hogy teljesen egyértelmű, hogy szőlőből ez is készülhet. Több termelő készít magának mustot és lefagyasztja, hogy tartósítsa és később is fogyasztani tudja. Fogyasztóként azonban akár szőlőlevet, akár mustot, a borfesztiválokon és az áruházak polcain csak kis mennyiségben és kevés félélt lehet beszerezni Magyarországon. A gyümölcsleveeknek aránylag csak ritkán alapanyaga a szőlő, és maga a gyümölcs csak kis százalékban található meg a literes dobozos kiszerelésekben.

Ahogy a bor esetében, úgy a szőlőlél is alkalmazható az a gazdaságilag hatékony és a technológiai színvonalban magas értékű amerikai csomagolási módszer, amit „bag in box”-nak vagy csak „BIB”-nek hívnak. Ekkor egy vákuumzárás zacskóba töltik a folyadékot, melyen van egy kis csap és ezt teszik bele egy papírdobozba, mely a zacskó tartását biztosítja. Priewe (2014) szerint a költségek a palackozáshoz képest akár 40%-kal kisebbek, és a szállítás is egyszerűbb, hiszen nem törekeny a csomagolás. Ráadásul az emisszió irányából tekintve 55%-kal kisebb a kibocsátás a szakemberek szerint, mint az üveges esetben. A fenntarthatóság a doboz mellett szól. Az pedig csak ráadás, hogy mivel levegőtől elzárva tartja a csap a folyadékot felbontás után is, így aránylag sokáig, akár három hétig is fogyasztható, ezért nagyobb kiszerelesben is érdemes forgalomba hozni. A palackozáshoz képest pedig, sokkal egyszerűbb a nyitása is, mely különösen a fiatalok körében vonzó tulajdonság.

Amit nagyon fontos megjegyeznünk, hogy a zacskóba a szőlőlé csak pasztörizálás után kerülhet, mely gyakorlatilag magas hőmérsékleten csíramentesíti a szőlőlevet, így abban nem indulnak be az erjesztőgombák, tehát alkoholmentesen megtartja a szüretkor elért finom szőlőíz a nedű. A szőlőtermelő magát a technológiát nem szükséges, hogy megvegye, akár vándorprés segítségével a gazdaság területére is kérheti, ekkor bérleti díjat fizet érte. Jelen esetben ebből indulunk ki, hiszen a szőlőtermelő szeretné a költségeit minimalizálni és a nyereségét maximalizálni. Egyébként egy ilyen berendezés, mely a pasztörizálásra és zacskózásra alkalmas újonnan kb. 25 millió Ft egy jobb márka esetében. Az pedig elkerülendő, hogy a sok hitelből finanszírozza a termelő a feldolgozást, hiszen akkor ugyanott tart, mintha a szőlőt adná le veszteségesen, csak annak még tovagyűrűző hatása is van az elkövetkező évekre.

Ezek alapján a termelő beszerzési listája a szőlőlé készítéséhez:

- Új vagy használt bogyzó (kapacitástól, márkától, állapottól és kortól függően kb. 200 ezer Ft-tól több millióig),
- új vagy használt prés (lehetőleg kíméletes hagyományos) – nagy kapacitású a célszerű, mert egyszerre nagy mennyiséget szükséges préselni, hogy gyorsan meglegyen a teljes készlet (a kézi erőfeszítésű lassú lehet, így folyamatos prés az előnyösebb) (kapacitástól, márkától, állapottól és kortól függően már néhány ezer Ft-tól akár több millióig is),
- krómaccél vagy élelmiszeripari IBC tartályok a szőlőlé ülepítéséhez (1 éjszakát áll benne) – egyszerre több szükséges még akkor is, ha „csak” 1000 litert készít az ember, mert csak a színtiszta szőlőlé kerül a zacskóba, az alján lévő rostanyag és üledék nagy része a tartályban marad, nem lehet teletölteni,
- szivattyúk és a
- must szállítására alkalmas nagyobb átmérőjű csövek, melyek megoldják az összeköttetést a különböző tárolók és gépek között.

A kiszerelesben az első évben azért választottuk a 3 literes kiszerelest, mert egyrészt még újdonság a termék másrészt, mert a fogyasztó inkább a teljes összeget nézi, mint az egységköltséget. Az 5 literes kiszereles már drága lett volna. Az 1 literes kiszerelesre bár lett volna igény, annak egységköltsége aránylag magas és nagyobb lett volna a beruházási költség. Azt az egy literes BIB-et 900 Ft/doboz alatt nem lehetett volna adni, mely nagyon leszűkítette volna a fogyasztói réteget. Üveges kiszerelesben is kb. ugyanilyen ár lett volna megfelelő költség szempontból. Az összegzést a 46. táblázat tartalmazza.

46. táblázat A szőlőlé költségösszetétele egy 3 literes BIB-re

Költség megnevezése	Aktuális szőlőfelvásárlási árral (2017)	Költségeket fedező szőlő felvásárlási árral	Elfogadható szőlő felvásárlási árral
A szőlő nettó költsége: 6 kg szőlőből készül 3 liter színtiszta szőlőlé	6x 89Ft/kg = 534Ft	6x 115-120Ft/kg = 690 – 720Ft/kg	6x 130-150Ft/kg= 780 – 900Ft/kg
Pasztörizálás és zacskó 3 literre; nettó 80Ft/l	Nettó: 240Ft/3l Bruttó: 305Ft	Nettó: 240Ft/3l, Bruttó: 305Ft	Nettó: 240Ft/3l Bruttó 305Ft
Csomagoló doboz 1000 db utáni kedvezménnyel	Nettó: 110Ft/db, Bruttó: 140Ft/db	Nettó: 110Ft/db, Bruttó: 140Ft/db	Nettó: 110Ft/db, Bruttó: 140Ft/db
Címke (Ft/doboz)	Bruttó: 135Ft/db	Bruttó: 135Ft/db	Bruttó: 135Ft/db
Marketing (Ft/doboz)	Bruttó: 60Ft/db	Bruttó: 60Ft/db	Bruttó: 60Ft/db
Összesen	1173 Ft/doboz	1329 – 1359 Ft/doboz	1419 – 1539 Ft/doboz
Ajánlott eladási ár, ami még fogyasztóbarát: 1900 Ft/doboz , melynek ÁFA tartalma	513 Ft	513 Ft	513 Ft
Nyereségtartalom (Ft/doboz)	1900 -1173- 513= 214 Ft	1900-1329-513= 58 Ft 1900-1359-513= 28 Ft	1900-1419-513= - 32 Ft 1900-1539-513= -152 Ft

Forrás: Saját szerkesztés 2017-es adatok alapján

A szőlőárat nettóba számolom, mert a szőlőtermelő a bruttó ár után még megfizeti az áfát is, ha egyéni vállalkozásban végzi tevékenységét. Célunk, hogy neki is megérje. Ha őstermelőként termel (ahogy a legtöbben), akkor a kompenzációs felárral, mely plusz 12%-t jelent, akkor 99,68 Ft/kg a szőlőár, amit megkap. Ez esetben durván 600 Ft lesz a szőlő költsége a 3 liter szőlőlére vonatkoztatva, ekkor 147 Ft nyereséggel számolhat dobozonként. A többi költség esetén bruttó összeggel számolok, mert azért az egyéni vállalkozó és az őstermelő is kifizeti az áfát.

Számolni kell azzal is, hogy 2-3%-a a zacskónak szétduzzan, illetve kb. 10-15%-a a zacskónak nincs meg a 3 liter, így azt csak kóstolónak lehet megitatni vagy saját fogyasztásra felhasználni, éppen ezért csomagoláskor mennyiségellenőrzést szükséges végezni.

Ahhoz, hogy nyereséges legyen hosszútávon, két-három évnek el kell telnie, és a fogyasztói körnek meg kell ismernie a terméket, de már, ha a szőlő nullára jön ki, akkor is lesz egy minimális nyereség rajta. A marketing és a piacépítés nehéz, de hosszú távon nagy valószínűséggel meg fogja érni. Jelenleg a tapasztalat alapján azt lehet elmondani, hogy a saját készítésű 100 %-os kézműves szőlőlé a gasztró vásárokon a legkeresettebb. A viszonteladók bevonása minimális, többnyire közvetlenül kerül értékesítésre. A bevezető év után pedig lehetséges az áremelés is,

mely további profitot eredményezhet, főleg úgy, hogy a kapcsolatok a feldolgozáshoz és az ahhoz szükséges eszközökhöz mélyülnek, így a beszerzési árakon valószínűleg tovább lehet csökkenteni. Idővel a marketing költség is csökkenthető, mely a táblázatban a helyi újságban lévő megjelenést és a promóciót tartalmazza minimálisra csökkentve. Egy egyoldalas cikk 60 ezer Ft plusz áfa, így ezt a költséget feleztük testvéremmel és számoltuk ki a dobozokra, így jött ki a 60 Ft/doboz ár. Nagyon sok promóció effektíven kiadás nélküli, például az orvosoknak ajándékba szőlőlevet adtunk vagy keresztretjétnél ajánlottunk fel szőlőlevet a helyes megfejtőknek, illetve versenyt is hirdettünk a közösségi oldalon a terméket megosztók között.

Nagyobb vásárokon és fesztiválokon pedig a magasabb ár is megfizethető lehet a fogyasztóknak.

4.7.2. Bor

A legkézenfekvőbb és legismertebb feldolgozott formája a szőlőnek a bor.

„Többé nem csak a termés mennyiségének és minőségének fokozása a cél, hanem a környezetkímélés és az egészségvédelem.” (Koch 2015.06.30. Budapest)

Az idézet rávilágít arra, hogy az alapcél mellett most már számolnunk szükséges a termőterület, és így a környezet korlátjaival is, melyek sokszor gátat szabhatnak a gazdasági céloknak, főleg bürokratikus úton. Tapasztalataim szerint ugyanis sokszor a környezetvédelem miatt meghozott intézkedések nemhogy harmóniában, de köszönő viszonyban sincsenek a tényleges környezetre mért hatással és annak következményeivel. Az irodában ülő és jogszabályokat alkotó szakemberek gyakran nem látják át a speciális szakmai feltételeket és a környezet rendjének módját sem, így pedig végképp nem tudnak megfelelő hatásfokú, végrehajtható és a környezet számára is előnyös intézkedéseket meghozni. A gyakorlatban pedig nehezzé és drágává teszik az ilyen irányú termelést, valamint olyan intézkedéseket hoznak, melyek a természet számára sem mérvadóak.

A továbbiakban Koch Csaba (2015) további konferenciás gondolataival mutatom be a borkészítési feldolgozási tevékenységet, hiszen az ő szavai hitelesek és tapasztalatokon alapulnak. Úgy gondolom, hogy ezek a tények helytállnak a gyakorlati életben és az elméleti felfogás alapjai szerint is. Segítenek, hogy összehasonlíthatóvá tegyem a feldolgozási alternatívákat.

Szerinte a borkészítés alapvetően három módon lehet versenyképes:

- I. Magas technológia és magas szakmai színvonal:
 1. Korszerű nagyüzem: alacsony árszegmens és „mérsékelt, de tiszta, kifogástalan minőség”.
 2. Korszerű középüzem: ezek általában családi vállalkozások. Közepes árszegmens és magas minőség.
 3. Korszerű kisüzem: ez is általában családi. Magas árszegmens, prémium minőség, de itt nagyon magasak a marketingköltségek.
- II. Autentikus borokat előállító kicsi családi borászatok, akik hosszú távon magas minőséget garantálnak. Jellemző rá az aktív marketingtevékenység és, hogy versenyképes a közepes és magas árszegmensben.
- III. Bio borászatok, akiknél a szükséges magas szakmai és technológiai színvonal mellett megfelelő minőséget érnek el és aktívan marketingelnek. Versenyképes a közepes és magas árszegmensben.

A szakember hozzáteszi, hogy várhatóan bővül az utóbbi csoport, valamint, hogy a rezisztens fajtáknak (újabb telepítések többsége, ilyen, azaz ellenálló) az első és harmadik csoportban van létjogosultsága. Ez azért fontos, mert az újonnan létrehozott ültetvények nagyobb részét ezek a fajták teszik ki.

47. táblázat Palackos borok értékesítési ára és az ebből visszaszámolt maximális szőlőár

	Magas árszegmens	Közepes árszegmens	Alacsony árszegmens
Kereskedelmi ár (Ft/palack)	2000 Ft felett	1000-2000 Ft	500 – 1000 Ft
Termelői ár (Ft/palack)	kb. 1000 Ft	kb. 550-1000 Ft	kb. 250- 500 Ft
Csomagolás (Ft/palack)	200 Ft	130 – 200 Ft	30 – 130 Ft
Marketing (Ft/palack)	100 Ft	50 – 150 Ft	0 – 50 Ft
Szállítás (Ft/palack)	50 Ft	50 Ft	30 Ft
Egyéb általános költiségek (Ft/palack)	150 Ft	100 – 150 Ft	50 – 100 Ft
Lédig bor (Ft/l)	666 Ft	220 – 450 Ft	140 – 200 Ft
A szőlő max. ára (Ft/kg)	666Ft/l - 80Ft/l feldolgozás X 0,7= 410Ft/kg	(600 – 293)Ft/l - 50Ft/l feldolgozás X 0,7= 380-170Ft/kg	(186 - 266)Ft/l - 40Ft/l feldolgozás X 0,7= 100 – 150Ft/kg
Milyen átlagterméstől nyereséges?	már 30q/ha- tól	70 – 80q/ha- tól	90 – 100q/ha- tól

Forrás: Koch 2015.06.30. Budapest

A 47. táblázat 2015- ben készült, így nagy valószínűséggel a 2014-es árakat tartalmazza. Azóta természetesen sok változás volt, ugyanakkor ezek az összegek még mindig nagyon reálisak. A mélyinterjúk szerint évek óta nem növekedett a borok ára, a kényszer inkább árcsökkenést eredményezett, ami azt jelenti, hogy az egyes szegmensekben az alacsonyabb borár miatt, alacsonyabb lett a maximális szőlőár is. Érdekes megfigyelni, hogy mekkora különbség van a kereskedelmi és a termelői ár között, gyakorlatilag a termelői ár kétszerese a kereskedelmi ár. Ez alapján még van lehetőség magasabb intervallumban lévő szőlőár kifizetésére bőven, ennek ellenére ott tartunk, hogy 2017- ben már átlagosan csak 89 Ft/kg volt egy kiló szőlő. Valószínűleg az is nagy nyomással van az árakra, hogy a csomagolás és a szállítás, valamint egyéb költségek is növekedhettek, így a 2017-es év szőlőára kényszerből a kiegyenlítés miatt még inkább lecsúszott a 39. táblázatban számolthoz képest.

Amennyiben számolunk az inflációval, mely 2015-ben mínusz 0,1%; 2016-ban 0,4%, 2017-ben 2,4% volt. Ez azt jelenti, hogy ami 2014-ben 100Ft volt, most 102,71 Ft. Az ehhez szükséges számításokat a 48. táblázat összegzi.

48. táblázat Az inflációval igazított 2017-es szőlőárak alakulása a borok feldolgozásához

	Magas árszegmens	Közepes árszegmens	Alacsony árszegmens
Szőlőárak kiszámítása	410Ftx102,71%	380- 170Ft/kgx102,72%	100- 150Ft/kgx102,71%
Szőlőárak 2017	421,11Ft/kg	390,30- 174,61Ft/kg	102,71 - 154,065Ft/kg

Forrás: Koch 2015.06.30. Budapest alapján saját szerkesztés

A bor egy bizalmi és luxus termék, mely alkoholt tartalmaz. Felvevői rétege éppen ezért kisebb, mint a szőlőlé esetében lehetséges felvevői réteg. A bort általában felnőttek isszák, gyakran ételek mellé és alkalmyszerűen. Nem egy olyan ital, amit a nap közepén az ember csak úgy elővesz, hogy frissítse magát. Nagyon sok helyen tilos is az árusítása. Sőt a szállítás is bejelentés-köteles.

Mivel alkoholt tartalmaz, ezért a jövedéki törvény hatálya alá esik, mely azt jelenti, hogy számos nyilvántartást kell róla vezetni és már az elkészítése is engedélyköteles, ha azt valaki szeretné forgalomba hozni és nem csak saját célra készíti el.

A borpiac gyakorlatilag felosztott, ezért nehéz bekerülni és érvényesülni rajta. Mivel sok a piaci korlát, így a marketingköltségek nagyon magasak lehetnek, ha a termelő a borként történő feldolgozás mellett dönt. A külföldi borok pedig évek óta lefelé nyomják a borok árát, így lehet az, hogy már akár 450 Ft-ért két litert is lehet venni. Ennyiért viszont nem éri meg odaadni még a lédig bort sem.

Hasonlóan a szőlőléhez a bornál is szükséges beszerezni a következőket:

- Bogyózó,
- préselő,
- krómacél tartályok vagy fahordók,
- szivattyúk,
- csővezeték a gépek és berendezések közé és
- egyéb, a borhoz szánt adalékok (pl. fájlesztő, kén stb., ha szükséges).

A különbség, hogy mivel itt általában nem zacskóba kerül a folyadék (bár már ez is egyre jobban terjed a fiatal borászoknál Magyarországon is) sok tartályra és/vagy hordóra van szükség. Arra is gondolni kell, hogy ezeket gyakran át kell szivattyúzni másik tartályba, ahol tovább tisztul természetes alapon a bor. A megfelelő hőmérsékletet is biztosítani kell, nem lehet nagyon meleg és nagyon hideg sem, erre sok esetben már ipari klímát alkalmaznak.

A bor esetében a folyadék sokkal kiszolgáltatottabb a környezetnek, gyorsan változhat a tisztasága, az állaga és az épsége. Nagyon kell figyelni az erjedésre, mert balesetveszélyes gázok keletkeznek a folyamat során. Figyelni kell az alkoholtartalomra és a savtartalomra is. Sokkal nagyobb szaktudást igényel, mint a szőlőlé, ahol a minőségmegtartást a technológia adja. Bár, ha a bor esetében is a „BIB”-es alkalmazást választja a termelő, akkor könnyebbé teszi azzal saját feladatait.

Sokkal nagyobb térre van szükség a palackozásnál és több apró részlet van, mely nagyon nagy figyelmet igényel. A borkészítés esetében a tanulópénz nagyon sokba kerülhet a termelőnek.

Össességében a feldolgozás és az értékesítés nagyon sok türelmet, pénzt, időt és szaktudást igényel. Ezek pedig a mai, általánosságban vett „előregedett szőlőtermelői társadalom” részére hatalmas belépési korlátok. A megvalósítás esélyes minimális, hacsak nincs valaki, aki hátszéllel segít vagy pénzt ajánl fel ilyen nemes célok reményében. A hitelből való megvalósítás hatalmas kockázatokat rejt magában, mely a mélyinterjúkból is kiderült, ebből kifolyólag nem lehet alternatíva, mert rettentően kockázatos.

4.7.3. Pálinka

A magyar ember ismeri a pálinkát és sokan az otthonukban maguknak el is készítik. Mivel alkoholos ital, ezért a borhoz hasonlóan a jövedéki törvény hatálya alá esik, ami azt jelenti, hogy szigorú nyilvántartást kell vezetni róla és egy halom rendelet és jogszabály vonatkozik rá. Ezek közül is a legfontosabb, hogy 2016. január elsejétől már párlatként sem hozható forgalomba, csak pálinkaként, tehát a jövedéki adót mindenképpen ki kell fizetni utána.

Bár a saját desztilláló berendezés bekerülési költsége aránylag kicsi, mert 100 literes berendezést már újonnan is lehet kapni kb. 250 ezer Ft-ért, az ezzel készített pálinka csak saját fogyasztásra használható fel. Arra is csak korlátozott mennyiségben, a 700 Ft/l- es jövedéki jegy befizetése után, melyből minimum 5 db-ot meg kell venni és csatolni kell hozzá a NAV_J27-es nyomtatványt kitöltve.

„A módosuló rendelkezések eredményeképpen 2015. január 1-jétől a szeszfőzdében bérfőzés keretében, a bérfőzető alapanyagából előállított párlat jövedéki adója egy bérfőzető (háztartás) részére évente az alábbiak szerint módosul:

- legfeljebb 86 liter (50 térfogatszázalékos, azaz 43 hlf) mennyiségig az eddigi 0 Ft helyett 1670 Ft/hlf;
- a 86 litert (50 térfogatszázalékos, azaz 43 hlf) meghaladó mennyiségre 3333,85 Ft/hlf.” (palinkafozde.eu/arlista 2018.02.15.)

49. táblázat A bérfőzés az adó díjával

Alkoholtartalom	Bérfőzési díj	Bérfőzési szeszadó	Összesen
45% -os alk. tartalommal kiadott pálinka esetén literenként	630 Ft	750 Ft	1.380 Ft
50% -os alk. tartalommal kiadott pálinka esetén literenként	700 Ft	835 Ft	1.535 Ft
1 liter 100% -os alkoholtartalomra számítva	1.400 Ft	1.670 Ft	3.070 Ft

Forrás: Saját szerkesztés <https://www.sappusztai.hu/szolgalatasainkberfozes> Kereső: Google. Kulcsszavak: Mennyibe kerül a pálinkafőzés 2017-ben?. Letöltés: 2018.02.16. alapján

A 49. táblázat csak egy példa a főzési árakra, de nagyon jó és rendszerezett példa, mely tartalmazza az áfát is. Ehhez a költségekhez egyes helyeken még a felöntési díj is hozzáadódik, mely a 10 l vagy 20 l pálinka alatti tételek esetében esedékes, ami pl Szajolon 8250 Ft. (<http://palinkafozde.eu/arlista/> 2018.02.15.)

„Egy liter bérfőzött 50%-os pálinka bruttó 1685 Ft, mely szeszadó tartalma 835 Ft.” (<https://www.bulyakipalinka.hu/berfozes.html> 2018.02.16.) Ez esetben például a főzés

850 Ft/l- re jön ki, mely jelentős eltérés a 700 Ft/l –hez képest, ami a táblázatban látható.

Az ok, ami miatt nem helyi főzdet tesztek be példának, hogy a környezetben lévő pálinkafőzdek honlapukon és egyéb elérhetőségeiken sem közlik áraikat. Csongrádon, Szentesen, Szegváron és Tiszaalpáron is van a közelben szeszfőzde, de általában csak az elérhetőségeik a nyilvánosak. Honlap is csak egy esetben található, de ár ott sincs feltüntetve.

A bogyózott szőlő esetében (melyből illatos, ízes és általában eladhatóbb pálinka készíthető, mint törkölyből) a szabály az, hogy 100 liter cefréből annyi liter tiszta pálinka lesz, ahány cukorfokos volt a szőlő. Tehát érdemes törekedni a minél magasabb cukorfokra és a biológiai érettségre. Ez azt jelenti, hogy 100 liter szőlőcefréből, ha a szőlő 22-es cukorfokkal rendelkezett, akkor 22 liter pálinka várható. (Kispál S. 2018)

Természetesen a törkölyt is fel lehet használni pálinkakészítésre, mint mellékterméket, de az nem fog ilyen sok pálinkát adni és általában a minősége is gyengébb.

A fenti gondolat szerint, feltéve, hogy a szőlő 22 cukorfokos, akkor a kb. 150 kg szőlőből lesz 22 liter pálinka, mely azt jelenti, hogy 6,82 kg szőlő ad 1 l pálinkát. A szőlőárnál abból indultam ki, hogy a szőlőtermelő a saját szőlőjéből készíti a pálinkát, így azzal sem számoltam, hogy a magyar szőlőpálinkák nagy része általában drágább, Irsai Olivér fajtából készülnek (átlagosan 30-40%-kal többet adnak érte). Tapasztalatom szerint a szőlővel nem rendelkezők vásárolnak inkább az előbb említett illatos típusú szőlőből.

50. táblázat A pálinka költségösszetétele 1 liter mennyiségre

Költség megnevezése	2017-esszőlőfelvásárlási árral	Költségeket fedező szőlő felvásárlási árral	Elfogadható szőlő felvásárlási árral
1 kg szőlő (Ft/kg)	89	115-120	130-150
1 l pálinkához szükséges szőlő ára Ft -ban (6,82 kg-ra)	607	784-818	886-1022
Főzetés (1 l)	700-850	700-850	700-850
Adó (1 l 50%-os)	835	835	835
Szállítás	150	150	150
1 l- es Üveg	180-650	180-650	180-650
Címke	140	140	140
Marketing	300	300	300
Minimum összesen (Ft/l)	2912	3089	3191
Maximum összesen (Ft/l)	3532	3743	3947

Forrás: Saját szerkesztés a megfigyelések, tapasztalatok és kutatások alapján

A 50. táblázat bemutatja, hogy minimálisan hogyan alakul 1 liter pálinka bekerülési költsége. Értelemszerűen a minimális összeg az oszlop legkisebb értékeinek

eredménye, míg a maximális a legnagyobb értékek összegét teszi ki. Ezekben a költségekben az egyszerűség kedvéért literes üveges kiszereletről beszélünk. Egyébként a 650 Ft/üveg árba belefér a 2 db fél literes kiszereletről üvegár is. Mivel nagy az adó - és a főzetési díjtartalom, így ezt előre finanszírozni nagyon nehéz, amire a csak szőlőtermelésből élő termelő általában nem képes. Ilyen költségek mellett legalább 4000-5000 Ft/l –ért kell értékesíteni a pálinkát, amely most több szempontból is kétséges. Egyrészt a drága egységár mellett a fogyasztó általában a házi pálinkát vásárolja inkább, mely sok helyen már a szomszédoktól beszerezhető, másrészt a túlszabályozottság miatt nehéz létrehozni a forgalmazási rendszert és a piac kiépítése is gondot okozhat. A magas bekerülés magas kockázatot jelent a megtérülésben. Igaz, a pálinka kis helyen elfér, és nagy értéket képvisel, ugyanakkor ezzel az árával célszerű inkább a külföldi piacot megcélozni, ami egyelőre nehézkes a sok nyilvántartás és ellenőrzés miatt. Esetleg a magyar éttermeknek és vendéglátóhelyeknek lehet jó a piaca ilyen termék esetében, de az általában már nem gazdaságos.

A marketing szerepe itt is kulcsfontosságú. Sokat jelenthet az országos versenyeken elért eredmény feltüntetése és az egyedi pálinkakínálat. Éppen ezért már egyre több gyümölcsből készül a párlat és minden vállalat keresi a saját ötvözést. A különleges fajtapálinkák mellett, egyre inkább terjed az aszalt gyümölcsös ággal és/vagy mézzel kínált pálinka, ami tovább növeli a hozzáadott értéket.

Amennyiben a pálinkának ilyen feltételek mellett is sikerül elintézni a forgalomba hozatalát és sikerül piacot találni a fenti árak mellett, akkor viszont nagyon is jövedelmező lehet a szőlőből készült pálinka, így maga a szőlőtermelés is. Mivel pálinkából az ember keveset iszik egyszerre általában, így a felvevő piacnak nagyobbak kell lennie, mint a bor vagy a szőlőlé esetében, hogy ugyanolyan sikert érjen el. A viszonteladók nagy részének erre a célra is megvan a beszállítója, így a verseny itt is nehéz. Azok, akiknek még a drága jövedéki adótól mentes pálinkája van például 2014-ről és azt most eladja, sokat foghat rajta, mert mindenféleképpen előnyösebb a helyzete azokhoz képest, akiket már terhel az adó. A pálinka esetében a piackiépítésre több időt kell szánni, mint a szőlőlé vagy bor esetében, így várhatóan csak jóval később térül meg a befektetés.

A termelésnél fontos odafigyelni a biológiai érettség kiváráására, hogy minél jobb legyen a pálinka mennyisége, ami a cefrétől kijön.

4.7.4. Egyéb

Itt kell szólnunk arról, hogy a szőlő az alapja alapvetően a pezsgőnek is, de ez hazánkban kevésbé elterjedt, még most kezd divatba jönni a rozé borok után. A téma ilyen irányultságát idő és hely hiány miatt nem állt módomban vizsgálni. Az AKI adatbázisában egyébként mindössze egy üzem szerepel a tesztüzemek között ilyen tevékenységgel.

Jelenleg még kevésbé ismert, de folyamatosan tért hódító feldolgozott termék a szőlőmagolaj és a szőlőmag örlemény. Az előállításuk mindkét esetben nehéz, hiszen a törkölyből nehezen lehet kiszűrni a tiszta szőlőmagot, illetve a szőlőmag nagyon kemény, és az abból történő sajtolás csak speciális, erre a célra létrehozott berendezéssel lehetséges. A szőlőmagolajból általában 1000 Ft egy fél liter alapáron, míg a szőlőmaglisztnél 10 dkg-ért akár 1500 Ft-ot is elkérhetnek.

Természetesen az a cél, hogy mindezeket a szőlőtermelők készítsék el, mint hozzáadott értékkel rendelkező szőlő alapanyagú termék, azonban a rostálás és a

csomagolás nagyon sok időt igénybe vehet, mely a közvetlen értékesítéssel együtt már magát a termelést is veszélyeztetheti.

Előnye a termékeknek, hogy kis helyen elfér, nem esnek jövedéki törvény hatálya alá, azonban hátrányuk, hogy sok időt és alapterméket kívánnak meg, valamint gyors cselekvést a szüret után közvetlenül.

Összességében elmondható, hogy ha a magyar szőlőt feldolgozzuk, akkor jövedelmezőbbé tehető a szőlőtermelés, de ehhez sok idő, energia és pénzbefektetésre van szükség. Amennyiben tudjuk, hogy az alapköltségek hogyan alakulnak, akkor könnyebben tudjuk meghatározni azt is, hogy hogyan lesz valóban jövedelmező a szőlőtermelés, mert lehetséges ez is. A 4. hipotézis igazolt több feldolgozási kategóriában. A szőlőtermelő attól függően, hogy mely alternatívában lát nagyobb lehetőséget az elemzés szerint, melyik áll hozzá közelebb az érvényesül alapján, és melynek az előnyeit szeretné kihasználni a leginkább, egyszerűbben dönthet.

4.8 Új és újszerű tudományos eredmények

1. Újszerű eredményként rendszerbe foglaltam azon okokat, melyek hatással lehettek a szőlőültetvények drasztikus csökkenésére és empirikus alapon ezeket prioritási sorrendbe is tettem, valamint befolyásolási értéket is rendeltem hozzájuk. A legfontosabb okok a pénzügyi fenntarthatóság és a fizetési feltételek megfelelő kialakítása, mely a hosszútávú perspektívát is megalapozhatja. Az okok mérséklésére és megoldására is javaslatokat tettem.
2. Új eredményként a kutatás egy együttműködési attitűd vizsgálatot is bemutat, mely egyedi és ötvözi a pszichológia és a szőlőtermelés gyakorlati elveit, egyúttal bizonyítja a kritikus tömegben a bizalom hiányát, valamint a kiragadott személyeknél a meglévő bizalmat és ambíciót a vezetői feladatokra.
3. Új eredményt ad az általam alkotott érzékenységvizsgálat, mely a szőlőtermelés legfontosabb tényezőinek dimenzióit adja meg közelítés szinten. Segít a szőlőtermelőknek az átlagtermés és a várható felvásárlási ár alapján a maximális költség-meghatározásban a nyereség eléréséhez.
4. Az AKI adatbázisának felhasználásával új eredményként varianciaanalízissel igazoltam, hogy valóban van statisztikailag kimutatható eltérés a szőlőfelvásárlási árak között 2001-2016 között, míg a bor esetében egyértelmű a növekedés. Az adatokból képzett diagramok segítségével üzemméret kategóriánként bemutatható a szőlőtermelés jövedelmezősége, mely méretenként eltér.
5. Új eredményeknek számítanak a szőlő alapfeldolgozásával járó jellemzők és az ahhoz tartozó költségek megadása is, mely ezúttal már összehasonlíthatóvá válik. Ez alapján gyakorlati segítséghez juthatnak a szőlőtermelők a feldolgozást illetően, megtudhatják a versenyképes és gazdaságos feldolgozás irányait, nehézségeit és nyereségtartalmát egyaránt.

5. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

5.1. A kiinduló hipotézisek megerősítése vagy elvetése

A szakirodalom és a tapasztalatok tanulmányozása után megfogalmazott feltételek gyakorlatilag hiánytalanul beigazolódtak, illetve az első hipotézis esetében a szőlőterületek csökkenése más okokra is visszavezethető, úgyhogy ez részben igazolt. A kivágási és szerkezetátalakítási támogatások, az előregedett szőlős társadalom, a gyorsan változó jogszabályok és rendeletek, az adminisztrációs terhek és az egyre szélsőségesebb időjárás, az előregedett ültetvények és a szakemberek hiánya, az uniós csatlakozás és a gazdasági válság, az együttműködések kicsi száma és a bizalmatlanság mind olyan szempont, ami a kedvezőtlen jövedelmezőség mellett közrejátszott abban, hogy ennyire lecsökkent az ültetvények területe.

Az első kutatási kérdésre a válasz, miszerint fent marad-e Magyarország a világ borpiaci térképén nehéz megmondani. A jelenlegi tendencia alapján, mely a gazdasági válság utáni bukást kipihelve 2013-ig javult, majd a folyamatosan csökkenő szőlőárak jellemezzék, azt lehet mondani, hogy fennmaradhat. Ugyanakkor a borvilágban meglévő jelenlegi állása nagy valószínűséggel romlani fog a szőlőtermelés szempontjából, ha érdemi és nagy volumenű változások nem lesznek. Maga Európa is csökkenő arányt képvisel a világ bortermelésében és éppen ezért legalább az Európán belüli helyet igyekezni kell megőrizni (14. vagy 15. hely általában), mert az már fél siker.

A 51. táblázat tartalmazza az eredmények összefoglalását összhangban a kiindulási hipotézis táblával. A H1-t a releváns szakirodalom és mélyinterjúk mellett a szőlő felvásárlási árának vizsgálata, és az attitűd vizsgálat kivételével az összes primer kutatás alátámasztja, legalábbis azt a felét, hogy a jövedelem bizonytalan. Ebből adódik az is, hogy a gazdák jövedelmének jelentős részét képezi a támogatás, melynek mértéke 2020 után jelenleg még bizonytalan, mely tovább ronthatja a helyzetet. A pénzügyi fenntarthatóság, a gazdaságosság és a hosszú távú gondolkodás nélkülözhetetlen a mezőgazdaságban éppen úgy, mint az együttműködés, melynek számos pozitív hatása javíthatja a termelők versenyhelyzetét és életszínvonalát.

A megművelt szőlő termőterületeinek csökkenésében a bizonytalan jövedelmezőségen túl (bizonytalan ár és bizonytalan kifizetési határidő, kései kifizetés) közrejátszik még számos egyéb tényező. Ezek a kivágási támogatások, a privatizáció okozta érdekellentétek, az asszimmetrikus információeltolódás, a szőlőtermelők megfelelő érdekérvényesítésének hiánya, a piacvesztés, a borfogyasztási trendek gyors változása, melyhez nehéz az alkalmazkodás, a gazdasági válság, az egyre szélsőségesebb időjárás, a jogszabályok, rendeletek és támogatások gyors és átláthatatlan változása, a pénzhiány a gépesítéshez, szakemberhiány, előregedő szaktudás, az együttműködések hiánya csak hogy a legfontosabbakat emeljem ki.

A H2-t, miszerint a magyar szőlőtermelők támogatnák a kölcsönösen elfogadható és kiszámítható felvásárlási árakat, a kifejtett felvásárlási árrendszer bemutatás és a leírt félig strukturált mélyinterjúk eredmények támasztják alá. A szőlőár előrejelzési rendszer már 2014 óta működik a szakmaközi szervezet részéről, ugyanakkor csak 1-2 héttel a szüretek kezdete előtt hozzák nyilvánosságra a tájékoztatót. Bár arányait tekintve a HNT megfelelően képi a prognosztizált árakat (előző év árai, termésbecslés, meglévő készletek, import-export, inputok árainak változása), mert azok beigazolódnak látszanak minden évben, ez az ár még mindig nem fedezi legtöbb

esetben a költségeket sem, főleg ha az átlagtermés jóval elmarad az általuk alkalmazott 90q/ha-nál. A HNT-nek úgy gondolom, hogy a minimum árakat eleve úgy kellene kialakítani, hogy az a termelők érdekeit védje és fedezze a költségeket, valamint hozza azt a profitot, mely a hosszú távú fennmaradáshoz szükséges a csak szőlőtermeléssel foglalkozók számára is. Jelenleg ezek az elfogadható árak a minimum 130Ft/kg a fehér szőlő és 150Ft/kg a kékszőlő esetében. Sajnos a szerződéses rendszert a felvásárlók sok esetben elkerülik, hogy nagyobb mozgásterük legyen és így a termelők hiába szeretnének szerződést, mert azt csak utólag kapják meg és ugyanolyan bizonytalan minden feltétel, mint 5 évvel ezelőtt. Érdekes lehet ilyen szempontból a közeljövőben egy reprezentatív felmérés a szerződéses termelők arányáról és a szőlőért kapott különbségeiről szerződéses és szerződés nélküli esetekben.

A H3-mal kapcsolatosan, miszerint kevés a tényleges együttműködés Magyarországon a szőlő-bor vertikumban egyrészt a termelői csoportok kicsi száma, másrészt a hosszútávon jól működő klaszterek hiánya a mérvadó. Az, hogy a tényleges együttműködés hiánya a csongrádi kistérségben a bizalmatlanság volt, az attitűd vizsgálata, más néven szociometriai kvalitatív kutatás erősíti meg. Eleve harmadszorra sikerült összehívni a gyűlést olyan létszámmal, mellyel a kutatást sikerült elvégezni. A jelenlévők között megvolt a bizalom és a vezetői készség is rendelkezésre állt több személy esetében, ugyanakkor ez a létszám olyan kicsi volt, hogy nem tudja képviselni a kritikus tömeget, főleg, ha a lemorzsolódással is számolunk. Az együttműködések hiányának másik oka abban lehet, hogy sok termelő rossz tapasztalatokkal gazdagodott, amikor a kooperációkban részt vett, hiszen többen számoltak be róla, hogy kollektíven tették tönkre az összefogásokat az ágazatban.

51. táblázat A kiinduló hipotézisek elfogadása és cáfolása

A hipotézis száma	Hipotézis	A hipotézis eredménye
H1	A szőlőnek bizonytalan a jövedelmezősége Magyarországon, és ez is oka a szőlőterületek csökkenésének.	Több módszertan által is beigazolódott a bizonytalanság. Részben igazolt a területek csökkenésében betöltött szerepe.
H2	A magyar szőlőtermelők támogatnák a kölcsönösen elfogadható és kiszámítható szőlőár bevezetését.	Igazolt
H3	Kevés a tényleges együttműködés Magyarországon a szőlő- és borvertikumban. H3: Ennek egyik alapvető oka a csongrádi térségben a bizalomhiány.	Igazolt
H4	H4: A magyar szőlőtermesztés is lehet jövedelmező.	Igazolt

Forrás: Saját szerkesztés

A H4-t, miszerint a magyar szőlőtermelés is lehet jövedelmező, szinte az összes módszertan és irodalom igazolja. A felmérés eredményeinél elsősorban azok számíthatnak nagyobb jövedelemre, akik csak hobbiból termelnek szőlőt és arányait tekintve jóval kevesebbet költenek egy hektár szőlőre. Az érzékenységvizsgálat egyértelműen jelzi, hogy milyen átlaghozamnál és becsült felvásárlási árnál (ami sok esetben nemcsak a heterogenitás miatt, de széles intervallumban mozog) mennyit

érdemes maximálisan a szőlőre költeni a profit elérése céljából. Az AKI vizsgálatai alapján vannak bizonyos méretkategóriák, ahol már lehet eredményes a csak szőlőtermelési tevékenység is. Alapvetően érdemes a teljes vertikum átfogására törekedni, és akkor a magasabb hozzáadott érték a szőlőtermelést eredményező tevékenységgé tudja tenni. Ehhez azonban sok esetben nagyobb összegű befektetésre van szükség, amit a csak szőlőtermelésből élők többsége éppen a pénzhiány miatt nem tud megtenni. A saját feldolgozással a kiszolgáltatottság is mérsékelhető, hiszen akkor a termelő mondja meg, hogy mikor, mennyi szőlőt és hogyan szüretel.

5.2. A kutatás jelentősége a csak szőlőtermeléssel foglalkozók számára, további kutatási lehetőségek

A jövedelmezőség szempontjából hatalmas segítség az életüket a szőlőben töltő személyek tapasztalatainak továbbadása, az átlaghozam szükségszerű emelése, az ültetvények korszerűsítése és a túlzott kiadások elkerülése. Mindenképpen előnyös hosszútávon az egész vertikum átfogása, ugyanakkor ez rengeteg időt, energiát és pénzbefektetés igényel, főleg úgy, hogy a gyakorlati fogások még hiányoznak a csak szőlőtermelők számára. Ez a kutatás ezekben a gyakorlati szempontokban is tud segíteni, hiszen az érzékenységvizsgálat és az alternatív feldolgozási technológiák jellemzése olyan összefoglaló, mely nagyban tartalmazza az empirikus tényezőket és az általam összegyűjtött tudást. Egyfajta mankóként szolgálhat a céltudatos szőlőtermelők részére, akik továbbra is folytatni szeretnék ezt a hagyományosan szép, de nagyon nehéz és kihívásokkal, problémákkal teli tevékenységet, ami főállásként gyakran az életszínvonalra is negatív hatást gyakorol.

Az eredmények azt mutatják, hogy a gazdák bármennyire is tiltakoznak és halogatják az együttműködést, előbb-utóbb már csak kényszerből is integrálódniuk szükséges, ahhoz hogy fent tudjanak maradni, meg tudják tartani legalább a jelenlegi helyzetüket, versenyképesebbek és fejlődő képesebbek legyenek. Az együttműködés az újvilági országoknál és nyugaton megvan, ezért ott már olyan bizalmi kapcsolatok alakultak ki, amik hatalmas segítséget nyújtanak a termelőknek. A beszerzéstől kezdve a feldolgozásokon és tájékoztatásokon, tanácsadásokon keresztül a közös értékesítésen át, a marketing, a kutatás és fejlesztés, a piaci igényekhez való könnyebb alkalmazkodás, az időjárás viszonyosságok elleni védekezés mind olyan tényező, amit együtt könnyebben és olcsóbban meg lehet valósítani, ráadásul mivel előregedett a szőlős társadalom, előbb-utóbb szükséges lesz a fiatalok bevonása is, ami a hosszú távú gazdaságos perspektíva nélkül nem működik.

Úgy gondolom, hogy az online aktualizált kérdőívemet érdemes a hegyközségi tagoknak eljuttatni országos szinten a későbbiek folyamán, mert nagyon sok információhoz hozzájuthatunk, ami a későbbiekben a szakszerű döntéseket, a gyakorlati szempontú jogszabályi megvalósítást, az egyszerűbb adminisztrációt, a költségek jobb átláthatóságát adja, mely hasznos mindenképpen és jól kiegészíti az új stratégiát. Szerintem nagyobb hangsúlyt kell fektetni a szőlőtermelők jobb érdekképviseletére és érvényesülésére, amihez jó kiindulópontot adhatnak a kérdőívek eredményei. A sok új változásról pedig a visszajelzések tudják megmondani azt, hogy mennyire jók a gyakorlatban és hogyan hatnak a termelők életére.

6. ÖSSZEFOGLALÁS

A kutatás széleskörűen megvizsgálta a világ és Magyarország szőlővel és borral kapcsolatos adatait. Ez alapján elmondható, hogy míg a világ gyorsan változik a bor tekintetében, addig Magyarország csak lassan tud ezekre a változásokra reagálni. Magyarországon szinte állandósult a folyamatos belső változás, mely nehezítette a szőlő-és bortermelést és a hosszú távú perspektíva kialakulását. A bor szerepe a világon kiemelkedő, annak ellenére is, hogy ez a gazdasági szám adatokban kevésbé mutatkozik meg. A bor egy kulturális tényező, ami mindenhol többet jelent egy egyszerű feldolgozott termékénél. Jelentősége nem feltétlenül csak számokban, hanem a borhoz kialakított viszony szerepében és szokásokban is mérhető.

Míg az európai hagyományosan szőlőt termelő országok részesedése világviszonylatban csökken, addig az „újvilági” országok egyre nagyobb teret hódítanak meg, és egyre inkább előtérbe kerül Kína és India. Minimális mennyiségben ugyan, de nőnek a szőlővel borított területek globálisan, ami főként az „újvilági” országoknak és Ázsiának köszönhető. Spanyolország, Franciaország és Olaszország igyekszik megőrizni helyét, ugyanakkor ez egyre nagyobb kihívás és feladat számára. Nehezen tudják felvenni a versenyt a más technológiával és átlagterméssel jellemezhető, az időjárás által kevésbé kitett szőlőtermő területekkel rendelkező országokkal.

Magyarország szőlő- és bor vertikumára nagy hatással voltak a történelmi események. Valószínűleg ezeknek is köszönhető, hogy nem tudtak a tényleges együttműködések kialakulni ebben a tevékenységben, az ellátási lánc széttöredezett, érdekelletetek, jövedelem-eltolódások, információs aszimmetriák alakultak ki, amik ugyancsak nehezítették a bizalom létrejöttét.

A magyar szőlő-bor vertikum szereplőinek számos nehézséggel kell szembenéznie és temérdek kockázat van, amit tapasztalnak. A legnagyobb probléma a szőlő felvásárlási árában és az együttműködések hiányában van, mert ezek már a fennmaradást veszélyeztetik. Sok esetben egyszerűen nem fedezik a felvásárlási árak a költségeket. Hiába lehet most már 1-2 héttel a szüret előtt megtudni a tényleges alapárakat, és kicsit kiszámíthatóbbá tenni a termelő életét, ez még távol van attól, hogy jövedelmező legyen a csak szőlőtermeléssel foglalkozó gazdák munkája és hosszú távú biztos megélhetést teremtsen. Előbb-utóbb ezen változtatni kell a borvilágban betöltött szerep fennmaradásáért. Az ország vezetősége kiemelt területként kezeli a szőlő- és bortermelést, éppen ezért igyekszik orvosolni az ágazatban fennálló nehézségeket. Sokszor azonban az elméleti célok szép megfogalmazása a gyakorlatban csak további nehézségekhez vezet és a kiszolgáltatottság mértéke sem csökkent megfelelő mértékben.

A kutatás mind a primer, mind a szekunder elemzéssel elsősorban szőlőtermelőket igyekszik segíteni, egyfajta hidat képezve az elmélet és a gyakorlat között, hogy létrejöjjön a pozitív változás, mely mindenki számára előnyös.

Számos olyan speciális tevékenységi jellemző van, amit az irodában ülő képzett személyek a legnagyobb jóindulat mellett sem tudnak orvosolni, mert nem látják annak valódi gyökerét. Nagyon sok változás volt Magyarországon az elmúlt 5 évben a szőlő-

és bor vertikumban, de hatásos előrelépés nem történt, csak elindultunk egy jobb irányba vezető úton, legalábbis a megkérdezettek szerint.

A hipotézisek megfogalmazásán túl az elemzés nemcsak a feltételek igazolását és cáfolását mutatja be, hanem gyakorlati tanácsokkal is kiegészíti a számadatokat és érthetően leírja az empirikus eredményeket is.

A termelőknek sokat segíthet a kockázatok mértékének csökkentésében az együttműködés, amiből szinergia alakulhat ki, ehhez azonban bizalom is szükséges, melynek kiépítése időt és energiát vesz igénybe. Az együttműködéssel csökkenthetők a költségek, javulhat a kiszolgáltatottság mértéke, egyszerűbben történhet az esetleges feldolgozás, értékesítés és olyan szakmai információkhoz juthat hozzá a termelő, melyből profitálhat, erre pedig nagy szüksége is van.

A téma szisztematikus megvizsgálása és a tapasztalati eredmények oda vezettek, hogy gyakorlatilag minden hipotézist el kellett fogadnom, amit a kutatás elején megfogalmaztam. Az első hipotézis esetén a bizonytalan jövedelmezőség mellett számos egyéb okra is fény derült, mely a szőlőterületek drasztikus visszaeséséhez vezethetett. A HNT (2016a) adatai szerint 2013 után már volt egy kis területbővülés, mely valószínűleg a korábbi szerkezetátalakítási támogatásban részt vett ültetvények termőre fordulásából adódik.

A kutatás legnagyobb eredményei a termelők számára is hasznosak, hiszen az AKI adatbázisából megtudhatjuk, hogy a közepes méretkategóriák hozhatnak nagyobb jövedelmet a termelésben, ami a méretgazdaságosságra és a közepes üzemek szőlőfeldolgozására vezethető vissza.

Az érzékenységvizsgálattal segíthetünk a megfelelő költség keretösszeg megadásában, hogy profithoz is jussunk, ne csak árbevételhez. Megtudhatjuk, hogy mi az a maximális összeg, amit egy normális átlaghozam esetén a becsült szőlőár mellett, még profitot realizálhat.

A feldolgozási alternatívákkal és azok jellemzésével pedig gyakorlati bevezetőt kapunk empirikus alapon a feldolgozás világába és számadataiba. Megtudhatjuk, melyik feldolgozási alternatívának milyen előnyei és hátrányai vannak, mekkora befektetéssel és engedélyezéssel járnak együtt.

7. SUMMARY

This research has examined extensively the data related to vine and wine in the world and in Hungary. From that it can be concluded that while the world is changing rapidly in respect of wine, Hungary can respond to these changes only slowly. In Hungary, the ongoing internal change has almost become steady, which made vine and wine production and the development of a long-term perspective difficult. The role of wine in the world is outstanding, despite the fact that it is less visible in the economic figures. Wine is a cultural factor meaning everywhere more than a simple processed product. Its importance can be expressed not necessarily only in numbers, but also in the role of relationship to wine and in customs.

While, the share of European wine growing countries is decreasing on a world scale, the “new world” countries are gaining more and more ground. China and India are coming into the limelight increasingly. Although minimally, but the areas planted with vine are increasing globally owing mainly to the “new world” countries and Asia. Spain, France and Italy make efforts to keep their positions, however it means an increasing challenge and task for them. They can hardly compete with countries characterised by other technology and average yields and having wine-growing areas less exposed to weather.

In Hungary, the grape and wine chain was greatly influenced by historical events. Probably it has led to that real collaborations were not able to develop in this activity, and the supply chain is fragmented. Conflicts of interest, income shifts and information asymmetries have emerged similarly making the creation of confidence difficult.

The stakeholders of the Hungarian grape and wine chain are to face with many difficulties and have loads of risk experienced. The biggest problem is with the buying-in price of grapes and the absence of cooperation, since they put the continuance at risk. In many instances the buying-in prices simply do not cover the expenses. Although the effective basic prices can be obtained now already 1 to 2 weeks before the harvest, and the grower’s life can be made a bit more predictable, it is still far from that the work of farmers dealing only with vine growing could be profitable and create secure living in the long run. Sooner or later, it should be changed in order to keep the role played in the world of wine. The management of the country gives priority to vine and wine growing, and because of it they try to remedy the difficulties existing within the sector. However, many times the nice formulation of theoretical objectives has led only to further difficulties in practice, and also the degree of vulnerability has not reduced sufficiently.

Through both its primary and secondary analysis, this research tries to help the vine growers in the first place by forming a kind of bridge between theory and practice to create a positive change being favourable for all.

There are many special activity characteristics, which cannot be remedied by qualified persons sitting in their offices even with the utmost goodwill, as they do not see their real root. In Hungary there were many changes in the past 5 years in the grape and wine chain, but no effective progress has happened. We have just started along the way toward a better direction, at least according to the respondents.

In addition to formulating hypotheses this paper shows not only the verification and disproval of assumptions, but it complements the figures with practical advices and clearly describes the empirical results.

Cooperation may help growers in reducing risks, from which synergy may emerge. However, it requires also confidence taking up time and efforts to be built. By means of cooperation the costs can be reduced, and the degree of vulnerability can be better. The possible processing and sales can happen more simply, and the growers can get professional information, from which they can profit, and they really need it.

The systematic examination of the subject matter and the empirical results have led to that I had to accept practically all hypotheses I formulated at the beginning of the research. In case of the first hypothesis light has been thrown on many other reasons in addition to uncertain profitability, which could had led to a radical decrease in vineyard areas. According to the data of National Council of Wine Communities (HNT 2016a) there was a small increase in area after 2013, which arises probably from that the plantations that took part in the former structural adjustment support programme have begun producing.

The most relevant results of the research are also useful to the grower, as from the database of the Research Institute of Agricultural Economics (AKI) we can get to know that the medium size categories can yield higher income in the production, which can be attributed to the economies of scale and the grape processing by medium scale businesses.

By performing sensitivity analysis, we can help in establishing the appropriate cost framework in order to obtain profit not only sales revenue. We can find out what is the maximum amount that can just realises profit in the case of a normal average yield with an estimated grape price.

While, by means of processing alternatives and describing their character we get a practical introduction on empirical basis into the world and figures of processing. We can get to know what kind of advantages and drawbacks each processing alternatives have, and how big investment and licensing process they require.

MELLÉKLETEK

1.melléklet Irodalomjegyzék

1. ÁBEL I. – HEGEDŰSNÉ B. N. (2017): Szőlőtermelő gazdaságok jövedelmezőségének vizsgálata. In: *Borászati füzetek*. 2017 (3). 29-33 p.
2. ANDERSON, K.(2003): Wine's New World. In: *Foreign Policy*. Number 136. May-June 2003. p. 46-54.
3. ANDERSON, K. (2004): The world's wine markets. In: *Globalization at work*. Published: Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA. p.3-24.
4. ANDERSSON H. (1995): Primary and Secondary Producers: Economic implications of contracts in the Food Marketing chain. In: *European Review of Agricultural Economics* 22 (3) p.310-317.
5. ANGYAL L. (2016): Támogatási lehetőségek 2016-ban a szőlő és borgazdaságban. MVH. In: EGRI BORÁSZATI KONFERENCIA.(Eger) 2016.02.16.
6. ANDRÁSFALVY B. ET AL (2001): Szőlőművelés és borászat. Magyar Néprajz. II. kötet. Budapest: Akadémiai Kiadó 528 p.
7. ATKIN, T. – THACHN, L. (2012): Millennial wine consumers: Risk perception and information search. In: *Wine Economics and Policy*. School of Business & Economics, Sonoma State University, 1801 E. Cotati Blvd., Rohnert Park, CA 94928, USA. Accepted 27 August 2012. p.1-9. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212977412000038> 2018.01.13.
8. AZZAM, M.A.-PAGOULATOS, E. (1999): Vertical Relationships: Economic Theory and Empirical Evidence. In: *Vertical Relationships and Coordination in the Food System*. Heidelberg.p. 7-16.
9. ÁGOSTON B. (2017): Interjú Léglí Ottóval, a HNT elnökével. In: *Demokrata*. 2017.07.26. <http://hnt.hu/interju-legli-ottoval-a-hnt-elnokevel/> Google: Léglí Ottó. Lekérdezés: 2017.09.01.
10. BAKUCS L.Z. (2005): Asszimmetrikus ártranszmisszió a mezőgazdasági piacokon. In: *Külgazdaság*. 49.évfolyam 2005 (7-8) 99-115 p.
11. BALOGH J.: (2006): A magyar szőlő-és borágazat versenyképessége. In: *Gazdaság és statisztika*. 57. (5). Budapest: Regiszter Kiadó és Nyomda Kft. 55-73 p.
12. BALOGH J. M. (2014): Mi befolyásolja a tradicionális és az újvilági bortermelő országokban a nemzetközi borkereskedelmi versenyképességet?. 56. In: 56. GEORGIKON TUDOMÁNYOS NAPOK. (2014.10.2-3)(Keszthely) 35-47 p.

13. BÁNLAKI D. S. (2013): Félre a kultúrát, amíg nem adtunk el minden bort. Beszélgetés Kiss Eliza miniszteri biztossal. 2013.10.17. https://index.hu/belfold/2013/10/17/minden_bort_el_kell_adni/ Google. Kulcsszavak: Kiss Eliza. Lekérdezés: 2018.01.24.
14. BEJCZI L.-HORVÁTH A. (2009): Magyarország borhelyzete- Soproni borvidék jellemzése. TDK dolgozat. 62 p.
15. BELBIN M. (1998). A team avagy az együttműködés. Budapest: SHL Hungary Kft. Kiadó. 220 p.
16. BENDÓ Z. (2013): Hazai klaszterfejlesztési trendek és a CluStrat projekt jelenlegi státuszának bemutatása. In: A GAZDASÁGFEJLESZTÉS ÚJ HELYSZÍNEI: VÁROSOK ÉS VIDÉKÜK KONFERENCIA. (Budapest) 2013.04.08.1-12 p.
17. BENE A.–CSERNÁK J. (2012): A klaszterek stratégiai fontosságú szerepe a KKV-k körében – Egri borászati klaszter példáján. In: *Magda S.–Dinya L. „Zöld gazdaság és versenyképesség?” XIII. Nemzetközi Tudományos Napok.* Gyöngyös. 2012. március 29-30. Károly Róbert Főiskola, 1263–1268 p.
18. BERTENYI, G. (2015): Hungary: “HÁZIKÓ’s fresh treats connect the city and countryside”. In: *EIP-AGRI Focus Group Innovative Short Food Supply Chain management Final Report.* 30 November 2015. p.67-68.
19. BÉNYEI F.-LŐRINCZ A.- SZENDRŐDY GY. –SZ. NAGY L.-ZANATHY G. (1999): Szőlőtermesztés. Budapest: Mezőgazda Kiadó. 15-26 p.
20. BIRO, SZ. – HAMZA, E. – RÁCZ, K. (2016): Economic and social importance of vertical and horizontal forms of agricultural cooperation in Hungary. *Studies in Agricultural Economics* 118 (2016) p.77-84.
21. BORSZÉKI É.(2003): Az agrárgazdaság jövedelmezőségi és felhalmozási viszonyai. In: *Gazdálkodás.* 47 (4) 2-14.
22. BRAZSIL D. (2016a): A magyar szőlő-bor ágazat 2016. évének értékelése. In: NAK KONFERENCIA: „ÉLELMISZERIPARI KÖRKÉP 2016 – ALKOHOLOS ITALGYÁRTÁS”.(Budapest) 2016.11.22.
23. BRAZSIL D. (2016b): Riport Dr. Brazsil Dáviddal a Hegyközségek Nemzeti Tanácsa főtítkárával. Youtube. Közzétéve: 2016.július 19. Zánka tévé. Zánkai Bornapok. <https://www.youtube.com/watch?v=q1kcSGd9oEA>. Kereső: Youtube. Kulcsszavak: Brazsil Dávid. Letöltés: 2018.01.15.
24. BRAZSIL D. (2017a): A bor és a turisztikai országmárka. In: *Borászati füzetek.* 2017 (3) 5-7 p.
25. BRAZSIL D. (2017b): A magyarországi szőlő-bor ágazat stratégiája. IN: ÉVES DUNA BORRÉGIÓ KONFERENCIA (Kiskőrös). 2017.02.14.
26. BURJÁN A. – FÉBÓ L. (1985): Agrárökonómiai kislexikon. Budapest: Mezőgazdasági Kiadó.200 p.

27. CAFAGGI, F. – IAMICELI, P. – GOBBATO, M. – CASAROSA, F. – DEGASPERI, M. – FERRARI, CH. (2011): Inter-firm networks in the Italian wine industry: three case studies in North East and South Italy (Trentino, Verona, East Sicily). In: Inter-firm networks in the European wine industry. In: *American Association of Wine Economists (AAWE) Working Paper*. 2011 (77).p.47-64.
28. CLAVEL, S. (2011): Inter-firm networks in the French wine industry: the case of the Loire Valley. In: Inter-firm networks in the European wine industry. In: *American Association of Wine Economists (AAWE) Working Paper*. No. 77. Januar of 2011. Business. p.15-46.
29. COMMUNITY ATTRIBUTES INC.. (2015): Economic and Fiscal Impacts of Wine and Wine Grapes in Washington State. 2015.08.15. p.103. [https://www.washingtonwine.org/assets/fbe3541782fbf4b4275d78fc73fb1bed/CAI.WA%20Wine%20Commission%20Wine%20Industry%20Economic%20and%20Fiscal%20Impact%20Study%202015%200825%5B1%5D%20\(1\).pdf](https://www.washingtonwine.org/assets/fbe3541782fbf4b4275d78fc73fb1bed/CAI.WA%20Wine%20Commission%20Wine%20Industry%20Economic%20and%20Fiscal%20Impact%20Study%202015%200825%5B1%5D%20(1).pdf) Kereső. Google. Kulcsszavak: grapes and wine. Letöltés: 2016.02.03.
30. CSIZMADIA Z. - GROSZ A. (2012): Innováció és együttműködési hálózatok Magyarországon. In Z. Bajmócy, I. Lengyel and Gy. Málovics (eds), *Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság*. Szeged: JATEPress, 52-73 p.
31. DARNHOFER, I. – LAMINE, C. – STRAUSS, A. – NAVARRETE, M. (2016): The resilience of family farms: towards a relational perspective. *Journal of Rural Studies* 2016 (44) p.111-122.
32. DÉNES Z. (2017): Összefogás nélkül kevés esély van a fejlődésre. In: *A Nemzeti Agrárgazdasági Kamara lapja*. 5. (4). 16-17 p.
33. DINYA L. – DOMÁN SZ. (2004): Gazdasági hálózatok tanulmányozásának módszertani kérdései. In Czagány I. – Garai L. (szerk) *A szociális identitás, az információ és a piac*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei 2004. Szeged: JATEPress 122-150 p.
34. DINYA L. (2005): Regionális versenyképesség a hálózati gazdaságban. In: *Gazdálkodás*. 49. (13) különkiadás. 22-30 p.
35. DOMÁN SZ. (2005): Borértékesítési kihívások elemzése. In: *Gazdálkodás* 49. (13) különkiadás. 38-44 p.
36. DOMÁN, SZ. (2008): Multi-variable analyses of marketing by wine producers. In: *Gazdálkodás*. Vol.52. Special Edition No.22. p 38-42.
37. DRIMBA P. – ERSTEY I. (2008): Elméleti és módszertani alapok. A kockázat forrásai, kockázatelemzési és becslési módszerek. 280-295 p. In: SZÚCS I. – FARKASNÉ F.M. *Hatékonyág a mezőgazdaságban. Elmélet és gyakorlat*. Budapest: Agroinform Kiadó. 357 p.

38. DUNA BORRÉGIÓ: In: *Dunabor Magazin*. Alföldi Arcok: Pszota István.2009 (2) 40 p.
39. DUPCSÁK ZS.- KERÉK Z.- MARSELEK S. (2011): A szőlő- és bortermelés helyzete, lehetőségei. In: *Őstermelő. Gazdálkodók Lapja* 2011 (2) 61-65 p.
40. EC (2013): Regulation (EU) No 1305/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013 on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) and repealing Council Regulation (EC) No 1698/2005. O.J.L. no. 347-487,p 487-549.
41. FELDMAN ZS. (2014): A szőlő- és borágazat helyzete. In: XV. LAKITELEKI SZŐLÉSZETI, BORÁSZATI ÉS MARKETING KONFERENCIA (Lakitelek). 2014.01.27-31.
42. FELDMAN ZS: (2016): Kormányzati lehetőségek és feladatok a szőlészet-borászat területén. IN: ÉVES DUNA BORRÉGIÓ KONFERENCIA (Kiskőrös). 2016.02.24.
43. GABZDYLOVA, B. – RAFFENSPERGER, F.J. – CASTKA, P. (2009): Sustainability in the New Zealand wine industry: drivers, stakeholders and practices. In: *Journal of Cleaner Production*. 17 (2009) p.992-998.
44. GALIZZI, G. – VENTURINI, L. (1999): Introduction. Vertical Relationships and Coordination in the Food System. Heidelberg: Physica-Verlag.1-3.p 469-486.
45. GÁL P.: (2014). A borstratégia premisszái. Hegyközségek Nemzeti Tanácsa. IN: ÉVES DUNA BORRÉGIÓ KONFERENCIA (Lakitelek) 2015.01. 28.
46. GKI GAZDASÁGKUTATÓ Zrt. (2014): Januárban tovább szárnyaltak a fogyasztói várakozások. <http://www.gki.hu/konjunktura-kutatas/januarban-tovabb-szarnyaltak-fogyasztoi-varakozasok>. Kereső: Google. Kulcsszó: bizalmi index. Letöltés: 2014. 02. 05.
47. GROSZ A. (2000): Ipari Klaszterek. In: *Tér és Társadalom*. 14 (2-3) 43-52.p.
48. GROSZ A. (2005): Klaszteresedés és klaszterorientált politika Magyarországon – potenciális autóiipari klaszter az észak-dunántúli térségben. Doktori értekezés. Győr- Pécs. Pécsi Tudományegyetem. 207.p.
49. GYÖRE D. (2014): A közvetlen értékesítés szerepe az Egri borvidéken. Disszertáció. Gödöllő. Szent István Egyetem 151p.
50. GYÖRFFY Z. (2017): A magyar bor jövőképe. Oktatás, oktatás és oktatás. Beszélgetés Horkay Andrással. In: *Borászati füzetek*. 2017 (5). 2-4 p.
51. HARSÁNYI G. (2007): A hazai borágazat versenyképessége a nemzetközi piacokon, különös tekintettel az Európai Unióra. Ph.D. értekezés. Corvinus Egyetem Budapest. 157.p.

52. HEGEDŰS, ZS. – KISS, J.(2014): The impact of ten years of European Union membership on Hungarian agricultural trade. In:*Studies in Agricultural Economics* 116 (2014) p. 87-94.
53. HERBST Á. (2007): A gazdasági jog alapjai. Debreceni Egyetem Agrár- és Műszaki Tudományok Centruma. Agrárgazdasági és Vidékfejlesztési Kar. Debrecen. 128.p.
54. HERZOG T. (2015a): Adatok és tények. In: *Élet és Tudomány*. 70. (43) 1369.p.
55. HERZOG T.(2015b): Szőlőtermesztés és bortermelés, kereskedelem és fogyasztás a világon.62-70.p. In: *KSH: Gazdaság és Társadalom. 2015. I-II. negyedév*. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal.
56. HÓDOSI A. (2011) : „A bizalom, mint költségcsökkentő tényező.” In: *Competitio*, 10 (1). 74-84.p.
57. HOROWITZ, I. – LOCKSHIN. L. (2002): What Price Quality? An Investigation into the Prediction of Wine-Quality Ratings. In: *Journal of Wine Research* 13 (1) p.7-22.
58. HOUCK, J.P. (1977): An Approach to Specifying and Estimating Nonreversible Functions. In: *American Journal of Agricultural Economics* 59 (3) p.570-572.
59. INCZÉDY, P. (2010): A családi gazdaságok helyzete államtitkári szemmel. Interjú Dr. Ángyán József államtitkárral.In: *Agroinform*, 2010 (7) 4–5.p.
60. JÓNA GY. (2013) : A területi tőke kistérségi jellegzetességei. Doktori értekezés Gödöllő- EGYRTDI 130.p.
61. JUHÁSZ M. (é.n.): A soft skillek szerepe a munkahelyi viselkedésben. <http://erg.bme.hu/juhaszm/download/download.php?doc=13>. Kereső:Google. Kulcsszó: soft tényezők. Letöltés: 2014. 01.08.
62. KARLSSON, P.(2013): Bringing it all together: conclusions on the world wine industry situation 2000-2012. 2013.06.28.<http://www.bkwine.com/debate/world-wine-market-implications-for-winemakers-consumers-and-policy-makers/>. Kereső: Google. Kulcsszavak: Global wine. Letöltés: 2015. 02.17.
63. KHARIN, S. (2015): Vertical price transmission along the diary supply chain in Russia. In: *Studies in Agricultural Economics* 117 (2015) p.80-85 <http://dx.doi.org/10.7896/j.1517>
64. KIS M. ZS. (2015): Vidékfejlesztési Program 2015-2020. NAK ORSZÁGOS KÜLDÖTTGYŰLÉS. Gödöllő. 2015.április 21.
65. KISPÁL G. (2013): A Csongrádi Borklaszter megvalósíthatósága. International Conference on Economics and Business Management. Cluj-Napoca. In: *Közgazdász Fórum*. 17 (4-5) 98-114.p. Kolozsvár.2013.11.23.

66. KISPÁL G. (2014): A Csongrádi Borklaszter leendő tagjainak szociometriai vizsgálata. 23-35.p In: *Közgazdász Kutatók és Doktoranduszok Téli Konferenciája Tanulmánykötet..* Pécs: Underground Kiadó. Pécs.2014.01.31-2014.02.01.
67. KISPÁL G. (2015):. A szőlő- és borágazat felértékelődésének előzményei. p.7-14. In: Futó Z. (szerk.) „*Tudomány és innováció a lokális és globális fejlődésért*” című Nemzetközi tudományos zárókonferenciájának tanulmánykötete. Békéscsaba: SZIE-GAEK. 2015.11.19.
68. KISPÁL, G. (2016). Antecedents of image-building role of wine. XV th International Scientific Days Conference in Gyöngyös, at the Károly Róbert College, 30-31 March, 2016. „Challenges and Prospects for Innovation between 2014-2020” In: *Papers of scientific days*.p.835-844.
69. KISPÁL, G. (2017): Examination of adapting the contractual system in the Hungarian wine sector. In: *Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists*, 19 (2) p. 108-113.
70. KISPÁL G. – EGRI Z. (2014): A bizalom, mint a klaszteralapítás kulcstényezője. Bizalom a Csongrádi Borklaszter leendő tagjainál. 801-810.p In: *XIV. Nemzetközi Tudományos Napok. Konferenciakötet.* Gyöngyös: Károly Róbert Főiskola. 2014.03.27-28.
71. KISPÁL G. – LIEBMANN L. (2011): A csongrádi szőlőtermelők gazdasági helyzete. Károly Róbert Főiskola Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar tudományos közleményei. Gyöngyös. In: *Acta Carolus Robertus* 1. (1). 69-80.p.
72. KISPÁL G. – TAKÁCS I. (2012): „Ízlések és borok” - A csongrádi borok pozicionálása. Károly Róbert Főiskola Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar tudományos közleményei. Gyöngyös. In: *Acta Carolus Robertus* 2. (2). 69-80.p.
73. KISPÁL, G.- TAKÁCS, I. (2016): Winery corporations in Europe and in the world. In: *Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists*, 18 (3). p. 164-170.
74. KISS, J.(2007): Hope and reality: EU accession’s impact on Hungarian agri-food trade. In: *Studies in Agricultural Economics* 2007 (107) p.19-28.
75. KOCH CS. (2015): Termesztési tapasztalatok a rezisztens szőlőfajtákról. In: Szőlőtermesztési és tudományos konferencia. Budapest. 2016.06.30.
76. KOPCSAY L. (2015): Lehet-e a magyar bornak önálló arculata?. In: *Borászati füzetek*. 2015 (1) 25-27.p.
77. KOVÁCS P. (2008): A multikollinearitás vizsgálata lineáris regressziós modellekben. In: *Statisztikai Szemle*, 86 (1) 38-67.p.

78. KATONÁNE KOVÁCS, J. – NAVARRO, F. – LABIANCA, M. (2016): Human and social capital in rural areas. *Studies in Agricultural Economics* 118 (2016) p.1-4.
79. LACZKA É. (2010): Agrárcenzusok szerepe az agrárinformációs rendszerben (1895-2010). In: *Gazdálkodás*. 54 (3) 322- 331.p.
80. LÁNYI K. (2008.): A környezetvédő viselkedés és az egészségviselkedés összefüggése. Doktori Értekezés. Debreceni Egyetem Multidiszciplináris Doktori Iskola. 140.p.
81. LASS, D.A. (2005): Asymmetric response of retail milk prices in the northeast revisited. In: *Agribusiness* 21 (4) p.493-508.
82. LECOCQA, S. – VISSERB, M. (2006): What Determines Wine Prices: Objective vs. Sensory Characteristics. In: *Journal of Wine Economics*, 1(1) Spring 2006. p.42–56.
83. LEHOTA J. - FEHÉR I. (2007): Borexport marketing. Gödöllő, SZIE-GTK Marketing Intézet 40-83.p.
84. LOCKSHIN, L. – RHODUS, W. (1993): The effect of price and oak flavor on perceived wine quality. In: *International Journal of Wine Marketing*. 5 (2), p.13-25.
85. MACIEJCZAK, M. (2012): The concept of smart specialisation in the development of agribusiness sector on the example of cluster of innovations in agribusiness in Mazovia province. In: *Annals of The Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists* 14 (6) p. 169-176.
86. MACIEJCZAK, M. – SZCZUPSKA, M. (2012): Transaction costs in the functioning of clusters. In: *Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists* 14 (6) p. 177-181.
87. MAGYAR TÁVIRATI IRODA in Nemzeti Agrárgazdasági Kamara: 2013. A bor stratégiai terület. <http://www.nak.hu/hu/mezogazdasag/768-a-bor-strategiai-terulet> Kereső. Google. Kulcsszavak: a bor stratégiai terület. Letöltés: 2014.02.11.
87. MCCARTHY, N. (2016): Europe's Biggest Wine Drinkers. 2016.05.17. <https://www.statista.com/chart/4837/europes-biggest-wine-drinkers/> Kereső: Google. Kulcsszavak: Biggest wine drinkers. Letöltés: 2018.01.22.
88. MCELWEE, G. – BOSWORTH, G. (2010): Exploring the strategic skills of farmers across a typology of farm diversification approaches. In: *Journal of Farm Management* 13 (12) p. 819-838.
89. MÉREI F. (1998): „Közösségek rejtett hálózata – Szociometriai értelmezés.” Budapest: Osiris Könyvkiadó. 351.p.

90. MIGONE, A. – HOWLETT, M. (2010): Comparative networks and clusters in the wine industry. In: *American Association of wine economists*. 2011 (62) p.64.
91. MONIER-DILHAN, S.-OSSARD, H.- SADOULET, E. (1999): Farmer's Choice about Market and Contract with Price Risk. In: GALIZZI G. – VENTURINI L. (Szerk.) *Vertical Relationships and Coordination in the Food System*. Heidelberg: Physica-Verlag.p.395-403.
92. NAGY-KOVÁCS E. (2011): A szőlő- és bortermékpálya jövedelmezőségének vizsgálata. SZIE-GSZDI. Doktori értekezés. 171.p.
93. NAGY-KOVÁCS E. - VARGA T. (2010): Ártranszmisszió a szőlő-borvertikum piaci szereplői között. In: XII. NEMZETKÖZI TUDOMÁNYOS NAPOK.(2010) Gyöngyös. 528-535.p.
94. NEMES, G. – HIGH, C. (2013): Old institutions, new challenges: the agricultural knowledge system in Hungary. In: *Studies in Agricultural Economics*. 115 (2013) p.76-84.
95. NÉMETI S. (2017): A magyar bor jövőképe 2. rész. Senki sem akar darázs-fészekbe nyúlni. In: *Borászati füzetek*. 2017 (6). 5-7.p.
96. NIPE, A. – YORK, A. – HOGAN, D. – FAULL, J. – BAKI, Y. (2010): The South Australian Wine Cluster. *Microeconomics of Competitiveness*. Cambridge: Harvard University p.33.
https://www.isc.hbs.edu/resources/courses/moc-course-at-harvard/Documents/pdf/studentprojects/South_Australia_Wine_2010.pdf
Kereső: Google. Kulcsszó: cluster. Letöltés: 2016.03.02.
97. NKTH (2007): Klaszterek Magyarországon - fejlődési kilátásaik, szerepük a KKV-k fejlődésében, növekedésében.57-120.p. Bp. Netwin Üzleti Tanácsadó Kft. www.pgk.hu/cgi-bin/itworx/itworx.cgi?modul=doctar/ Kereső: Google. Kulcsszavak: klaszterek fejlődése. Letöltés: 2013.10.1.
98. OUTREVILLE, F.J. (2011): Wine Production in Quebec: an investigation into the price-quality relationship. In: *Enometrika 2* (2011).p.7-22.
99. PRIEWE J. (2014): A borokról könnyedén. Minden, amit a szőlőről és borról tudni kell. Budapest: M-érték Kft. 168.p.
100. RADÓCZNÉ K.T.(2008): A borpiac középtávú kilátásai. In: *Gazdálkodás*. 52 (4) 312-320.p.
101. RÁTKAI O.(2017): Emelkedő foglalkoztatottság, drámaian gyorsuló bérnövekedés, kritikus szinten a munkaerőhiány. In: *Agro Napló*. 21. (10). 14-15.p.
102. REBELO, J. – CORREIA, L.– CALDAS, J. V.2007): Globalization and wine business: Port wine. In: *MEDITERRANEAN CONFERENCE OF AGRO-FOOD SOCIAL SCIENTIST*. (103.) EAAE Seminar. (Barcelona)

- Spain. Adding Value to the Agro-Food Supply Chain in the Future Euromediterranean Space .April 23 rd-25 th. p.19.
103. SAJTOS L.- MITEV A. (2007):SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv. Budapest: Alinea kiadó. 398.p.
104. SERRA, T.-GOODWIN, B.K. (2003): Price transmission and the asymmetric adjustment in the Spanish dairy sector. In: *Economics* 35 (18), p.1889-1999.
105. SERES A. – FELFÖLDI J. – JUHÁSZ A. – KOZAK A. – SZABÓ M. (2012): A zöldség- gyümölcs kisárutermelők, a Tész-ek és a nagy kereskedelmi láncok kapcsolata. Budapest: Agroinform Kiadó. 149.p.
106. SIDLOVITS D. (2008a): Vertikális koordináció a szőlő- és borágazatban. A magyar és a francia gyakorlat összehasonlítása. Doktori értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem. Budapest.309.p.
107. SIDLOVITS D. (2008b): EU figyelő. In: *Borászati füzetek* 2008. (3). 36.41.p.
108. SIDLOVITS, D.-BRAZSIL, D.-KATOR, Z. (2014): Influence of the CMO-wine reform on the Hungarian vineyard potential. In: CONFERENCE OF (142) nd EAAE Seminar. (2014 May 29-30.) (Corvinus University of Budapest) Growing Success? Agriculture and rural development in an enlarged EU. p.12.
109. SIDLOVITS, D.– KATOR, Z. (2007): Characteristics of Vertical Coordination in the Hungarian Wine Sector. In: CONFERENCE OF (104)th EAAE Seminar. (2007 September 6-8.) (Corvinus University of Budapest). Agricultural Economics and Transition: „What was expected, what we observed, the lessons learned.”.p.28.
110. SIDLOVITS D. – KATOR Z. (2015): Borpiaci helyzetkép. In: *Agrofórum*. 2015. Extra. (61) 124-126.p.
111. SIMON J. – TÓTH ZS. (2010): A bizalom alakulása a gazdasági és pénzügyi világválság ideje alatt. In: *International Relations Quarterly* 1. (3).Autumn 2010.1-8.p.
- 111 SIMPSON, J. (2009): Old World versus New World: the origins of organizational diversity in the international wine industry, 1850-1914. In:*Working Papers in Economic History*. 2009 (1) Universidad Carlos III de Madrid, Departamento de Historia Económica.p.33. <https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/3742/wp-09-01.pdf?sequence=5>. Kereső: Google. Kulcsszavak: Old World versus New World. Letöltés: 2016.03.05. .
112. SINGAPORE WINE VAULT: State of the wine: 2015 Q2 global wine industry outlook and highlights. <http://www.singaporewinevault.com/blog/state-of-the-wine-2015-q2-global->

- [wine-industry-outlook-and-highlights](#). Kereső: Google. Kulcsszavak: Global wine. Letöltés: 2016.01.28.
113. SMITH, S.(2015): Global Wine Market 2015-2019. 2015.02.17. <https://www.prnewswire.com/news-releases/global-wine-market-2015-2019-300036531.html>. Kereső: Google. Kulcsszavak: Global wine. Letöltés: 2016.01.27.
114. SKRABSKI Á. – KOPP M.(2008): „A bizalom, mint a társadalmi tőke központi jellemzője” In: *Vigilia*,73 (10) 722-730.p.
115. SPINOGLIO, F. (2013): Wine Cluster Competitiveness in South Australia and Piedmont (Italy): Strategies to address challenges resulting from the Global Financial Crisis. Superv.: Sasanelli AM N. State Development – Office of International Coordination. Government of South Australia. p.112. <http://www.piar.it/report09today/Spinoglio.pdf> Kereső: Google. Kulcsszavak: wine cluster. Letöltés: 2016.02.03.
116. STEWART, H.- BLAYNEY, D.P. (2011): Retail Dairy Prices Fluctuate with the Farm Value of Milk. In: *Agricultural and Resource Economics Review* 40 (1) p.201-217.
117. SÜMEGI ZS.: 2014. Magyarország borászata. Hegyközségek Nemzeti Tanácsa. IN: ÉVES DUNA BORRÉGIÓ KONFERENCIA (Lakitelek) 2015.január 28.
118. SZABÓ, D. – JUHÁSZ, A. (2015): Consumers’ and producers’ perceptions of markets: service levels of the most important short food supply chains in Hungary. In: *Studies in Agricultural Economics* 117 (2015) p.111-118.
119. SZABÓ J. – MOLNÁR I. (2017): Borexportunk eredetvédelem hányada. In: *Agrofórum*. Iránymutató a mezőgazdaságban. 28. (12).18-21.p.
120. SZABÓ G. G. (2010): Családi gazdaság és szövetkezés. 25-39.p. In: Rózsás A. (szerk.) *A magyar agrár- és vidékfejlesztés kilátásai*. Budapest.: Agroinform Kiadó. http://econ.core.hu/file/download/szgg/csaladi_gazdasag.pdf. Kereső: Google. Kulcsszó: szövetkezés. Letöltés: 2017.10.25.
121. SZABÓ G.G. – BARANYAI ZS: (2017): A szövetkezés-együttműködés akadályai, feltételei és fejlesztési lehetőségei a magyar élelmiszer-gazdaságban. NKFI Alap által támogatott. Budapest: Agroinform Kiadó. 15-64.p.
122. SZABÓ G. G., - BARTA I. (2014): A mezőgazdasági termelői szervezetek-szövetkezetek jelentőségének és helyzetének változása az EU-csatlakozás után. In: *Gazdálkodás* 58 (3) 263-278. p.
123. SZABÓ Z. – LEHOTA J. – PAPP J. (2008): A bor disztribúciós csatornáinak marketing szempontú értékelése a termelői magatartás

- vizsgálatán keresztül. In: *Élelmiszer. Táplálkozás és Marketing éve. 5.* (1) 73-79.p.
124. SZÉKELY M.-BARNA I. (2002): Túlélőkészlet az SPSS-hez. Budapest: Typotex Elektronikus Kiadó Kft.. 166-226.p.
125. SZENTES T. és munkaközössége (2005): Fejlődés, versenyképesség, globalizáció. Budapest: Akadémia Kiadó. 410.p.
126. SZÉPE F. (2014): A gabona-, a szőlő- és borkortermelés jelentősége hazánkban és ezen belül az Alföldön. In: *Agrofórum.* 2014. 25. (10) 62-63.p.
127. SZILÁGYI J. E. (2008): Borjog, különös tekintettel az eredetvédelem kérdéseire. *Értekezés Miskolc, 2008.* 424.p.
128. SZOLNOKI G. – TÓTH G. (2017): Borfogyasztási trendek Magyarországon. In: *Borászati füzetek.* 2017 (6) 8-10.p.
129. SZŰCS I. 2004.: Alkalmazott statisztika. Budapest: Agroinform Kiadó és Nyomda Kft. 312-318., 353-379.p.
130. SZŰCS I. – FARKASNÉ F. M. (2008): Hatékonyság a mezőgazdaságban. Elmélet és gyakorlat. Budapest: Agroinform Kiadó. 171-199.p.
131. SZTANEV B. (2014): A bor női szemmel. Budapest: Alinea Kiadó. 217p.
132. TAKÁCS I. – BARANYAI ZS. (2010): A bizalom és függőség szerepe a családi gazdaságok együttműködésében végzett gépi munkákban. In: *Gazdálkodás.* 54 (7) 740-749.p.
133. TARASOV, A. (2013): Impact of interest rates on the decision to insure in agricultural production. In: *Studies in Agricultural Economics* 115 (2013) p.1-7.
134. TÉGLA, ZS. – SZŰCS, CS.(2015): Supply chain of vegetable forcing in Hungary. In: *Journal of Central European Green Innovation.* 2015 (3) p. 155-168.
135. TÓTH T. (2009): Regionális gazdaságfejlesztés. SZIE GTK RGVI. 46-58.p.
136. TÓTH T. (2010): Regionális Gazdaságfejlesztés. Oktatási Segédlet. Szent István Egyetem. Gazdasági- és Társadalomtudományi Kar. 46-52.p.
137. TÓTH, J.-GÁL, P. (2014): Is the New Wine World more efficient? Factors influencing technical efficiency of wine production. In: *Studies in Agricultural Economics* 116 (2014) p.95-99.
138. TÖMPE F. (2000): A vertikális integráció elméleti és gyakorlati problémái az agribusinessben. Disszertáció. Gödöllő. 181.p.

139. TÖRCSVÁRI ZS. (2010): Vázlat a társadalmi-gazdasági előrejelzések tananyaghoz. Károly Róbert Főiskola. Gyöngyös. 121.p.
140. TREMMER T. (2010): Klaszter- az együttműködési forma számos lehetőséget kínál a társulóknak. <https://www.veol.hu/gazdasag/klaszter-az-egyuttmukodesi-forma-szamos-lehetoseget-kinal-a-tarsuloknak-1338720/> Kereső: Google. Kulcsszó: klaszter. Letöltés: 2013.10.01.
141. ULRICH A. (2008): Várakozás és felkészülés Verpeléten. In: *Garancia*, 3 (5) 4-5.p.
142. VAN ASSELDONK, M. – TZOURAMANI, I. – GE, L. – VROLIJK, H. (2016): Adoption of risk management strategies in European agriculture. In: *Studies in Agricultural Economics* 2016 (118) p.154-162
143. VARGA, T. (2007): Vertical price transmission between market operators in Hungarian agricultural product chains. In: *Studies in Agricultural Economics* 2007 (106) p. 41-70.
144. VARGA T. –TUNYOGINÉ NECHAY V. – KEMÉNY G. (2007): A fontosabb hazai termékpályák áralkuinak jellemzői. In: *Gazdálkodás*. 51. (6) 16-27.p.
145. VÁGÁSI M. (2007): Marketing – stratégia és menedzsment. Budapest: Alinea Kiadó. 79-102., 175-221.p.
146. VÁSÁRY M. (2017): Októberben indulnak a kincstári kifizetések. In: *Agro Napló*. 21. (10) 6-8.p.
147. VESETH, M.(2012): State of the Wine Industry: Global Perspectives. <http://wineeconomist.com/2012/02/01/state-of-the-wine-industry-global-perspectives/> Kereső: Goggle. Kulcsszavak: Global wine. Letöltés: 2016.01.28.
148. VINICZAI S. (2017a): Két évtized a szőlő-bor ágazatban. In: *Borászati füzetek*. 2017 (1).8.p.
149. VINICZAI S. (2017b): Piacszervezési intézkedések: első év. In: *Borászati füzetek*. 2017 (5) 5-6.p.
150. VINICZAI S. (2017c): A változás állandó. In: *Borászati füzetek*. 2017 (6) 2-4.p.
151. VON CRAMON-TAUBADEL, S. (1998): Estimating asymmetric price transmission with the error correction representation: An application to the German pork market. In: *European Review of Agricultural Economics* 25 (1), p.1-18.
152. WOLFFRAM, R. (1791): Positivistic Measures of Aggregate Supply Elasticities: Some New Approaches: Some Critical Notes. In: *American Journal of Agricultural Economics* 53 (2) p.356-356.

Egyéb források

1. 1999.évi Jövedéki törvény XI/A fejezet 54/C §
2. 2003. évi 127. törvény a jövedéki adóról és a jövedéki termékek forgalmazásának különös szabályairól. 12. fejezet
3. AGRÁRGAZDASÁGI KUTATÓ INTÉZET – NEMZETI AGRÁRGAZDASÁGI KAMARA-FÖLDMŰVELÉSÜGYI MINISZTERIUM (2016): A magyar mezőgazdaság és élelmiszeripar számokban. 8.p.; 22.p.
4. AGRÁRGAZDASÁGI KUTATÓ INTÉZET (2013): Agrárstatisztikai Információs Rendszer. Magyar Program. Társadalmi fenntarthatósági szempontok biztosítása. 39.p.
5. AGRÁRGAZDASÁGI KUTATÓ INTÉZET - KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2015): Agrárgazdasági statisztikai zsebkönyv.2015. 19.p.,22.p.,23.p.,24.p.,27.p.,35.p.,37.p.,45-50.p.,114.p.
6. AGRÁRGAZDASÁGI KUTATÓ INTÉZET, KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2016): Agrárgazdasági statisztikai zsebkönyv.2015. 19.p.,22.p.,23.p.,24.p.,27.p.,35.p.,37.p.,45-50.p.,114.p.
7. AGRÁRSZEKTOR (2014): Az idei szüretre kitiltják az olcsó olasz borokat. 2014.07.27. http://www.agrarszektor.hu/bor-italok/egyeb/az_idei_szuoretre_kitiltjak_az_olcso_olasz_borokat.3973.html
Kereső: Google. Kulcsszavak: olasz bor. Letöltés: 2015.04.16.
8. AGRÁRSZEKTOR (2014): Hadjárat indul a bormaffia ellen! 2014.május 20. Dr.Kiss Eliza miniszteri biztos nyilatkozata. http://www.agrarszektor.hu/bor-italok/interjuk/hadjarat_indul_a_bormaffia_ellen.3820.html Kereső: Google. Kulcsszavak: Kiss Eliza. Letöltés: 2015.04.16.
9. AGRÁRSZEKTOR (2017): Földilleték, idénymunka: változtak a szabályok.2017.11.29. <https://www.agrarszektor.hu/foldpiac/foldilletek-idenymunka-valtoztak-a-szabalyok.9369.html> 2017.11.29. Kereső: Google. Kulcsszavak: idénymunka. Letöltés: 2017.11.29.
10. AGRÁRSZEKTOR (2017): Új integráció: Jövő ősszel jönnek a fontos változások. Részletek az Agrárszektor Konferenciáról.2017.12.08. <https://www.agrarszektor.hu/elemszerpiac/uj-integracio-jovo-osszel-jonnek-a-fontos-valtozasok.9405.html> Kereső: Google. Kulcsszavak: integráció. Letöltés: 2017.12.08.
11. BENKŐ L. (1967): A magyar nyelv történeti-etimológiai szótára. Budapest: Akadémia Kiadó 341-342.p.
12. Bországgyűlés volt Ópusztaszeren. 2014.01.20. http://www.opusztaszer.hu/fooldal/753-borszaggyules_volt_opusztaszeren. Kereső: Google. Kulcsszó: Bországgyűlés. Letöltés: 2016.02.02.

13. BREZÓCZKI B. (2016): Merre tovább? Szőlész, borásképzési lehetőségek Magyarországon. 2016.01.21. <http://www.boraszportal.hu/borvilag/merre-tovabb-szolesz---borasz-kepzesi-lehetosegek--egy-helyen-6344> Kereső: Google. Kulcsszavak: szőlész képzés. Letöltés: 2017.12.01.
14. DITRÓY G. (2014): Fazekas: ne keverjük a tejet a borral!. 2014.12.12. http://www.agrarszektor.hu/agrarpenzugyek/fazekas_ne_keverjuk_a_tejet_a_borral.4377.html Kereső: Google. Kulcsszavak: Fazekas, bor. Letöltés: 2016.02.02.
15. EUROSTAT (2014).:Database 2014 [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Production_of_grapes_for_wine_use,_by_main_producing_countries,_2014_\(%25_of_EU-28_total_harvested_production-tonnes\).png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Production_of_grapes_for_wine_use,_by_main_producing_countries,_2014_(%25_of_EU-28_total_harvested_production-tonnes).png) Kereső: Google. Kulcsszavak: eurostat. Letöltés: 2016.01.25.
16. EUROSTAT (2016): Database 2016. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Wine-growing_statistics Kereső: Google. Kulcsszavak: eurostat. Letöltés: 2016.01.25.
17. EUROSTAT (2017a): Wine-growing statistics. Data extracted in March 2017. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Wine-growing_statistics Kereső: Google. Kulcsszavak: eurostat. Letöltés: 2017. 09. 6.
18. EUROSTAT (2017b): Agriculture, forestry and fishery statistics 2017 edition. <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/8538823/KS-FK-17-001-EN-N.pdf/c7957b31-be5c-4260-8f61-988b9c7f2316> Kereső: Google. Kulcsszavak: eurostat. Letöltés: 2018.08.03.
19. G.P. (2016): Betekintés a szőlő- és borágazatba. 2016.06.16. In: *Agrarium*.<https://agrarium7.hu/cikkek/645-betekintes-a-szolo-es-boragazatba>. Kereső: Google. Kulcsszavak: szőlő- és borágazat. Letöltés: 2017.11.29.
20. HNT (2014): Sajtóközlemény 2014.szeptember 05. HNT szőlő árprognózis. AKI és KSH in HNT.<http://magyarmezogazdasag.hu/2014/10/30/szoloar-prognozis>. Kereső: Google. Kulcsszó: szőlőár. Letöltés: 2018.01.30.
21. HNT (2015): 2015. Szőlő árprognózis. <http://hnt.hu/wp-content/uploads/2016/03/2015-sz%C5%91l%C5%91%C3%A1r-progn%C3%B3zis.pdf> . Kereső: Google. Kulcsszó: szőlőár. Letöltés: 2018.01.30.
22. HNT (2016a): Magyarország szőlészetének és borászatának helyzete. Háttér tanulmány az ágazati stratégiához.
23. HNT (2016b): A magyarországi szőlő-bor ágazat stratégiája. 1. változat. https://www.borrend.hu/borrend/s/oldsiteimgs/hirek/a_magyarorszagi_szolo_bor_agazat_strategiaja.pdf Kereső: Google. Kulcsszavak: szőlő, bor, stratégia. Letöltés: 2016.08.29.

24. HNT (2016c): Szőlőár: jelentős eltérések a borvidékek között. 2016.09.08. <http://www.agrotrend.hu/gazdalkodas/kerteszet/szoloar---jelentos-elteresek-a-borvidekek-kozott> Kereső: Google. Kulcsszó: szőlőár. Letöltés: 2017.03.18.
25. HNT (2016d): Szőlőár. <http://www.hnt.hu/szoloar/>. Kereső: Google. Kulcsszó: szőlőár. Letöltés: 2018.01.30.
26. HNT (2017a): A magyarországi szőlő-bor ágazat stratégiája. In: ÉVES DUNA BORRÉGIÓS KONFERENCIA (Kiskőrös) 2017.02.14.
27. HNT (2017b): Szőlőár 2017. Árprognózis. <http://hnt.hu/wp-content/uploads/2016/03/%C3%A1rprogn%C3%B3zis-2017-1.pdf>. Kereső: Google. Kulcsszó: szőlőár. Letöltés: 2018.01.30.
28. HNT (2018): 2018. évi szüret. Átlagár-prognózis. <http://hnt.hu/wp-content/uploads/2016/03/Borsz%C5%91%C5%91-%C3%A1tlag%C3%A1rprogn%C3%B3zis-2018-%C3%A9vi-sz%C3%BCret.pdf>. Kereső: Google. Kulcsszó: szőlőár. Letöltés: 2018.10.06.
29. HOLLÓSI D. (2017): Hatalmas lehetőség előtt a magyar borászok. In: *Agrárszektor*. 2017.11.15. <https://www.agrarszektor.hu/bor-italok/hatalmas-lehetoseg-elott-a-magyar-boraszok.9271.html> 2017.11.15. Kereső: Google. Kulcsszavak: lehetőség borászoknak. Letöltés: 2017.11.15.
30. Hungarian Wine 2013.12.03. <https://www.wine-searcher.com/regions-hungary> Kereső: Google. Kulcsszavak: hungarian wine. Letöltés: 2017.11.16.
31. Hungarian Wine For The Win.2016.07.18. <http://winefolly.com/review/hungarian-wines-for-the-win/> Kereső: Google. Kulcsszavak: hungarian wine. Letöltés: 2017.11.16.
32. IGRIC D. (2015): Jégverés szőlőben: Mit tehetünk a kár enyhítéséért? In: *Agroinform*.2015.05.20. https://www.agroinform.hu/kerteszet_szoleszet/szolo-jegveres-mit-tehetunk-a-kar-enyhiteseeert-22690 Kereső: Google. Kulcsszó: jégverés. Letöltés: 2018.01.22.
33. Internation Organisation of Vine and Wine.: 2013. Statistical Report on World Vitiviniculture 2013. <http://www.oiv.int/oiv/info/enstatsro> . Kereső: Google. Kulcsszavak: OIV statistics Letöltés: 2015.09.08.
34. Internation Organisation of Vine and Wine (2015a).: 2015. Statistical Report on World Vitiviniculture situation 2015. <http://www.oiv.int/oiv/info/enpublicationsstatistiques>. Kereső: Google. Kulcsszavak: OIV statistics Letöltés 2016.01.25.
35. Internation Organisation of Vine and Wine (2015b): 2015. Global Economic Vitiviniculture data. <http://www.oiv.int/public/medias/2168/ptconj-octobre2015-en.pdf> Kereső: Google. Kulcsszavak: OIV statistics Letöltés: 2016.01.26.

36. International Organisation of Vine and Wine: (2015c). State of the vitiviniculture world market. April 2015. <http://www.oiv.int/oiv/info/enconjoncture>. Kereső: Google. Kulcsszavak: OIV statistics Letöltés 2016.01.25.
37. International Organisation of Vine and Wine (2017a): OIV report on the world vitivinicultural situation. (OIV-Sofia-29/05/2017) During the 40th World Congress of Vine and Wine <http://www.oiv.int/public/medias/5348/press-release-2017-bilan-en.pdf> Kereső: Google. Kulcsszó: OIV. Letöltés: 2017. 08.24.
38. International Organisation of Vine and Wine (2017b): 2017 World vitiviniculture situation <http://www.oiv.int/js/lib/pdfjs/web/viewer.html?file=/public/medias/5479/oiv-en-bilan-2017.pdf> Kereső: Google. Kulcsszó: OIV. Letöltés: 2017. 08.24.
39. International Organisation of Vine and Wine (2017c): World vitiviniculture situation. <http://www.oiv.int/public/medias/5597/ppt-en-40thoivcongress-bulgaria.pdf> Kereső: Google. Kulcsszó: OIV. Letöltés: 2017. 08.24.
40. International organisation of Vine and Wine (2017d): Global Economic Vitiviniculture Data. Paris, 24 october 2017. www.oiv.int/public/medias/5681/en-communiu-depresse-octobere-2017.pdf Kereső: Google. Kulcsszó: OIV 2017. Letöltés:2018.09.28.
41. Filus J. (2018): A 2013-2018- as időszak értékelése. Készült a Kaskantyúi Hegyközség választmányának nevében a szőlészet küldöttje által.
42. FM SAJTÓIRODA (2017): Hosszú távon kívánjuk rendezni a szőlőfelvásárlás viszonyrendszerét. 2017.07.27. <http://hnt.hu/hosszu-tavra-kivanjuk-rendezni-a-szolofelvasarlas-viszonyrendszeret>. Kereső: Google. Kulcsszó: HNT. Letöltés: 2017.10.19.
43. KETIPISZ SZ. (2016): Kiss Eliza: „Nekem is megvoltak az alsópolcos boraim...”2016.06.03. <https://888.hu/article-kiss-eliza-nekem-is-megvoltak-az-alsopolcos-boraim> Kereső: Google. Kulcsszó: Kiss Eliza. Letöltés: 2017.11.7.
44. KISPÁL G. (2010): A csongrádi szőlőtermelők gazdasági helyzete. Szakdolgozat. Gyöngyös. Károly Róbert Főiskola. 123.p.
45. KISPÁL G. (2012): „Ízlések és borok” – A csongrádi borok pozícionálása. Diplomadolgozat. Károly Róbert Főiskola. 101.p.
46. Klaszterek és támogatásuk az Európai Unióban és Magyarországon. 159-188.p. www.pbkik.hu/hu/nemzeti-klaszterkonferencia/download.php?id=14128 Kereső: Google. Kulcsszó: klaszter. Letöltés: 2013.11.15.
47. KSH (2015): Szőlőtermesztés és bortermelés, kereskedelem és fogyasztás a világon. In: *Statisztikai tükrök*. 2015(65). 4.p.

48. Központi Statisztikai Hivatal: Agrárcenzusok. Termő szőlőterület (ha). https://www.ksh.hu/docs/hun/agraar/html/tab11_4_1_7.html. Kereső: Google. Kulcsszó: Agrárcenzus. Letöltés:2015.03.04.
49. KSH (n.a.): Fogalomtár. <http://www.ksh.hu/docs/hun/agraar/html/fogalomtar.html> Kereső: Google. Kulcsszavak: KSH fogalomtár. Letöltés: 2018.01.26.
50. Magyar Távirati Iroda (2012): A magyar bor az országimázs egyik záloga. http://www.elelmiszer.hu/cikk/a_magyar_bor_az_orzagimazs_egyik_zaloga. Kereső: Google. Kulcsszavak: bor mint országimázs. Letöltés: 2015. 11. 30.
51. Magyar Távirati Iroda (2013): Fazekas: „a bor az országimázs része”. http://hvg.hu/itthon/20131018_Fazekas_a_bor_az_orzagimazs_resze. Kereső: Google. Kulcsszavak: bor mint országimázs. Letöltés: 2015. 11. 30.
52. Magyar Távirati Iroda (2014): Olcsó olasz borok veszélyeztetik a magyar piacot. http://alfahir.hu/olcso_olasz_borok_veszelyeztetik_a_magyar_piacot Kereső: Google. Kulcsszavak: olasz bor. Letöltés:2016.02.02.
53. Magyar Távirati Iroda (2014): Csökkentenék az import borok számát. 2014.05.26. In: *Agroinform*.2014.05.26. <http://www.agroinform.com/aktualis/Csokkentenek-az-import-borok-szamat/20140526-25664/> Kereső: Google. Kulcsszavak: import bor. Letöltés:2014.06.18. 22:03
54. Magyar Távirati Iroda (2017): Közös szakmai rendezvénysorozatot indít a hat borrégióban a Magyar Turisztikai Ügynökség (MTÜ) és a Hegyközségek Nemzeti Tanácsa- közölte az MTÜ kedden az MTI-vel. 2017.06.13. <https://www.hirado.hu/2017/06/13/kozos-rendezvenysorozatot-indit-a-magyar-turisztikai-ugynokseg-es-a-hegykozsegek-nemzeti-tanacs/> Kereső: Google. Kulcsszó: országmárka. Letöltés: 2017.11.6.
55. Magyar Közlöny (2015): A földművelésügyi miniszter 42/2015. (VII. 22.) FM rendelete a termelői csoportok elismeréséről. 2015. évi 107. szám. 18015-18016.p.
56. Magyar Távirati Iroda in Nemzeti Agrárgazdasági Kamara: 2013. A bor stratégiai terület. <http://www.nak.hu/hu/mezogazdasag/768-a-bor-strategiai-terulet> Kereső: Google. Kulcsszavak: bor mint stratégiai terület. Letöltés: 2014.02.11.
57. MIKLÓSI P. (2011): Korpás A.: „A jó borász nem iparos, hanem művész”. In: *Új szó*.2011.09.27. <https://ujsozso.com/napilap/interju/2011/09/27/a-jo-borasz-nem-iparos-hanem-muvesz> Kereső: Google. Kulcsszavak: a gazdálkodás elve. Letöltés: 2017.10.19.
58. NAK,AKI (2018): A kárenyhítési rendszert többen vették igénybe. In: *Agrotrend*.2018.01.04. http://www.agrotrend.hu/hireink/a-karenyhitesi-rendszert-tobben-vettek-igenybe_2018.01.22.Kereső: Google. Kulcsszavak: kárenyhítés. Letöltés: 2018.01.22.

59. NAV (2017): Megkezdődik a pálinkaszézon. 2017.07.29. http://www.nav.gov.hu/nav/igazgatóságok/somogy/helyi_hirek_barm/Megkezdodik_a_palinka20170929.html?query=p%C3%A1linka Kereső: Google. Kulcsszavak: NAV pálinka. Letöltés: 2018.02.15.
60. NÉMETH R. (2017): Átlagos mennyiségű, jó minőségű bortermés várható. 2017.09.22. <http://wineflow.hu/2017/09/22/atlagos-mennyisegu-jo-minosegu-bortermes-varhato/> Kereső: Google. Kulcsszó: bortermés. Letöltés: 2017.11.7.
61. Nekimenne a kormány az olasz borral ügyeskedőknek. 2015.05.25. http://bor.mandiner.hu/cikk/20140525_nekimenne_a_kormany_az_olasz_borral_ugyeskedoknek Kereső: Google. Kulcsszavak: olasz bor. Letöltés: 2017.11.7.
62. Öt lehetséges ok, amiért olyan olcsók a dél-amerikai borok a boltokban. http://purochile.blog.hu/2015/02/01/ot_lehetseges_ok_amiert_olyan_olcsoak_a_del-amerikai_borok_a_boltokban. Kereső: Google. Kulcsszavak: olcsó bor. Letöltés: 2017. 11.8.
63. Sáppusztai Pálinkafőzde (2018): Bérfőzés ára a sáppusztai pálinkafőzdében. <https://www.sappusztai.hu/szolgáltatásainkberfozes>. Kereső: Google. Kulcsszavak: Mennyibe kerül a pálinkafőzés 2017-ben?. Letöltés: 2018.02.16.
64. Szajoli Pálinkafőzde (2018): Bérfőzés ára a szajoli pálinkafőzdében. <http://palinkafozde.eu/arlista/> Kereső: Google. Kulcsszavak: Mennyibe kerül a pálinkafőzés 2017-ben?. Letöltés: 2018.02.16.
65. Szükség van a Bországyülésre. 2014.01.20. http://bor.mandiner.hu/cikk/20140120_szuksegeg_van_a_borszagyulesre. Kereső: Google. Kulcsszavak: Bországyülés. Letöltés: 2016.02.02.
66. The wine industry a globalized market. 3-68. http://www.academia.edu/4067250/the_wine_industry_a_globalized_market. Kereső: Google. Kulcsszavak: global wine. Letöltés: 2016.01.28.
67. Vidékfejlesztési Minisztérium (2012): Vidékfejlesztési Stratégia 2012-2020.135.p. <http://videkstrategia.kormany.hu/download/4/37/30000/Nemzeti%20Vid%C3%A9kstrat%C3%A9gia.pdf> Kereső: Google. Kulcsszavak: vidékfejlesztés. Letöltés: 2016.11.16.
68. Wine Institute Database 2014. http://www.wineinstitute.org/files/World_Wine_Production_by_Country_2014_cTradeDataAndAnalysis.pdf. Kereső: Google. Kulcsszó: world wine. Letöltés: 2016.01.25.

2.melléklet A mélyinterjúk alanyai

1. Papp Erika, Miskolc, 2013.10.21. Észak- Magyarországi Borklaszter vezetője
2. Egy magyarországi nagyfelvásárló 2014.01.13.
3. Bessenyei Klára Eger 2014.01.16. Agria Borászati Szövetkezet
4. Keresztes József, Csongrád 2014.07.16. A Kunsági borvidék titkára, a Duna Borrégió konferenciájának főszervezője. Felszólalás a csongrádi borvidék problémáinak felvetésekor
5. Stinner Ferenc, Tiszakécske, 2014.07.28; 2017.11.06. A Tiszamenti Szőlőtermelők Szövetkezetének vezetője
6. Papp Ferenc, Csongrád 2017.03.03. A Csongrádi hegyközség évi gyűlése
7. Kispál Edit, Csongrád 2017.03.07. Csongrádi szőlőtermelő
8. Dr. Somogyi György, Szatymaz 2017.11.17. Élelmiszer termékpályák szakembere
9. László-Kókai Sándorné Szilasi Magdolna Csongrád, 2017.12.15.
10. Gulyás Ferenc Csongrád, 2018.01.03. Csongrádi szőlőtermelő és borász
11. Kispál Sándor Csongrád, 2018.01.03. Csongrádi szőlőtermelő

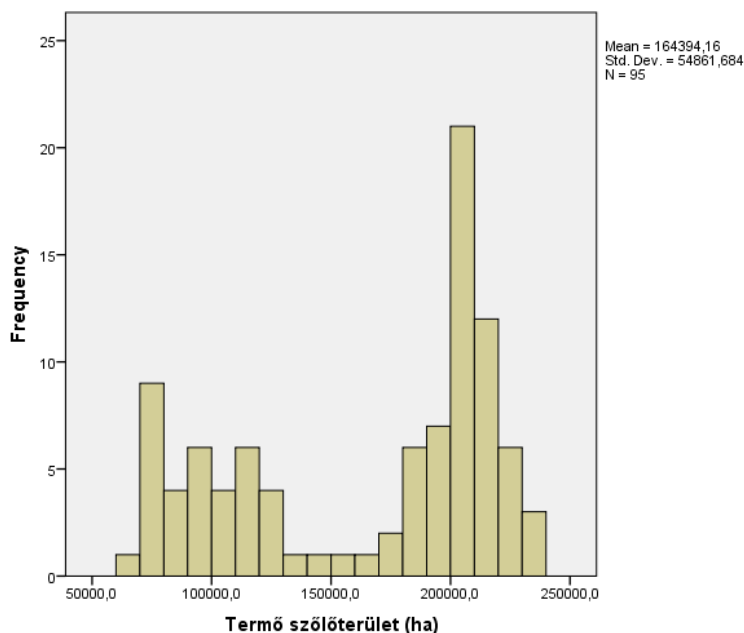
3.melléklet A magyar szőlővel kapcsolatos adatok normalitás vizsgálata

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Termő szőlőterület (ha)	,222	95	,000	,845	95	,000
Szőlő termésmennyisége (t)	,068	95	,200*	,990	95	,682
Termésátlag (kg/ha)	,126	95	,001	,963	95	,009

*. This is a lower bound of the true significance.

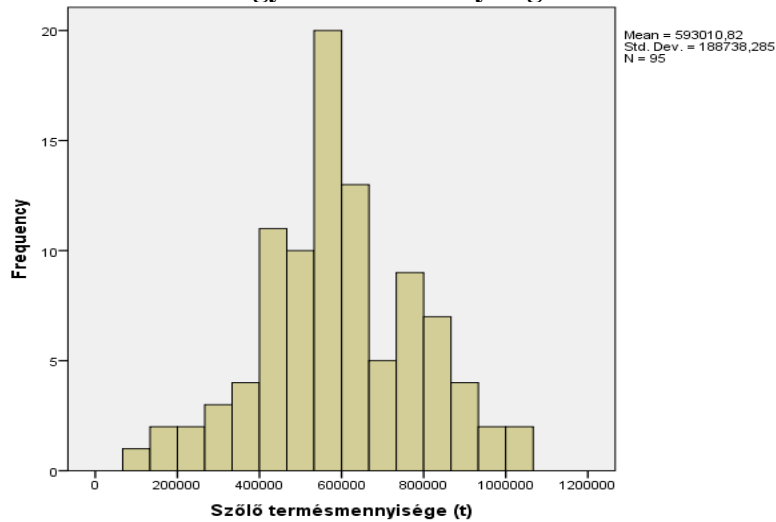
a. Lilliefors Significance Correction

Forrás. KSH adatai alapján saját szerkesztés

4.melléklet A termő szőlőterület 1921-2015 közötti hisztogramja

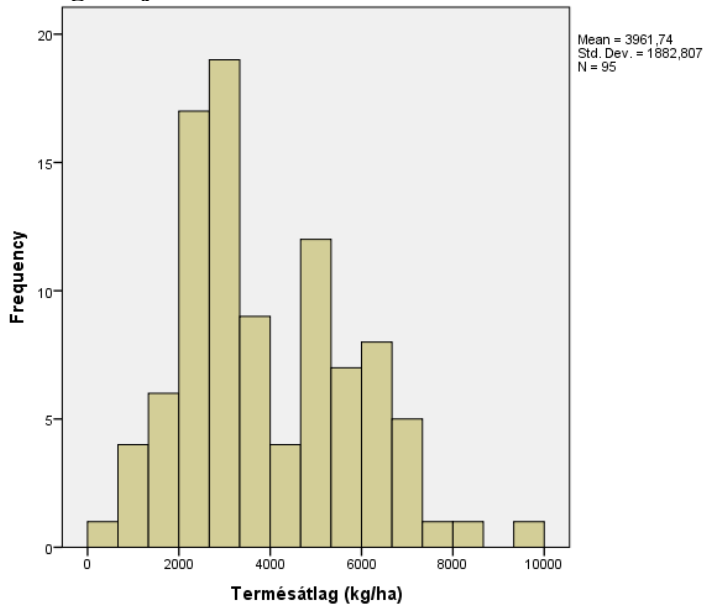
Forrás. KSH adatai alapján saját szerkesztés

5.melléklet A magyar szőlő mennyiségének 1921-2015 közötti hisztogramja



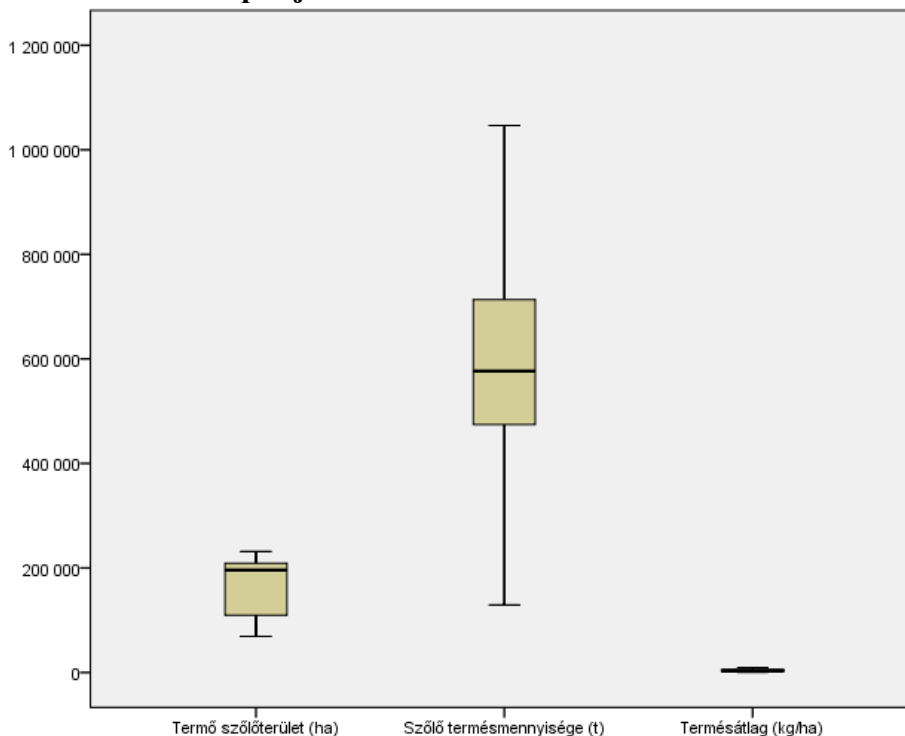
Forrás. KSH adatai alapján saját szerkesztés

6.melléklet A magyar szőlő termésátlagának 1921-2015 közötti időszakra eső hisztogramja



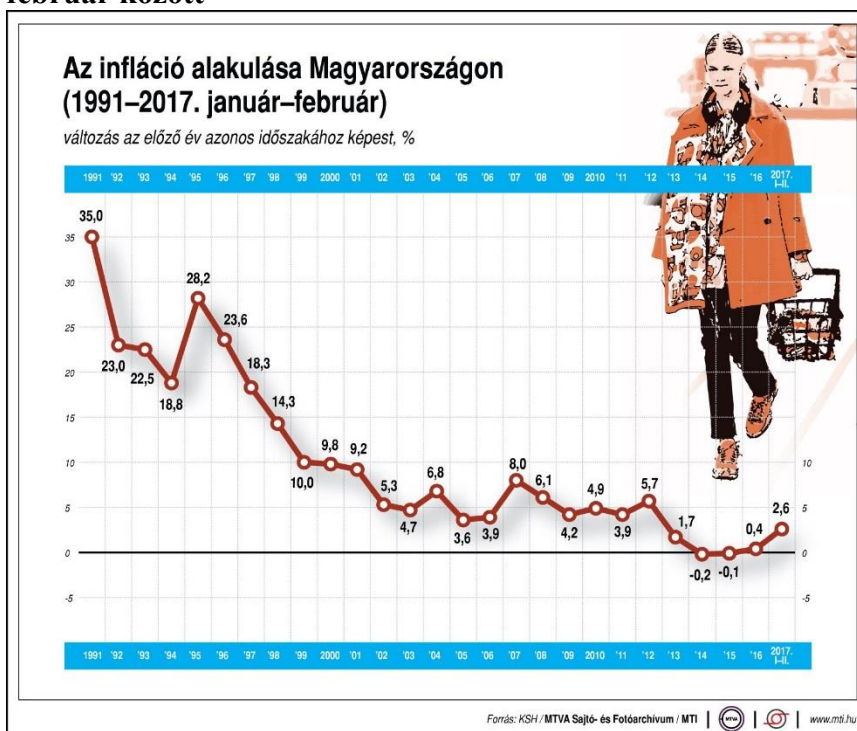
Forrás. KSH adatai alapján saját szerkesztés

7.melléklet A magyar szőlővel kapcsolatos adatok 1921-2015 közötti időszakokra eső boxplotjai



Forrás. KSH adatai alapján saját szerkesztés

8.melléklet Az infláció változása Magyarországon 1991 és 2017 január-február között



Forrás: <http://profitline.hu/Az-inflacio-alakulasa-Magyarorszagon---egy-abran-362408?abra=1> 2018.01.26. Kereső: Google. Infláció változása Magyarországon.

9.melléklet A GDP és annak volumenindexe Magyarországon 2000 és 2016 között

Év	A bruttó hazai termék		
	értéke, folyó áron, milliárd Ft	volumenindexe	
		előző év = 100,0%	2000=100,0%
2000	13 350,10	104,2	100
2001	15 419,10	103,8	103,8
2002	17 461,70	104,5	108,5
2003	19 138,90	103,8	112,7
2004	21 099,10	105	118,4
2005	22 559,90	104,4	123,6
2006	24 257,00	103,9	128,3
2007	25 680,20	100,4	128,9
2008	27 193,60	100,9	130
2009	26 424,60	93,4	121,4
2010	27 224,60	100,7	122,2
2011	28 304,90	101,7	124,3
2012	28 781,10	98,4	122,2
2013	30 247,10	102,1	124,8
2014	32 591,70	104,2	130
2015	34 324,10	103,4	134,4
2016	35 420,30	102,2	137,4

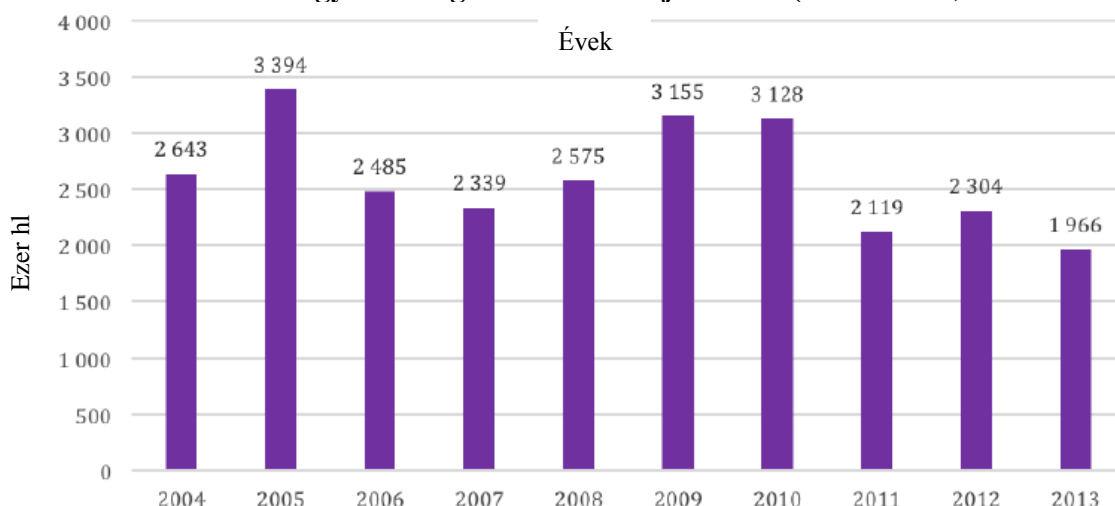
Forrás: https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qpt001.html

Kereső: Google. Kulcsszavak: Magyarország GDP változása. Letöltés: 2018.01.26.

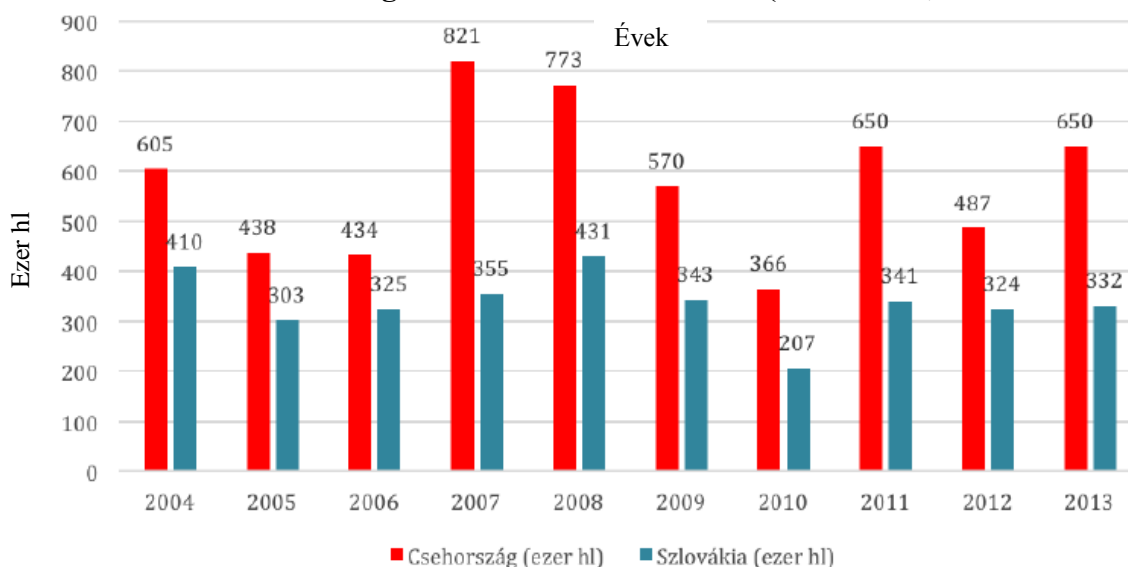
10.melléklet Többlépcsős klaszterfejlesztési modell



Forrás: Bendó Z. (2013): Hazai klaszterfejlesztési trendek és a CluStrat projekt jelenlegi státuszának bemutatása. 4. dia (MAG)

11.melléklet A magyarországi borkészletek júl.31-én (ezer hl-ben)

Forrás: HNT 2014-es árprognózis. A magyarországi borászati üzemek (adóraktárak és egyszerűsített adóraktárak) borkészleteinek nagysága. 2004-2013-as NAV közlés alapján

12.melléklet Csehország és Szlovákia bortermelése (ezer hl-ben)

Forrás: HNT 2014-es árprognózis. DG-AGRI.

13.melléklet A 2015-ös HNT szőlőár előrejelzéshez alkalmazott költségtáblák

Kézi műveletek költségei		Gépi műveletek költségei		Egyéb költségek	
Fás metszés, 17 ft/tőke	62 900 Ft/ha	Zúzás	10 000 Ft/ha	Közteher	45 000 Ft/ha
Lekötés (anyagigénnyel)	35 000 Ft/ha	Mélylazítás	15 000 Ft/ha	Hegyközségi járulék	6 200 Ft/ha
Hajtásválogatás és törzstisztítás (2,5 alkalom évente, 13000 Ft/ha)	32 500 Ft/ha	Szervestrágya és trágya bedolgozása	40 000 Ft/ha	Szaktanácsadás	5 000 Ft/ha
Befűzés	30 000 Ft/ha	Sorközművelés, aljművelés (4 alkalom átlagos évjáratban)	40 000 Ft/ha	Kamara tagdíj	3 000 Ft/ha
Pótlás és támrendszer javítás	20 000 Ft/ha	Növényvédelem (7 alkalom átlagos évjáratban)	70 000 Ft/ha	Banki költség	40 000 Ft/ha
Kézi szüret	120 000 Ft/ha	Csonkázás (2,5 alkalom átlagos évjáratban)	25 000 Ft/ha	Növényvédő szerek	130 000 Ft/ha
		Takarás, nyitás (országos átlag)	12 000 Ft/ha	Egyéb költségek	20 000 Ft/ha
		Gyomirtás	30 000 Ft/ha	Amortizáció	45 000 Ft/ha
Végösszeg	300 400 Ft	Végösszeg	242 000 Ft	Végösszeg	294 200 Ft/ha

Költségek	
Kézi műveletek + Gépi műveletek + Egyéb	836 600 Ft/ha
Összes költség	836 600 Ft/ha
Költség/ kg (nettó)	93 Ft/kg

Forrás: HNT: 2015-ös szőlőár prognózis. 2015.08.04. <http://hnt.hu/piacszervezes/>
Google: HNT szőlőár 2018.01.28.

14. melléklet Az együttműködési attitűd vizsgálat kérdőíve

Kedves Szőlőtermelő, leendő Klasztertag!

Kispál Gabriella vagyok, közgazdász PhD hallgató. Témám a Csongrádi Borklaszter létrehozása, fenntartása és annak segítségével az egységes pincerendszer kialakítása, a Csongrádi Borvidék ismertebbé tétele. Ön azért kapta ezt a kérdőívet, mert Kispál Sándornak a klaszter szervezőjének jelezte szándékát a klaszterbe való belépésre és az ehhez szükséges alapvizsgálatok elvégzéséhez és kalkulálásához szükséges van bizonyos adatokra és ismeretekre.

A kérdőív első fele a klasztertervhez nyújt segítséget, a második fele pedig a klaszter, mint vállalatcsoportosulás fenntartásához ad támpontot az alapján, hogy a társaságon belül milyen a kapcsolati háló.

Gazdasági adatok

Név:.....

Szakmai végzettség(ek):.....

Milyen bejelentési alapon végzi a szőlőtermelést? Mi a cégnev, ha van?(pl.:őstermelő, Kft., Bt. stb.)

.....

Mekkora szőlőterülettel rendelkezik? Hány hektárról szállítaná be az árut a feldolgozó(k)ba?

.....

Mutassa be a saját szőlészetét néhány mondatban! pl.: Fajták, szőlőtermő táblák helye

.....

.....

.....

Elérhetősége (cím,tel.,emailcím):.....

.....

Megjegyzés, javaslat és egyéb közlendő a klaszterrel kapcsolatosan

.....

.....

A következő rész kérdéssora egy jól ismert, világszerte használt társadalom-lélektani módszer vizsgálati alapját adja, mely ahhoz szükséges, hogy a klaszteren belül a szervezeti formát és a szakterületeket a lehető legjobban tudjuk kialakítani. Olyan kérdésekre ad választ, mint például mekkora a kapcsolati háló a csoporton belül és ez mennyire erős, mennyire bíznak a leendő tagok egymásban.

A kérdőívnel mindenhol nevekkal kell válaszolni! Vannak kérdések, ahol egy név is elegendő, van ahol 3 szükséges. A neveket a leendő klasztertagok adják, a kitöltés előtt körbe lesz adva egy névsor. Ezeket a válaszokat bizalmasan kezeljük és kódolva dolgozzuk fel, senki nem tudja azt, hogy ki, mire, mit válaszolt, hiszen számokkal lesz a kutatás értékelve. Az Ön érdekük is, hogy a klaszterben megvalósuljon a tényleges együttműködés, kérem Önöket, hogy éppen ezért őszintén válaszoljanak!

Szociometriai felmérőlap Fehér István A-1 felmérőlap alapján

1. Ha a nagy teljesítményű permetezőjét közösen kellene használnia egy kollégájával, kik volnának azok, akik közül egyikkel szívesen megosztaná? (Akár több nevet is adhat)
.....
2. Melyik munkatársat választaná segítségül, ha gyorsan és jól szeretné elvégezni a feladatot?
.....
3. Ha borászati versenyt rendezne, Ön kit választana maga mellé szervezőtársnak?
.....
4. Ha a borvacsorán nem lennének családtagjai, akkor kit hívna a négyszemélyes asztalához étkezni? (3 név szükséges legalább)
.....
.....
5. Ön szerint a klaszteren belüli vitákat melyik kollégája tudná igazságosan megoldani?
.....
6. Véleménye szerint ki tudná a klaszter nyitórendezvényét megszervezni?
.....
7. Véleménye szerint melyik klasztertag érvényesül az életben a legjobban?
.....
8. Ha fontos friss hírt hallana az ágazattal kapcsolatosan, akkor kinek mondaná el először?
.....
9. Ha szakmai bemutatót rendeznének a tévében, Ön melyik munkatársát javasolná, hogy képviselje a tévében az üzemet?
 - a. a talajműveléssel kapcsolatosan:
 - b. a feldolgozási menetének bemutatásával kapcsolatban:.....
 - c. a borvidékkel kapcsolatosan:.....
 - d. egy borkóstolót levezetve:.....
10. Ha Ön nem tudna elmenni a klaszter által meghirdetett eseményre, ahol adott ügyben választani kell, kit kérne meg, hogy képviselje?
.....
11. Melyik kollégájának adna növényvédő szert akár hitelre is?
.....
12. Ha a klaszter vezetője megbetegedne, Ön szerint ki lenne alkalmas a helyettesítésére?
.....
13. Ha tanulmányi útra mennének a klasztertagokkal Ausztriába, kivel aludna egy szobában, ha négyágyas a szoba?
.....
.....
14. Ön szerint a leendő tagok között ki a legismertebb személyiség?
.....
15. Ön szerint a leendő tagok között ki az, aki a pályázatban szereplő önerővel és munkabérrel kapcsolatos változásokról elfogulatlanul és a legtárgyilagosabban nyújt véleményt?
.....
16. Ha nehézségek merülnek fel a klaszteren belül, Ön szerint ki az, aki a lelkesedésével magával ragadja a csoportot?

.....

17. Személyes, bizalmas jellegű problémáit melyik munkatársának mesélné el?

.....

18. Melyik kollégáját tartja olyannak, aki a mással történt nem méltányos vagy igazságtalan dolgokért a sértett mellé állna, és a vezetőnél megfelelő jogvédelmet követelne?

.....

Személyiséggel kapcsolatos kérdések

Ön szerint ki a legaktívabb jelenleg a leendő klasztertagok között?

.....

Kire bízna rá a traktorját, hogy végezze el a szükséges feladatokat, ha külföldön lenne?

.....

Ha egy adott növényyszerhez nem lehet hozzájutni, de Önnek sikerül, akkor azt kivel osztaná meg?

.....

Kérem, a következőkben 1-5-ös skálán értékelje önmagát az adott jellemző tükrében!

1: Nem, egyáltalán nem jellemző rám.

5: Igen, teljesen olyan vagyok.

a. Sikeresen teljesítem a feladatokat	1	2	3	4	5
b. A terveimet tettekre váltom	1	2	3	4	5
c. Csak annyit dolgozom, hogy megéljek	1	2	3	4	5
d. Az ígéreteimet megtartom	1	2	3	4	5
e. Nem látom a dolgok következményeit	1	2	3	4	5
f. Elferdítem a tényeket	1	2	3	4	5
g. Azonnal belekezek a munkába	1	2	3	4	5
h. Igazat mondok	1	2	3	4	5
i. Nyíltan küzdök a céломért	1	2	3	4	5
j. Nem sok mindenben tudok közreműködni	1	2	3	4	5
k. Megszegem az ígéreteimet	1	2	3	4	5
l. Tudom, mit hogyan csináljak	1	2	3	4	5
m. Nehezen fogok bele a feladatokba	1	2	3	4	5
n. Nem nagyon törekszem a sikerekre	1	2	3	4	5

Köszönöm, hogy őszinte kitöltéssel segítették a klaszterterv létrejöttét és a kutató munkámat! Bízom benne, hogy hamarosan már a klaszter alapító okiratával keressük fel!

Üdvözlettel: Kispál Gabriella

Forrás: Fehér István A1 felmérőlapja alapján saját szerkesztés

15. melléklet Kérdőív a hegyközségi tagoknak

Tisztelt Válaszadó!

Sorszám:.....

Szamosköziné Kispál Gabriella, IV. éves közgazdász PhD hallgató vagyok a Szent István Egyetemen. Az alábbi kérdőívet azért állítottam össze, hogy azok válaszaival segísem a magyar szőlész- és borász társadalmat. Célom a kérdőívvel, hogy közelebb jussak egy, az ágazatban meglévő alapproblémához és annak megoldásához. Kérem, a kb. 10-15 perces kérdőívet őszintén és átgondoltan töltsse ki, mert ezzel nemcsak az én munkámat segíti, hanem az ágazat pozitív jövőjét is megteremtheti.

A kérdőívben megadott adatokat bizalmasan kezelem. A kitöltőknek visszaszolgáltatott információk aggregálva tartalmazzák az összes kitöltött kérdőív eredményét, az egyedi kérdőívek adatait nem publikálom a résztvevők részére, a kitöltők személyét nem nevezem meg az eredmények közlésénél. Az összesített eredményeket doktori dolgozatomban, illetve annak nyilvános vitáján prezentálom, illetve a felmérésben részt vevőknek e-mailben is szívesen elküldöm, ha e kérésüket jelzik felém.

Köszönöm a segítő közreműködést! Elérhető online is az alábbi linken:

<https://goo.gl/forms/efPqkZck7T9feXZq2>

A SZŐLŐTERMELÉSRE ÉS BORÁSZATRA VONATKOZÓ ÁLTALÁNOS KÉRDÉSEK

Kérem, töltsse ki a hiányzó részeket! Több válasz esetén húzza alá vagy karikázza be az Ön szerint megfelelőt!

Á1: Név:.....

Á2: Születési év:.....

Á3: A hegyközség irányítószáma.....

Á4: Borvidék:.....

Á5: Van szőlőtermő területe? a) Igen b) Nem (Kérem, ugorjon az Á7-es kérdésre!)

Á6: Ha igen, akkor mekkora terület, hány parcella? a) _____ ha b) _____ db

Á7: Van pincéje? a) Igen, de csak a család fogyasztja a bort b) Igen c) Nincs

Á8: Mikor kezdett el foglalkozni? a) szőlőtermeléssel..... b) borkészítéssel.....

Á9: Mi az Ön végzettsége? a) Szőlőtermelő b) Borász c) Mindkettő d) Egyéb:.....

Á10: Milyen fajta szőlői vannak?.....

Á11: Vásárol fel szőlőt? a) Igen b) Nem (Kérem, ugorjon az Á13-as kérdésre!)

Á12: Ha igen, akkor milyen fajtát és mennyit általában?.....

Á13: Ön szerint szükséges az együttműködés a termelők és feldolgozók között? 1 2 3 4 5

Á14: Ön szerint van együttműködés a termelők és feldolgozók között? 1 2 3 4 5

Megjegyzés:

Á15: Milyen végzettséggel rendelkezik? szakirányú: aa) alap; ab) közép; ac) felsőfokú

nem szakirányú: ba) alap; bb) közép; bc) felsőfokú

Á16: Milyen működési formában végzi a szőlőtermelést? (Több is lehet!)

a. őstermelő
c. egyéni vállalkozó
e. szövetkezet

b. családi gazdálkodó
d. gazdasági társaság
egyéb:.....

Á17: A szőlő milyen jövedelmet ad?

a. ez adja a megélhetésem alapját
b. csak kiegészítő jövedelem számomra
c. jelenleg csak kiegészítő jövedelem, de szívesen foglalkoznék vele, ha megérné
d. egyéb:.....

A SZŐLŐ ÁRMEGHATÁROZÁSÁVAL KAPCSOLATOS KÉRDÉSEK

Kérem, húzza alá és/vagy karikázza be az Önnek megfelelő válaszlehetőséget!

- SZ1.** Ön kb. mennyit szokott 1 ha, már termőre fordult szőlőre költeni éves szinten átlagosan?
 a. 400 ezer Ft alatt e. 701-800 ezer Ft között
 b. 401-500 ezer Ft között f. 801-900 ezer Ft között
 c. 501-600 ezer Ft között g. 901 ezer Ft felett
 d. 601-700 ezer Ft között
- SZ2.** Ön mennyire differenciálja a különböző fajtákat a költségek alapján? Kérem, írja le, hogyha van az átlagtól költségben kiugró fajta, és határozza meg, hogy hány %-kal költ rá többet vagy kevesebbet! Pl. Kadarka +30%

- SZ3.** Ön milyen szőlőfelvásárlási árat tartana (Kérem, választ indokolja!)
 a. Indokoltnak (Ft/kg) aa.71-90 ab.91-110 ac.111-130 ad.130-150 ae. 150 felett
 b. Elfogadhatónak (Ft/kg) ba.71-90 bb.91-110 bc.111-130 bd.130-150 be. 150 felett

- SZ4.** Ön szerint kiszámítható volt az elmúlt 5 évben a szőlő felvásárlási ára?
 a. Igen b. Nem c. Részben:.....
- SZ5.** Rendelkezik a szőlőtermeléshez szükséges alapvető gépekkel?
 a. traktor aa. Igen ab. Nem rendelkezem, bérlém
 b. tárcsa ba. Igen bb. Nem rendelkezem, bérlém
 c. permetező ca. Igen cb. Nem rendelkezem, bérlém
 d. takaróeke és kifújó da. Igen db. Nem rendelkezem, bérlém
 e. sorkapa ea. Igen eb. Nem rendelkezem, bérlém
 f. szüretelő kombájn fa. Igen fb. Nem rendelkezem, bérlém
 g. egyéb:..... ga. Igen gb. Nem rendelkezem, bérlém
- SZ6.** Mit kezd a szőlővel? (Amennyiben a válasz „d” vagy „e”, akkor kérem, ugorjon az SZ9-es kérdésre, majd az SZ11-es kérdésre!)
 a. eladom/leadom helyben a felvásárlónak
 b. inkább elviszem más borvidékre, ahol biztosan kifizet a felvásárló
 c. részben eladom a felvásárlónak, részben bort készítek belőle – milyen arányban:.....
 d. bort készítek belőle
 e. egyéb:.....
- SZ7.** Van írásbeli szerződése az értékesítésre?
 a. Igen, van b. Nem, nincs c. Egyéb:.....
- SZ8.** Ha van írásos szerződése, akkor milyen időtávra?
 a. 1 év b.1-3 év c. 3-5 év d. 5-10 év e. 11-15 év
- SZ9.** Ha lenne szerződése, Ön szerint milyen időtávra lenne?
 a. 1 éves b.1-3 éves c. 3-5 éves d. 5-10 éves e. 11-15 éves
- SZ10.** A szerződés milyen árat tartalmaz?(Itt többet is jelölhet karikázással!)
 a. Fix ár
 b. Az árat bizonyos tényezők befolyásolják pl.: termésátlag, mustfok, fajta, dűlő...
 c. Korrekt piaci ár pl.: évenkénti tárgyalással
 d. Az ár egyéb úton kerül megállapításra:.....
 e. Nem tartalmaz
- SZ11.** Ön szerint a szerződésnek milyen árat kellene tartalmaznia? (Itt többet is jelölhet karikázással!)
 a. Fix ár aa. Igen ab. Nem
 b. Az árat bizonyos tényezők befolyásolják pl.: termésátlag, mustfok, fajta.. ba. Igen bb. Nem
 c. Korrekt piaci ár pl.: évenkénti tárgyalással ca. Igen cb. Nem
 d. Az ár egyéb úton kerül megállapításra:.....da. Igen db. Nem

- SZ12.** Egyetért-e azzal, hogy a szőlőtermelők számára előnyös lenne a szerződés? (1-Nem; 5- Teljes mértékben) 1 2 3 4 5
- SZ13.** Egyetért-e azzal, hogy a szőlőtermelők támogatnák a szerződésben történő kiszámítható szőlő felvásárlási ár bevezetését? (1-Nem; 5- Teljes mértékben) 1 2 3 4 5
- SZ14.** Egyetért-e azzal, hogy a szőlőtermelők számára előnyös a szerződésben történő kiszámítható szőlő felvásárlási ár bevezetése? (1-Nem; 5- Teljes mértékben) 1 2 3 4 5
- SZ15.** Mit gondol a szőlőtermelők gazdasági helyzetéről? (1-Nagyon rossz; 5-Kifogástalan) 1 2 3 4 5
Kérem, fejtse ki röviden!.....
- SZ16.** Mit gondol, mennyire vannak a szőlőtermelők anyagilag biztonságban? (1-Teljes bizonytalanság; 5-Teljes biztonság, kifogástalan) 1 2 3 4 5
- SZ17.** Ön szeretne törvényi alapon meghatározható és kiszámítható árakat a szőlőre? (1-Nem, egyáltalán nem szükséges; 5-Igen, ez tökéletes megoldás lenne) 1 2 3 4 5
- SZ18.** Ön szerint a felvásárlási ár fedezi a költségeket és ráfordításokat? (1-Nem, egyáltalán nem; 5- Igen, teljes mértékben) 1 2 3 4 5
- SZ19.** Mit gondol, a következő jellemzők mennyire befolyásolják a terméshozamot? (1-Egyáltalán nem; 5-Nagyon is befolyásolja)
- | | |
|---|-----------|
| a. a föld minősége | 1 2 3 4 5 |
| b. évi műtrágya/trágya mennyisége | 1 2 3 4 5 |
| c. ráfordított kézi-és gépi munkaóra mennyisége | 1 2 3 4 5 |
| d. ráfordított pénzmennyiség | 1 2 3 4 5 |
| e. öntözés | 1 2 3 4 5 |
| f. időjárás | 1 2 3 4 5 |
| g. egyéb:..... | 1 2 3 4 5 |
- SZ20.** Mit gondol, a következő jellemzők mennyire befolyásolják a szőlő jövedelmezőségét? (1-Egyáltalán nem; 5-Nagyon is befolyásolja)
- | | |
|-------------------------------|-----------|
| a. a szőlő cukorfoka | 1 2 3 4 5 |
| b. a szőlő fajtája | 1 2 3 4 5 |
| c. a föld minősége | 1 2 3 4 5 |
| d. ráfordított zöldtrágya | 1 2 3 4 5 |
| e. ráfordított szerves trágya | 1 2 3 4 5 |
| f. termésátlag | 1 2 3 4 5 |
| g. kedvezőtlen időjárás | 1 2 3 4 5 |
| h. ráfordított pénzmennyiség | 1 2 3 4 5 |
- SZ21.** Ön szerint mennyire befolyásolják a szőlő felvásárlási árakat az alábbi jellemzők? (1-Egyáltalán nem; 5-Nagyon is befolyásolja)
- | | |
|--|-----------|
| a. a termeléshez szükséges inputok árainak változása (bekerülés) | 1 2 3 4 5 |
| b. a szőlőművelők bérének változása (bekerülés) | 1 2 3 4 5 |
| c. a szőlészeknek nyújtott támogatások (bekerülés) | 1 2 3 4 5 |
| d. a borászatra költött támogatások (bekerülés) | 1 2 3 4 5 |
| e. a bormarketingre költött pénzek (bekerülés) | 1 2 3 4 5 |
| f. a borászat által eladott borok palackonkénti ára | 1 2 3 4 5 |
| g. fehér és rozé borok piaci árváltozása | 1 2 3 4 5 |
| h. vörösborok piaci árváltozása | 1 2 3 4 5 |
| i. behozott import borok mennyisége | 1 2 3 4 5 |
| j. behozott import borok ára | 1 2 3 4 5 |
| k. behozott olasz import borok | 1 2 3 4 5 |
| l. a meglévő szőlőterület nagysága | 1 2 3 4 5 |
| m. időjárási körülmények | 1 2 3 4 5 |
| n. az egyszerre leadott szőlő mennyisége | 1 2 3 4 5 |
| o. a szőlő minősége | 1 2 3 4 5 |
| p. ráfordított pénzmennyiség | 1 2 3 4 5 |
| q. előző év szőlő felvásárlási ára | 1 2 3 4 5 |
| r. várható termésmennyiség | 1 2 3 4 5 |
| s. várható borárak | 1 2 3 4 5 |

t. törvények és jogszabályok					1 2 3 4 5
u. nagy pincészetek ármeghatározása					1 2 3 4 5
v. a must felvásárlási ára					1 2 3 4 5
SZ22. Mennyi volt a szőlő önköltsége 2016-ban?					
a. 70 Ft/kg-nál alacsonyabb	b. 71-80Ft/kg	c. 81-90Ft/kg	d. 91-100Ft/kg		
e. 101-110Ft/kg	f.111-120Ft/kg	g. 121-130 Ft/kg	h. 131-150 Ft/kg felett		
i. 151 Ft/kg felett					
SZ23. Mit gondol, átlagosan mennyi a szőlőtermesztés költsége a különböző tételeknél (Ft/ha)?					
a. Gépi költség, gépi munkaerő:.....		Ft			
b. Vegyszer,műtrágya:.....		Ft	Összesen:		
			a+b+c+d+e+f=.....		
c. Üzemanyag:.....		Ft			
d. Kézi munkaerő:.....		Ft			
e. Értékcsökkenés:.....		Ft			
f. Egyéb (adó, kamat, adminisztrációs költségek):.....		Ft			

Ha esetleg van valamilyen észrevétele vagy véleménye, akkor azt itt közölheti velem:

.....

.....

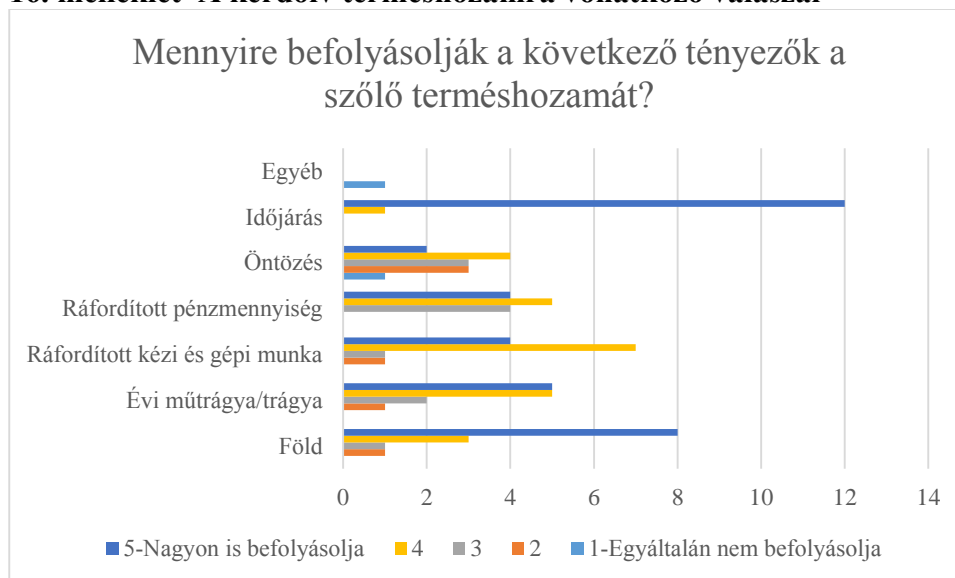
Köszönöm a válaszadást!

Üdvözlettel: Szamosköziné Kispál Gabriella

2017.március

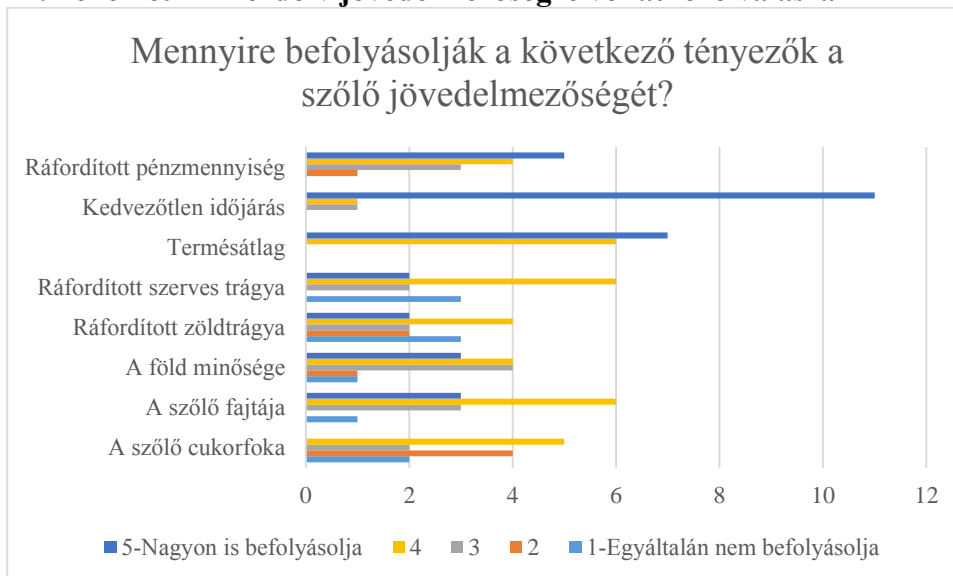
Forrás: Saját szerkesztés

16. melléklet A kérdőív terméshozamra vonatkozó válaszai



Forrás: Saját szerkesztés

17.melléklet A kérdőív jövedelmezőségre vonatkozó válaszai



Forrás: Saját szerkesztés

18.melléklet Segédtablázatok az érzékenységvizsgálathoz

Megadja, hogy 1 q szőlő előállítás mennyibe kerül adott hektáronkénti esetén

		Szőlőterméshozamok (ezer Ft/ha)																								
		350 000	400 000	450 000	500 000	550 000	600 000	650 000	700 000	750 000	800 000	850 000	900 000	950 000	1 000 000	1 050 000	1 100 000	1 150 000	1 200 000	1 250 000	1 300 000	1 350 000	1 400 000	1 450 000	1 500 000	
Átlag termés (q/ha)																										
40		8 750	10 000	11 250	12 500	13 750	15 000	16 250	17 500	18 750	20 000	21 250	22 500	23 750	25 000	26 250	27 500	28 750	30 000	31 250	32 500	33 750	35 000	36 250	37 500	
45		7 778	8 889	10 000	11 111	12 222	13 333	14 444	15 556	16 667	17 778	18 889	20 000	21 111	22 222	23 333	24 444	25 556	26 667	27 778	28 889	30 000	31 111	32 222	33 333	
50		7 000	8 000	9 000	10 000	11 000	12 000	13 000	14 000	15 000	16 000	17 000	18 000	19 000	20 000	21 000	22 000	23 000	24 000	25 000	26 000	27 000	28 000	29 000	30 000	
55		6 364	7 273	8 182	9 091	10 000	10 909	11 818	12 727	13 636	14 545	15 454	16 364	17 273	18 182	19 091	20 000	20 909	21 818	22 727	23 636	24 545	25 454	26 364	27 273	
60		5 833	6 667	7 500	8 333	9 167	10 000	10 833	11 667	12 500	13 333	14 167	15 000	15 833	16 667	17 500	18 333	19 167	20 000	20 833	21 667	22 500	23 333	24 167	25 000	
65		5 385	6 134	6 883	7 632	8 381	9 130	9 879	10 628	11 377	12 126	12 875	13 624	14 373	15 122	15 871	16 620	17 369	18 118	18 867	19 616	20 365	21 114	21 863	22 612	
70		5 000	5 714	6 429	7 143	7 857	8 571	9 286	10 000	10 714	11 429	12 143	12 857	13 571	14 286	15 000	15 714	16 429	17 143	17 857	18 571	19 286	20 000	20 714	21 429	
75		4 667	5 333	6 000	6 667	7 333	8 000	8 667	9 333	10 000	10 667	11 333	12 000	12 667	13 333	14 000	14 667	15 333	16 000	16 667	17 333	18 000	18 667	19 333	20 000	
80		4 375	5 000	5 625	6 250	6 875	7 500	8 125	8 750	9 375	10 000	10 625	11 250	11 875	12 500	13 125	13 750	14 375	15 000	15 625	16 250	16 875	17 500	18 125	18 750	
85		4 118	4 706	5 294	5 882	6 471	7 059	7 647	8 235	8 824	9 412	10 000	10 588	11 176	11 764	12 352	12 941	13 529	14 118	14 706	15 294	15 882	16 471	17 059	17 647	
90		3 889	4 444	5 000	5 556	6 111	6 667	7 222	7 778	8 333	8 889	9 444	10 000	10 556	11 111	11 667	12 222	12 778	13 333	13 889	14 444	15 000	15 556	16 111	16 667	
95		3 684	4 211	4 737	5 263	5 789	6 316	6 842	7 368	7 895	8 421	8 947	9 474	10 000	10 526	11 053	11 579	12 105	12 632	13 158	13 684	14 211	14 737	15 263	15 789	
100		3 500	4 000	4 500	5 000	5 500	6 000	6 500	7 000	7 500	8 000	8 500	9 000	9 500	10 000	10 500	11 000	11 500	12 000	12 500	13 000	13 500	14 000	14 500	15 000	
105		3 333	3 810	4 286	4 762	5 238	5 714	6 190	6 667	7 143	7 619	8 095	8 571	9 048	9 524	10 000	10 476	10 952	11 428	11 903	12 379	12 855	13 331	13 807	14 283	
110		3 182	3 636	4 091	4 545	5 000	5 455	5 909	6 364	6 818	7 273	7 727	8 182	8 636	9 091	9 545	10 000	10 455	10 909	11 364	11 818	12 273	12 727	13 182	13 636	
115		3 043	3 478	3 913	4 348	4 783	5 217	5 652	6 087	6 522	6 957	7 391	7 826	8 261	8 696	9 130	9 565	10 000	10 435	10 870	11 305	11 740	12 175	12 610	13 045	
120		2 917	3 333	3 750	4 167	4 583	5 000	5 417	5 833	6 250	6 667	7 083	7 500	7 917	8 333	8 750	9 167	9 583	10 000	10 417	10 833	11 250	11 667	12 083	12 500	
125		2 800	3 200	3 600	4 000	4 400	4 800	5 200	5 600	6 000	6 400	6 800	7 200	7 600	8 000	8 400	8 800	9 200	9 600	10 000	10 400	10 800	11 200	11 600	12 000	
130		2 692	3 077	3 462	3 848	4 231	4 615	5 000	5 385	5 769	6 154	6 538	6 923	7 308	7 692	8 077	8 462	8 846	9 231	9 615	10 000	10 385	10 769	11 154	11 538	
135		2 593	2 963	3 333	3 704	4 074	4 444	4 815	5 185	5 556	5 926	6 296	6 667	7 037	7 407	7 778	8 148	8 519	8 889	9 259	9 630	10 000	10 370	10 741	11 111	
140		2 500	2 857	3 214	3 571	3 928	4 286	4 643	5 000	5 357	5 714	6 071	6 428	6 786	7 143	7 500	7 857	8 214	8 571	8 928	9 286	9 643	10 000	10 357	10 714	
145		2 414	2 759	3 103	3 448	3 793	4 138	4 483	4 828	5 172	5 517	5 862	6 207	6 552	6 897	7 241	7 586	7 931	8 276	8 621	8 966	9 311	9 656	10 001	10 346	
150		2 333	2 667	3 000	3 333	3 667	4 000	4 333	4 667	5 000	5 333	5 667	6 000	6 333	6 667	7 000	7 333	7 667	8 000	8 333	8 667	9 000	9 333	9 667	10 000	

Forrás: Saját szerkesztés

A mélyérváltás ke-re az élestermés és a hektáronkénti költség függvényében

		Szőlőterméshozamok (ezer Ft/ha)																								
		350 000	400 000	450 000	500 000	550 000	600 000	650 000	700 000	750 000	800 000	850 000	900 000	950 000	1 000 000	1 050 000	1 100 000	1 150 000	1 200 000	1 250 000	1 300 000	1 350 000	1 400 000	1 450 000	1 500 000	
Átlagtermés (q/ha)																										
40		88	100	113	125	138	150	163	175	188	200	213	225	238	250	263	275	288	300	313	325	338	350	363	375	
45		78	89	100	111	122	133	144	156	167	178	189	200	211	222	233	244	256	267	278	289	300	311	322	333	
50		70	80	90	100	110	120	130	140	150	160	170	180	190	200	210	220	230	240	250	260	270	280	290	300	
55		64	73	82	91	100	109	118	127	136	145	155	164	173	182	191	200	209	218	227	236	245	255	264	273	
60		58	67	75	83	92	100	108	117	125	133	142	150	158	167	175	183	192	200	208	217	225	233	242	250	
65		54	62	69	77	85	92	100	108	115	123	131	138	146	154	162	169	177	185	192	200	208	215	223	231	
70		50	57	64	71	78	86	93	100	107	114	121	128	136	143	150	157	164	171	179	186	193	200	207	214	
75		47	53	60	67	73	80	87	93	100	107	113	120	127	133	140	147	153	160	167	173	180	187	193	200	
80		44	50	56	63	69	75	81	88	94	100	106	113	119	125	131	138	144	150	156	163	169	175	181	188	
85		41	47	53	59	65	71	76	82	88	94	100	106	112	118	124	129	135	141	147	153	159	165	171	176	
90		39	44	50	56	61	67	72	78	83	89	94	100	106	111	117	122	128	133	139	144	150	156	161	167	
95		37	42	47	53	58	63	68	74	79	84	89	93	100	105	111	116	121	126	132	137	142	147	153	158	
100		35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	105	110	115	120	125	130	135	140	145	150	
105		33	38	43	48	52	57	62	67	71	76	81	86	90	95	100	105	110	114	119	124	129	133	138	143	
110		32	36	41	45	50	55	59	64	68	73	77	82	86	91	95	100	105	109	114	118	123	127	132	136	
115		30	35	39	43	48	52	57	61	65	70	74	78	83	87	91	96	100	104	109	113	117	122	126	130	
120		29	33	38	42	46	50	54	58	63	67	71	75	79	83	88	92	96	100	104	108	113	117	121	125	
125		28	32	36	40	44	48	52	56	60	64	68	72	76	80	84	88	92	96	100	104	108	112	116	120	
130		27	31	35	38	42	46	50	54	58	62	65	69	73	77	81	85	88	92	96	100	104	108	112	115	
135		26	30	33	37	41	44	48	52	56	59	63	67	70	74	78	81	85	89	93	96	100	104	107	111	
140		25	29	32	36	39	43	46	50	54	57	61	64	68	71	75	79	82	86	89	93	96	100	104	107	
145		24	28	31	34	38	41	45	48	52	55	59	62	66	69	72	76	79	83	86	90	93	97	100	103	
150		23	27	30	33	37	40	43	47	50	53	57	60	63	67	70	73	77	80	83	87	90	93	97	100	

Forrás: Saját szerkesztés

19.melléklet A szőlő és a bor önköltségének leíró statisztikája

		Leíró statisztika							
		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
						Lower Bound	Upper Bound		
SZŐLŐ FOTERMEK ÖNKÖLTSÉGE (FT/KG)	2001	65	47,308523	22,9476554	2,8463064	41,622372	52,994674	19,3740	130,9180
	2002	76	58,683171	28,5348248	3,2731689	52,162684	65,203658	8,7920	185,4230
	2003	81	62,822654	25,3890187	2,8210021	57,208681	68,436627	23,6590	143,1410
	2004	123	58,966593	34,0027452	3,0659243	52,897290	65,035897	18,0190	156,8490
	2005	132	87,388871	40,6672677	3,5396313	80,386636	94,391106	11,3780	186,4660
	2006	167	74,289599	39,2142830	3,0344923	68,298425	80,280772	16,3010	193,3770
	2007	150	76,899667	37,6188154	3,0715634	70,830217	82,969116	19,6490	191,0430
	2008	155	65,935787	29,3878375	2,3604879	61,272671	70,598903	19,9500	164,9310
	2009	150	64,887667	31,3769072	2,5619137	59,825291	69,950042	5,4310	167,8200
	2010	107	91,999224	36,6262690	3,5407951	84,979254	99,019195	9,7750	193,9040
	2011	134	75,541487	33,5322222	2,8967428	69,811842	81,271132	25,5172	191,8731
	2012	100	94,748638	45,1002029	4,5100203	85,799779	103,697497	32,1965	198,6602
	2013	127	78,240336	41,2115034	3,6569296	71,003380	85,477292	21,0862	195,1811
	2014	123	86,744382	43,5939816	3,9307369	78,963096	94,525668	28,0787	186,1633
	2015	128	90,694908	41,5691461	3,6742281	83,424273	97,965542	23,6831	194,6198
	2016	95	86,223285	42,8958191	4,4010182	77,484961	94,961610	30,1767	188,7361
	Total	1913	75,877639	38,7716680	,8864556	74,139118	77,616161	5,4310	198,6602
2001	14	99,656000	51,1794857	13,6782929	70,105845	129,206155	29,2730	225,9740	

	2002	22	131,608136	84,6995234	18,0579991	94,054472	169,161801	38,9420	347,7810
	2003	36	177,851083	168,6304533	28,1050756	120,794747	234,907420	34,8900	811,7450
	2004	50	148,036000	110,2890818	15,5972315	116,692190	179,379810	39,2040	566,9770
	2005	64	188,951125	110,6479667	13,8309958	161,312085	216,590165	15,8120	599,8300
	2006	67	180,789030	115,5823268	14,1206286	152,596285	208,981775	31,6030	587,7940
	2007	59	175,380864	111,4970759	14,5156829	146,324568	204,437161	53,5040	566,9060
	2008	68	142,873059	80,4798227	9,7596121	123,392792	162,353326	14,9200	437,3870
BOR FÖTÉRMEK	2009	64	140,596125	79,8296758	9,9787095	120,655265	160,536985	32,7530	406,3680
ÖNKÖLTSÉGE (FT/L)	2010	62	268,474968	202,7352075	25,7473971	216,989865	319,960070	62,8080	982,3220
	2011	58	217,052552	160,5329699	21,0790116	174,842559	259,262544	51,7557	963,8162
	2012	52	256,295748	206,3486131	28,6154040	198,847927	313,743569	47,7222	947,5378
	2013	54	192,238433	116,0789997	15,7963511	160,554965	223,921901	56,8872	596,3949
	2014	49	253,434488	155,5132357	22,2161765	208,765871	298,103104	66,4732	838,6301
	2015	46	214,875296	106,7752313	15,7431490	183,166966	246,583625	64,6723	638,4767
	2016	42	318,694507	172,2931238	26,5854062	265,004190	372,384824	101,5402	760,6720
	Total	807	198,255518	144,6561547	5,0921378	188,260102	208,250934	14,9200	982,3220

Forrás: Saját szerkesztés

20.melléklet A szőlő és bor önköltségének varianciahomogenitás vizsgálata**Test of Homogeneity of Variances**

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
SZŐLŐ FÖTERMEK ÖNKÖLTSÉGE (FT/KG)	9,198	15	1897	,000
BOR FÖTERMEK ÖNKÖLTSÉGE (FT/L)	5,564	15	791	,000

Forrás: Saját szerkesztés

21.melléklet A szőlő és a bor felvásárlási árának leíró statisztikája**Leíró statisztika**

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum	
					Lower Bound	Upper Bound			
2001	91	34,810923	24,9147818	2,6117788	29,622169	39,999678	,0000	92,0000	
2002	112	38,078777	39,5403547	3,7362123	30,675223	45,482331	,0000	349,6210	
2003	140	41,263679	32,2519102	2,7257839	35,874319	46,653038	,0000	108,8650	
2004	193	31,384000	30,8814895	2,2228983	26,999563	35,768437	,0000	252,1340	
SZŐLŐ Főtermek értékesítési átlagára (Ft/kg)	2005	263	27,837605	35,2424033	2,1731397	23,558563	32,116646	,0000	259,8920
	2006	268	44,919851	38,8258261	2,3716648	40,250307	49,589395	,0000	229,3210
	2007	251	56,686060	51,3045389	3,2383138	50,308206	63,063914	,0000	280,0000
	2008	259	39,749795	39,8123229	2,4738174	34,878351	44,621240	,0000	242,3360
	2009	251	34,757259	37,4088082	2,3612230	30,106834	39,407684	,0000	266,2420
	2010	223	50,190726	46,4147044	3,1081585	44,065456	56,315997	,0000	266,0230

	2011	234	59,367047	53,6507749	3,5072609	52,457050	66,277044	,0000	300,0000
	2012	214	71,105700	66,3432691	4,5351325	62,166211	80,045189	,0000	325,5000
	2013	218	68,449875	62,7395690	4,2492598	60,074769	76,824980	,0000	345,5790
	2014	215	58,495847	53,4936917	3,6482395	51,304761	65,686932	,0000	254,5350
	2015	219	64,993999	59,1801460	3,9990237	57,112300	72,875697	,0000	350,6880
	2016	192	56,937209	52,4338273	3,7840855	49,473244	64,401174	,0000	190,0000
	Total	3343	49,308787	49,3925311	,8542659	47,633850	50,983724	,0000	350,6880
	2001	2	414,040000	262,9871541	185,9600000	-1948,805833	2776,885833	228,0800	600,0000
	2002	3	955,639000	401,3635774	231,7273695	-41,403399	1952,681399	600,0000	1390,8170
	2003	6	585,683500	318,7123979	130,1137916	251,215351	920,151649	226,6610	1080,6490
	2004	8	529,244875	457,3243142	161,6885619	146,912180	911,577570	60,0000	1226,8910
	2005	9	511,470111	354,9776943	118,3258981	238,610101	784,330121	120,0000	1285,5000
	2006	13	704,004615	840,1124887	233,0052812	196,329719	1211,679511	140,0000	3275,0070
	2007	14	548,877500	320,3902769	85,6279033	363,889662	733,865338	250,0000	1104,2210
Palackozott BOR értékesítési átlagára (Ft/l)	2008	13	782,002692	934,1423730	259,0844788	217,506106	1346,499279	242,7760	3707,5260
	2009	13	771,831923	1072,1717991	297,3669537	123,924989	1419,738857	272,0020	4275,3190
	2010	16	827,698625	1080,5666880	270,1416720	251,905281	1403,491969	191,2700	4658,2880
	2011	19	798,220368	771,3316334	176,9556127	426,450421	1169,990315	250,0000	3584,2190
	2012	15	658,521800	355,8015859	91,8675744	461,485449	855,558151	251,7640	1323,9820
	2013	13	813,740462	422,9434334	117,3034028	558,158303	1069,322620	256,6130	1440,0620
	2014	15	936,530533	602,0986713	155,4612084	603,099403	1269,961664	302,6070	2658,9070
	2015	18	1013,525222	849,1869521	200,1552841	591,234486	1435,815959	329,7410	4157,2360

2016	17	1080,795118	996,0391702	241,5749827	568,679032	1592,911204	320,7900	4741,7920
Total	194	786,666134	749,8251537	53,8343087	680,487022	892,845246	60,0000	4741,7920

Forrás: Saját szerkesztés

22.melléklet A szőlő és a bor felvásárlási árának varianciahomogenitás vizsgálata

Test of Homogeneity of Variances

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
SZŐLŐ Főtermek értékesítési átlagára (Ft/kg)	35,938	15	3327	,000
Palackozott BOR értékesítési átlagára (Ft/l)	,475	15	178	,951

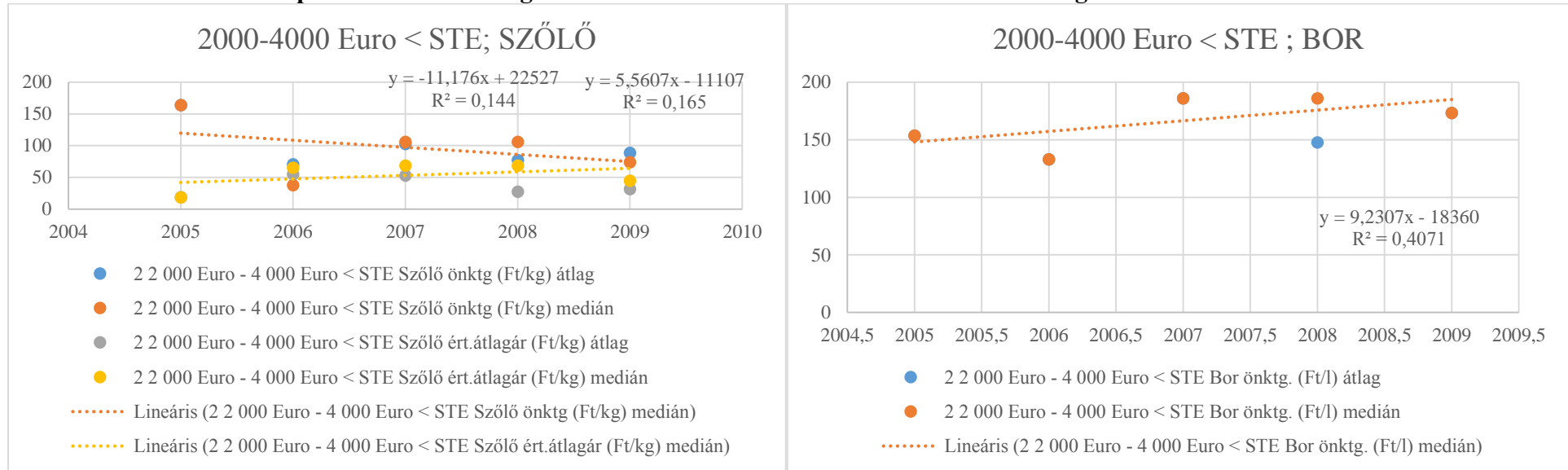
Forrás: Saját szerkesztés

23.melléklet Az üzemméretek évenkénti üzemszáma, melyből a leíró statisztikát lekértem

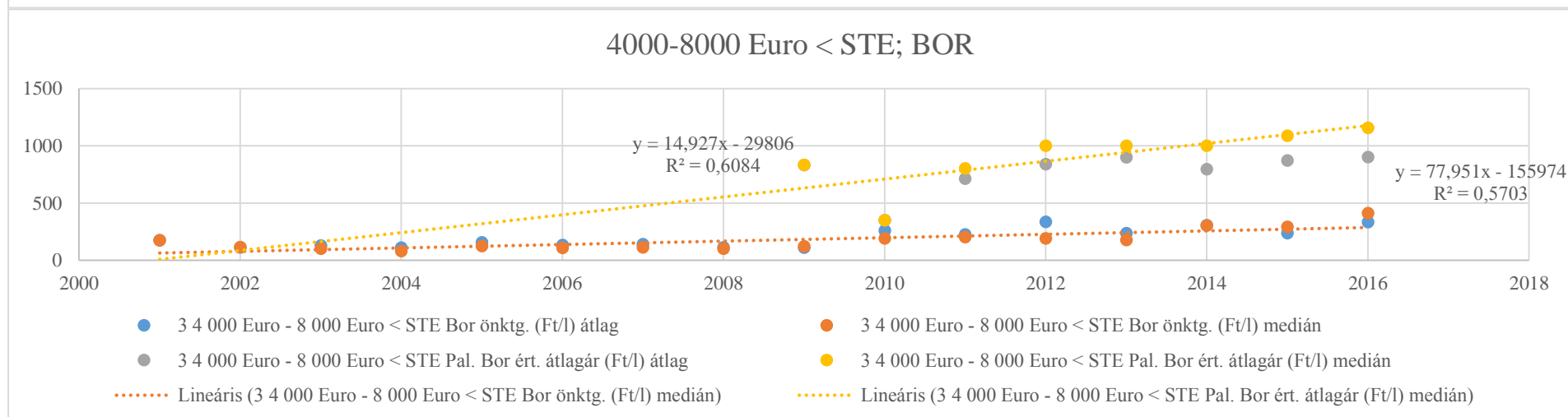
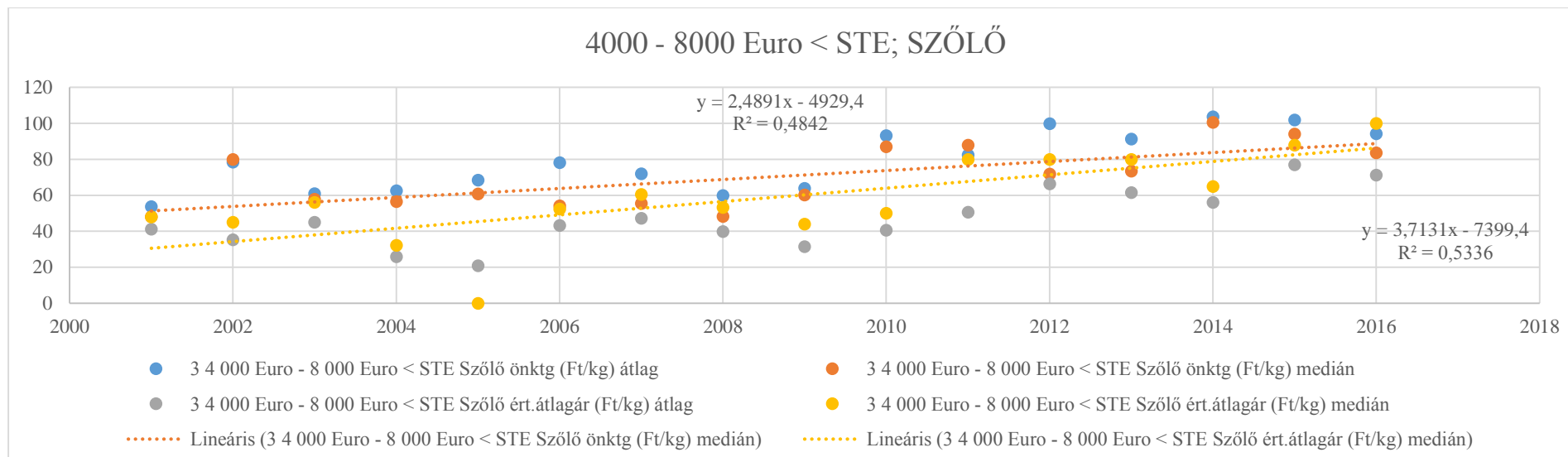
Megnevezés	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
2 000 Euro - 4 000 Euro < STE	0	0	0	1	4	5	6	8	5	0	0	0	0	0	0	0
4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	13	15	14	22	25	29	30	26	29	28	29	30	29	29	22	13
8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	26	26	22	34	46	40	36	39	46	31	30	31	29	21	33	37
15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	18	23	27	35	44	48	42	44	35	31	42	27	29	27	33	26
25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	15	20	34	47	66	72	50	56	62	65	59	53	54	56	46	35
50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	10	20	27	37	46	45	62	60	47	48	51	47	42	50	49	52
100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	6	5	13	15	24	22	17	20	19	13	18	24	26	26	26	21
250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	2	0	3	2	7	7	8	6	8	8	3	2	9	6	9	7
500 000 Euro - 750 000 Euro < STE	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1
750 000 Euro - 1 000 000 Euro < STE	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1 000 000 Euro - 1 500 000 Euro < STE	0	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
1 500 000 Euro - 3 000 000 Euro < STE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1
3 000 000 Euro=< STE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Összesen	91	112	141	193	263	268	251	259	251	224	232	215	219	216	220	193

Forrás: Saját szerkesztés

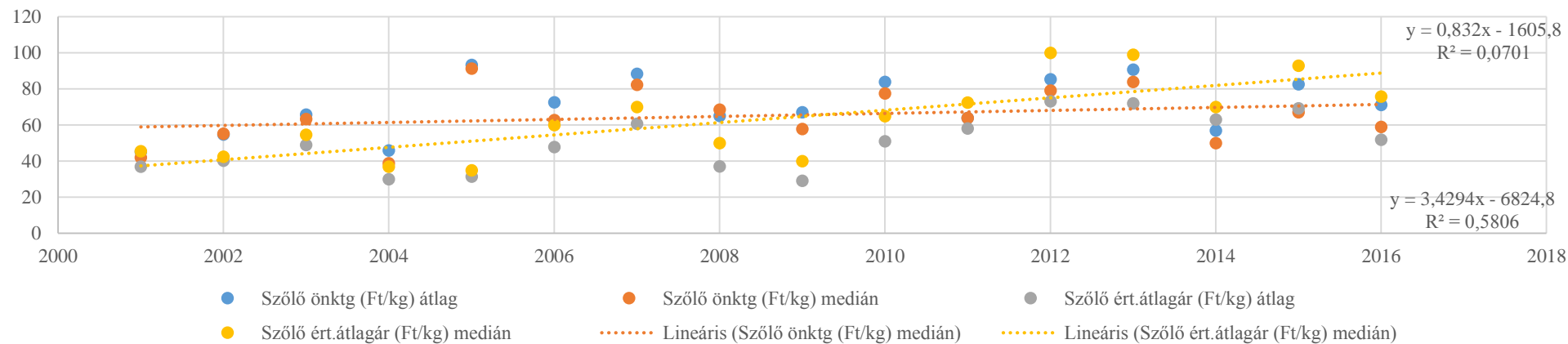
24.melléklet A szőlő és a palackozott bor átlagos értékesítési árainak üzemméretek szerinti átlagokkal és mediánokkal történő ábrázolása



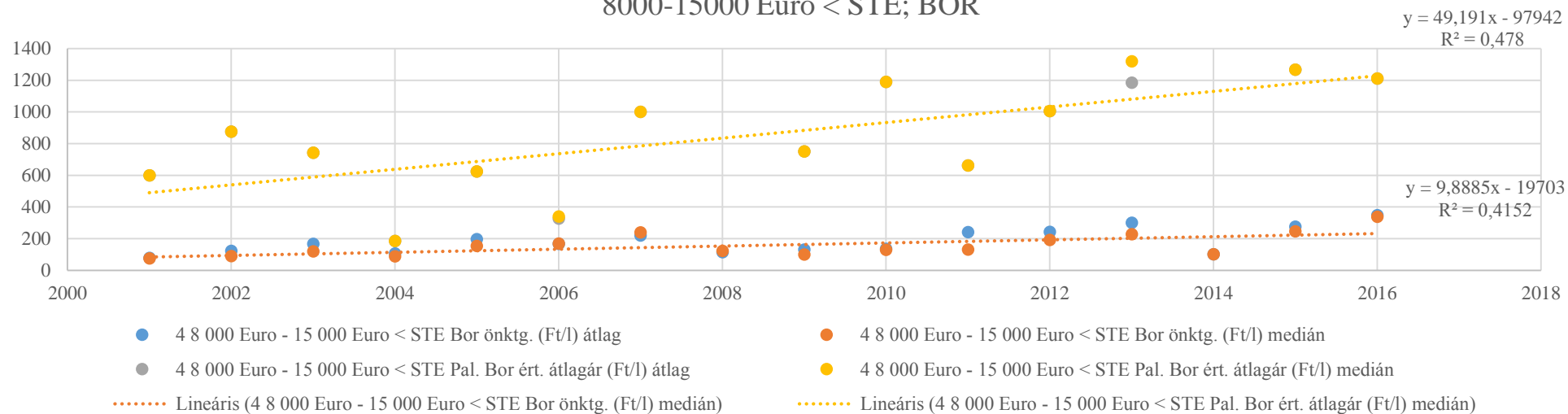
Forrás: Saját szerkesztés a meglévő adatok alapján

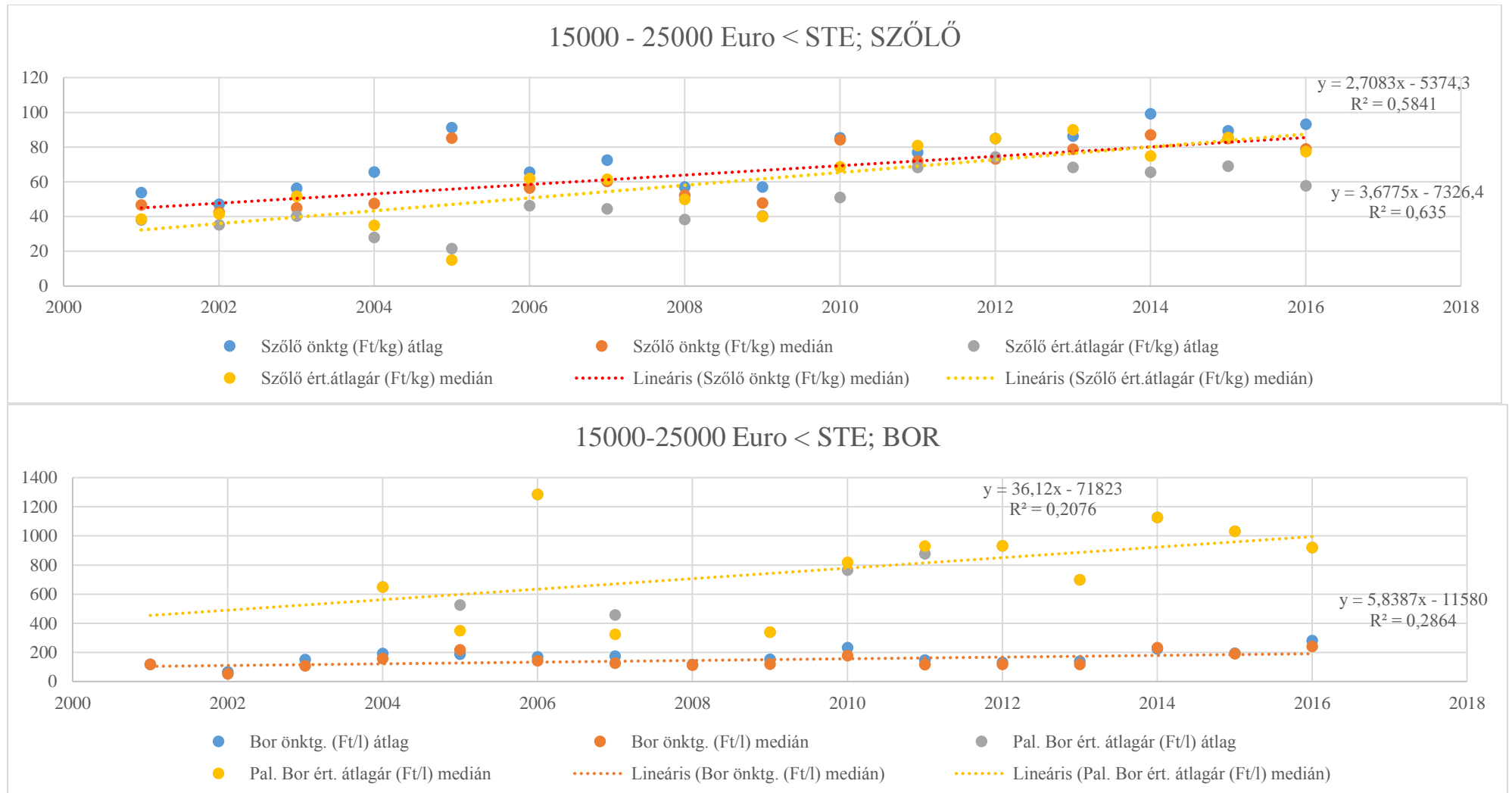


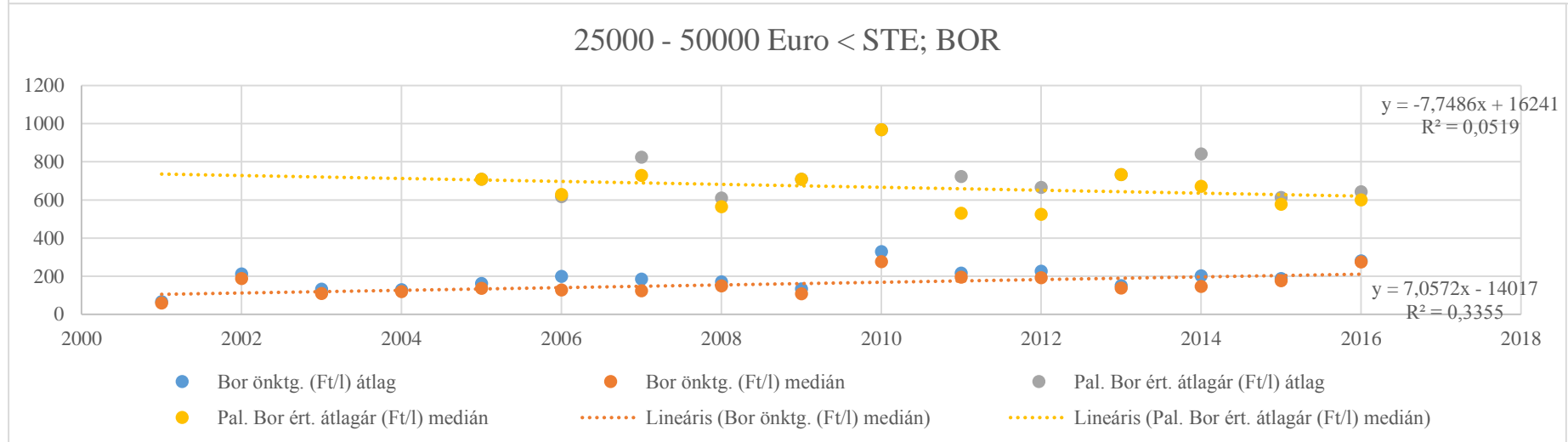
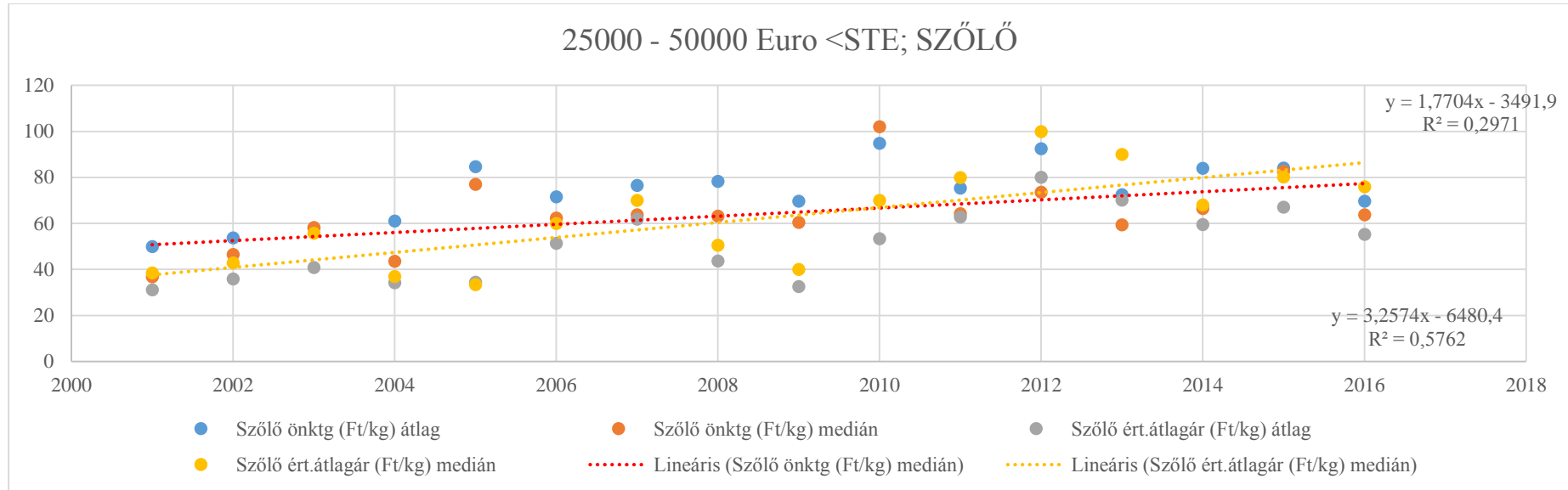
8000-15000 Euro < STE; SZŐLŐ

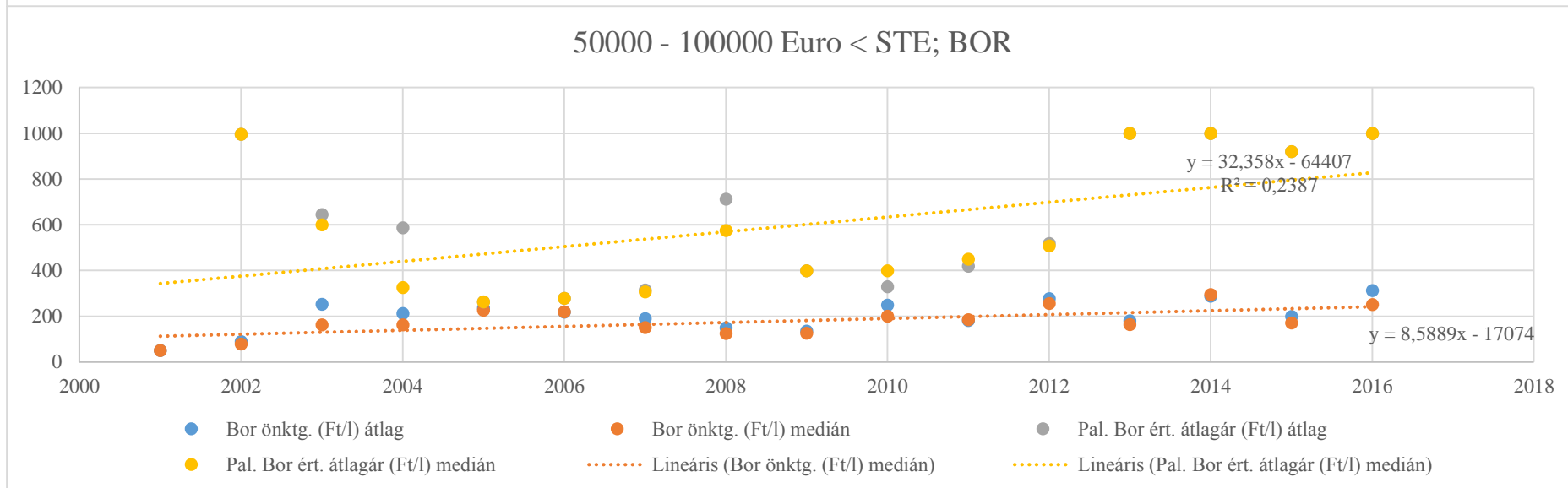
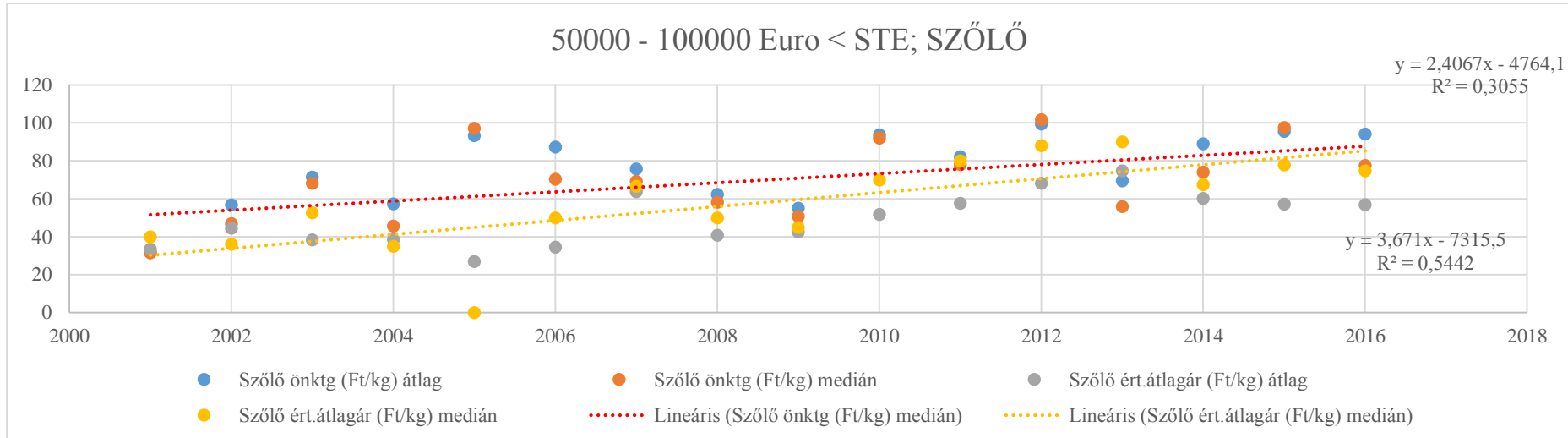


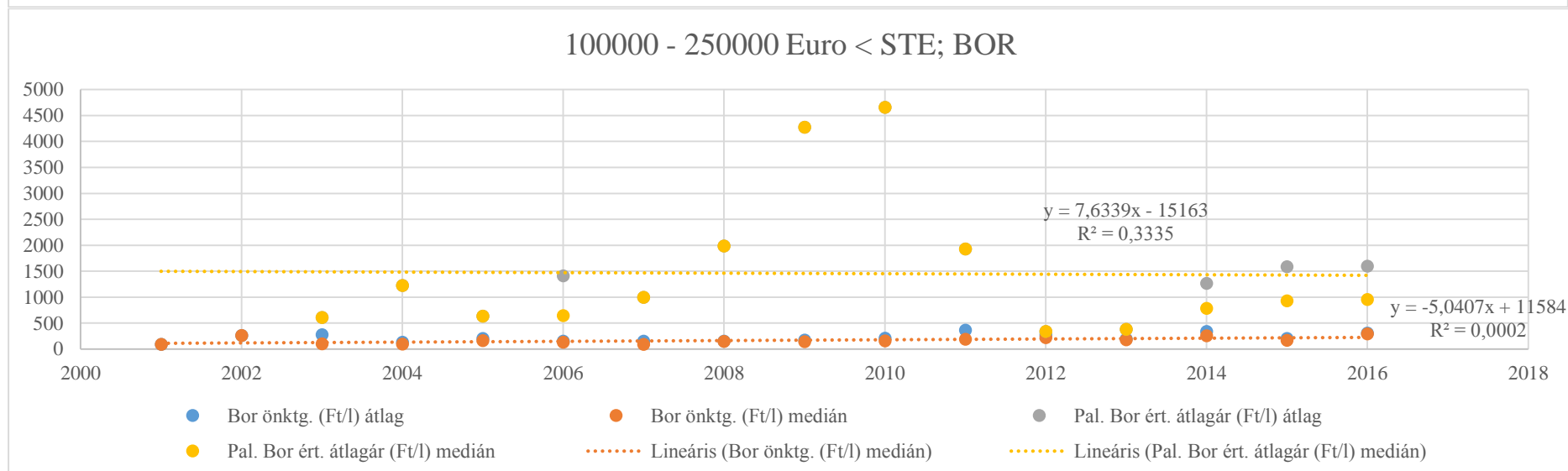
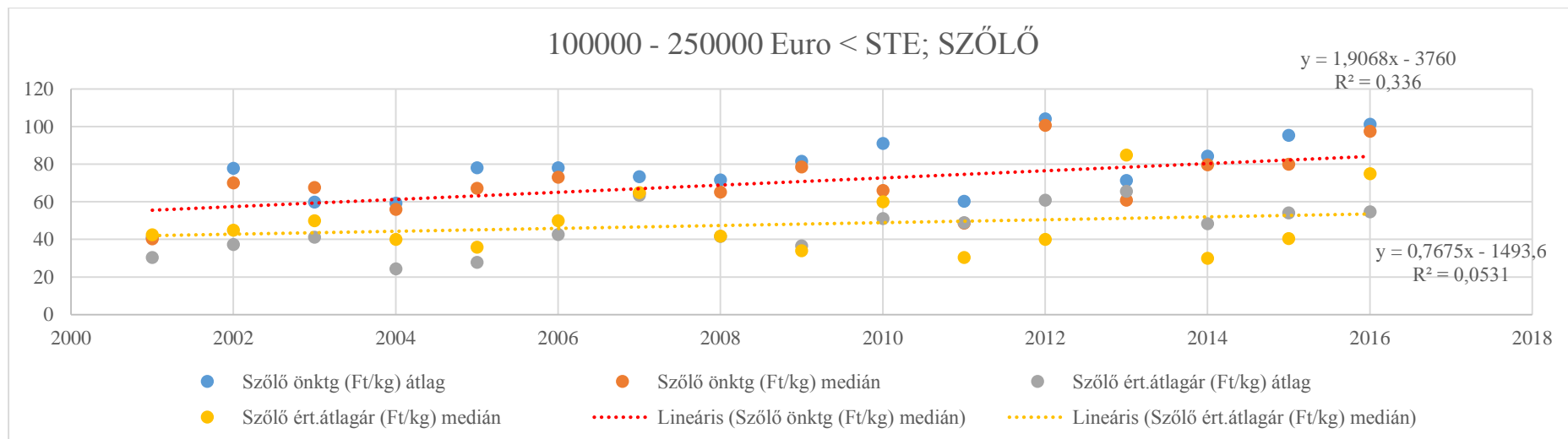
8000-15000 Euro < STE; BOR

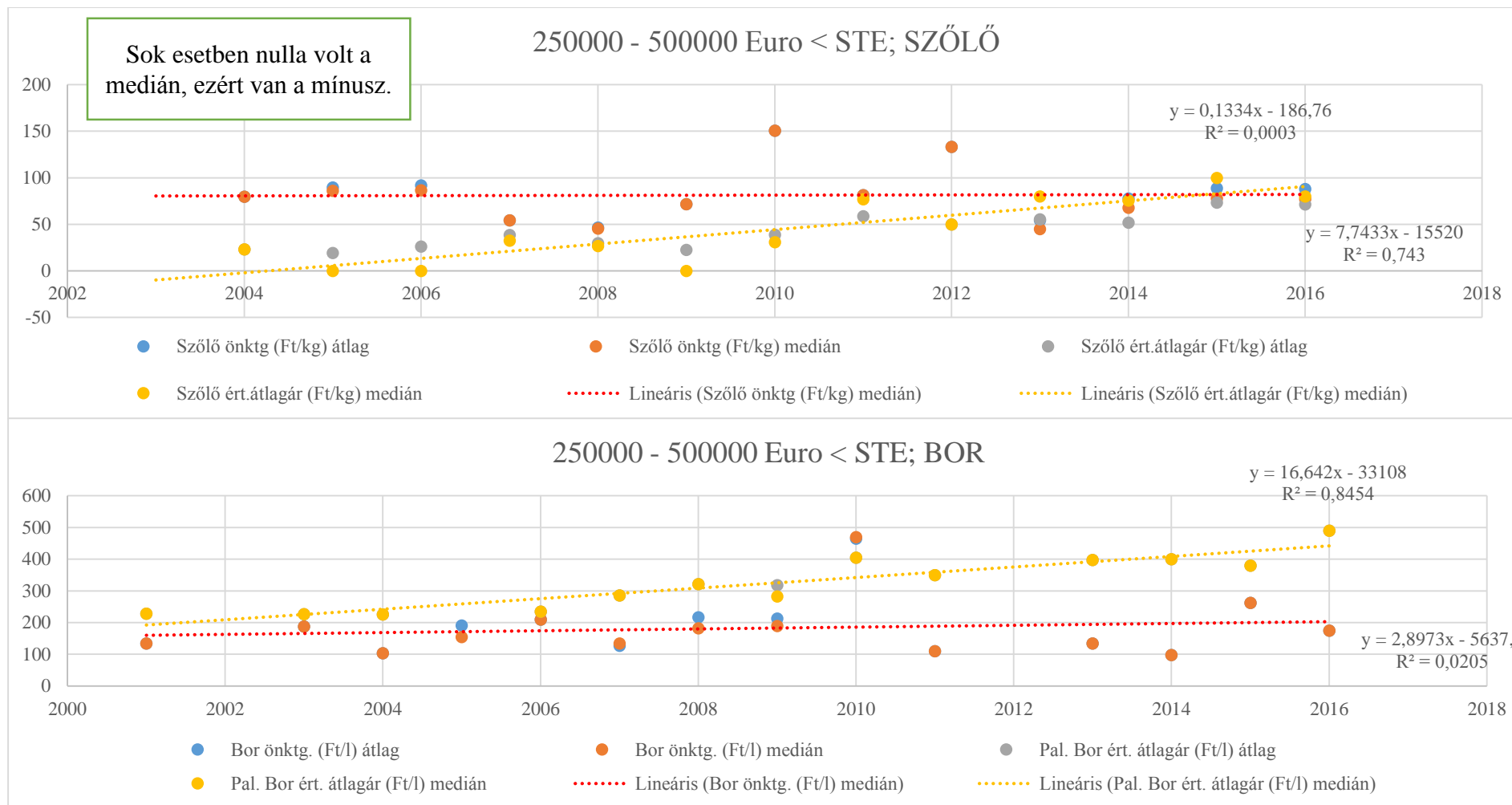












Forrás: Saját szerkesztés

25.melléklet Az üzemméretek szerinti szőlőárra és borárra vonatkozó leíró statisztika

Leíró statisztika					
	Év	Üzemméret STÉ értékek alapján bontva	Átlag	Szórás	N
SZŐLŐ Főtermek értékesítési (Ft/kg) átlagára	2001	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	53,677000	16,7194582	10
		4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	53,386889	11,8217722	18
		5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	48,895714	18,1016623	14
		6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	42,468727	7,7554814	11
		7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	41,988750	8,3139213	8
		8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	45,613500	4,1553928	4
		Total	48,735292	13,5540805	65
	2002	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	53,112500	9,8493270	10
		4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	47,684773	12,5738978	22
		5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	53,697857	12,7111073	14
		6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	51,352714	13,0801467	14
		7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	54,015600	23,1624544	10
		8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	46,745000	11,4353268	4
		12 1 000 000 Euro - 1 500 000 Euro < STE	38,084000	5,1845069	2
	Total	50,713184	13,9744264	76	
	2003	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	63,136900	13,0243331	10
		4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	59,843944	15,3379596	18
		5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	65,327385	16,5607385	13
		6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	63,972471	16,2951744	17
		7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	62,540000	13,9567321	15
		8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	68,009571	25,3358229	7
		12 1 000 000 Euro - 1 500 000 Euro < STE	57,400000	.	1
	Total	63,171790	15,8579228	81	
	2004	2 2 000 Euro - 4 000 Euro < STE	38,571000	.	1
		3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	43,932769	10,6446845	13
		4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	46,282091	14,2463508	22
		5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	46,680857	11,1431963	21
		6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	45,883086	20,2051558	35
		7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	53,268636	24,9469093	22
		8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	45,715500	4,3926441	8
		Total			

	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	46,235000	.	1
	Total	47,138033	17,2533011	123
	2 2 000 Euro - 4 000 Euro < STE	37,000000	.	1
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	43,573833	12,3933764	12
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	44,325107	12,5515643	28
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	43,290136	10,2963383	22
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	57,389559	42,7037905	34
2005	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	62,581889	30,7651096	18
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	44,262643	8,9992959	14
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	45,085667	5,5264957	3
	Total	49,894129	26,6941482	132
	2 2 000 Euro - 4 000 Euro < STE	68,750000	4,7871355	4
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	62,696850	12,4956881	20
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	71,584769	14,8288478	26
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	69,042548	14,6997345	31
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	70,845224	26,9873168	49
2006	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	68,231000	23,0434937	21
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	72,229462	31,8441826	13
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	61,163000	7,9654334	3
	Total	69,204784	21,1635469	167
	2 2 000 Euro - 4 000 Euro < STE	70,881000	4,6259575	3
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	74,935500	13,9894964	16
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	81,932667	17,2426851	24
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	73,796250	10,9070778	24
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	88,406314	44,0538777	35
2007	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	88,700824	42,3666625	34
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	87,950700	43,8212391	10
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	77,194000	16,1604224	4
	Total	82,982913	32,9618875	150
	2 2 000 Euro - 4 000 Euro < STE	54,588500	4,1646123	4
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	61,072118	12,6147641	17
2008	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	57,980320	15,9800648	25
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	64,823885	34,0261883	26

	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	69,927371	32,7950327	35
	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	61,623771	17,0470806	35
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	53,584700	10,6758001	10
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	59,426667	5,8530981	3
	Total	62,644684	24,0301975	155
	2 2 000 Euro - 4 000 Euro < STE	52,554333	9,4510315	3
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	50,652056	11,2126776	18
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	49,810630	11,4799252	27
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	64,237045	42,1674905	22
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	51,843769	21,1810432	39
2009	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	57,753033	23,0621399	30
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	51,973444	13,3875926	9
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	47,234500	3,9110076	2
	Total	54,294867	23,2740599	150
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	74,914300	17,2951471	10
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	68,613842	13,1547230	19
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	73,332500	10,9429962	16
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	80,551656	22,3976519	32
	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	75,968636	13,8615616	22
2010	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	97,483333	66,6303359	6
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	76,000000	19,7989899	2
	Total	76,747561	22,6361838	107
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	85,621400	12,9683405	15
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	83,707250	20,3850822	20
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	98,610417	44,8367407	24
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	91,272105	23,2966539	38
	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	82,833115	9,8900411	26
2011	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	76,532250	7,3918898	8
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	88,115000	15,7189837	2
	Total	88,237632	25,3676912	133
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	106,722533	17,7941245	15
2012	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	102,017867	9,7055031	15
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	114,113000	60,4884934	13

	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	119,226948	27,4005720	23
	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	108,254609	36,9114336	23
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	101,597800	11,9289137	10
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	100,000000	.	1
	Total	109,626288	32,0332752	100
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	99,299611	23,1723980	18
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	106,959706	16,3861194	17
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	116,662218	33,7800935	17
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	108,773667	30,1713103	33
2013	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	112,467042	46,8656419	24
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	104,564167	16,1132249	12
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	99,603600	11,8691055	5
	Total	108,178521	30,7757723	126
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	84,288167	26,3550594	18
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	81,026143	18,4143265	14
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	99,230750	45,1503517	16
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	92,878303	31,5455033	33
2014	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	91,470519	37,3618987	27
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	100,000000	32,2317993	10
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	77,851750	2,8049428	4
	Total	90,863443	32,6785865	122
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	105,946125	21,1591806	16
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	100,593857	11,3405829	21
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	110,071263	32,9266434	19
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	114,067104	41,0712509	26
	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	107,270840	53,0093437	25
2015	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	108,309462	19,3072909	13
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	93,197333	19,5192074	6
	10 500 000 Euro - 750 000 Euro < STE	80,000000	.	1
	Total	107,036895	34,3933119	127
2016	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	113,947571	15,6166264	7
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	97,583133	20,9531196	15

		5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	107,215000	30,1237358	14
		6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	91,158360	18,8353345	20
		7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	92,632182	22,0436574	22
		8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	94,866364	27,1030651	11
		9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	100,249250	29,8190996	4
		13 1 5000 000 Euro - 3 000 000 Euro < STE	90,000000	.	1
		Total	97,425449	23,4332144	94
		2 2 000 Euro - 4 000 Euro < STE	58,701938	12,2429767	16
		3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	73,901320	27,0517256	225
		4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	69,502982	25,3251053	331
		5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	76,519819	37,7135424	306
		6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	78,264601	36,5682012	474
		7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	79,154892	36,4301503	362
		8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	77,667510	33,6980488	149
	Total	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	78,608550	23,3564420	40
		10 500 000 Euro - 750 000 Euro < STE	80,000000	.	1
		12 1 0000 000 Euro - 1 500 000 Euro < STE	44,522667	11,7392011	3
		13 1 5000 000 Euro - 3 000 000 Euro < STE	90,000000	.	1
		Total	75,869728	33,5189976	1908
		3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	53,696100	22,3163107	10
		4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	45,247056	20,2883789	18
		5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	53,810500	26,8029989	14
	2001	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	49,977273	30,4278607	11
		7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	31,994750	4,9196648	8
		8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	41,147750	9,5324099	4
		Total	47,308523	22,9476554	65
		3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	78,507300	43,5523882	10
		4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	54,896318	16,0937579	22
	2002	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	47,117000	20,7602930	14
		6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	53,694786	25,2824290	14
		7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	56,739100	24,7066970	10

SZŐLŐ Főtermék
önköltsége (Ft/kg)

	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	77,874750	33,6457587	4
	12 1 0000 000 Euro - 1 500 000 Euro < STE	88,437000	77,5017316	2
	Total	58,683171	28,5348248	76
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	60,964600	26,8629311	10
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	65,912389	21,2298111	18
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	56,367154	32,1662657	13
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	58,097176	15,4197750	17
2003	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	71,515467	33,2860585	15
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	59,886429	22,5690889	7
	12 1 0000 000 Euro - 1 500 000 Euro < STE	80,204000	.	1
	Total	62,822654	25,3890187	81
	2 2 000 Euro - 4 000 Euro < STE	94,666000	.	1
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	62,650538	27,5822415	13
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	45,922045	24,5338445	22
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	65,694000	39,6801406	21
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	61,086143	39,7942543	35
2004	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	57,323409	33,7340483	22
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	59,365250	21,5684553	8
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	79,857000	.	1
	Total	58,966593	34,0027452	123
	2 2 000 Euro - 4 000 Euro < STE	163,664000	.	1
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	68,486917	36,7479816	12
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	93,390500	41,5839938	28
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	91,327045	42,3634700	22
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	84,761382	41,0511548	34
2005	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	93,324278	41,0726610	18
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	78,241500	36,5485700	14
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	89,530000	33,5802861	3
	Total	87,388871	40,6672677	132
	2 2 000 Euro - 4 000 Euro < STE	70,628750	72,0981623	4
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	78,270700	51,8895385	20
2006	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	72,700077	36,4400937	26
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	65,563161	35,2944964	31

	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	71,597633	34,6545441	49
	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	87,372095	40,4118143	21
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	78,208308	32,4132741	13
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	91,989333	59,7799001	3
	Total	74,289599	39,2142830	167
	2 2 000 Euro - 4 000 Euro < STE	102,783667	30,8065766	3
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	71,998875	41,9062368	16
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	88,462542	44,9857712	24
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	72,534500	33,8233394	24
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	76,580200	36,2325706	35
2007	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	75,840118	35,5473155	34
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	73,494600	40,5938336	10
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	54,217750	10,3612545	4
	Total	76,899667	37,6188154	150
	2 2 000 Euro - 4 000 Euro < STE	77,069500	32,2254549	4
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	59,920588	32,2604459	17
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	65,049160	21,1908137	25
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	57,068808	21,4122638	26
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	78,378857	37,7343155	35
2008	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	62,365343	27,7666610	35
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	71,686300	24,4406995	10
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	46,730333	16,0612235	3
	Total	65,935787	29,3878375	155
	2 2 000 Euro - 4 000 Euro < STE	88,598333	44,4943006	3
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	63,939167	26,5073441	18
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	67,164741	29,0375897	27
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	57,079045	34,7990342	22
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	69,708205	33,4181984	39
2009	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	55,031667	28,0045130	30
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	81,573556	27,7626366	9
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	71,765500	49,8248651	2
	Total	64,887667	31,3769072	150
2010	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	93,267000	33,5569843	10

	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	83,954000	32,7573119	19
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	85,395063	29,3550647	16
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	94,923906	34,3910649	32
	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	93,803682	42,7674150	22
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	91,179833	55,7385731	6
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	150,737500	4,4144676	2
	Total	91,999224	36,6262690	107
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	82,538060	34,0444558	15
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	63,933495	23,2363496	20
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	76,977638	35,1240128	24
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	75,399497	33,5072954	38
2011	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	82,141577	38,9798078	26
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	60,340437	30,0335285	8
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	81,425850	31,5013950	2
	Total	75,267979	33,5086285	133
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	99,823313	53,0555501	15
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	85,447327	43,4716439	15
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	84,984838	34,1069801	13
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	92,479517	46,5212884	23
2012	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	99,516722	46,9470606	23
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	104,173430	46,5463077	10
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	133,353500	.	1
	Total	94,748638	45,1002029	100
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	91,259222	50,3378064	18
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	88,017335	42,1016269	17
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	86,444282	39,7734003	17
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	72,517358	40,7635974	33
2013	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	69,494979	38,0252901	24
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	71,365767	34,5062843	12
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	54,368240	21,7848870	5
	Total	77,759494	41,0167842	126
2014	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	103,651133	47,1470225	18
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	57,050114	21,4740771	14

	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	99,299156	40,7761235	16
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	81,740782	46,7749593	33
	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	89,077204	43,4526985	27
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	84,375020	36,7647097	10
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	77,738525	41,8637519	4
	Total	86,151173	43,2723959	122
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	101,978069	50,8023488	16
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	82,615933	40,2759895	21
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	91,388884	38,1750947	19
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	84,092850	40,0096057	26
	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	95,700780	42,2639296	25
2015	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	95,518085	46,6504045	13
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	88,917333	34,4564318	6
	10 500 000 Euro - 750 000 Euro < STE	100,304000	.	1
	Total	91,003537	41,5862853	127
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	94,250529	28,6736186	7
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	71,206687	35,6884247	15
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	93,242957	46,4049369	14
	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	69,721775	32,9019304	20
	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	95,007250	53,6561081	22
2016	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	101,307682	44,9133251	11
	9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	88,084650	39,6380749	4
	13 1 5000 000 Euro - 3 000 000 Euro < STE	130,937200	.	1
	Total	86,335220	43,1118742	94
	2 2 000 Euro - 4 000 Euro < STE	88,954313	46,6647939	16
	3 4 000 Euro - 8 000 Euro < STE	79,656937	42,5883484	225
	4 8 000 Euro - 15 000 Euro < STE	71,118807	35,0317586	331
	5 15 000 Euro - 25 000 Euro < STE	73,418489	37,4751867	306
Total	6 25 000 Euro - 50 000 Euro < STE	75,233428	38,1365508	474
	7 50 000 Euro - 100 000 Euro < STE	77,701761	40,9557556	362
	8 100 000 Euro - 250 000 Euro < STE	79,168274	37,8057583	149

9 250 000 Euro - 500 000 Euro < STE	79,783152	37,6419860	40
10 500 000 Euro - 750 000 Euro < STE	100,304000	.	1
12 1 0000 000 Euro - 1 500 000 Euro < STE	85,692667	55,0077567	3
13 1 5000 000 Euro - 3 000 000 Euro < STE	130,937200	.	1
Total	75,795002	38,7359373	1908

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Ezúton szeretnék köszönetet mondani mindazoknak, akik segítettek a munkámat és támogattak a disszertáció elkészítésében.

Hatalmas köszönet a családomnak a támogatásért és biztatásért, köszönöm a férjemnek és a kisfiamnak a türelmet! Köszönet a szélesebb családomnak és a barátaimnak, akik vállalták a kisfiam felügyeletét és segítettek, hogy elkészüljön a disszertációm!

Köszönetet mondok a mindig segítőkész Prof. Dr. Takács István témavezetőmnek! Tanár Úr sok motivációt adott, sokat segített a gondolkodásmódom kialakításában.

Köszönet az opponenseknek, Dr. Györe Dánielnek, Dr. Horváth Zoltánnak és Dr. Barócsi Zoltánnak a precíz és gyors véleményezésért és építő javaslatokért!

Hatalmas köszönet Dr. Csernák Józsefnek a módszertani és gyakorlati tanácsokért és javaslatokért!

Köszönetet mondok a mélyinterjú alanyaimnak: Papp Erikának, „egy magyarországi nagyfelvásárlónak”, Bessenyei Klárának, Keresztes Józsefnek, Papp Ferencnek, Kispál Editnek, Dr. Somogyi Györgynek, László-Kókai Sándornénak, Gulyás Ferencnek és Kispál Sándornak! Kiemelt köszönet Stinner Ferenc pincevezetőnek, aki több alkalommal is több órát szánt arra, hogy megossza tapasztalatait és segítő gondolatait.

Köszönet Dékány Mariannának az együttműködési attitűd vizsgálatban nyújtott segítségért!

Köszönet a tudományos közlemények technikai háttérét kezelő Molnárné Pető Beátának!

Köszönet a hegyközségi kérdőív válaszolóinak, akik név nélkül segítettek a munkámat!

Köszönet Dr. Keszthelyi Szilárdnak és Porkoláb Eszternek, az AKI munkatársainak, akik a lekért adatbázist az ígéretükhöz híven eljuttatták hozzám!

Köszönet a módszertani segítségért Dr. Egri Zoltánnak!