

DOKTORI (PhD) ÉRTEKEZÉS TÉZISEI

VESZPRÉMI EGYETEM
GEORGIKON MEZŐGAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

Programvezető:
DR. BUZÁS GYULA
egyetemi tanár
a mezőgazdasági tudomány
kandidátusa

Témavezető:
DR. TENK ANTAL
egyetemi tanár
a mezőgazdasági tudomány
kandidátusa

A NAGYBANI PIACOK, ÉRTÉKESÍTŐ SZERVEZETEK SZEREPE ÉS JELENTŐSÉGE A FRISS ZÖLDSÉG- GYÜMÖLCSFORGALMAZÁSBAN

Készítette:
KALMÁRNÉ HOLLÓSI ERIKA

KESZTHELY
2003.

1. A KUTATÁS ELŐZMÉNYEI, CÉLKITŰZÉS

Az elmúlt évtizedben jelentős változásokon ment keresztül a zöldség-gyümölcstermelés és -értékesítés Magyarországon. Ez a folyamat az elmúlt években a kiskereskedelmi láncok térhódításának következtében különösen felgyorsult. Ezek a változások nagy kihívást jelentenek a kertészeti termelésben túlsúlyban lévő kisüzemek számára, értékesítésük tervezésében és lebonyolításában.

A termelők gyakran kérdezik egymástól, a Terméktanácstól, a kormányzati és kereskedelmi szervezetektől, hogyan alakítsák termelési szerkezetüket, mit termeljenek, mit lehet majd jól eladni a következő évben, minek lesz piaca? A piackutatás, a megbízható piaci információ, valamint a marketing tevékenység hiánya fokozottan jelentkezik a kertészeti üzemeknél, pedig napjainkban nem elegendő csak a szakmai, termelési ismeretekre koncentrálni. A nagyszámú kisüzem jelenléte pedig megnehezíti a termelés és értékesítés szervezését, a minőségi követelmények folyamatos, megbízható kielégítését.

A hatékonyságnövelés tartalékainak feltárására irányuló törekvések, a termelői értékesítés biztonsága, a költségek és veszteségek csökkentése, a közelgő EU tagságra való felkészülés miatt mind az alapanyag-termelésben, mind pedig az értékesítésben a friss zöldség-gyümölcs termékpálya résztvevőinek szoros és koordinált együttműködésére van szükség. Az értékesítés és versenyképesség előfeltétele, hogy maguk a termelők is megfelelő kapcsolatban legyenek egymással, együtt jelenjenek meg a piacon.

A vizsgálatok kezdetekor feltételezhető volt, hogy a változó piaci környezet – a kiskereskedelmi hálózatok térhódítása, a felvásárlás koncentrációja – az értékesítési lehetőségek, elsősorban a vizsgálatok célpontjában álló nagybani piacok és a termelői egyéni, illetve szervezett értékesítés változását is maga után vonja. 1998-ban szűk szakmai körben már ismert volt az EU friss zöldség- és gyümölcsfélékre vonatkozó piacszabályozása, azonban Magyarországon akkor még nem volt erre az ágazatra hatályos, EU konform szabályozás. A hazai üzemi szerkezet, a termelési, értékesítési hagyományok ismeretében, a hiányzó feltételrendszer miatt, valamint a korábbi nagybani piaci tapasztalatok alapján feltételezhető volt, hogy Magyarországon egy EU szabályozással harmonizáló rendelet hatályba lépését követően sem várható termelői értékesítő szervezetek (TÉSzek) tömeges alapítása.

A nagybani piacok és a termelői értékesítő szerveződések közötti kapcsolódási pontok feltárásával, az együttműködés jelentőségével és lehetőségeivel, tudományos és gyakorlati vonatkozásaival a hazai szakirodalom eddig alig foglalkozott. A hazai Termelői Értékesítő Szervezetek (TÉSzek) értékesítési szokásait vizsgáló kutatásról sem számolt még be a szakirodalom, így a téma feldolgozása új tudományos eredményeket szolgáltatathat ezen a szakterületen.

Mindezeket szem előtt tartva fontos a zöldség-gyümölcsértékesítést befolyásoló változások jellemzése, leírása, és annak elemzése, hogy ezek a változások milyen hatással lesznek a jelenlegi nagybani piaci intézményrendszerre. A disszertáció ezen okok miatt megpróbálja feltérképezni a nagybani piaci értékesítés helyzetét, valamint a hazai nagybani piacok jövőbeni lehetőségeit a változó környezetben,

továbbá arra keresi a választ, hogyan, miként lehetne javítani ezen értékesítési forma eredményességét oly módon, hogy az nemzetközi szinten is hatékony legyen. Kísérletet tesz azon tényezők feltárására, melyek erősítik a termelői szerveződések kialakulását, valamint azokra, amelyek gátolják a TÉSz-ek elterjedését Magyarországon.

Az értekezés főbb célkitűzései:

- A friss zöldség- és gyümölcs értékesítési rendszer megismerése, az értékesítési csatorna kiválasztását befolyásoló tényezők elemzése.
- Annak vizsgálata, hogy milyen változásokon ment keresztül a nagybani értékesítés hazánkban, milyen a hozzáállásuk a piaci szereplőknek – elsősorban a termelőknek – az átalakult kereskedelmi viszonyokhoz, új lehetőségekhez.
- Külföldi és hazai nagybani piacok működésének, valamint a friss zöldség- és gyümölcsforgalmazásban betöltött szerepének, jelentőségének elemzése és értékelése, a külföldi modellek esetében tapasztalt „jó gyakorlat” adaptálhatóságának vizsgálata.
- Az EU friss zöldség- és gyümölcspiaci szabályozással harmonizáló magyarországi rendelet bevezetésének eredményei és tapasztalatai, a termelői értékesítő szervezetek kialakulását gátló és segítő tényezők vizsgálata.
- A hazai termelői értékesítő szervezetek működésének megismerése.
- A termelői értékesítő szervezetek és nagybani piacok hazai együttműködési lehetőségeinek bemutatása külföldi példák alapján.

2. ANYAG ÉS MÓDSZER

A disszertáció alapját képező kutatómunka a Nyugat-Magyarországi Egyetem Mezőgazdaság- és Élelmiszertudományi Kar Mosonmagyaróvár Agrárgazdaságtani és Marketing Tanszékén, valamint az Európai Unió Oktatási Központban folyt.

A témával kapcsolatos irodalom- és adatgyűjtés 1992. óta gyakorlatilag folyamatos. A vizsgálatok során mindvégig nagymértékben támaszkodtam a hazai gyakorlati szakemberek ismereteire és véleményére, számos konzultáció segített a kutatási téma elméleti és gyakorlati kérdéseinek minél mélyebb megértésében.

A vizsgálatok két részre különíthetők el. A hazai **nagybani piacok** működésének nyomon követése, a budapesti Nagykörösi úti nagybani piacon a termelői, kereskedői (vásárlói oldal) jelenlétéről, az árufelhozatal mennyiségéről és minőségéről, a piaci információ gyűjtéséről az adatgyűjtés 1998. óta folyamatos.

Az önálló adatgyűjtésen alapuló primer adatgyűjtés az 1998-2002. éveket öleli fel, és a nagybani piacokon értékesítő termelőkre és nagykereskedőkre terjedt ki. Az elsődleges adatgyűjtés alapját egy kérdőíves felmérés, valamint személyes megbeszélések képezték. 1999-ben a nagybani piacokon értékesítő hazai termelőknek 800 kérdőív került szétküldésre postai úton a Zöldség-Gyümölcs Terméktanács termelői listájából egyszerű véletlen mintavétellel kiválasztott termelők számára. A kiküldött 800 kérdőívből 136 (17 %) értékelhető, részletes válaszokat tartalmazó kérdőív érkezett vissza. A kérdőív a számítógépes adatfeldolgozás lehetővé tétele érdekében részben zárt, valamint nyitott

kérdéseket tartalmazott a válaszadók véleményének megismerésére céljából.

A külföldi nagybani piacok vizsgálata három országban történt. Olyan nagybani piacokra terjedt ki a vizsgálat, melyeken eltérő értékesítési módot alkalmaznak a frisspiaci termékek eladására, és különböző tulajdonosi – érdekeltségi – struktúra érvényesül. Ennek keretében:

- 1992-98. között a holland aukciós értékesítés vizsgálatára került sor;
- 1998. és 1999. nyarán a bolognai CAABMERCATI élelmiszer-komplexum (nagybani piac) működésének tanulmányozására;
- 2000. nyarán New Jersey államban (USA) a Vineland Aukción az angol típusú aukciós és az online értékesítési módok vizsgálatára, valamint a hagyományos vásártelep típusú philadelphiai nagybani piac működésének tanulmányozására került sor.

A hazai, nagybani piacokra vonatkozó vizsgálatok adatbázisát a Nagybani Piac Rt., valamint a regionális nagybani piacokról folyamatosan adatot gyűjtő Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet (AKII) adatai szolgáltatták.

A kutatások másik központi témája a **termelői értékesítő szervezetek** működése, a termelői közös értékesítés szerepe és jelentősége. A hazai termelési szerkezetre vonatkozó adatok a KSH, AKII, Zöldség-Gyümölcs Terméktanács adatbázisából kerültek kiválasztásra. A TÉSz-ek alapításával, működésével kapcsolatos adatokat az FVM és a Zöldség-Gyümölcs Terméktanács, valamint a vizsgálatba bevont TÉSz-ek bocsátották rendelkezésemre. Az Európai Unióban működő TÉSz-ekre, a

termelésre vonatkozó adatok az Eurostat különböző éves kiadványaiból, jelentéseiből származnak.

A hazai TÉSz-ek működésének vizsgálatát 2000-ben belföldi tanulmányutak keretében végeztem. 2002. augusztusáig mindössze 16 előzetesen elismert Termelői Értékesítő Szervezet regisztrálása történt meg az FVM által, ebből a vizsgálat 9 TÉSz-t foglalt magában. A 2001. és 2002. években előzetes elismerésben részesült TÉSz-ek megkeresése írásban történt, a standardizált szóbeli interjúk alapját képező kérdéssorral. Az összehasonlítás érdekében a TÉSz-re vonatkozó kérdőívek névre szólóan a TÉSz vezetőjéhez kerültek postázásra, és az ügyvezető, vagy elnök lett felkérve a válaszadásra.

A kutatás magában foglalta a külföldi - elsősorban Európai Unió - termelői szervezetek vizsgálatát is. A holland és olasz értékesítő szervezetek tanulmányozásán kívül ausztriai TÉSz-ek megismerésére is lehetőség nyílt, szakmai tanulmányutak keretében. A külföldi TÉSz-ek vizsgálatánál hangsúlyt kapott az EU piacsabályozásának megismerése, a szabályozásnak való megfelelés nehézségeinek, követelményeinek feltárása.

A vizsgálatok során kiemelt szerepet kaptak a személyes kapcsolatok; a különböző formában (kérdőív, személyes megbeszélések) megkérdezett szakembereken kívül folyamatos kapcsolattartásra törekedtem hazai és külföldi intézmények kutatóival, a téma neves szakértőivel a folyamatos információcsere és konzultáció céljából.

3. EREDMÉNYEK

Nagybani piacokon végzett vizsgálatok eredményei

Jelenleg az országban a budapesti Nagykőrösi úton, Kecskeméten, Szegeden (Kiskundorozsmán), Hatvanban, Miskolcon, Debrecenben, Nyíregyházán, Szolnokon, Békéscsabán, Pécsen működnek nagybani piacok. Bár ezek a piacok „nagybani” piacként működnek, többségük azonban inkább regionális nagy piacként fogható fel, korlátozott kínálattal és kereslettel. A hazai nagybani piacokra elsősorban a kisgazdaságokból kerülnek az áruk, így az ott megjelenő árualap nagyon heterogén. E piacok jellemzője, hogy különböző termékekből a beszállítás időszakos, a felhozatal egyáltalán nem kiegyenlített. A kiegyenlített kínálatra a kiskereskedők – mint a legjelentősebb vásárlók a piacokon – részéről sincs igény; nem a választék egyenletességének fenntartására törekednek, hanem inkább a nagybani piacon aktuálisan kapható zöldség-gyümölcsökkel próbálják meg feltölteni polcaikat.

Egész éven keresztül nyitvatartással két nagybani piac, a budapesti és a szegedi működik; a többi nagybani piac szezonálisan tart nyitva. A hazai nagybani piacokon a nagybani funkció nem különül el egyértelműen és teljesen a kiskereskedelmi funkciótól. A hazai nagybani piacok egyaránt betöltenek gyűjtő-, elosztó- és felhasználói piaci funkciókat. A vegyes piaci profil megnehezíti a piac szervezését és irányítását, valamint a piaci árak értelmezését a szektorban tevékenykedők számára.

A legnagyobb forgalmat lebonyolító **Nagykőrösi úti nagybani piac** fő feladatai a végfelhasználói piaci szerep Budapest és környékének ellátására, valamint elosztó piaci szerep az ország más fogyasztási

központjainak ellátására. Ezen a piacon jelenleg a friss áru értékesítése többnyire fedetlen helyen történik, a termelők a földről – jobb esetben az autó utánfutójáról vagy kis teherautók platójáról értékesítenek. Az átmeneti tárolási kapacitás hiánya, valamint nem megfelelő szállító- és tárolóeszközök (hűtőberendezések hiánya) miatt *azonnali értékesítésre törekednek* az eladók.

A hazai felhozatal esetében a különböző minőségű áruk keverednek, *az eladás nem az objektív minőségi osztályok szerint* történik. A piacra szállított áru gyakran nem, vagy nem megfelelően osztályozott; az árut tartalmazó ládán, *csomagoláson* semmiféle *információ* (termelő azonosítására szolgáló adatok, fajta, egységtömeg, minőség, ár stb.) *nincs feltüntetve*. A piacon megjelenő árualap inkább mezőgazdasági, feldolgozóipari alapanyagnak, mintsem készárúnak tekinthető, a termékmanipulálás (tisztítás, minimális csomagolási elvárások) teljes hiánya miatt.

A nagybani piacokon történő értékesítéssel kapcsolatos kérdőíves megkérdezés elsődleges célja a nagybani piacra szállító termelők értékesítési szokásainak felmérése volt. A vizsgálatok szerint a nagybani piacokra szállító termelők 67 %-a a budapesti Nagykörösi úti nagybani piacot jelölte meg elsődleges célpontként, 12 % Szegedre, 7 % Miskolcra szállítja áruját (a fennmaradó rész megoszlik Debrecen, Kecskemét és Pécs között). A megkérdezett termelők 35 %-a hetente kétszer vagy többször jár a nagybani piacokra, 15 % heti egy alkalommal, és 50 % alkalmanként, egy-egy szezonterméket szállít heti egy alkalommal vagy kevesebbszer.

A budapesti nagybani piacra az ország egész területéről szállítanak a termelők, viszonylag egyenletes eloszlásban. A nagyobb szállítási távolság ellenére a budapesti nagybani piacot részesítik előnyben a termelők, okként a vásárlók nagy számát, és a magasabb értékesítési ár lehetőségét emelték ki. A felmérésben szereplő termelők 22,5 %-a az összes megtermelt áruját a nagybani piacra szállítja, 12,5 %-a a megtermelt áru több, mint felét, 10 %-a körülbelül a felét viszi a nagybani piacra. A megkérdezettek 55 %-a csak az egyéb csatornákon történő értékesítésből fennmaradó részt, azt a mennyiséget szállítja a nagybani piacokra, amit máshol nem tud értékesíteni. Azon termelők számára, akik csak a máshol nem értékesíthető árut viszik a nagybani piacra, a kertészet többnyire fő jövedelmi forrás, és kertészeti végzettséggel rendelkeznek. Feltételezhető a felmérés alapján a nagyobb üzemméret, a technológiai ismeretekből adódóan a kiegyenlített, jó minőség, és az egész éves bevétel igényéből eredően a szezonális kiküszöbölésére való törekvés. Ezek a termelők az árujukat közvetlenül kiskereskedőknek és/vagy nagykereskedőknek értékesítik, és árujuknak csak az át nem vett (nem megfelelő minőségű, vagy többlet) részét szállítják a nagybani piacokra, vagyis a maradék jelenik meg a nagybani piacokon.

A hazai és külföldi nagybani piacokon végzett vizsgálatokra alapozva a dolgozat ismerteti a nagybani piacok fejlődésének szakaszait, valamint különböző szempontok alapján csoportosítja a nagybani piacokat.

Az árveréses értékesítés - mind a holland típusú, árlejtéses rendszer, mind az angol típusú, licitációs rendszer - nagy fegyelmet igényel a termelőktől a minőségi kategóriák pontos betartása, valamint az

információ-szolgáltatás, a termék nyomon követhetősége szempontjából. A holland aukciós piacok nagymértékű koncentrációja figyelhető meg az elmúlt években; ennek háttérében az áll, hogy a nagyforgalmú aukciók előnyei a tökéletes versenyre vezethetők vissza (homogén termékek, sok vevő és eladó a piacon, akik egyenként nem tudják befolyásolni az árakat, szabad információáramlás). A kis aukciók azonban, amelyeken csak néhány nagy vevő van jelen, érzékenyek a vevők reakcióira, döntéseire. Az aukciók megkerülésének, a közvetlen értékesítési szerződések tértnyerésének következtében az aukciók ármeghatározó szerepe is csökkenhet.

A bolognai nagybani piac példája jól érzékelteti a nagybani piacok áru kínálatának átalakulását, folyamatos bővülését, illetve a vegyes tulajdonosi szerkezetből (önkormányzat, termelői és nagykereskedői csoportok) adódó előnyöket, melyek a különböző csoportok érdekérvényesítésének lehetőségére vezethetők vissza.

A Vineland termékaukción (USA) alkalmazott online értékesítési mód vizsgálatakor megfigyelhető volt, hogy a termelők ragaszkodnak a hagyományos csatornákhöz. A termelők érdekei alapvetően eltérőek a vásárlókéétól: céljuk a magasabb értékesítési ár elérése, új vevők megnyerése, a feleslegtől való megszabadulás vagy az átmeneti áruhiány kihasználása valamilyen termékből - tehát elsősorban rövidtávon érzékelhető eredményt vártak az új értékesítési formától. A két - alapjaiban eltérő - érdek nem egyeztethető össze; az online piactér vagy vevő-, vagy eladó-orientált, és csak ritkán semleges.

Termelői szervezetek vizsgálatainak eredményei

A 25/1999. (III.5.) FVM rendelet részletesen szabályozza a TÉSz-ek létrehozásának fő céljait, mely célok megegyeznek az EU szabályozásban (2200/1996. EK rendelet) foglaltakkal (termelés-szervezés, kínálat-koncentráció, költségcsökkentés, termelői árak stabilizálása, környezetbarát termesztési módszerek alkalmazásának elősegítése, áru manipulálásához szükséges technikai háttér biztosítása).

Magyarországon a rendelet életbe lépésétől (1999. március) 2002. őszéig 16 előzetesen elismert TÉSz-t regisztrált a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium. A termelői szervezetek jelentős többsége a szövetkezeti formát választotta *alapszervezetként*; mindössze három elismert TÉSz működik korlátolt felelősségű társaságként. A vizsgált TÉSz-eknél a *taglétszám* nagyon eltérően alakul; két szervezet kizárólag egyéni gazdálkodókból álló tagsággal rendelkezik, míg a többi szervezet az egyéni gazdálkodókon kívül gazdasági társaságok bevonásával alakult. Az elismert TÉSz-ek tagsága átlagosan 30-40 km-es körzetből szállítja áruját a központi telephelyre. A vizsgált TÉSz-ek - egy kivételtől eltekintve - képesek a tagok teljes termékmennyiségét értékesíteni a piacon; a kínálat növelése érdekében a nem tag beszállítók árujának forgalmazására is vállalkoznak. A TÉSz-ek által alkalmazott *értékesítési csatornák*, és az egyes csatornaszintek jelentősége nagymértékben különböző (az üzletláncok, külkereskedő cégek, feldolgozóipar dominálnak, a közvetlen kiskereskedői, illetve nagybani piaci értékesítés nem jellemző). Jelenleg az elismert termelői szervezetek közötti *együttműködés minimális*, az egyes szervezetek csak korlátozott

ingformációval rendelkeznek a többi TÉSz-ről. Ugyanakkor valamennyi TÉSz igényli a folyamatos szakmai információcserét, valamint a közös érdekek képviselését a kormányzati szervek irányába.

Az Európai Unióban a TÉSz-ek célja olyan elfogadható jövedelem biztosítása a termelők számára, hogy ezzel elkerüljék a szervezeti tagok áruinak más csatornán keresztül történő értékesítését (amit a TÉSz-en keresztüli értékesítési kötelezettség előírásával is szorgalmaznak). A keretrendeletben (220/1996. EK rendelet) javasolt működési program kidolgozása tulajdonképpen egy középtávú stratégia elkészítésére ösztönöz, melyet a tagi hozzájárulások és EU támogatások (Orientációs Alap) finanszíroznak.

Bár a TÉSz-ek keretszabályozása egységes az EU-n belül, egyes szabályozó elemek és a végrehajtás, valamint ellenőrzés módja tagállamonként változhat, az agrárpolitika prioritásaihoz hasonlóan.

A friss zöldség- és gyümölcspiaci szabályozás nagy hangsúlyt fektet a minőség biztosítására, a termékek nyomon követhetőségére az értékesítési láncban belül. Az olasz szövetkezeti vezetők arról számoltak be, hogy *Olaszországban* jelentős minőségjavulás volt tapasztalható a piacsabályozás bevezetését követően, elsősorban a minőségi kategóriákon alapuló objektív osztályozás, valamint a - mind EU tagállamokból, mind harmadik országokból jelentkező - erősödő versenynek köszönhetően.

Hollandiában speciális helyzet figyelhető meg a TÉSz-ek esetében, mivel itt működik az EU - és a világ - legnagyobb termelői szerveződése, a 12 ezer fős tagsággal működő The Greenery. A The Greenery értékesítő szövetkezet úgy kíván a kiskereskedelmi hálózatok

megbízható beszállítója lenni, hogy egész éven keresztül biztosítja a kiegyenlített kínálatot.

Ausztriában mindössze 5 elismert TЭСz működik; ebből 4 csak zöldség-, 1 csak gyümölcsfélék forgalmazásával foglalkozik. Az osztrák TЭСz-ek a vertikális integrációra törekednek, a tagok árujának feldolgozása, és a többletértékkel bíró termék értékesítése a végső cél.

Bár a hazai TЭСz-ek folyamatosan nyomon követik a nagybani piacokon az árak alakulását, és árképzésükkor figyelembe veszik a hazai - elsősorban budapesti, szegedi - nagybani piacok árinformációit, közvetlen kapcsolat - nagybani piaci értékesítés - nem jellemző.

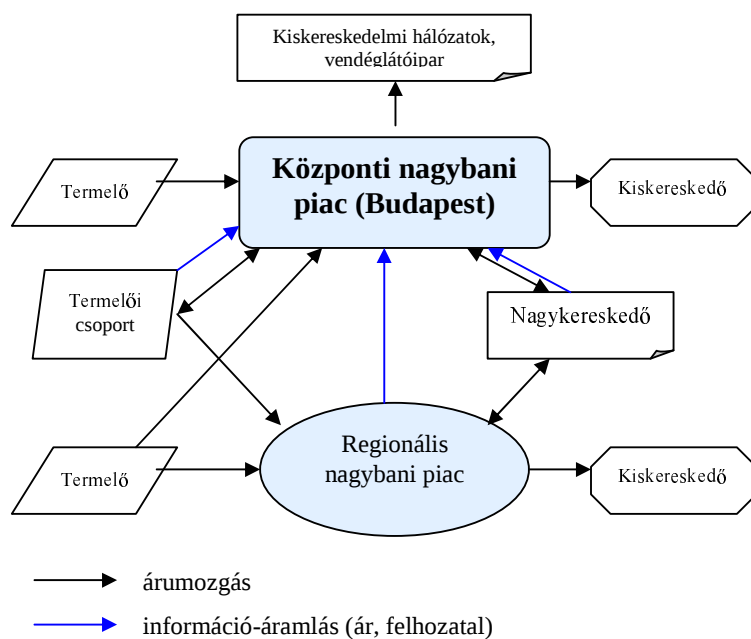
A külföldi TЭСz-ek nagybani piaci jelenléte vegyes képet mutat. Hollandiában az értékesítő szövetkezet (egyben elismert TЭСz) 100 %-os tulajdonosa a nagybani piacoknak (aukciónak). Észak-Olaszországban a termelői csoportok nemcsak résztulajdonosai a nagybani piacoknak, hanem raktárak fenntartásával aktívan értékesítenek is a piacon. Olaszországban a termelői csoportok részvételét a nagybani piacok létrehozásában és - már meglévő piac esetén - működtetésében kormányzati támogatás is szorgalmazza.

4. ÚJ ÉS ÚJSZERŰ KUTATÁSI EREDMÉNYEK

1. **A hazai zöldség-gyümölcstermesztők nagyfokú polarizáltsága figyelhető meg a nagybani piacokon történő értékesítés szempontjából.** Az üzemszerűen, fő tevékenységként zöldség-gyümölcsöt termelők csak az egyéb csatornákon keresztüli értékesítés után fennmaradó árurészt értékesítik a nagybani piacon - erősítve a „maradék-piac” jelleget - míg a kiegészítő tevékenységként kertészkedők az egész megtermelt árujukkal megjelennek a piacon kiegészítő jövedelemszerzés céljából, heterogén minőségű kínálatukkal. **A minőségi szabványok és növény-egészségügyi előírások betartásának, a számlaadás kötelezettségének ellenőrzése nem érdeke a hazai nagybani piacok szereplőinek. Az ellenőrzéseket a termékpálya valamennyi szakaszán és széles körben kell bevezetni, az áru nyomonkövethetőségének érdekében.**

2. Bár a külföldi példák számos „jó gyakorlattal” szolgálnak, a hazai nagybani piaci rendszer fejlesztésére tett javaslatoknál a hazai viszonyokból kell kiindulni. A hazai nagybani piacok közötti **tudatos feladat- és szerepfelosztás** eredményeként a piacok különböző szinteken, egymásra épülve működhetnek. A **regionális gyűjtőpiacok, Budapest központú elosztó rendszer** kialakítása hozzájárulna a zöldség-gyümölcs termékpályán belüli optimális feladatmegosztáshoz, hiszen a vizsgálatok eredményei alapján jelenleg a termelőközrzetekből is elsősorban a budapesti központi nagybani piacra szállítanak a termelők, ugyanakkor az olcsóbb ár reményében a nagykereskedők jelen vannak a vidéki regionális

piacokon is. A hazai nagybani piacok működési problémái általában a kedvezőtlen helyszínre (termelői körzet) vezethetők vissza, illetve a nagybani és kiskereskedelmi értékesítés keveredéséből, nem pontos definiálásából adódnak. Jelenleg a Budapesti Nagyban Piac a hazai TЭСz-ek, a nagykereskedők, valamint az üzletláncok beszerzői számára is elsősorban a **referenciapiac** funkcióját tölti be; a folyamatos ár- és felhozatal adatok figyelemmel kísérése **jelzi a piaci tendenciákat**, valamint **alapot szolgáltat az árak kialakításához**. A nagybani piaci hálózatban **kiemelt szerepet kell, hogy kapjon az információ gyűjtésében és terjesztésében**, hiszen a piaci mozgások (áruhiány és – felesleg, piaci rés), a felhozatal és árszint ismerete elengedhetetlen a piaci rugalmassághoz, az adódó lehetőségek azonnali kihasználásához (1. ábra).



1. ábra: Javaslat a hazai nagybani piaci hálózat működésére

A tulajdonosi szerkezetben az állami, önkormányzati tulajdonon kívül a termelői magántulajdon megjelenése elősegítené a hazai nagybani piacok további fejlődését. A termelői csoportok, nagy- és kiskereskedők bevonása hozzájárulna az egyes piaci szereplők közötti kommunikációhoz, valamint az **érdekérvényesítéshez.** Az egyértelmű nyereség-érdekeltséget felváltaná a tulajdonosi szemlélet, és a nyereség nagyobb hányada fordítódna a piaci szolgáltatások színvonalának emelésére, fejlesztésekre, beruházásokra. A piaci szereplők bevonása - elsősorban **a termelői csoportok felé történő nyitással, a nagykereskedőknek tett ajánlatokkal** - a nagybani piacok elemi érdeke lehet a közeljövőben, a minőségi árukínálat és a felhozatal mennyiségének növelése érdekében. **A nagybani piacok nem lehetnek sem eladó, sem vevőközpontúak, az alkalmazott értékesítési megoldásoknak mindkét fél számára elfogadhatónak kell lenni.** Az eladóközpontú - általában termelői piacok - hosszú távon nem versenyképesek a vevők speciális igényeinek figyelembevétele nélkül.

3. **A jövőben növekszik az értékesítési szerződések szerepe** nemcsak Hollandiában és Olaszországban, hanem Magyarországon is, **párhuzamosan a kiskereskedelmi hálózatok térhódításával.** Ez a nagybani piacok megkerülését eredményezi, hiszen az áruházláncok közvetlenül a termelői csoportoktól és nagykereskedőktől vásárolnak. A nagybani piacok hagyományos szerepe – a kínálat-kereslet koncentrációja – átalakul, a jövőben az alábbi feladatok válnak hangsúlyossá:

- termésingadozások levezetése;

- kínálat kiegészítése a kiskereskedelmi láncok, nagykereskedők esetében (egzotikus termékek);
- hiányzó tételek alternatív beszerzési forrása lehet;
- új vásárlói kör (vendéglátóipar, áruházláncok) kiszolgálása;
- irányadó árképzés és ár-, áru felhozatal információ nyújtása a kertészeti szektorban érdekelt vállalkozásoknak;
- azonnali ármeghatározás.

4. A hazai TÉSz szabályozás életbe lépését (1999) követő három évben megalakult 16 TÉSz **nagymértékben lefedi a termelői körzeteket, bár taglétszám és forgalom vonatkozásában még jelentős növekedés lenne kedvező. Gazdaságossági szempontokat figyelembe véve előnyös, ha a termelőüzem és a termékmanipuláló földrajzilag közel helyezkedik el** (a hulladék a termékszállítás előtt már eltávolításra kerül), de egyes esetekben a fogyasztókhöz közeli értékesítési szinten, a kiskereskedelem szintjén történő termékmanipulálás jelentheti az optimális megoldást (termék ömlesztett formában történő szállítása, végső értékesítési szinten osztályozás, csomagolás). A TÉSz-ek többsége ma még **nem rendelkezik a kívánt manipuláló és feldolgozó gépsorral, de tőke (hitel), a feltételek hiányában a fejlesztést, piaci megerősödést célzó tervek nem valósulhatnak meg, ami az EU csatlakozást követően a piaci részesedés csökkenését, piacvesztést vonhat maga után.**

A közelmúltban alakult hazai TÉSz-ek számára legnagyobb problémát az öt éves **működési program** kidolgozása jelentette. A **gyorsan változó piaci viszonyok, a nehezen előre jelezhető piaci kereslet és beruházási támogatási konstrukciók miatt a működési programok többségét**

jelenleg még csak egy adminisztratív követelményként, semmint egy ténylegesen lépésről lépésre betartandó tervként veszik figyelembe. **Az új szervezetek megerősödését és a piaci kapcsolatok stabilizálódását követően** készíthető olyan program, ami **ténylegesen középtávú stratégiának tekinthető** és betölti szerepét.

Az elmúlt évek során alakult hazai TЭСz-ek egyelőre nem állnak kapcsolatban egymással, nem ismerik egymás értékesítési szokásait, az alkalmazott értékesítési csatornákat. **A jövőben kívánatos lenne** - akár kormányzati támogatással ösztönözve - **a TЭСz-ek együttműködése az információ, a jó értékesítési gyakorlat, a tapasztalatok cseréje érdekében.** A hazai piacon egyelőre még versenytársként figyelembe vehető szervezetek piaci stratégiájuk egyeztetésével hosszú távon versenytársai lehetnek a már megerősödött, EU-beli értékesítő szervezeteknek.

5. JAVASLATOK AZ EREDMÉNYEK ELMÉLETI ÉS GYAKORLATI FELHASZNÁLÁSÁRA

1. A friss zöldség-gyümölcsfélék piacszabályozása, valamint a termelői szervezetek **szabályozása az EU-ban is állandóan változó, alakuló folyamat**. A különböző fórumokon és médián keresztüli propaganda tevékenység ellenére a hazai termelők korlátozott információval rendelkeznek az EU, illetve a hazai piacszabályozás lényeges elemeiről. Az **oktatás, képzés** kiemelt szerepet játszik, illetve az ilyen célú támogatások megfelelnek a GATT megállapodás „zöld dobozos” támogatási lehetőségének is. A szaktanácsadó szervezetek, az **FVM, az Agrárkamara, a Zöldség-Gyümölcs Terméktanács** alapvető feladatának tekinti a **hazai termelők tájékoztatását**; ehhez a tevékenységhez felhasználható hasznos tényeket közöl a dolgozat. A felnőttképzésen és -tájékoztatáson kívül a **közép- és felsőfokú agrárképzésben** is jól alkalmazhatók a kertészeti marketing, valamint az EU piacszabályozásának tapasztalatait bemutató vizsgálatok.

2. A **kormányzati döntéshozó szervek** számára alapvető jelentőségű a zöldség-gyümölcs értékesítés jelenlegi helyzetének beható ismerete, a **döntés-előkészítés és -hozatal folyamatában** is. Európai Unió csatlakozásunk időpontjáig az aktuális támogatási formák meghatározásánál, a támogatásokról történő döntések esetén segítséget nyújthat a dolgozat számos eredménye. A csatlakozást követően a kertészeti termékekre vonatkozó agrárpolitika formálásában szerepet kapunk, akaratunk érvényesítéséhez pedig ismerni kell nemcsak a kiinduló

helyzetet, hanem az aktuális problémákat, fejlesztési szükségleteket is. Az EU piacsabályozás értelmében túltermelés esetén a TÉSz-eken keresztül nyílik lehetőség piaci beavatkozásra, intervenció formájában. Az **intervencióra fordítandó összeggel inkább a termelői tulajdonú feldolgozást, tárolást** (fagyasztás, konzervgyártás stb.) lenne **célszerű támogatni**. A termékmanipulálás, feldolgozás többlet értéket ad a termékhez, ami a termelő jövedelmét növeli, ugyanakkor a feldolgozott termékek eltarthatósága és keresettsége miatt a szezonális túltermelés könnyebben levezethető. Az intervenció nem jelent tényleges megoldást a túltermelés problémájára, és az eseti értékesítési probléma **látszat megoldása** nem ösztönzi a termelőket a piackutatásra, új lehetőségek és igények megismerésére.

A TÉSz-ek alapításának támogatásán kívül fokozott figyelmet kell fordítani a kormányzatnak a **már működő TÉSz-ek folyamatos anyagi és erkölcsi támogatására**, a szervezetek megerősítésére. Ehhez elengedhetetlen a **kormányzati hitelgarancia**, hiszen a TÉSz-ek nehezen jutnak hitelhez, mivel nem tudnak elég nyereséget felmutatni (non-profit jelleggel működnek). A TÉSz-ek támogatására egy egyedi elbíráláson alapuló támogatási rendszer lenne célszerű. A támogatás elbírálásánál a taglétszám és -összetétel, termelői képzettségi háttér, minimális szakmai követelményeknek való megfelelés lehetne az alap. Jelenleg a hazai TÉSz-ek többsége nem rendelkezik a kívánt manipuláló és feldolgozó gépsorral, de tőke (hitel) hiányában a fejlesztést, piaci megerősödést célzó tervek nem valósulhatnak meg, ami a csatlakozást követően a piaci részesedés csökkenését, piacvesztést vonhat maga után.

3. Az elvégzett vizsgálatok eredményei alapul szolgálhatnak **további tudományos kutatásokhoz**, különösen a **zöldség-gyümölcs termékpálya vertikális kapcsolatait feltáró vizsgálatokhoz**. A hazai termelők versenyképessége, a **jelenlegi piaci pozíciók megtartása és bővítése elképzelhetetlen a közös termelői értékesítés nélkül**. A kertészeti ágazat a csatlakozás sikerágazata lehet, amennyiben a jelenlegi TÉS-ek megerősödnek, és kormányzati támogatással az értékesítésen kívül a termékmanipulálás, esetleg a termékek feldolgozásának lehetősége is javíthatja jövedelmi pozíciójukat. Az anyagi és erkölcsi támogatás hiánya azonban azt is eredményezheti, hogy a termelés és értékesítés atomisztikus jellege fennmarad, és a csatlakozást követően a külföldi szervezetek által forgalmazott áru kerül a hazai piacra, ami az ágazat számára katasztrofális következményekkel járna.

4. A vizsgálatok elvégzése során a gyakorlat, a zöldség-gyümölcs termékpálya szereplőinek igényei kiemelt szerepet kaptak. Habár a dolgozat a zöldség-gyümölcs értékesítési rendszer két kiemelt szegmensével, a nagybani piacokkal és termelői szervezetekkel foglalkozik, az eredmények hasznos útmutatásul szolgálnak a **kiskereskedelmi hálózatok, nagy- és kiskereskedők**, - tehát az értékesítési lánc egyéb szereplői - számára beszerzéseik tervezéséhez, hosszú távú terveik meghatározásához.

5. A **termelői szervezetek termelésük, beruházásaik és értékesítésük tervezésekor** nem nélkülözhetik a zöldség-gyümölcs értékesítési csatornák alapos ismereteit, valamint a csatornák kiválasztását

befolyásoló tényezők pontos megértését. Ugyanakkor a hazai TЭСz-ekre vonatkozó vizsgálatok eredményei elősegíthetik a már **megalakult termelői szervezetek közötti szorosabb együttműködés kialakítását**, ami kedvezően hatna a TЭСz-ek koordinált piaci stratégiájának kidolgozásához.

6. A hazai **nagybani piacok stratégiai tervük kidolgozásánál** a nagybani piacokon végzett kutatáson kívül a termelői szervezetekre vonatkozó vizsgálatok eredményeit is figyelembe vehetik.

Jelenleg a hazai nagybani piacokon az információs rendszer nem egységes, a piacok információs hálózatának kialakítása, a piacokon gyűjtött **árak pontos meghatározása** (regionális piaci, termelői piaci, nagybani ár) alapvető jelentőségű lenne.

**6. AZ ÉRTEKEZÉS TÉMAKÖRÉBŐL ÍRT TUDOMÁNYOS
KÖZLEMÉNYEK, ELŐADÁSOK JEGYZÉKE**

**Idegen nyelven, lektorált szakfolyóiratban megjelent tudományos
közlemények:**

1. Sántha T- Hollósi E (1998): Aims and possibilities of regional agricultural development in Vas county
Acta Ovariensis 1998/2. (Volume 40.) p. 213-217.
2. Tenk A -Kalmárné Hollósi E. – Kalmár S (2001): Changing role of wholesale markets in fresh fruit and vegetable distribution in Hungary
Journal of Horticultural Sciences, 2001/3-4. Vol. 7. p. 46-48.
3. Tenk A - Kalmárné Hollósi E - Kalmár S (2001): Role and importance of fruit and vegetable wholesale markets in Hungary
Scientific Journal on Agricultural Economics, English Edition p. 68-73.

**Magyar nyelven, lektorált szakfolyóiratban megjelent tudományos
közlemények:**

4. Sántha T- Hollósi E- Nagy Z (1998): Integrációs formák a zöldség-gyümölcs szektorban, különös tekintettel a minőségi élelmiszer-alapanyag előállításra
Gazdálkodás, XLII. Évfolyam 1998/4. p. 84-90.
5. Hollósi E. – Nagy Z. – Goda M. (1999): A zöldség-gyümölcs disztribúció rendszere Olaszországban
Gazdálkodás, XLIII. Évfolyam 1999/5. p. 43-52.

6. Hollósi E- Sántha T (1999): Kertészeti termékmarketing New Jersey
államban
Marketing Menedzsment XXXIII. Évf. 1999/2. p. 34-38.
7. Goda M- Nagy Z- Hollósi E (1999): Benyomások Olaszország élelmiszer-
gazdaságáról
Gazdálkodás XLIII. Évf. 1999/3. Szám, p. 78-82.
8. Kalmárné Hollósi, E. – Kalmár, S. (2000): Friss zöldségek és gyümölcsök
értékesítési formái New Jersey államban
Gazdálkodás XLIV. Évf. 2000/6. p. 43-50.

Proceedings-ben megjelent közlemények:

9. Hollosi E- Nagy Z. (1998): How to sell fresh fruits and vegetables?
(Hungarian wholesale markets, Dutch auctions)
Óvári Tudományos Napok Mosonmagyaróvár, p. 685-686.
10. Hollósi E- Nagy Z (1998): A zöldség-gyümölcs értékesítő szövetkezetek és a
feldolgozóipar kapcsolata
Óvári Tudományos Napok Mosonmagyaróvár, p. 680-684.
11. Hollósi E (1999): A zöldség- és gyümölcs értékesítő szövetkezetek szerepe
és működése
V. Ifjúsági Tudományos Fórum Keszthely PATE Georgikon Kar 1999. CD
kiadvány
12. Hollósi E (1999): Zöldség-gyümölcs nagybani értékesítés Hollandiában
Alföldi Tudományos Tájgazdálkodási Napok Mezőtúr, 1999.
3. Kötet (Ökonómia, szervezés) p.189-194.

13. Hollósi, E. – Sántha, T. (1999): Nagybari piacok fejlesztésének lehetőségei külföldi példák alapján
Vision 2000 II. konferencia, Gödöllő, 1999. p.115-124.
14. Hollósi, E - Kalmár, S (2000): A termelői jelenlét vizsgálata a formálódó nagybari piacokon
VI. Ifjúsági Tudományos Fórum Keszthely, CD 4.2. fejezet
15. Kalmárné Hollósi E. – Lukács G (2000): Kertészeti termékek piacsabályozása az Európai Unióban és Magyarországon
Óvári Tudományos Napok Mosonmagyaróvár, p. 40-45.
16. Kalmárné Hollósi E. (2000.): Nagybari zöldség-gyümölcs értékesítés Hollandiában
Óvári Tudományos Napok Mosonmagyaróvár, p. 183-188.
17. Kalmárné Hollósi E. - Káldi J (2002): Nagybari piacok fejlesztésének lehetősége
Óvári Tudományos Napok Mosonmagyaróvár, CD kiadvány
18. Kalmárné Hollósi E - Szentirmay A - Németh A (2002): Kertészeti termékek piaci információs rendszere
Óvári Tudományos Napok Mosonmagyaróvár, CD kiadvány

Tanulmány:

19. Hollósi, E. (2000): Zöldség-gyümölcs piacsabályozás az EU-ban és Magyarországon (Nyugat-Magyarországi Regionális Fejlesztési Tanács kiadványa), p.1-14.

Magyar nyelvű tudományos dolgozatok:

20. Hollósi, E. – Nagy, Z. (1999): Az integrációs kapcsolatok szükségessége és lehetőségei a friss zöldségek és gyümölcsök értékesítésében.
MTA Stratégiai Programiroda pályázat, p. 1 – 46, II. díj.
21. Hollósi E (1998): Friss zöldség-gyümölcsök nagybani értékesítésének értékelése és elemzése a Holland és a Japán árveréses rendszerrel összehasonlítva
Térségi Tudományos Diákköri Konferencia, Veszprém, 1998. p. 1-24.
(I. helyezés, különdíj)
22. Hollósi E - Nagy Z (1998): Integrációs formák a zöldség-gyümölcs szektorban, különös tekintettel a minőségi élelmiszer-alapanyag előállításra
MÉTE XII. OTDK, Budapest KÉE 1998. (II. helyezés)

Nem lektorált közlemények:

23. Hollósi E (1999): Zöldség-gyümölcs értékesítésről – a Bolognai Nagybani Piac
Zöldség- és Gyümölcs Piac III/4. 1999. április p. 14-16.
24. Kalmárné Hollósi E – Kalmár S (2000): Nagybani piacok az Egyesült Államok keleti partvidékén I. A Vineland Termékaukción
Zöldség- és Gyümölcs Piac IV/ 10. 2000. okt. p. 12-13.
25. Kalmárné Hollósi E – Kalmár S (2000): Nagybani piacok az Egyesült Államok keleti partvidékén II. A Philadelphiai Nagybani Piac
Zöldség- és Gyümölcs Piac IV/ 11. 2000. nov. p. 18.