

A STUDY OF HUNGARY'S VEGETABLE PRODUCING SMALL FARMERS

By:
HORVÁTH, ZOLTÁN

The opportunities for Hungarian vegetable and fruit production are much greater than the current production standards suggest. The country's favourable endowments and the efficient employment of the rural labour force both justify the development of the labour-intensive sectors of the production structure. One of the most important tasks is the protection of the home market, which can be assured via the reliable cultivation of the necessary commodity supply, rather than through administrative measures, and to which end both yield and produce quality must be improved. The standard of post-harvest processing is currently too low (although it is continuously improving), to produce adequate quality, marketable goods. The development of a suitable infrastructure is the primary requirement for this. The large number of family farms operating in this sector requires the development of and easier access to modern educational, research and expert advisory services, for effective production activity.

The implementation of the necessary developments requires a continuation of the structural reorganisation begun in the 2000's to increase the sector's competitiveness and the further integration of producers. The earlier mistrust, which caused the greatest problems, is in abeyance; in fact, in response to the support on offer, unnecessary numbers of producer organisations (TÉSZ) were formed, whose grounds for existence is questionable. There is no need for the creation of further new organisations, rather their size and commodity supply needs to be increased, either through the admission of new members or the expansion of existing members' production. In the interests of further concentrating supply, the cooperation of existing members is necessary, either formally or informally. Exemplary models for this are the two secondary organisations formed in the Southern Lowlands: the Lowland Regional Association, based in Szentes; and the Southern Lowland Producers' Marketing Organisations Commercial and Service PLC, based in Mórahalom.

MAGYARORSZÁGI ZÖLDSÉGTERMELŐ KISGAZDASÁGOK VIZSGÁLATA

HORVÁTH ZOLTÁN

ÖSSZEFOGLALÁS

A magyar zöldség- és gyümölcsstermelés lehetőségei jóval nagyobbak, mint amit a jelenlegi termelési színvonal mutat. Az ország kedvező adottságai, és a vidéki munkaerő hatékony foglalkoztatása egyaránt azt indokolja, hogy a termelés szerkezetén belül a munka-intenzív ágazatok fejlesztése indokolt. Az egyik legfontosabb feladat a hazai piac védelme, amit adminisztratív eszközök helyett a szükséges árualap biztonságos megtermelése révén lehet biztosítani, amihez növelni kell a hozamokat, illetve a termékminőséget. A megfelelő minőségű, piac-képes árú előállításához jelenleg még gyenge színvonalú (bár folyamatosan javul) az áruvá készítés (post harvest) folyamata. Ehhez elsősorban a megfelelő infrastruktúra kialakítása szükséges. Az ágazatban működő nagyszámú családi gazdaság hatékony termeszto-tevékenysége igényli a korszerű oktatási, kutatási, szaktanácsadási szolgáltatások fejlesztését és könnyebb elérhetőségét.

A szükséges fejlesztések megvalósításához, az ágazat versenyképességének növeléséhez a 2000-es években megindult strukturális átrendeződés folytatása, a termelők további integrációja szükséges. A korábban legnagyobb gondot okozó bizalmatlanság megszűnőben van, sőt a támogatások hatására a szükségesnél is több TЭСZ alakult, amelyek létjogosultsága megkérdőjelezhető. További új szervezetek létrehozására nincs szükség, inkább méretük és árualapjuk növelésére, akár új tagok felvételével, akár a meglévők termelésének bővítésével. A kínálat további koncentrálása érdekében szükséges a meglévő szervezetek együttműködése, formális vagy informális módon. Erre követendő példa a Dél-Alföldön megalakult két szekunder szervezet, a szentesi központú Alföldi Regionális Egyesülés, illetve a mórhalmi központú Dél-Alföldi Termelői Értékesítő Szervezetek Kereskedelmi és Szolgáltató Részvénytársaság.

BEVEZETÉS

Az Európai Unió csatlakozás alapvető változásokat hozott a zöldség-gyümölcs ágazatban. Ezeket a változásokat a piaci folyamatok is indokolták. A kereskedelmi láncok megjelenése, a nagybani piacok térvesztése révén a kereslet koncentrálódása miatt a jelentős árualappal rendelkező kistermelőknek is összefogásra volt szükségük. Ennek az együttműködésnek Unió által támogatott formája a termelői szervezetek (TЭСZ), melyből 2004-re 96 alakult Magyaror-

szágon. A változó körülmények hatására a kistermelők gazdálkodása is módosult, amely elsősorban az értékesítési csatornát érintette. Jelen tanulmányban két kérdőíves felmérés alapján a hazai zöldség-gyümölcsstermelők helyzetének 2000 és 2004 közötti legfontosabb változásai kerülnek bemutatásra.

ELŐZMÉNYEK

A magyar kertészeti ágazat utóbbi tíz évére sajnálatosan ugyanaz volt a jellemző, mint az agrárgazdaság egészére. Eltért az európai irányzattól, és attól a

pályától is, amit a hazai lehetőségek megengednének számára. A kertészeti kultúrák teljesítménye visszaszorult, háttérbe került. A jelenlegi helyzet kialakulásához a legfőbb kiváltó tényezők a szervezettség hiánya a termesztésben és az értékesítésben, illetve az integrációk hiánya (Hajtun, 2003). Az integrált értékesítés szerepe hazánkban is kezd előtérbe kerülni, bár a rövidülő disztribúciós csatornák tendenciája ellenére ma még a klasszikus felvásárló kereskedelem szerepe meghatározó jelentőségű. A kertészeti termelők nagy része még kiszolgáltatott szereplője a piaci viszonyoknak. A termékek többségénél nem alakultak ki a termelői tulajdonú, illetve termelői ellenőrzésen alapuló nagybani értékesítés feltételei, a jövedelmező gazdálkodás alapjai. A kistermelők gazdálkodását jelentősen befolyásolja, hogy környezetükben milyen integrációs szervezetek működnek, alakulnak, és milyenekhez kapcsolódhatnak. Megfelelően szabályozott integrációk nélkül sok egyéni termelőnek nincs esélye a piaci versenyben.

Az integráció növelheti a versenyképességet, a hatékonyságot, a piaci munka eredményét és csökkenti a bizonytalanságból eredő kockázatot. Az eredményes integráció feltételei között az integrációval való azonosulás, a rugalmas alkalmazkodási készség, az informáltság, a kölcsönös bizalom folyamatos erősítése, a tulajdonosi és az irányítói szerepkör szétválasztása, az együttesen elért eredményben való érdekelttség, a szakmai menedzsment és a marketing funkciók hatékony működtetése a legfontosabb (Csete, 1996). Nagyon kicsi az együttes értékesítés aránya, a termelők egymástól elkülönülten, önállóan igyekeznek megtermelt árujukat eladni, azonban az értékesítés koncentrálódására, a szupermarketek meghatározó szerepére tekintettel a közös

értékesítés az ágazat létét jelenti (Horváth, 2002). A termékpályákon belül nagyszámú alapanyag-termelő, feldolgozó és kereskedelmi vállalat tevékenykedik, amelyeknek koordinált működése nélkül nem valósulhat meg a fogyasztói kereslet hatékony és versenyképes kielégítése, valamint a hazai termelők által előállított termékek biztonságos piaci értékesítése sem (Ernyei et al., 2003).

MÓDSZER ÉS EREDMÉNYEK

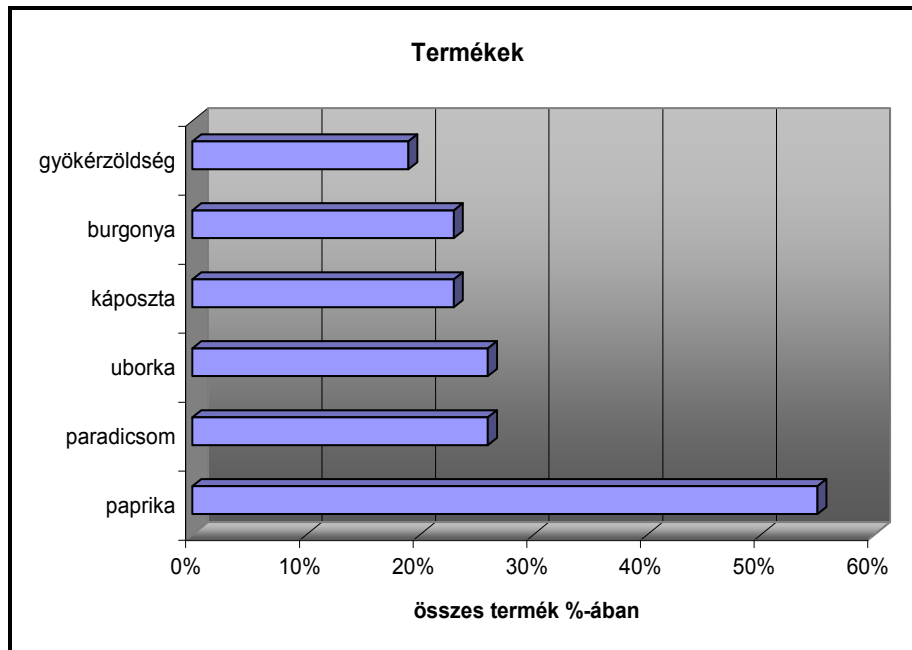
A közölt adatok egy kérdőíves felmérésből származnak, amely során a kérdéseket 160 db véletlen módon kiválasztott termelőnek küldtük el Szabolcs-Szatmár, Hajdú-Bihar, Borsod-Abaúj-Zemplén és Csongrád megyében 2000-ben, majd 2004-ben. A kiküldött kérdőívekből 41%, illetve 62% érkezett vissza. A kérdőívben a gazdálkodási formára, a termelés volumenére, az értékesítés módjára, a termelés és az utómunkálatok során felmerülő problémákra, az anyagi források megszerzésének lehetőségére, illetve az együttműködési hajlandóságra kérdeztem rá. A kérdőívek adatait személyes interjúk egészítették ki, melyek adatait a válaszok alapján választottam ki.

A kérdőívet visszaküldött termelők döntő többsége két, illetve háromféle zöldség-növényvel foglalkozik, 13%-uk a zöldség mellett almát, 7%-uk gabonafélét is termel.

A zöldségfélék között legnagyobb arányban a paprika (55%), majd a paradicsom és az uborka (26-26%), a káposzta és a burgonya (23-23%), a gyökérzöldségek (19%) szerepel. Kisebb arányban a termelt zöldségek között megtalálható még a burgonya, vöröshagyma, mák és a tök. A termelők 59%-a csak szabadföldi termesztéssel, 23%-a csak hajtattással, míg 18%-a mindkettővel foglalkozik (1. ábra).

1. ábra

Zöldségfajok gyakorisága a vizsgált termelőknél



Forrás: Saját felmérés

Az értékesítési csatornákat vizsgálva nagy változás történt 2000 és 2004 között. 2000-ben a korábbi tapasztalatokhoz hasonlóan a nagykereskedőkön keresztül értékesítés szerepelt legnagyobb arányban. Zöldségfélék esetében a termelés 40%-a került felvásárlásra, aminek elsődleges oka a megszokottság és a viszonylag nagyfokú biztonság. Ha az ismert nagykereskedőn keresztül értékesítik megtermelt árujukat, a továbbiakban nem kell törődni vele, bár problémát jelent az alacsony és bizonytalan átvételi ár. Sok termelőnek további gondot jelentett az egyoldalú függésből eredő kiszolgáltatottság, a kereskedők megbízhatatlansága és a korrupció.

Hasonló okok miatt adta a közvetlen termelői értékesítés, illetve a saját termelésű fogyasztás a termelés igen magas százalékát (28%). Ez az érték Nyugat-Európában átlagban 5% körüli, bár egyes

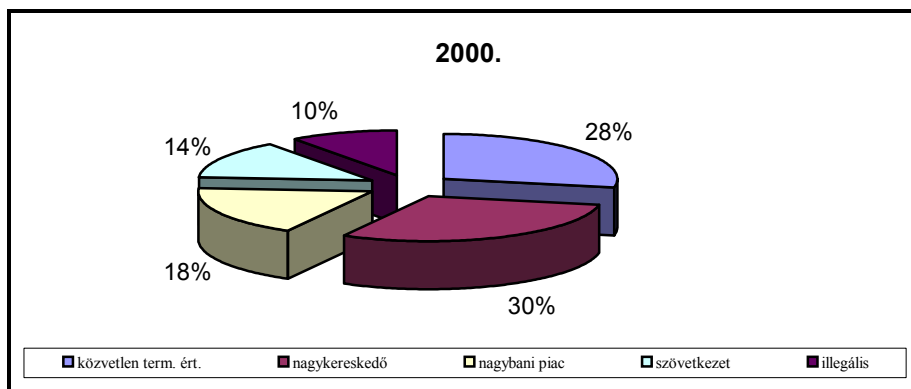
államokban lehet ennél magasabb, pl. Nagy-Britanniában 10%.

Szintén önállóan értékesítenek a hazai kistermelők a hagyományos, nagybani piacokon. A 90-es években a „nagybanik” szerepe a nyugat-európai országokban egyre inkább csökkent, addig Magyarországon ezen értékesítés aránya zöldségfélék esetében még mindig 17-18% volt.

Nagyon csekély volt a kiskereskedelmi áruházláncok felé történő értékesítés, ami a szigorú mennyiségi és minőségi követelményekkel és a folyamatos beszállítás igényével magyarázható, amit a hazai termelők nem tudtak vállalni. A kisgazdaságok értékesítési csatornáik között szinte nem jelent meg a feldolgozóipar, az export (2. ábra).

2. ábra

A tartósított zöldségek fogyasztása, kg/fő/ év



Forrás: Saját felmérés

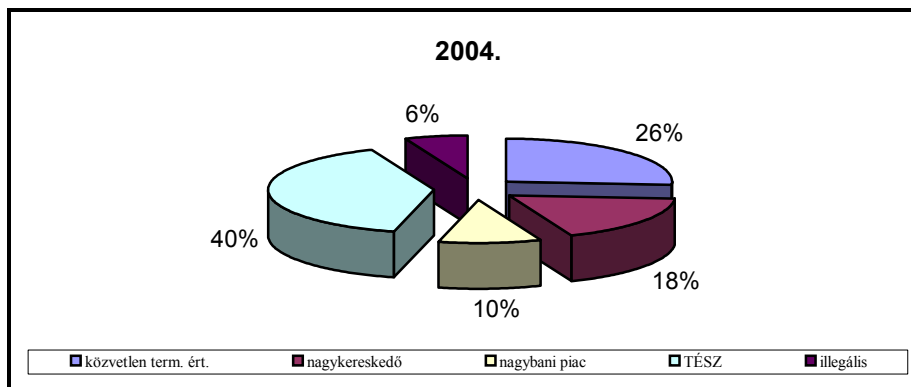
A piac változásaira reagálva az integrált értékesítés szerepe hazánkban is egyre jobban előtérbe kerül. Az időközben számos termelői körzetben megalakult TÉSZ-ek a kistermelők árualapjának 40%-át koordinálják. Továbbra sem jellemző a kereskedelmi láncokba, a feldolgozóipar felé, illetve az exportra történő közvetlen értékesítés, de ezekre a területekre már nem elsősorban a nagykereskedők, hanem a TÉSZ-ek közreműködésével jut el a kistermelők áruja.

A TÉSZ-ek piacra jutásával egyértelműen a nagykereskedelem, illetve a nagybani piacok szerepe csökkent (11, illetve 8%-kal). Ez a tendencia a TÉSZ-ek további megerősödésével valószínűleg folytatódni fog.

Szinte nem változott a közvetlen termelői értékesítés (2004-ben 26%), hiszen ez személyes kapcsolatokon alapszik. A piaci viszonyok rendezettebbé válásának köszönhető, hogy az illegális kereskedelem aránya is csökkent (3. ábra).

3. ábra

Magyar kistermelők értékesítési csatornái 2004-ben



Forrás: Saját felmérés

A tárolási lehetőségek között nem volt szignifikáns különbség a két felmérés adatai között. A termelők 39%-a saját tárolóban raktározza áruját, 29%-ának nincs szüksége, míg 32%-uknak nincs lehetősége a tárolásra. Bértárolást mindössze egy termelő vesz igénybe a saját tárolási kapacitásainak kiegészítésére.

Arra a kérdésre, hogy *szükségesnek tartják-e a termelők együttműködését*, mindkét felmérésnél a válaszadók több mint 90%-a válaszolt igennel, elsősorban az értékesítési lehetőségek növelése (80%), illetve a támogatási és termelési feltételek javítása miatt (39, ill. 31%). Akik nem tartják szükségesnek az együttműködést, azok szerint nem lehet megfelelően összehangolni a termelők gazdálkodását. Mindezek ellenére *2000-ben a termelők mindössze 16%-a tagja valamilyen szövetkezésnek*, ráadásul ezek egy része kertbarát kör, amely szervezet jogi személyiséggel nem rendelkezik.

A válaszadók túlnyomó többsége tehát nem volt tagja semmilyen szövetke-

zésnek, ennek okaként a lehetőség, illetve a megkeresés hiányát említették (32, ill. 26%). Magas volt azok aránya is, akik bizalmatlanok az ilyen jellegű szövetkezés iránt (26%). A termelők válszaiban szinte azonos arányban szerepelt a gazdasági társaság és a szövetkezet, mint termelői együttműködés lehetséges formája, míg 13% szerint ez csak alkalmi együttműködés lehet. Abban is nagyon sokrétű volt a vélemény, hogy ki-nek kellene egy esetleges együttműködést megszervezni, hiszen 26% egy másik termelőt, 20% szaktanácsadót, illetve magánvállalkozót, 13% falugazdát, 10% egy meglévő szervezetet nevezett meg az együttműködés szervezőjeként.

A válaszadó termelők 45%-a vett részt már 2004-ben közös szervezetben, elsősorban szövetkezet tagjaként (85%). A közös fellépéstől lényegében ugyanazokat az előnyöket várják, mint korábban, és figyelemre méltó adat, hogy a termelők több mint 70%-a elégedett az együttműködéssel elért eredményekkel.

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

- (1) Csete L. – Horn P. – Papócsi L. (1996): Integráció az agrárgazdaságban. Gazdálkodás, 1996. 5. sz. 1-7. pp. – (2) Erney Gy. – Takácsné Gy. K. (2003): Termékpályamenedzsment szerepe az élelmiszertermelésben. Gazdálkodás, 2003. 4. sz. 86-88. pp. – (3) Hajtun György (2003): Összefogás nélkül nem megy. Kertészet és Szőlészet, 2003. 10. sz. 18 p. – (4) Horváth Zoltán (2003): Magyar zöldségtermelő kisgazdaságok lehetőségei az EU csatlakozás tükrében. Gazdálkodás, 2003. 5. sz. különkiadás, 79-86. pp.