

**Medina Viktor**

**A magyar zöldség-gyümölcs ágazat vizsgálata és  
ágazati stratégiájának megfogalmazása**

# **Agrárközgazdasági és Vidékfejlesztési Tanszék**

**Témavezető:  
Dr. Módos Gyula**

**Bíráló Bizottság:**

**© Medina Viktor, 2005**

**Budapesti Corvinus Egyetem**  
**Gazdálkodástani Doktori Iskola**  
**Agrárközgazdasági Ph.D. Program**

**A magyar zöldség-gyümölcs ágazat vizsgálata és  
ágazati stratégiájának megfogalmazása**

**Ph.D. értekezés**

**Medina Viktor**

**Budapest, 2005**



## Tartalomjegyzék

<b>1.Bevezetés.....</b>	<b>10</b>
<b>2.Irodalmi áttekintés.....</b>	<b>13</b>
2.1.Az összehasonlító gazdaságtan és az intézményi közgazdaságtan fogalma.....	13
2.2.A versenyképesség fogalmának meghatározása és mérése a különböző paraméterek figyelembe vételével.....	16
2.3.Stratégiai elemzések szemléletének fejlődése.....	24
<b>3.A zöldség-gyümölcs ágazat nemzetgazdasági szerepe és jelentősége.....</b>	<b>32</b>
3.1.A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban.....	32
3.2. A zöldség-gyümölcs ágazat helye a mezőgazdasági termelésben.....	35
<b>4.A zöldség-gyümölcs ágazat szabályozásának vizsgálata.....</b>	<b>37</b>
4.1. A zöldség-gyümölcs ágazat szabályozása az Európai Unióban.....	37
4.2. A hazai szabályozás sajátosságai és EU-harmonizációs folyamata.....	41
4.2.1.Termelői szervezetek szabályozása.....	42
4.2.2.A minőségi előírások és ellenőrzésük hazai szabályozása.....	44
4.2.3.Az EU feldolgozóipari alapanyagok támogatásához hasonló magyar szabályozás sajátosságai.....	45
4.2.4.Érdekegyeztetés, érdekvédelem és a szakmaközi szervezetek kérdése.....	47
4.2.5.A magyar intézményrendszer sajátosságai.....	49
<b>5.A zöldség-gyümölcs termesztés főbb jellemzői Magyarországon.....</b>	<b>51</b>
5.1. A hazai zöldség-gyümölcs termelés sajátosságai.....	51
5.1.1.Természeti erőforrások.....	55
5.1.2.Birtokviszonyok, termesztési körzetek kialakulása.....	57
5.2.Zöldségtermesztés jellemzői.....	59
5.3.Gyümölcsstermesztés jellemzői.....	62
<b>6.A zöldség-gyümölcs piac jellemzői .....</b>	<b>66</b>
6.1.A belföldi piac jellemzői.....	66
6.1.1.Önellátás.....	67
6.1.2.A vertikális kapcsolatok és a disztribúció változása.....	69
6.2.Külkereskedelem alakulása.....	73
6.3.A piacépítés szerepe és lehetőségei.....	84
6.3.1.Marketing szerepe a zöldség-gyümölcs ágazatban.....	84
6.3.2.Élelmiszerbiztonság és a minőségbiztosítási rendszerek jelentősége a zöldség-gyümölcs ágazatban.....	93
6.3.3.HACCP minőségbiztosítási rendszer előnyei és hátrányai.....	95
<b>7.A zöldség-gyümölcs ágazat versenyképessége.....</b>	<b>98</b>
7.1.Az ágazat természetes versenyképessége.....	98
7.2.Az ágazat külkereskedelmi versenyképessége.....	104

7.2.1. Kimutatható komparatív előnyök változása az EU piacain.....	104
7.2.2. Megnyilvánuló komparatív előnyök (RCA).....	107
7.2.3. Szektorális specializációs mutató.....	111
7.2.4. A Grubel-Lloyd-index vizsgálata.....	114
7.3. Deviza kitermelési mutató (DKM).....	118
<b>8. Magyar zöldség-gyümölcs ágazati stratégia megfogalmazása.....</b>	<b>122</b>
8.1. Komplex ágazati stratégiai modell kialakítása.....	122
8.2. A zöldség-gyümölcs ágazat SWOT-analízise.....	126
8.2.1. A belső környezet: az ágazat erősségeinek, gyengeségeinek értékelése.....	128
8.2.2. Teljesítmény-fontosság-mátrix.....	133
8.2.3. A külső környezet adta lehetőségek és fenyegetések.....	136
8.3. A legfontosabb elvárások a magyar zöldség-gyümölcs ágazattal szemben.....	136
8.4. A stratégiai célok megfogalmazása.....	137
<b>9. A főbb eredmények és következtetések összefoglalása.....</b>	<b>141</b>
<b>10. Irodalomjegyzék.....</b>	<b>153</b>
<b>11. Mellékletek.....</b>	<b>166</b>

## Táblázatjegyzék

1. táblázat: Változó marketing kapcsolatok.....	28
2. táblázat: A globalizáció hatására a vállalatok szervezetében és értékrendszerében bekövetkezett változások.....	29
3. táblázat: A rendszerváltáskori és az Európai Unió csatlakozást követő stratégiai célok összehasonlítása.....	30
4. táblázat: A mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya 2002-ben (%).....	33
5. táblázat: A zöldség-gyümölcs ágazat exportrészesedése 2003-ban.....	36
6. táblázat: A feldolgozóipari alapanyag támogatás mértéke és a Magyarországra vonatkozó küszöbértéke.....	46
7. táblázat: 2003. évi zöldség-gyümölcs árumérleg Magyarországon (ezer tonna).....	66
8. táblázat: Zöldség önellátás 2003. évben az EU-15-ben és Magyarországon.....	67
9. táblázat: Gyümölcs önellátás foka 2003. évben az EU-15-ben és Magyarországon.....	68
10. táblázat: A zöldség-gyümölcs külkereskedelmi mennyiségek alakulása.....	76
11. táblázat: A zöldség-gyümölcs külkereskedelmi értékének alakulása.....	77
12. táblázat: A zöldség-gyümölcs termékek exportjának változása 2003-ban a 2002. évhez képest.....	78
13. táblázat: A zöldség-gyümölcs export alakulása.....	79
14. táblázat: A legfontosabb 20 zöldség-gyümölcs termék exportjának alakulása.....	81
15. táblázat: A legfontosabb importőrök Magyarországról.....	82
16. táblázat: A legfontosabb exportőrök Magyarországra.....	83
17. táblázat: A legkedvezőbb magyar külkereskedelmi szaldót adó országok.....	83
18. táblázat: Naturális versenyképességi mutató a legfontosabb versenytársakkal összehasonlítva .....	100
19. táblázat: A legfontosabb célpiacok naturális versenyképességi mutatója .....	101
20. táblázat: Hozammutató a legfontosabb versenytársakkal összehasonlítva .....	101
21. táblázat: A legfontosabb célpiacok hozammutatója.....	102
22. táblázat: Hozamingadozás mutató a legfontosabb versenytársakkal összehasonlítva.....	103
23. táblázat: A legfontosabb célpiacok hozamingadozás mutatója.....	103
24. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs ágazat kimutatható komparatív előnye összehasonlítva a legfontosabb versenytársakéval.....	104
25. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs ágazat exportjának szempontjából fontos országok kimutatható komparatív előnyének összehasonlítása.....	106
26. táblázat: Legfontosabb zöldségfajok kimutatható komparatív előnyének alakulása.....	106
27. táblázat: Legfontosabb gyümölcsfajok kimutatható komparatív előnyének alakulása.....	107
28. táblázat: Zöldség-gyümölcs ágazat megnyilvánuló komparatív előnye (RCA) a legfontosabb partnerországokkal szemben.....	108
29. táblázat: A friss zöldség ágazat megnyilvánuló komparatív előnye (RCA) a legfontosabb partnerországokkal szemben.....	108

30. táblázat: A friss gyümölcs ágazat megnyilvánuló komparatív előnye (RCA) a legfontosabb partnerországokkal szemben.....	109
31. táblázat: A feldolgozott zöldség-gyümölcs termékek megnyilvánuló komparatív előnye (RCA).....	110
32. táblázat: SSI-index Magyarország legfontosabb célpiacaiba irányuló zöldség-gyümölcs exportjára.....	112
33. táblázat: SSI-index Magyarország legfontosabb célországaiiba irányuló friss zöldség exportjára.....	112
34. táblázat: SSI-index Magyarország legfontosabb célországaiiba irányuló friss gyümölcs exportjára.....	113
35. táblázat: SSI-index Magyarország legfontosabb célországaiiba irányuló feldolgozott zöldség-gyümölcs exportjára.....	113
36. táblázat: Magyarország és a legfontosabb versenytársak GLM-indexének alakulása.....	115
37. táblázat: Magyarország és a fontosabb partnerországok GLM-indexének alakulása.....	116
38. táblázat: A legfontosabb magyar zöldségfajok GLM-indexének alakulása.....	117
39. táblázat: A legfontosabb magyar gyümölcsfajok GLM-indexének alakulása.....	117
40. táblázat: Különböző zöldség-gyümölcs fajok deviza kitermelési mutatói a teljes exportra vetítve.....	119
41. táblázat: Különböző zöldség-gyümölcs fajok deviza kitermelési mutatói a főbb partnerországok esetében (2002).....	120
42. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs ágazat SWOT-analízise.....	127
43. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs ágazat általános gyengeségeinek és erősségeinek értékelése.....	128
44. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs ágazat termeléssel kapcsolatos gyengeségeinek és erősségeinek értékelése.....	129
45. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs ágazat kereskedelemmel és feldolgozóiparral kapcsolatos gyengeségeinek és erősségeinek értékelése.....	130
46. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs ágazat szakmai szervezettségével kapcsolatos gyengeségeinek és erősségeinek értékelése.....	132
47. táblázat: A teljesítmény-fontosság-mátrix alapján fontos területek.....	134
48. táblázat: A teljesítmény-fontosság-mátrix alapján fontos területek.....	135
49. táblázat: A teljesítmény-fontosság-mátrix alapján kevésbé fontos területek.....	136
50. táblázat: A teljesítmény-fontosság-mátrix alapján kevésbé fontos területek.....	136



## Ábrajegyzék

1. ábra: Porter gyémánt modellje.....	19
2. ábra: A magyar mezőgazdaság részesedésének alakulása a GDP-ből (%).....	32
3. ábra: Az elismert és az előzetesen elismert TЭСZ-ek számának alakulása.....	44
4. ábra: Magyarország földterületének szerkezete 2004-ben.....	56
5. ábra: A zöldségtermesztés szerkezete a termelési mennyiség alapján.....	60
6. ábra: A zöldségtermesztés szerkezete a termelési érték alapján 2002-ben.....	61
7. ábra: A hazai zöldségtermelés alakulása.....	62
8. ábra: A hazai gyümölcstermelés alakulása.....	63
9. ábra: A gyümölcstermelés szerkezete a mennyiségek alapján 1998-ban és 2002-ben .....	64
10. ábra: A zöldség-gyümölcs piaci csatornák.....	73
11. ábra: Zöldség-gyümölcs ágazat megnyilvánuló komparatív előnye (RCA).....	110
12. ábra: A magyar zöldség-gyümölcs export SSI-indexének alakulása.....	114
13. ábra: Komplex ágazati stratégiai modell folyamatábrája.....	123
14. ábra: A 2001. évi teljesítmény-fontosság-mátrix.....	133
15. ábra: A 2004. évi teljesítmény-fontosság-mátrix .....	134

## Mellékletek jegyzéke

1. melléklet: Stratégiai modellek 1.....	167
2. melléklet: Stratégiai modellek 2.....	168
3. melléklet: Stratégiai modellek 3.....	169
4. melléklet: A mezőgazdaság részesedése a GDP-ből 2002-ben (%).....	170
5. melléklet: A mezőgazdasági termelés intenzitása 2002-ben (IQA).....	171
6. melléklet: Zöldség-gyümölcs fajok, melyekre vonatkoznak az EU minőségi előírásai .....	172
7. melléklet: A friss zöldség-gyümölcs piacszabályozás alá tartozó egyes termékekre vonatkozó speciális szabályok.....	173
8. melléklet: A FruitVeB Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács szervezeti struktúrája.....	174
9. melléklet: 2002. évi zöldség-gyümölcs árumérleg Magyarországon (ezer tonna)...	175
10. melléklet: A zöldség önellátás alakulása.....	176
11. melléklet: A gyümölcs önellátás alakulása.....	177
12. melléklet: A zöldség-gyümölcs termékek exportjának változása 2002-ben a 2001. évhez képest.....	178
13. melléklet: Cselekvési stratégia a környezet adta lehetőségek alapján.....	179
14. melléklet: Cselekvési stratégia a környezet fenyegetései alapján.....	180

## 1. Bevezetés

Magyarország a közép-kelet európai országok közül szinte az egyetlen olyan ország (Lengyelország és Ciprus mellett), amely a rendszerváltás után is meg tudta tartani nettó exportóri pozícióját az agrár szektorban és a zöldség-gyümölcs ágazatban egyaránt. Ennek a ténynek az a magyarázata, hogy hazánk ökológiai adottságai kedvezőek a mezőgazdasági termeléshez, amely hosszú hagyományokra tekint vissza, és mindig jelentős szerepet játszott nemzetgazdaságunkban. A mezőgazdaságon belül a zöldség-gyümölcs ágazat jelenti a legnagyobb exportárbevételt, ezért különösen nagy hangsúlyt kell fektetni az ágazat európai uniós csatlakozását követően a szektor megfelelő menedzselésére. Az ehhez szükséges feladatok és hangsúlyos területek meghatározásához azonban szükség van egy, a zöldség-gyümölcs ágazatot átfogó, a szektor helyzetét és a főbb stratégiai irányokat feltáró elemzésre.

Bár az elmúlt években több átfogó ágazati tanulmány is készült (például az Agrárgazdasági Kutató Intézet (Erdész-Radócné, 2000), illetve a FruitVeB Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács (Mártonffy B., 2001) összeállításában), azonban a tanulmányok elkészítése óta eltelt időszak több olyan jelentős változást (pl. az uniós csatlakozással a zöldség-gyümölcs piacszabályozás, a vámértékek, a támogatási rendszer változása stb.) is hozott, melyek publikálása az ágazat szempontjából elengedhetetlen.

Az átfogó ágazati tanulmányok mellett több olyan, az ágazat versenyképességét elemző, valamint fontos részterületre koncentráló kutatás is publikálásra került, mely hasznos információkat és eredményeket tartalmaz egy komplex ágazati elemzés elkészítéséhez. Az átfogó és speciális területekre fókuszáló tanulmányok bár számos kérdéskört ölelnek fel, mégis van néhány olyan, az ágazat szempontjából jelentős terület (pl. a versenyképességi mutatók részletesebb vizsgálata, a kiállítások marketingje, a belföldi piac fogyasztásösztönzése, az élelmiszerbiztonság szerepe stb.), melyeket nem tárgyalnak kellő részletességgel, de az ágazati stratégia megfogalmazásához szükségesek lehetnek.

**A fentiek alapján a Ph.D. dolgozat céljaként egy, a zöldség-gyümölcs ágazatot átfogó elemzés elkészítését és az ágazati stratégia megfogalmazását jelöltem meg, amelyben egységes szerkezetben, aktualizálva jelennek meg a témában publikált tanulmányok és elemzések, amit a saját kutatási eredményeim és következtetéseim egészítenek ki. A disszertáció felépítését és tematikáját az összehasonlító és intézményi gazdaságtan, a versenyképesség- és stratégiai elemzések módszertana alapján alakítottam ki. A disszertáció terjedelmi korlátai miatt, azonban nem nyílt lehetőség minden kérdéskör teljes körű kidolgozására, ezért a célkitűzést figyelembe véve**

**súlyoztam az egyes területeket.** Az ágazati elemzés így, az ágazat környezeti tanulmánya (helyzetismertetés), a rendelkezésre álló információk összegyűjtése és elemzése (versenyképesség és stratégiai elemzés), illetve az európai uniós követelmények (EU szabályozás) mentén az EU csatlakozást követő feladatokat és lépéseket foglalja össze.

A módszertan kiválasztását, a felhasznált mutatók és definíciók pontos meghatározását az **irodalmi áttekintés** segítette. A gazdasági rendszer teljes elemzéséhez a klasszikus gazdasági elemzés mellett, összehasonlító, illetve institucionális gazdasági elemzést is végeztem, ami lehetőséget adott a gazdasági folyamatok háttérének vizsgálatára. A zöldség-gyümölcs ágazat stratégiájának meghatározásához szükségem volt a versenyképes termékek kiválasztására is, amelyhez elengedhetetlen a versenyképesség fogalmának és mérési metodikájának ismerete. A stratégia megfogalmazásához pedig a stratégiai elemzések szemléletének fejlődését kellett vizsgálnom.

A disszertáció 3. fejezetében a **zöldség-gyümölcs ágazat nemzetgazdasági szerepének vizsgálatát** végeztem el, annak az alapfeltevésnek az igazolására, hogy a zöldség-gyümölcs ágazat elemzésére a nemzetgazdaságban betöltött fontos szerepe miatt is szükség van. A fejezetet követően intézményi (4., 5. és 6. fejezet) és klasszikus (7. fejezet) közgazdaságtani vizsgálatokat folytattam. A magyar **zöldség-gyümölcs ágazat szabályozásának vizsgálatához** először a hazai szabályozás és intézményrendszer sajátosságait kellett megismerni. Ezt követően a jelenleg érvényes EU-szabályozás vizsgálatával és a tervezett változtatások figyelembe vételével tudtam meghatározni, hogy melyek az ágazat lehetőségei és milyen lépéseket szükséges megtenni a közeljövőben.

A magyar szabályozás sajátosságai mellett szükségesnek láttam a termelés sajátosságainak megismerését és a tulajdonviszonyok tisztázását is. A **zöldség és gyümölcs termesztés jellemzőinek vizsgálatával** tudtam megállapítani azokat a legnagyobb mennyiségben, illetve értékben termelt fajokat, amelyek meghatározzák az ágazatot, és versenyképességük döntő a szektor jövőjét illetően.

A piacgazdaságban a **piac jellemzőinek vizsgálata** rendkívül fontos, hiszen a piaci lehetőségek jelentik a termelés motorját és biztosíthatják az ágazat jövedelmezőségét. A bel- és külpiacon vizsgálata mellett ezért a piacépítési lehetőségeket is feltártam, marketing és élelmiszerbiztonsági szempontok alapján.

A versenyképesség megőrzése a folyamatosan változó környezetben ágazati és vállalati szinten egyaránt komoly kihívás. **A zöldség-gyümölcs termékpálya liberalizált szabályozásának köszönhetően itt sokkal jobban érvényesülnek a piaci körülmények**

**és a verseny, ami még nagyobb szerepet tulajdonít a versenyképességi és stratégiai elemzéseknek.** A versenyképességi vizsgálatoknál egyrészt az ágazat, másrészt a meghatározó fajok versenyképességét vizsgáltam meg, esetenként összehasonlítva más országokéval. A magyar zöldség-gyümölcs ágazatban kiemelkedő szerepet játszik az export, ezért a vizsgálatokat elsősorban az ágazat külkereskedelmi versenyképességének vizsgálatára fókuszáltam, de a természetes versenyképességet is vizsgáltam.

A 8. fejezetben kialakítottam egy **komplex ágazati stratégiai modellt.** Az **ágazati stratégia megfogalmazásához** szükségem volt a közgazdaságtani elemzés mellett a **SWOT-analízis és a teljesítmény-fontosság-mátrix** elkészítésére is. A külső környezeti tényezők és a belső ágazati adottságok elemzésével és összehasonlításával az ágazat előrehaladását szolgáló fő irányvonalak és stratégiai lépések határozhatók meg. **A komplex ágazati stratégiai modell kialakításával, a zöldség-gyümölcs ágazattal szembeni elvárások összefoglalásával és a korábbi kutatási eredmények felhasználásával végül megfogalmaztam az ágazati stratégiát, és megvalósult a disszertáció célkitűzése.**

## 2. Irodalmi áttekintés

### 2.1. *Az összehasonlító gazdaságtan és az intézményi közgazdaságtan fogalma*

**Az összehasonlító gazdaságtan olyan tudomány, amely a valós gazdaságok jelenségeit igyekszik leírni a mikro- és makroökonómiai hagyományokkal összefüggésben, de azoktól eltérő szemléletben.** A mikro- és makroökonómia hiányossága, hogy a gazdaságot a maga teljességében, de a társadalom többi szférájától elszigetelten vizsgálja. Az összehasonlító gazdaságtan ettől eltérően a társadalomba ágyazottan, a politikai és a kulturális környezetükbe illesztve igyekszik megmagyarázni a gazdasági jelenségeket. **Az összehasonlító gazdaságtan előnye, hogy a gazdaságot, mint egy egységet, és mint a társadalom egy alrendszerét, mozgatórugóját lehet vizsgálni, de ezzel párhuzamosan egyenként is fel lehet mérni az alkotóelemek hatásmechanizmusát és a rendszerben elfoglalt szerepüket** (Bara-Szabó, 1997).

Az összehasonlító gazdaságtan a komplex gazdasági rendszert vizsgálja. Nemcsak az egyes elemek fontosak, hanem a közöttük levő kapcsolatok is. A gazdaságot, mint egészet és mint a társadalom legfontosabb alrendszerét is vizsgálja, ugyanakkor külön is felméri az egyes alkotóelemek hatásmechanizmusát és a rendszerben elfoglalt szerepét. Az összehasonlító gazdaságtan tárgyához azonban nem tartozik az országok gazdasági teljesítményének, fejlettségi szintjének, egyensúlyi helyzetének és más hasonló komplex értékelési kritériumoknak a vizsgálata. Ezek a kvantitatív gazdasági komparatiztika elemei, amelyek önállósult részei az összehasonlító gazdaságtannak és csak az eredményeik kerülnek felhasználásra (Bara-Szabó, 1997).

Gottlieb (1984) meghatározása szerint egy társadalom gazdasági rendszerét a termelési módok együttese alkotja, amelyek intézményi burokba ágyazódnak. A termelési módot a termelési folyamat megszervezésének módozatai, az erőforrás-allokáció formái, valamint a résztvevők motivációi határozzák meg. A modern gazdasági rendszerben több termelési mód egymással párhuzamosan is létezik, és ezek közül lehet választani a társadalom céljainak megfelelően. A termelés társadalmi szervezettsége még azonos technikai szint mellett is eltérő, amit a különböző szokásokra, törvényekre, szervezeti formákra, egyszóval az eltérő intézményekre lehet visszavezetni. Ez azt jelenti, hogy az intézményi burok befolyásolja a termelési módokat, vagyis determinisztikus erejű és magába foglalja a gazdaság állami szabályozásának sémáját, a jövedelmi forrásokat, a jövedelem újraelosztásának módját, valamint két gazdasági alapintézményt: a tulajdont és a pénzt.

**Az összehasonlító gazdaságtan a gazdaságot az intézményrendszer oldaláról vizsgálja, és magukat az intézményeket teszi vizsgálatá tárgyává.** Az intézményi

rendszer kialakulása tette lehetővé, hogy az egyén viszonylag szabadnak érzi magát, és úgy véli, hogy a döntéseit csak az ő egyéni érdekei motiválják (Bara-Szabó, 1984). Az egyéni döntésekben rejtetten mindig részt vesznek a társadalmi preferenciák. Az emberek sem szentek, sem bűnözők, a legtöbben saját hasznukat nézik, és csak kevesen jó- vagy rosszindulatúak másokkal szemben (Frey, 1990). Ennek ellenére az egoista felfogás alapján cselekvő egyének kooperációra képesek, amelynek magyarázatát az együttműködésből származó gazdasági előnyök adják (Adam Smith, 1992).

**A társadalomban cselekvő egyének közti kooperációt koordinálni szükséges. Ezt a koordinációt a gazdasági és a társadalmi életben érvényesülő társadalmilag is szentesített szabályok, szokások, magatartási elvek és normák tudják ellátni, amelyeket intézményeknek neveznek.** Az intézmények formális szabályok és informális kötöttségek, amelyek magukba foglalják a betartásuk kényszerét. Az intézmények legtöbbször hosszú távon érvényesül (Bara-Szabó, 1997). A hétköznapi nyelvben gyakran keveredik a szervezet és az intézmény fogalma. Offe (1994) a szervezet és az intézmény közötti különbséget az alábbiak szerint fogalmazta meg:

- A szervezeti köteleességek diadikusak, az intézményi szabályok pedig triadikusak, vagyis kívülálló harmadik személyek kényszerítik ki.
- A szervezetekben a köteleességek alárendelődnek a szándékolt következményeknek, az intézmények esetében nincs alárendelődés.

Az intézmények definiálása nehéz, mert nagyon sokfélék. Vannak közöttük törvényben rögzített jogszabályok, tradíciók, morális elvek és magatartásminták, amelyek közvetve vagy közvetlenül hatnak a gazdasági viselkedésre és teljesítményre (Pryor, 1973). Az intézményesülés nem más, mint a magatartási mintát képviselő személyek szerepköréhez tartozó státusok kialakulása, és a magatartási mintákkal kapcsolatos elvárásoknak az érintettek tudatában való bevéssődése (Gottlieb, 1984).

Az intézményesült szabályok megszegése rövid távon kifizetődő lehet, de a magatartása követőkre találhat, és az első szabályszegő fejére visszaszállhat az a veszteség, amelyet magatartásával kiprovokált. A szabályok megsértését az motiválja, hogy a többiek csak akkor működnek együtt velük, ha feltételezik róluk a kooperatív magatartást (Coven, 1988).

Az intézményi stabilitás kikényszeríthető, ha az intézményi szabályok megváltoztatását is szabályozzák, és a jog segítségével előre rögzítik a pontosan nem prognosztizálható változásokat is. Az intézményeket úgy kell tervezni, hogy anélkül lehessen őket újraépíteni, hogy explicit módon ki kellene nyilvánítani az újraalkotás szükségességét (Offe, 1994). Az intézmények megkülönböztethetők aszerint, hogy spontán módon, illetve egyéni döntések

összegződéseként alakulnak-e ki, vagy tudatosan hozzák létre őket. A szabályok és normák részben spontán, részben tervezetten alakulnak ki, míg a szervezetek rendszerint tudatosan (Dietl, 1993).

Az összehasonlító gazdaságtant és a gazdaság történeti összehasonlító elemzését a gazdaság két jelentésének megkülönböztetése teszi lehetővé. A kettős jelentésnek fontosságát Pollányi Károly (1976) ismerte fel. A formális jelentés a racionális kalkuláció szabályai szerinti tevékenységet, míg szubsztantív jelentése az anyagi javak és szolgáltatások termelését jelenti, történjen bármilyen módon.

**A gazdasági rendszer legfontosabb intézményi elemei a tulajdon, a piac és az állam. A gazdaság intézményi oldalról történő vizsgálatával az intézményi (institucionalista) közgazdaságtan foglalkozott,** amely már a 19. századtól kezdve külön ága volt a közgazdaságtannak. **Az institucionalizmus a mennyiségi összefüggések formai és matematikai megfogalmazása helyett a minőségi oldal verbális elemzésével foglalkozott.** Az intézményi közgazdaságtan azt vizsgálja, hogy az emberek közötti kapcsolatok koordinálásának szükségességéből fakadóan milyen intézmények, hogyan korlátozzák a szabad választást. **Kezdetben a két irányzat rivalizált egymással, noha valójában egymást kiegészítő diszciplínákról van szó. Egyik vagy másik elhagyásával a közgazdaságtan nem lenne teljes és lényegesen csökkenne a magyarázó ereje** (Bara-Szabó, 1997).

A hagyományos institucionalizmus az egyént a társadalomnak alárendeltnek, a szokásokhoz és intézményekhez alkalmazkodónak mutatja be, ezzel tulajdonképpen fel is menti őt a felelősség alól (Ayres, 1952). Az új institucionalista közgazdaságtan nem veti el az individualizmust, de a hangsúlyt az egyének kooperációjára és konfliktusaira teszi, többszereplős eseteket vizsgál. Az intézményeket nem rendeli az egyes emberek fölé, és nem függetleníti az intézményeket az egyéni döntésektől. Ebben az esetben az egyének felelősek tetteikért, hiszen ők alkotják az intézményeket, választják a kormányt és tetteik következményeit nem háríthatják másokra. A hagyományostól az új intézményi közgazdaságtant az különbözteti meg, hogy a standard gazdasági elméletet felhasználja a működő intézmények elemzésére és annak vizsgálatára, hogy mi a szerepük a gazdasági műveletekben (Coase, 1984).

**A közép-kelet európai országok rendszerváltását követően kezdődött el a piacgazdaság intézményeinek felépítése.** A szocialista rendszerből való átmenet problémái egyre többeket foglalkoztattak, **és létrejött az átmenet közgazdaságtana.** A közgazdaságtanban két kérdéskört kell megválaszolni: eredetkérdéseket és

hatáselemzéseket. Az első körbe olyan kérdések tartoznak, mint például miként jönnek létre a gazdasági intézmények; miért van az, hogy egyes tényezőpiacok hamarabb alakulnak ki, mint más tényezők piacai; milyen módon és milyen intézményeken keresztül zajlik le a privatizáció. A másik kör olyan kérdéseket érint, mint például milyen hatása van egy konkrét intézménynek; miben érdekelt az állami vagyonkezelő ügynökség (Pryor, 1985).

A szocialista rendszer bukásával további fontos kérdésként merül fel, hogy miért omlott össze, miért történt ez viszonylag simán és gyorsan, illetve milyen tanulságokat lehetett ebből levonni (Malle, 1993). **Az átmenet közgazdaságtanának tárgya végül a piac és intézményei, hiszen az átmenet ezekre irányul** (Bara-Szabó, 1997).

**Az összehasonlító gazdaságtan és az intézményi közgazdaságtan irodalmát áttanulmányozva megállapítható, hogy egy átfogó zöldség-gyümölcs ágazati elemzés elkészítéséhez nemcsak klasszikus közgazdaságtani elemzésre van szükség, hanem az összefüggések megértéséhez fontos a piacszabályozás, a termelési környezet és a piaci viszonyok megismerése is.**

## ***2.2. A versenyképesség fogalmának meghatározása és mérése a különböző paraméterek figyelembe vételével***

A versenyképességnek gazdag hazai és nemzetközi szakirodalma van és a témával kapcsolatos kutatási eredmények publikációi is igen nagy számban jelentek meg. Ez jelzi, hogy **az ágazati és vállalati versenyképesség meghatározása és mérése rendkívül fontos, de igen komplex kérdéskört ölel fel**, ami megköveteli a téma minél alaposabb körüljárását. **A versenyképesség mérésére és meghatározására számos számítási eljárás és versenyképességi mutató került kidolgozásra az elmúlt években, de összetettsége miatt nincs egységesen elfogadott metodika.**

**A zöldség-gyümölcs ágazat versenyképességének vizsgálati módszerét a különböző mérési eljárások és mutatók számbavétele, illetve a versenyképesség fogalmának definiálása után lehet meghatározni. A versenyképesség definiálásának egyik megközelítése a keresleti és kínálati oldal versenyképességének vizsgálata**, melyeket azonban külön kell kezelni, mert a két rendszer mikrostruktúrája eltér egymástól, illetve a piacra lépési korlátok látható nagysága és a verseny intenzitása nem felel meg egymásnak (Molnár, 2002). Török (1996) véleménye szerint a versenyképesség kínálati (termelési) oldalának mérőszámai arra a feltevésre épülnek, hogy a versenytársakhoz viszonyítva alacsonyabb fajlagos költségek a nyereség, vagy a piaci részesedés növelését teszik lehetővé.



A **kínálati oldal** versenyképességének mérésére gyakran az ULC (Unit Labor Cost, egységnyi munkaerőköltség) mutatót használják, amely az egységnyi munkaerőköltséget az adott szektorban képződött hozzáadott értékre eső bérek és közterhek arányával fejezi ki:

$$ULC_i = (W_i + C_i) / VA_i,$$

ahol az adott aggregációs szinten  $W_i$  a bérköltség,  $C_i$  a járulékos költségek (közterhek),  $VA_i$  a hozzáadott érték. Általában a feldolgozóipari termékekre és – nemzetközi összehasonlításban – a versenyképesség mérésére használják. Egy országon belül nincs értelme a mutató alkalmazásának, mivel a különböző iparágak között eltérőek a tőke- és munkaerő-intenzitási arányok (Török, 1996). A zöldség-gyümölcs ágazat kínálati oldal versenyképességének mérésére azonban nem alkalmazható, mert a szükséges adatok nem állnak rendelkezésre.

A versenyképesség **keresleti (piaci) oldalának** a hasonló és egyaránt magas fejlettségű gazdaságok közötti kereskedelem, az úgynevezett "intraindusztériális" munkamegosztás kibontakozásában van különösen nagy jelentősége. Ebben a felfogásban a kínálat differenciálása a kereslethez való alkalmazkodásnak talán a legfontosabb eszköze, és az ár-versenyképességnek már csak másodlagos szerep jut (Török, 1996). A keresleti (piaci) oldal versenyképességét gyakran az ún. UVI mutatóval (Unit Value Index, export relatív egységérték index) mérik, amely az adott ország feldolgozóipari exportjának egységérték-változását a konkurens országok világimporton belüli részarányával súlyozott hasonló mutatóinak összes adatához viszonyítja:

$$UVI_a = (X_a / Q_a) / (X_i / Q_i) * s_{iw}, \text{ ahol}$$

$X_i$  az  $i$  ország exportjának értéke,  $Q_i$  az  $i$  ország exportjának volumene,  $s_{iw}$  pedig  $i$  ország világimporton belüli részaránya. Az UVI azt mutatja, hogy a vizsgált ország kivitelének egységnyi értékét jobban vagy kevésbé tudta-e növelni versenytársainál.

**A versenyképesség meghatározásának másik megközelítését a statikus, vagy dinamikus szemlélet jelenti** (Molnár, 2002). Adam Smith **abszolút előnyökkel** kapcsolatos **statikus szemléletet** tükröző elve szerint, a nemzetek közötti kereskedelem akkor indokolt, ha valamely nemzet a másikhoz viszonyítva alacsonyabb költségszinten képes a terméket előállítani (Majoros, 1997). Adam Smith mellett John Stuart Mill is úgy vélte, hogy egy ország a legalacsonyabb termelési költséggel előállított árucikket fogja exportálni. A költségek alapvető meghatározói a versenyképességnek (Cockburn, 1998). A termelés elmélete alapján egy ágazat vagy egy vállalat addig fogja növelni a termelését és eladását, amíg az jövedelmező számára. Az eladásokat addig lehet jövedelmezően növelni, amíg a termék költségét a piaci értékesítési árszint alatt tudja tartani.

Az abszolút előnyökkel szemben Ricardo (1948) a **komparatív előnyökre** és a kereskedelemről származó költségarányok eltérésére helyezi a hangsúlyt. Felismerte, hogy az országok nem a legalacsonyabb költségekkel előállítható termékekre koncentrálnak, hanem a leghatékonyabb felhasználás alapján allokálják erőforrásaikat. A kereskedelem elmélete alapján, a komparatív előnyök által indukált nemzetközi kereskedelem eredményeképpen, minden egyes résztvevő ország kedvezőbb helyzetbe kerül, mintha nem venne részt a nemzetközi cserefolyamatokban, arra törekedve, hogy a legtöbb terméket saját maga állítsa elő.

A nemzetközi kereskedelemben résztvevő országok saját komparatív költségelőnyöket hasznosítva több terméket képesek előállítani adott inputfelhasználás mellett, ezáltal növekszik a kereskedelemben részt vevő országok társadalmi jóléte a gazdasági növekedés ösztönzésére (Fogarasi, 2003). A termelékenységkülönbségek azonban nem adnak teljes magyarázatot az exportrészesedésre, ezért figyelembe kell venni a szállítási költségeket és az olyan nem gazdasági tényezőket is, mint a kereskedelmi és pénzügyi korlátozások, a goodwill stb. (Balassa, 1963).

**A klasszikus és neoklasszikus megközelítéseket a komparatív előnyök technológiai tényezőire épülő külgazdasági elméletek fejlesztették tovább:** Vernon **termékciklus-életgörbe elmélete**, Hirsch (1977) és Posner (1978) **technológiai szakadék elmélete**.

Heckscher és Ohlin a komparatív előnyök forrásának a termelési tényezők országonként eltérő megoszlását tekintették, vagyis a komparatív előnyök közötti különbségek tényezőellátottságára vezethetők vissza. A tényezőellátottság elmélete alapján egy ország azokat a termékeket fogja exportálni, amelyek előállításához intenzíven tudja felhasználni azokat a termelési tényezőket, amelyekből viszonylag jól ellátott. A bőséges termőfölddel rendelkező országok ezért termőföld-intenzív, a tőkével ellátott országok pedig tőkeintenzív javakat fognak exportálni.

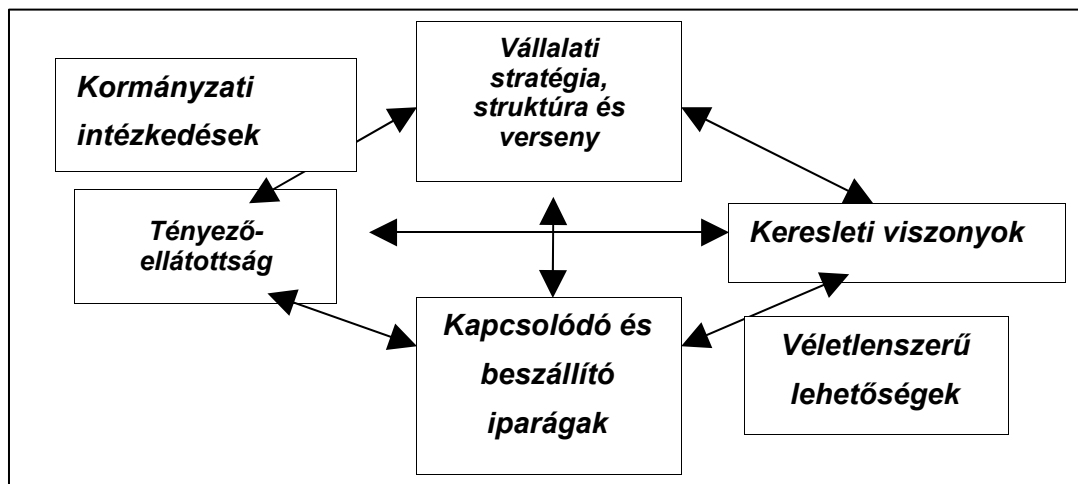
A komparatív előnyök pozitív és normatív közgazdasági megközelítését Pearce (1993) fogalmazta meg. A pozitív közgazdasági megközelítés empirikus megfigyeléseken alapul, mely szerint egy ország olyan termékek exportjára koncentrálnak, amelyeknél komparatív előnye van és azokat a termékeket importálja, amelyek komparatív hátrányban vannak. Normatív megközelítésben minden nemzetközi kereskedelemben résztvevő ország számára előnyösek a kereskedelmi áramlások, ha érvényesülnek a komparatív előnyök. A komparatív előnyök elmélete alapján a kereskedelemről származó nyereség elérésének egyetlen szükséges feltétele az országok árárányainak eltérése. A komparatív előny fogalmának meghatározásakor végül Black (1997) visszatért a költségszemlélethez. Egy országnak

akkor van komparatív előnye egy adott termék előállításában, ha az adott termék előállításának relatív költsége – az összes haszonáldozat költséggel együtt – alacsonyabb a versenytársakénál.

A **versenyképesség dinamikus felfogása** a felgyorsult technológiai fejlődéshez alkalmazkodó, rugalmasan megújuló, a komparatív előnyök kialakulását elősegítő adaptív és innovatív gazdasági környezet fontosságát jelenti (Majoros, 1997). Sachwald (1991) **versenyképesség alatt, valamely piaci részesedés megőrzésére vagy megszerzésére való képességet** érti, míg Thirwall (1979) szerint egy ország versenyképessége nem más, mint **képesség olyan gyors növekedési ütem elérésére, amely még nem vezet a külső eladósodottság növekedéséhez.**

Porternek a kilencvenes évek elején kifejtett véleménye szerint a versenyképesség fogalma többértelmű, így a félreértések elkerülése érdekében a **nemzetgazdasági kompetitív előnyök** fogalmát használja (Molnár, 2002). Porter (1991) dinamikusan fejlődő környezetet feltételez, ahol a kompetitív előnyöket négy (plusz két) tényezőcsoport határozza meg (1. ábra).

1. ábra: Porter gyémánt modellje



Forrás: Porter (1991)

A **gyémánt modellt** a kilencvenes évek elején sokan támadták, mert túlságosan belterjesnek tartották, hiszen csak a háttértényezőket figyeli, vagyis csupán közvetve veszi számításba a világgazdaság egyre globálisabb és mind meghatározóbb összefüggéseit (Hoványi, 1999). Rugman-D'Cruz (1993) **"kettős gyémánttal"** javasolta felváltani a modellt, melyben figyelembe vették két ország kapcsolatát a felhasználás-fogyasztás, a gazdasági szabályozás, valamint az áruforgalom területén. Hoványi (1999) továbbfejlesztve Porter modelljét a **hármás gyémánt struktúrát** javasolta, amelynek első szintje a vállalat

országában vizsgálja a gazdaság alakulásának fő irányait, második szintje a tendenciák okait elemzi, harmadik szintje pedig a globális összefüggéseket tárja fel.

**A komparatív előnyöket a külkereskedelmi áruszerkezeti mutatók és a nemzetgazdasági export-import mértéke alapján is lehet vizsgálni.** Erre példa a fedezeti arány, vagy másképpen export-import arány mutató, illetve a Balassa Béla (1965) műveiben is szereplő **RCA (Revealed Comparative Advantage, megnyilvánult komparatív előny) mutató**, melyet adott termékekre vonatkozóan az országok közötti külkereskedelmi teljesítmény vizsgálatára vezetett be, „annak a feltevésnek az alapján, hogy a kereskedelem áruszerkezete az országok között a viszonylagos költségekben, valamint a nem ár jellegű tényezőkben mutatkozó különbségeket tükrözi, azt mondjuk róla, hogy ebben a szerkezetben „megnyilvánulnak” a kereskedő országok komparatív előnyei” (Balassa, 1977).

A **megnyilvánuló komparatív előny** alapgondolata az, hogy a látszólagos komparatív előny és hátrány az adott termékcsoporthoz nemzetközi kereskedelmében az országok között kiegyenlítődik (Török, 1996).

**Az RCA mutató meghatározott célpiacra kifejlesztett változata az SSI (Sector Specialisation Index, szektorális specializációs mutató)**, amely az adott exportőr ország adataira épül, és az átlagos nemzeti versenyképességi szintet az összexporton belül egy kiválasztott piac (pl. Európai Unió) részaránya jelenti.

Fertő-Hubbard (2001a) **Grubel és Lloyd (1975) indexét** használták az ágazaton belüli kereskedelem vizsgálatára. Értéke 0 és 1 közé esik aszerint, hogy ágazatok közötti vagy ágazaton belüli kereskedelemről van szó. Az ágazaton belüli kereskedelem (1-hez közelebbi érték) a két vizsgált ország közötti gazdasági integráció és fejlődés előrehaladottabb fokára utal. Az ún. „kimutatható komparatív előnyök” fogalmával leírható az egyes országok nemzetközi specializálódása a külgazdaság ágazati szerkezetelemzése alapján (Henriot, 1995).

**A versenyképesség fogalmának meghatározásakor eltérő álláspontok ütköznek**, melyekre Molnár (2002) számos példát gyűjtött össze. A különbségek oka az eltérő nézőpont, illetve viszonyítási alap. A versenyképességet ár alapján, időszemlélet szerint, vagy a vizsgálati szint (vállalati, regionális, nemzeti) szempontjából is össze lehet hasonlítani.

Az **ár-összehasonlítás fontosságát** a versenyképesség mérésében Orbánné (1997, 1998, 2000, 2002) több publikációjában is kihangsúlyozta. Heinrich és szerzőtársai (1999) az

**Átlagköltségek és az árbevételek összehasonlításával** elemezték a magyar mezőgazdaság versenyképességét. Henriot (1995) részletes elemzést készített Ausztria és Portugália viszonylatában, amelyben kifejtette, hogy ha a versenyképességet a relatív árakkal mérjük, akkor a versenyképesség valamely ország és vállalat azon képességét fejezi ki, hogy a versenytársainál alacsonyabb árakon kínálja eladásra hasonló termékeit.

**A nemzetközi ár-versenyképesség mérésére** Tsakok (1990) a **DRC (Domestic Resource Cost, hazai erőforrás-költség hányados) mutatószámot** alkalmazta, amely a hazai termék előállításához szükséges primer erőforrások (föld, tőke, munkaerő) felhasználásának a költségeit viszonyítja az általuk generált hozzáadott érték nagyságához. A DRC módszert a Fleming-Kannapiran (1999) által idézett Michael Bruno és Kruger dolgozták ki egyidejűleg. A magyar agrárközgazdasági kutatásokban Borszéki-Mészáros-Varga (1986) könyvében lehetett vele először találkozni. A DRC mutató alapján egy ország adott árucikke belföldi termelésének akkor van komparatív előnye, ha a termeléséhez felhasznált belföldi erőforrások költsége kisebb, mint a referencia országban vagy ország-csoportban ( $DRC < 1$ ). A hazai erőforrás költséghányadosa kifejezi a hazai nem kereskedelemképes erőforrásokkal előállított világpiaci áron számított hozzáadott értéket (Fogarasi, 2003).

A DRC mutatószámot az agrárgazdaság nemzetközi versenyképességének mérésére, így többek között a kelet-, illetve közép-európai országok helyzetének vizsgálatára is használták: Gorton és Davidova (2000) Bulgária, Lengyelország és Románia, Hughes (1998) majd Banse és szerzőtársai (1999b), Molnár (2002), Fogarasi (2003), Tímár (2004) Magyarország, Ratinger (1997, 1999) a Cseh Köztársaság, Michalek (1995) és Bozik (1998) Szlovákia, Kuhar (1999) pedig Szlovénia vonatkozásában készített elemzéseket.

**Az időszemlélet szerint ex post és ex ante versenyképességről lehet beszélni.** Az **ex post versenyképesség** a gazdaság múltbeli mérhető teljesítményére utal, amelynek mutatói: a GDP növekedési üteme, az egy lakosra jutó GDP, a külkereskedelmi egyensúly alakulása, az exportpiaci részesedés, az országok relatív költségszintje, a reálárfolyam stb. (Botos (1982), Oblath (1998), Pula (1999)). Az **ex ante versenyképesség** azonban a gazdasági teljesítmény mutatójával, illetve mutatórendszerével ellentétben a vállalati versenyelőnyöket nyújtó tényezőket, a globális versenyben való sikeres helytállás háttérfeltételeit, az üzleti környezet elemeinek fontosságát hangsúlyozza (Lengyel, 2000).

**A legnagyobb eltérések a versenyképesség mérésének eltérő szintjei miatt alakultak ki.** Krugman (1996) véleménye szerint a versenyképesség **nem makroökonómiai kategória**, így régiókra nem alkalmazható. A reáljövedelem és az életszínvonal

növekedését, egy ország fő céljait a termelékenység határozza meg. Porter szintén ezt a nézetet vallotta, azonban a kilencvenes évek közepétől munkáiban módosította erre vonatkozó álláspontját, és használja a versenyképesség fogalmát országokra és régiókra is. Szerinte is az életszínvonalat a termelékenység határozza meg (mikroökonómiai megközelítés – versenyképesség rombuszmodellje) (Lengyel, 2000).

A Krugmannel ellentétes felfogás szerint a **makrogazdaságok nemzetközi versenyképessége mérhető**, és a módszert adaptálni lehet régiókra is (Lengyel, 2000). Az Aldington Report (Majoros, 1997) szerint a makrogazdasági (nemzeti) versenyképesség kifejezi az ország képességét a termelésben, elosztásban és (vagy) a termékeknek a nemzetközi kereskedelemben való benn tartásában, jövedelmet szolgáltatva ezzel a nemzetgazdaságnak.

Findrik-Szilárd (2000) **nemzetgazdasági versenyképesség** alatt a nemzetnek azt a képességét érti, amivel olyan társadalmi-gazdasági környezetet teremt, amelyben a szereplők tartósan képesek a világpiacon is elismert hozzáadott értéket képezni. Major-Varga (1998) a magyar mezőgazdaságról írt tanulmányában a nemzetközi versenyképességet úgy értelmezte, hogy egy ország a szűkösen rendelkezésre álló erőforrásokkal és javakkal a nemzetközi kereskedelem előnyeit kihasználva a társadalmi szükségleteket a legmagasabb szinten tudja kielégíteni.

A **regionális versenyképesség** mérésére Lengyel (2000) három tényező fontosságát hangsúlyozta: a régióban az egy foglalkoztatottra jutó GDP nagysága, a foglalkoztatottsági ráta és a munkaképes korú lakosság aránya a lakónépességen belül. A régió versenyképességét meghatározó jellemzőket és tényezőket piramismodellbe rendezte, amelynek három egymásra épülő szintjét adta meg: alapkategóriák (jövedelem, munkatermelékenység, foglalkoztatottság), alaptényezők (amelyek az alapkategóriákat közvetlenül meghatározzák) és a sikeresség faktorai (amelyek az alapkategóriákat és alaptényezőket közvetetten befolyásolják).

A **vállalati versenyképesség** fogalmára adott definíciók a vállalati menedzsmentfelfogások változásával párhuzamosan módosultak. A "Versenyben a világgal" kutatási program (1997) a következő definíciót adja: versenyképes az a vállalat, amely tartósan képes a versenytársaknál kedvezőbb minőség, idő és költség kritériumoknak eleget tenni. A tudás alapú gazdaság kialakulásával egyre több tényező vált meghatározóvá, amelyet egyben a versenyképesség mutatószámaként is használnak, így többek között az ún. EVA (Economic Value Added, gazdasági hozzáadott érték) mutató, amely az adózás utáni eredmény és

tőkemegtérülési követelmény különbségével ad arra választ, hogy a vállalati nettó eredmény hogyan viszonyul a tőkemegtérülési követelményhez (Findrik-Szilárd, 2000).

Freebairn (1986) szerint a vállalati versenyképesség annak a készségnek a mutatója, hogy a vállalat mennyire tudja az adott környezetet javaival és szolgáltatásaival a megfelelő formában ellátni akkor, amikor erre kereslet van, ugyanazon vagy jobb áron, mint más szállítók esetében, miközben legalább a ráfordított költségek megtérülnek.

Hoványi (1999) a vállalati versenyképesség modelljében a nemzetközi menedzsment-módszereket köti össze a vállalatot befolyásoló külső és belső tényezőkkel. A hazai vállalati versenyképességet vizsgáló irodalomból fontos kiemelni Hajduné-Lakner-Eszéky (1995), illetve Mohácsi (1996a, 1996b) tanulmányait, akik számos élelmiszeripari ágazatban elemezték a vertikum komparatív előnyeit.

A **strukturális versenyképesség** (Majoros, 1997, 23.o.) a vállalati versenyképesség és a nemzetgazdasági környezet összefüggéseit, illetve kapcsolatrendszerét tartalmazza, ami kibővíti a vállalati versenyképességet azzal, hogy tükrözi a sikeres vállalkozói gyakorlatot és menedzsmentet, tartalmazza az országspecifikus hosszú távú trendeket és előnyöket, a nemzetgazdaság termelési hatékonyságát, a technika színvonalát, az infrastrukturális ellátottságát, a kapcsolati rendszerét és az egyéb externáliákat, amelyek között a vállalat működik.

A versenyképességgel kapcsolatos irodalom áttanulmányozása alapján megállapítható, hogy a több szempont szerinti megközelítés miatt, a mérés szintje, annak iránya és mérőszámai alapján számos definíció létezik a versenyképesség meghatározására, amelyek ugyan az adott vizsgálat célkitűzésnek megfelelnek, de kiterjesztésük, általánosításuk nem lehetséges, vagy torzított eredményt produkál.

Az OECD dokumentuma és az EU hatodik regionális jelentése ezt a problémát igyekszik megoldani a versenyképesség egységes fogalmának meghatározásával: a vállalatok, az iparágak, a szűkebb és a nemzetek feletti régiók képesek relatíve magas jövedelem és foglalkoztatottsági szintet tartósan létrehozni, miközben ki vannak téve a nemzetközi (globális) versenynek (CEC, 1999). Véleményem szerint azonban Molnár (2002) definíciója, amely szerint **„versenyképes az a profitorientált ágazat, illetve vállalat, amely versenykörnyezetében hosszútávon képes jövedelmező értékteremtésre”**, jobb megoldást ad a problémára.

**Az irodalmi áttekintés alapján, a fogalmi meghatározás mellett a zöldség-gyümölcs ágazat versenyképességének vizsgálati módszerének kialakítására is lehetőség nyílik.**

A versenyképességi mutatók és a vizsgálati szempontok kiválasztásánál azonban figyelembe kell venni, hogy az ágazat összetettsége miatt számos statisztikai adat (pl. természetstechnológiához kapcsolódó termelési költség, munkaköltség stb.) nem áll rendelkezésre, illetve gyakran az adatok nincsenek lebontva ágazati, faj, fajta és technológiai szintre, így néhány mutató (pl. DRC, ULC stb.) kiszámítása akadályba ütközik.

A versenyképességi mutatók rendkívül nagy számának köszönhetően, még az adathiány miatt kiesett mutatók nélkül is, olyan sokoldalú vizsgálatra nyílna lehetőség, amire a disszertáció terjedelmi korlátai miatt nincs lehetőség, így a prioritások meghatározásával a vizsgálati tényezők számának szűkítésére van szükség.

A disszertáció célkitűzésében egy ágazati elemzés megvalósítása fogalmazódott meg, így a versenyképesség eltérő szintjei közül a nemzetgazdasági versenyképesség vizsgálata az indokolt. A hazai zöldség-gyümölcs ágazat versenyképességének elemzésénél elsősorban azt kell vizsgálnunk, hogy milyen viszonyban áll a többi országhoz képest. Először tehát ki kell választani a vizsgálat szempontjából fontos országokat (versenytársakat és célpiacokat) és termékeket, majd az elvégzett külkereskedelmi versenyképességi vizsgálattal meg lehet határozni a pozícióinkat.

A külkereskedelmi versenyképességünket a megnyilvánuló komparatív előny, az RCA, a SSI és a módosított Grubel-Lloyd-index mellett egy újonnan kidolgozott naturális versenyképességi mutató jellemezheti. További összehasonlításra ad lehetőséget még a devizakitermelési mutató, ami különböző termékek és célországok exporteredményeit jellemzi. Az elemzést a Porter-féle gyémánt modell és annak továbbfejlesztett verzióival kapcsolatos vizsgálatokkal is ki lehetne egészíteni, azonban a terjedelmi korlátok miatt ez nem megvalósítható.

### **2.3. Stratégiai elemzések szemléletének fejlődése**

A stratégia az emberiség egyik legrégebbi fogalma (Barakonyi, 1999). Az ókori görögök már i.e. 400 körül használták, és kezdetben kizárólag katonai értelemben alkalmazták. A görög városállamok folyamatos háborúi szükségessé tették, hogy a csaták kimenetelét ne a véletlen döntse el, hiszen a cél az ellenfél megsemmisítése volt és a tét a túlélés. Az összecsapások során kiderült, hogy a győzelem azé, aki világos céllal rendelkezik és erőforrásait egy stratégia mentén a célnak megfelelően használja fel. **A stratégia szó eredete éppen ezért görög, az eredeti jelentése pedig a hadászat, a hadvezetés**



**művészete.** A stratégiai gondolat azonban a másik ókori birodalomban, **Kínában** is megfogalmazódott, ahol **i. e. 300 körül látott napvilágot az első írott stratégiaelmélet.**

A II. Világháború után egyre élesebb lett a gazdaságban a konkurenciaharc, és az üzleti élet is élet-halál kérdésévé vált. Egyre gyakrabban kezdték alkalmazni a hadviselésben bevált fogalmakat és módszereket. **Az első üzleti stratégiai tervezéssel kapcsolatos publikációk az 1960-as években az Egyesült Államokban jelentek meg** (Molnár, 2002). Az azóta eltelt időszak alatt a stratégiai tervezés mindvégig a szakemberek heves vitájának kereszttüzeiben állt. Fejlődésének állomásait számos elemzési módszer, újfajta alkalmazás és az a figyelem jelenti, melyet a vállalatok a stratégiai tervezésnek szentelnek. Ez a vállalati életben betöltött szerepének fontosságát is tükrözi. **Európában csak 10-15 évvel később (az 1980-as évek elején) jelentek meg a stratégiai elemzési módszerek.** Ezek azonban a **kezdetektől komoly bírálatokat kaptak**, mert a tapasztalati görbe, a portfólió technikák<sup>1</sup> (többek között az Ansoff-mátrix), SWOT-analízis alkalmazása ellenére cégek száza jutottak csődbe, illetve szereztek a tervezettnél alacsonyabb piaci részesedést.

A vállalatok a megváltozott helyzetre a stratégiai részlegek számának csökkentésével, illetve megszüntetésével válaszoltak. Mintzberg 1994-ben szinte kitörölte a stratégiai tervezést a vállalati feladatok közül, hiszen az ún. „adódó”, „ahogy lesz, úgy lesz” típusú stratégiákat helyezte előtérbe a „tervezett” helyett. A helytelen reakció magyarázatát az adja, hogy nem vette észre, **nem a módszerek voltak hibásak, hanem a probléma a cégekben gyökerezett.** Hiányzott a stratégiai szemlélet-gondolkodás-értékrend, továbbá hiányos volt a stratégiai megvalósítás vezetési módszereinek összefüggő rendszere (Csath, 1997). A felhasználók a módszerek alkalmazásától rövid távon megtérülést vártak, amit a piaci bizonytalanságok növekedése szinte lehetetlenné tett.

A **stratégiai elemzés valódi célja** tehát az, hogy azonosítsa azokat a kulcsfontosságú tényezőket, amelyek alapvetően meghatározzák a szervezet jelenlegi és jövőbeni környezeti feltételeit és ebből következően a jelenlegi, valamint a jövőben várható stratégiai pozícióit. A legtöbb esetben meghatározhatók azok az alapképességek, kompetenciák, amelyek előnyt jelentenek, illetve jelenthetnek a versenytársakkal való küzdelemben. A cél ezek megismerése, és olyan nehezen utánozható képességek megszerzése és fejlesztése, amelyek lépéselőnyt nyújthatnak.

A **stratégiai tervezés** olyan változtatásokat követelt meg, amelyek komoly erőfeszítéseket igényeltek. A kitűzött célokat kemény, analitikus, modellező módszerek helyett a puha, azaz intuitív, kreatív módszerek alkalmazásával, a komplex problémákat jobban átfogó,

<sup>1</sup> Ún. „klasszikus” modellek: BCG piaci részesedés-piaci növekedés mátrixa, McKinsey piaci vonzerő-piaci versenyképesség mátrixa, Arthur D. Little (ADL) termék életciklus – piaci versenypozíció mátrixa, Shell ágazati profit kilátásai – vállalkozás versenyképessége mátrixa illetve Ansoff mátrixa (1957).

bonyolultabb elemzési és tervezési technikák használatával, a szemlélet nemzetközivé válásával, a szakemberek tudásának, intelligenciájának előtérbe helyezésével, illetve az akciótervezés, a változás-irányítás, a szervezetfejlesztés és a humán stratégia szerepének növelésével próbálták meg elérni. A stratégia megvalósítását támogatta és támogatja a kreatív humán stratégia, a stratégiai szövetségek kötése, a vállalati kultúra tudatos építése, a rugalmas szervezetek kialakításának folyamata, illetve a jelenleg elterjedőben lévő gazdasági hírszerzés (Economic Intelligence) által nyújtott információk áradata is.

**A verseny fokozódása, a változások felgyorsulása, a vevők igényeinek megnövekedése mind-mind új technikák bevezetését igényelték.** A stratégiai menedzsment elemei kibővültek: a tervezés, a megalkotás feladatai mellé hasonló hangsúllyal felsorakozott a végrehajtás folyamata. Az olyan hagyományos módszerek, mint például a külső környezetet vizsgáló STEEP-elemzés, a Porter-féle öttényezős iparági versenyt elemző vagy értéklánc modellje (Porter, 1985), a már említett SWOT-elemzés és a portfólió-módszerek mellett megjelent a sikertényezők keresése, a GAP-elemzés, a lehetőségek nyomozása (opportunity spotting), a stratégiai csevegés, a nemzeti kultúrák hatásának vizsgálata, a kulcs- és a megkülönböztető technikák, a benchmarking, az outsourcing vagy a Balanced Scorecard (BSC) (Molnár, 2002). A BSC a pénzügyi és a nem pénzügyi jellegű mutatókat próbálja összekapcsolni úgy, hogy ezzel meghatározza a rövid- és hosszú távú célok elérését elősegítő faktorokat, az üzletágak specifikus stratégiáját, majd ezeket akciókká alakítja (Epstein-Manzoni, 1997).

A folyamatosan fejlesztett elemzési módszerek [forgatókönyv-elemzések, versenytársak azonosításának módszerei (Rao-Steckel, 1998) stb.] és technikák segítségével egyre részletesebb, több változót átfogó, az egész vállalatot átható stratégiai elgondolások jöttek létre. Üzletági szinten egyik legismertebb és legelfogadottabb Porter (1993) tipizálása, amivel költségdiktáló, differenciáló és összpontosító stratégia típusokat különböztetett meg. A Boston Consulting Group portfólió modellje alapján a kiépítés, a fenntartás, a szüretelés, a kivonulás lépéseit, míg a Shell-modell az erősítés, a nagyobb erőfeszítés, a "dupla vagy semmi", a növekedés, a megőrzés, a fokozatos visszavonulás és a megszüntetés változatait tartják választhatónak (Neubauer, 1984). Ansoff növekedési mátrixa alapján a piaci terjeszkedés, a piacfejlesztés, a termékfejlesztés és a diverzifikáció, míg Gälweiler az offenzív és a defenzív stratégiákat csoportosítja (Antal-Mokos-Balaton-Drótos-Tari, 1999).

A **globalizációs folyamatoknak** köszönhetően a vállalatok külső környezetében olyan új tendenciák bontakoztak ki, melyek megkövetelik a gyors változásra képes, az új kihívásoknak megfelelő kompetenciájú és ezt a stratégiai szemléletbe beépíteni tudó

vállalatok kialakulását (illetve a meglévők ezen kritériumok szerinti átalakulását) ahhoz, hogy versenyképességüket hosszútávon fenn tudják tartani (Molnár, 2002).

**A technológiai fejlődés, az informatika térhódítása, a fogyasztók ismereteinek növekedése vagy a regionális differenciálódás mind-mind okozói és egyben következményei is a hirtelen felgyorsult változásoknak.** Az eddig támogató szerepet betöltött vállalati osztályok a versenyképességet elősegítő legfőbb funkciókká léptek elő. Az emberi erőforrás (HR), az informatika (IT), a logisztika, a kontrolling vagy a minőségbiztosítási részleg nélkül ma már szinte elképzelhetetlen a termelő vállalat versenyképes működése. A kreatív ember az innovációs lehetőségek alapkövetelménye lett. Vécsey (2000) szerint az anyagi termelés egyre nagyobb mértékben az információ és a tudás cseréjétől függ, a munkások egyre kevésbé cserélhetőek fel, "pótolhatatlanná" váltak, ami a zöldség-gyümölcs ágazatban is igaz a szakemberekre és a kereskedőkre (Fári M. 2005).

A magyar vállalatok is szembe találták magukat a megváltozott körülményekkel. A korábban jellemző **erőforrás-korlátos piacból ugyanis kereslet-korlátos piac lett**, és ezzel központi kérdéssé vált a vevő kiszolgálása. Az utóbbi néhány évben megváltozott a vevőkör, és annak ellátási igénye. Az igényesebb minőség, a jobb ár-teljesítmény mutatók iránti kereslet nagymértékben befolyásolta a stratégiát (Bencze, 1997).

A folyamatos változás átértékelt néhány, eddig megdönthetetlennek hitt felfogást is. A marketing 4P-je (product, price, promotion, place) 4C-vé alakult (Lauternborn, 1990). A fogyasztók problémáinak megoldása, ezáltal a fogyasztói hozzáadott érték növelése, (consumer solution), a fogyasztó költségeinek csökkentése (consumer cost), a kényelem (convenience) és a folyamatos információáramlás, a kommunikáció (communication) váltja fel a hagyományos szemléletet. **A tömegmarketing (mass) helyébe a személyre szóló (one-to-one) marketing kerül**, amelyet a direkt és online marketing térhódítása is támogat (Peppers-Rogers, 1998).

A hagyományos marketing gondolkodást felváltotta a fogyasztói elégedettséget és az értékteremtést középpontba helyező, a környezet reagálását figyelembe vevő, egyedi igényekre (mass customization), és a cég számára nyereséget hozó, a fogyasztó megtartására irányuló és azokkal jó kapcsolatot kialakító marketingfelfogás (1. táblázat). Ez a folyamat igen élesen játszódtott le a magyar zöldség-gyümölcs ágazatban.

A **termékstratégia** már nem egyszerűen a termék megalkotását, hanem a hozzáadott érték megteremtését tűzte ki célul. A vevőszolgálat és a minőség integrálódott a marketinggel,

mely eredménye a “relationship marketing” orientáció lett (Vasné, 2001). A fogyasztóval kialakított közvetlen kapcsolat alapja a marketing adatbázis, amelynek a meglévő és potenciális vevőkör adatait egyaránt tartalmaznia kell. A kialakult vevőkör ugyanis a vállalat “vagyon” lett, mely a versenyelőny megtartásához létfontosságú<sup>2</sup>.

1. táblázat: Változó marketing kapcsolatok

Hagyományos marketing gondolkodás	Új marketing gondolkodás
<b>Kapcsolat a fogyasztókkal</b>	
Eladás- és termék orientált	Piac- és fogyasztó orientált
Tömegmarketing	Kiválasztott szegmensekre irányul vagy individualizál
Fókusz a terméken és eladáson	Fókusz a fogyasztó elégedettségén és értékteremtésén
Eladni próbál a fogyasztónak	Fejleszti a fogyasztói kapcsolatokat
Új fogyasztók szerzése	Régi fogyasztók megtartása
Piacrészesedés növelése	Fogyasztókbóli részesedés növelése
Minden fogyasztó kiszolgálása	Csak a nyereséget hozó fogyasztó kiszolgálása
Kommunikáció tömegmédián keresztül	Közvetlen kapcsolat a fogyasztókkal
Standardizált termékek	Fogyasztóra szabott termékek
<b>Kapcsolat a marketing partnerekkel</b>	
A fogyasztói elégedettség és értékteremtés a marketing és eladás feladata	Minden részleg bevonása a fogyasztó elégedettségének és az értékteremtésnek az érdekében
Egyedül haladni előre	Partnerség más cégekkel
<b>Kapcsolat a külvilággal</b>	
Lokális piac	Lokális és globális piac
Felelősség a profitért	Szociális és környezeti felelősség
Piac a profitért	Piac a non-profitért
Kereskedelem a piacon (market-places)	E-business a piaci réseken (market-spaces)

Forrás: Kotler-Amstrong in Molnár (2002)

Észrevehető volt a közeledés a külső környezetben addig háttérbe szoruló helyi önkormányzatok irányába is, ami a vállalatok életében a stakeholderek, a külső érintettek szerepének növekedésére utalt. A vállalati folyamatok egyik legfontosabb versenyelőnye a költségcsökkentés volt, de a megtakarítást nem annyira a piaci részesedésük, mint inkább a K+F tevékenységek növelésére és gyorsítására kívánták fordítani (Hoványi, 2001). A siker kritériuma a változás lett, a rugalmasan változó működési rendszer pedig az egyén kiteljesedését, az intuitív vezetési stílus alkalmazását segítette elő (2. táblázat).

A világgazdaságban bekövetkezett változások direkt hatásai elsősorban mikroökonómiai szinten jelentettek élet-halál kérdést, így a stratégia-tervezési elméletek is vállalati szinten

<sup>2</sup> Egyre elterjedtebb a vállalatoknál a vevőszerzés és vevőmegtartás költségeinek összevetése is.

fogalmazódtak meg. **A stratégiai tervezéssel foglalkozó irodalom és a különböző stratégiai elemzések ezért ritkán érintenek makroökonómia, ágazati szintet.** Kivételt jelent az 1989-es év, amikor egy átfogó agrár-stratégiai elemzés készült, melyben a rendszerváltás küszöbén keresték a tervgazdaság reformjának lehetőségeit (Sárkány, 1989). Sípos (in Sárkány, 1989) a stratégiai célok eléréséhez hatékonyabb termelési és export struktúra kialakítását tartotta szükségesnek, vagyis nem lehet csak egy piacra koncentrálni. A hazai piaci igények kielégítése mellett, meg kell találni a világpiaci réseket, és törekedni kell a jövedelmezőség növelésére.

**2. táblázat: A globalizáció hatására a vállalatok szervezetében és értékrendszerében bekövetkezett változások**

Jellemzők	A globalizálódás előtt a 20. században	A globalizálódás után a 21. században (várható alakulás)
Szervezet	Hierarchikus	Külső-belső hálózatok
A működés jellege	Strukturált, állandó	Rugalmas, változó
A működés módja	Vertikálisan integrált	Horizontális, feladatra integrált
Fő erőforrások	Materiális eszközök	Információ bitekben
A siker kritériuma	Állandóság	Változás
Vezetési stílus	Dogmatikus	Intuitív
A munkaerő státusa	Beosztottak	Munkatársak
Foglalkoztatottak aspirációja	Biztonság	Egyéni kiteljesedés
Munkastílus	Egyéni teljesítmény dominál	Interdependencia teamkeretben
Fő motiváció	Részvétel a versenyben	Hozzájárulás a vállalati eredményhez
A stratégiai tervezés jellege	Felülről le, szakaszos	Kétirányú, folyamatos
A fejlesztések jellege	Lépésekben	Ugrásszerűen
A minőségi cél	A lehető legjobbat	Hibátlan minőséget
A termelés jellege	Tömegtermelés	Egyéni igény-kielégítés tömegtermeléssel
Beszerzési és értékesítési piac	Főként hazai	Globális lehetőségek
Készletgazdálkodás	Hónapokra szóló	Órákra szóló
A pénzügyi helyzet elemzése	Negyedévenként	Valós idejű (real time)

Forrás: Hoványi (2001)

Csete (in Sárkány, 1989) a megoldást a versenyképesség növelésében, a hosszú távú előrettekintésben, a termelési célok stratégiába való beillesztésében, a rugalmasabb vállalati struktúra kialakításában és az agrárpolitikai támogatásokban látta. A versenyképesség növelését a termelési költségek csökkentésével, a minőség javításával, választék bővítéssel, konkrét értékesítési célok meghatározásával, jobb információs bázis

kialakításával, folyamatos piacépítéssel, a rugalmasság fokozásával és állami támogatással gondolta megvalósíthatónak.

A 3. táblázatban összefoglaltam a rendszerváltás előtti stratégiai célokat, melyeket az EU csatlakozást követően megfogalmazott célokkal hasonlítottam össze. Jól látható, hogy az elmúlt 15 évben jelentős változás ment végbe, hiszen a korábban és a most megfogalmazott célok különböznek egymástól. Az összehasonlítás eredménye jól jelzi a stratégiai elemzések ismételt elvégzésének szükségességét. Az 1989-ben és az azt követően készült kertészeti ágazati stratégiai elemzések és tanulmányok azonban nem foglalkoztak egységes ágazati stratégiai módszertan kidolgozásával.

**3. táblázat: A rendszerváltáskori és az Európai Unió csatlakozást követő stratégiai célok összehasonlítása**

<b>1989. évi célok</b>	<b>2005. évi célok</b>
Termelés fokozása	Piac növelése
A nagyvállalatok szervezeti egységeinek elkülönítése	Sok kis cég működésének összehangolása
Érdekeltséget találni a termelésre	Érdekeltséget találni az együttműködésre
Privatizációval sok egyéni tulajdont létrehozni	Fuzionálással erősebb egységeket létrehozni és fokozni a szervezettséget
Közös termelés	Közös beszerzés és értékesítés
Felszabadítani az árakat az állami szabályozás alól	Stabilizálni az árakat
Hitellegységek központi szabályozásának feloldása	Kedvezőbb hitelkonstrukciók kialakítása több állami szerepvállalással
Munkabér szigorú szabályozása	Minimálbér racionalizálása
A tulajdonosi kockázatviselés kifejlődésének elősegítése, mert korábban nem kellett kockázatot viselni	A kockázati tényezők csökkentése és kompenzálása
Árkiegészítő támogatások	Piacépítési és marketing támogatások
Racionális mértékű garantált ár biztosítása	Átlátható és tervezhető támogatási rendszer kialakítása
Vállalati társulás közös érdekkel és önkorlátozással	Termelői szervezetek másodlagos és harmadlagos szintű szerveződése
Leállítani a termelést a kedvezőtlen adottságú területeken	Alternatív megélhetési lehetőségek keresése

Forrás: Sárkány (1989) és saját vélemény

A már létező különböző stratégiai tervezési modellek ugyan lehetőséget biztosítanak bizonyos területek elemzésére, de valójában önállóan kevésbé alkalmasak egy komplex ágazati stratégia kialakításához, mert a különböző lépéseket eltérő részletességgel tárgyalják (Barakonyi, 1999). A „Design School”-modell (1. melléklet) elsősorban a SWOT-analízisre koncentrál. Ansoff-modellje, egy részletesen kidolgozott, 56 elemet tartalmazó

folyamatára, amely elsősorban a tervezési folyamatra, míg a Steiner-modell elsősorban az alkalmazandó technikák részletezésére koncentrál. Az utóbbi részletesen tárgyalja az információgyűjtést, de kimarad a stratégiaalkotás folyamatának kidolgozása.

A RUE-HOLLAND-modell (2. melléklet) a folyamatra helyezi a hangsúlyt és átmenetet képvisel a stratégiai tervezés és a stratégiai menedzsment között. Thompson stratégiai menedzsment modellje (3. melléklet) pedig inkább a stratégiai tudatosságra, a változások kezelésére fókuszál. A Hax-Majluf-modell három csoportban fogalmazza meg a stratégiai menedzsment lényegét: tervezés, vállalati kultúra és szervezeti struktúra.

**A felsorolt modellek jó kiindulópontot tudtak adni a stratégiai fejezetben kidolgozott átfogó modell kialakításához, amely ötvözi a különböző modellekben eltérő részletességgel kidolgozott elemeket.**

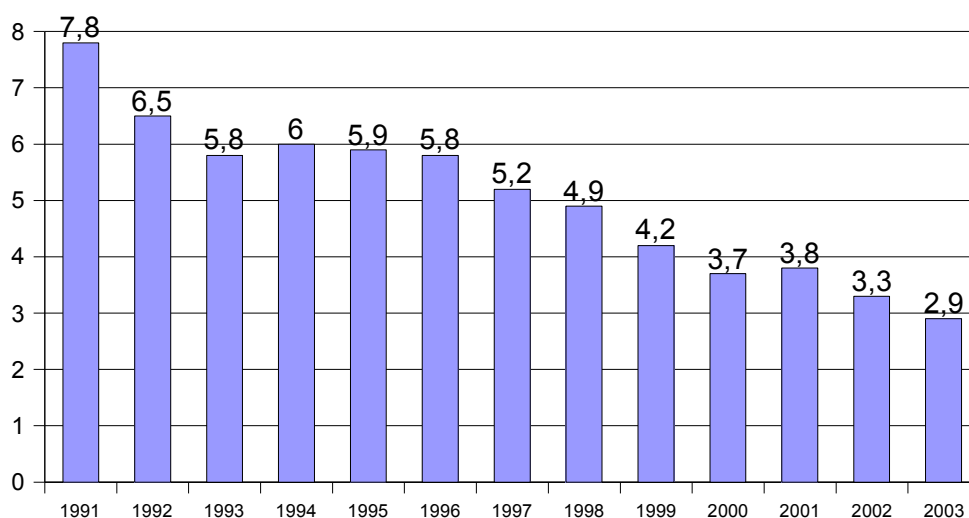
### 3. A zöldség-gyümölcs ágazat nemzetgazdasági szerepe és jelentősége

#### 3.1. A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban

A mezőgazdaság nemzetgazdasági szerepét Csendes (1989) a hazai lakosság ellátásában, az export árbevétel növelésében, a vidéki lakosság foglalkoztatásában és a természeti környezet megőrzésében látta. A mezőgazdaság a gazdaságpolitika kialakításában még azokban az országokban is jelentős szerepet kap, ahol alacsony százalékban részesedik a GDP-ből, és tényleges gazdasági szerepe szinte elhanyagolható. **Az Európai Unió annak ellenére kiemelten kezeli a Közös Agrárpolitikát** – amely a csatlakozási tárgyalások során is erősen érzékelhető volt –, **hogy az EU-15 átlagában csak 1,7 százalékban részesedik a GDP-ből.**

Hazánkban a mezőgazdaság részesedése a GDP-ből a '90-es évek közepén 5-6 százalék körül volt, ami az EU-15 átlagához hasonlítva igen magas, és jelentős gazdaságpolitikai szerepet feltételez. Ez az érték 1991-ben még 7,8 százalék volt. Egy 1998-as AKII tanulmány szerint a Európai Unióban a görög, a spanyol és a portugál mezőgazdaság 6 százalék körüli GDP részesedése közel állt az akkori magyar értékhez (Szűcs, 1998). Ezen országok mellett még Írországból volt magas a mezőgazdaság súlya a nemzetgazdaságon belül (4-5%). Dániában és Hollandiában ahol a mezőgazdaság igen fejlett és a termelési feltételek is kedvezőek, a mezőgazdaság aránya a GDP-ből csak 3 százalék volt. A tanulmány szerint viszonylag alacsony részesedés magyarázatát a két utóbbi országban a nemzetgazdaság jelentős teljesítőképességében látták.

2. ábra: A magyar mezőgazdaság részesedésének alakulása a GDP-ből (%)



Forrás: KSH adatok alapján saját összeállítás



Az 1998-as állapothoz képest hazánkban az elmúlt években jelentős változás történt (2. ábra). A mezőgazdaság részesedése a GDP-ből jelentősen csökkent. Bár a 2002. évben az érték csak 3,3 százalék volt, az Uniós értékekkel (4. melléklet) összehasonlítva még továbbra is magas. A magyar értéket az EU-15 közül csak a görög és a spanyol haladta meg. Az újonnan csatlakozott NEU-10 országokat tekintve Magyarország a középmezőnyben volt, az átlaghoz viszonyított kissé magasabb értékkel. Érdekes eredményt ad Románia és Bulgária, mint lehetséges csatlakozó országok mezőgazdasági részesedésének vizsgálata. A két országban kimagasló 11-12 százalék körüli értékkel találkozunk. A KSH honlapján megtalálható 2003. évi Magyarországra vonatkozó értékből (2,9%) megállapítható a mezőgazdaság GDP-hez képesti arányának további csökkenése.

A mezőgazdaságban foglalkoztatottak arányát tekintve megállapítható, hogy a hazai 6,1 százalékos foglalkoztatottság a spanyol arányhoz hasonló (4. táblázat). A legmagasabb a foglalkoztatottság Görögországban, ahol a GDP-bőli részesedési arány is a legmagasabb volt. Azonban a GDP aránya nincs összhangban a foglalkoztatottság mértékével Portugáliában, ahol a viszonylagosan alacsony GDP arány ellenére magas a mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya. Portugáliához hasonló helyzet alakult ki Litvániában és Lettországon is a NEU-10 országokat tekintve. Romániában a 44 százalékos mezőgazdasági foglalkoztatottsági arány egész Európában egyedülállóan magas.

**4. táblázat: A mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya 2002-ben (%)**

<b>EU-15</b>	<b>4,2</b>	<b>NEU-10</b>	<b>13,2</b>
Belgium	1,4	Csehország	4,9
Dánia	3,5	Észtország	7,1
Németország	2,6	Ciprus	4,9
Görögország	16,0	Lettország	15,1
Spanyolország	6,5	Litvánia	16,5
Franciaország	4,1	Magyarország	6,1
Írország	7,0	Málta	2,1
Olaszország	5,2	Lengyelország	19,2
Luxemburg	1,5	Szlovénia	9,9
Hollandia	3,1	Szlovákia	6,3
Ausztria	5,8	Bulgária	9,7
Portugália	12,9	Románia	44,4
Finnország	5,8		
Svédország	2,6		
Nagy-Britannia	1,4		

Forrás: Eurostat

A mezőgazdaság intenzitását általában az egységnyi területre jutó termelési érték előállításának mértékével szokták jellemezni. Ez a mutató azonban sok tényezőt nem vesz figyelembe. Ezért **a mezőgazdaság nemzetgazdasági szerepének és intenzitásának vizsgálatára kidolgoztam egy olyan új mutatószámot**, amelyik figyelembe veszi a mezőgazdaságban foglalkoztatottak arányát, a mezőgazdaság GDP-ben képviselt szerepét, az egy főre eső termőterület nagyságát, valamint a mezőgazdaság egy mezőgazdasági foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott értékét, lehetőséget adva az országok közötti összehasonlítására. **Ezt a mutatót kibővített mezőgazdasági intenzitási arányszámnak, továbbiakban IQA-nak (intensity quota of the agriculture) neveztem el.**

A mutatószám változóinak meghatározásakor abból indultam ki, hogy a mezőgazdaság intenzitását a mezőgazdaság egy mezőgazdasági foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott értékéhez viszonyított egy főre jutó termőterület pénztermelő képessége mutatja meg. Feltételezésem szerint az ország mezőgazdasági termelése annál intenzívebb, minél kisebb egy főre jutó termőterületről, minél kevesebb mezőgazdasági foglalkoztatott tud nagyobb GDP-hez való hozzájárulást elérni. Mindezt úgy, hogy közben az egy főre jutó mezőgazdasági hozzáadott érték minél nagyobb legyen. Ezért az IQA a mezőgazdasági foglalkoztatottak és a mezőgazdaság GDP-hez való hozzájárulásának arányából és az ország egy főre eső termőterületének szorzatából áll, melyet az egy főre eső mezőgazdasági hozzáadott értékhez viszonyítunk:

$$\text{IQA} = \frac{\frac{\text{mezőgazdasági foglalkoztatottak (\%)}}{\text{mezőgazdasági GVA/GDP\%}} \times \frac{\text{mezőgazdasági termőterület (ha)}}{\text{ország lakossága (fő)}}}{\frac{\text{bruttó mezőgazdasági hozzáadott érték (euró)}}{\text{mezőgazdaságban foglalkoztatottak száma (fő)}}}$$

A foglalkoztatottak száma és a GDP-hez való hozzájárulás aránya a mezőgazdaság pénztermelő képességét mutatja meg. A képlet alapján azokban az országokban intenzívebb a mezőgazdasági termelés, ahol az IQA értéke alacsonyabb, mivel itt kisebb termőterületről állítanak elő egységnyi termelési értéket. Az EU-25-re elvégzett számítások alapján (5. melléklet) Málta, Belgium, Hollandia, Ciprus, Luxemburg és Dánia mezőgazdasága a legintenzívebb, vagyis ezekben az országokban termelnek legkisebb termőterületről legnagyobb – euróban kifejezett – termelési értéket.

Magyarország EU-15 viszonylatához képest közepesen helyezkedik el, megelőzve Ausztriát és Portugáliát. Az újonnan csatlakozott országokkal összehasonlítva az IQA értékek hazánkban a legmagasabb, és csak – várhatóan a következő körben csatlakozó – Bulgária előzi meg. A sort Lengyelország, Románia, Litvánia és Lettország zárja.

### **3.2. A zöldség-gyümölcs ágazat helye a mezőgazdasági termelésben**

Magyarország ökológiai adottságai kedvezőek a zöldség és gyümölcs termesztéséhez. Az ország kedvező földrajzi fekvésének köszönhetően az éghajlat és a talajadottságok segítették, hogy a zöldség-gyümölcs termelés hosszú hagyományokra tekintsen vissza, és nagy mennyiségű szaktudás halmozódjon fel.

A magyar zöldség-gyümölcs ágazat szereplőinek azonban szembe kellett nézni a rendszerváltást követő jelentős változásokkal. Az új, megváltozott piaci környezethez való alkalmazkodás pedig megkövetelte a termelés színvonalának növelését, az áru nyomon követhetőségét, az élelmiszerbiztonsági elvárások és a szigorú minőségi követelmények maradéktalan teljesítését, a piaci rések feltérképezését és a kínáló export lehetőségek kihasználását (Erdész-Radócné, 2000).

A kialakult helyzetet tovább nehezíti, hogy az Európai Unió piaca telített, ezért a magyar termelőknek igen erős versenyben kell helytállniuk. Bár a kedvező ökológiai környezet lehetőséget teremt a különlegesen jó minőségű magyar termékek előállítására. Egyre szélesebb körben kezdik elismerni a Magyarországon termelt zöldségek és gyümölcsök egyedülálló íz, illat és szín harmóniáját. Számos kutatási eredmény pedig azt igazolja, hogy a magyar zöldség-gyümölcs fajtáknak kedvezőbbek a beltartalmi paraméterei.

A jó minőségű zöldségeknek és gyümölcsöknek köszönhetően az ágazat átvészelte a rendszerváltást követő időszak nehézségeit, és megtartotta nettó exportőri pozícióját. Az 5. táblázat alapján **jól látható a zöldség-gyümölcs ágazat jelentős részesedése a mezőgazdaság exportárbevételéből.**

A zöldség-gyümölcs ágazat komoly szerepet kap a külkereskedelmi mérleg javításában is, amire a nemzetgazdaság egyensúlyi szempontjából igen nagy szükség van. A zöldség-gyümölcs export 1994-től minden évben meghaladta a félmilliárd dollárt, ezzel biztosította a mintegy 20 százalékos exportrészesedést az élelmiszeriparból.

A '90-es évek változásaival járó problémák az 1995-ben csúcsosodtak ki a zöldség-gyümölcs ágazatban. Az 1995. évi mélypontig a gyümölcs ágazat termelési értéke 51 százalékkal, míg a zöldség ágazat termelési értéke 21 százalékkal esett vissza 1989. évhez képest. További nehézségeket jelentett, hogy az összehasonlító áron számított termelési érték jelentős visszaesést tükrözött, pedig a termelés folyó áron számított bruttó termelési értéke 1989 és 1998 között 291 százalékos, 1989 és 2002 között pedig 417 százalékos emelkedést mutatott.

5. táblázat: A zöldség-gyümölcs ágazat exportrészesedése 2003-ban

Ágazat	1.000 USD		1.000 EUR		millió HUF			
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export %	Egyenleg Balance
<b>Zöldség-Gyümölcs (szaporítóanyaggal)</b>	<b>633 354</b>	<b>322 849</b>	<b>560 524</b>	<b>287 259</b>	<b>142 543</b>	<b>72 238</b>	<b>19,8</b>	<b>70 304</b>
Szőlő-Bor	75 653	10 903	67 292	9 586	16 983	2 433	2,4	14 550
Gyógy- és fűszernövény	46 120	62 172	40 940	55 224	10 352	13 964	1,4	-3 612
Dísznövény	12 735	44 970	11 330	40 228	2 857	10 123	0,4	-7 266
<b>Kertészet összesen</b>	<b>767 863</b>	<b>440 893</b>	<b>680 085</b>	<b>392 297</b>	<b>172 735</b>	<b>98 758</b>	<b>24,0</b>	<b>73 977</b>
Gabona (vetőmaggal)	467 903	49 134	414 835	43 377	105 126	10 987	14,6	94 139
Baromfi	446 884	24 707	394 538	21 778	100 241	5 524	13,9	94 717
Vágóállat és hús	358 675	85 238	318 519	75 502	80 642	19 097	11,2	61 546
Olajos növények	279 599	124 067	247 907	110 210	62 826	27 842	8,7	34 985
Tej	91 802	66 402	81 663	58 552	20 610	14 872	2,9	5 738
Juh	46 407	6 191	41 097	5 478	10 440	1 386	1,5	9 054
Cukor	39 230	36 871	34 813	32 797	8 808	8 263	1,2	545
Tojás	26 351	15 810	23 332	13 938	5 906	3 546	0,8	2 360
Hal	9 791	39 604	8 639	34 997	2 182	8 876	0,3	-6 694
Egyéb	664 551	791 533	588 637	702 049	149 196	177 596	20,8	-28 400
<b>Összesen</b>	<b>3 199 057</b>	<b>1 680 450</b>	<b>2 834 065</b>	<b>1 490 973</b>	<b>718 713</b>	<b>376 748</b>	<b>100,0</b>	<b>341 966</b>

Forrás: FruitVeB adatok alapján saját összeállítás

A termelési érték kedvezőtlen alakulása ellenére figyelembe kell venni, hogy a **zöldség-gyümölcs ágazat kis területen, nagy termelési értéket előállító, igen intenzív ágazat. Tudás és élőmunka igénye nagy és jelentős szerepet tölt be a vidéki lakosság foglalkoztatásában és helyben tartásában.** Magyarországon a hasznosított mezőgazdasági területből ugyan csak 3,2 százalékkal részesedik, mégis a mezőgazdasági termelés értékéből 15 százalék körüli az aránya. A kedvező időjárási viszonyok mellett a növénytermesztés értékének közel egyharmadát is adhatja. A mezőgazdasági termelés szerkezetén belül a zöldség-gyümölcs részesedése – folyó áron számítva – az 1989. évi 10,2 százalékról 1999. évre 17,6 százalékra emelkedett, ami a zöldségtermelés növekedésének köszönhető. A visszaesés ellenére (2002-ben 14,3%) is **megállapítható, hogy a zöldség-gyümölcs ágazat mind az export, mind pedig a termelési érték tekintetében igen fontos szerepet tölt be a mezőgazdaságban, így az ágazat vizsgálatára a nemzetgazdaságban betöltött kiemelkedő szerepe miatt is szükség van.**

#### 4. A zöldség-gyümölcs ágazat szabályozásának vizsgálata

##### 4.1. A zöldség-gyümölcs ágazat szabályozása az Európai Unióban

**Az Európai Unió kiemelt szabályozási területe a Közös Agrárpolitika (KAP), amely igyekszik megteremteni az országok közti egyensúlyt, a mezőgazdaság működőképességét és a fogyasztók megfelelő élelmiszerellátását.** Ennek a feladatnak a sikeres elvégzéséhez valamilyen formában szabályozni kell a termelést, az élelmiszer-előállítását, a termékek forgalmazását és a piacokat. Az egységes piac működtetése és a termelői egyensúly megteremtése érdekében egységes állat- és növény-egészségügyi, állatvédelmi, élelmiszerminőségi és higiéniai előírásokat vezettek be. A kedvezőtlen adottságú területek támogatása és a vidékfejlesztés pedig a KAP második pillérét jelenti.

Bár a közösségi agrártámogatások elosztása egységes finanszírozási rendszer alapján történik, a különböző mezőgazdasági ágazatokban eltérő szabályozás alakult ki. **A zöldség-gyümölcs ágazat szabályozása eltér a többi ágazatétól. Ennek a magyarázatát a termékek sokfélesége és a piaci folyamatok sokrétűsége adja. Az ágazat a kevésbé szabályozott mezőgazdasági ágazatok közé tartozik.**

**Az első zöldség-gyümölcs piacsabályozási rendelet 1972-ben jelent meg** (EGK 1035/72). Ekkor a piaci egyensúlyt elsősorban az árukivonással kívánták megteremteni. A rendszer legnagyobb hibája az volt, hogy az intervenciós felvásárlások indokolatlanul nagy termékmennyiségekre terjedtek ki, és hatalmas költséget jelentettek. A Bizottság jelentése szerint egyes termékeknél a „felvásárlás reményében történő termelés” már az össztermelés 50 százalékát tette ki, bár a garantált áras felvásárlásnak csak utólagos kárenyhítő vészintézkedésként kellett volna működni.

A probléma megoldására 1994-ben a Bizottság egy **módosítási javaslatot** terjesztett elő, melynek célja a piaci orientáció, a minőség, a vezetés decentralizációjának és a kínálat koncentrációjának megteremtése volt (Fodor, 2003). A konkrét rendeletervezetet a Bizottság 1995. október 4-én terjesztette elő. Ezt követően 1996. október 28-án, két éves egyeztetési folyamat után elfogadásra került a három alaprendelet:

- 2200/96/EK rendelet a friss zöldség-gyümölcsfélék, minőség, termelői szervezetek, szakmaközi szervezetek,
- 2201/96/EK rendelet a feldolgozóipari zöldség-gyümölcsfélék,
- 2202/96/EK rendelet a citrusfélék piacsabályozására.

A rendeletek gyakorlati alkalmazásának tapasztalatai alapján a szabályozások módosításra kerültek. 2000. június 12-én nyújtotta be a Bizottság, a mindhárom alaprendeletet érintő újabb módosító javaslatát, mely alapján 2000. december 4-én megjelent a 2699/2000 EK rendelet. A legfontosabb módosítást a termelői szervezetek működési programjának finanszírozásában bekövetkezett változások és a támogatott feldolgozóipari nyersanyagoknál bevezetett küszöbértékek meghatározása jelentette (Maczák, 2004).

2003-ban újabb módosításra került sor. Megjelentek az 1432/2003/EK, az 1433/2003/EK és az 1943/2003/EK rendeletek, melyek a termelői szervezetek elismerésével, a működési alapokkal és a végrehajtással voltak kapcsolatosak.

A 2200/96/EK és a 2201/96/EK számú rendeletek alapján az Európai Unió zöldség-gyümölcs piacsabályozása úgynevezett „laza” piacsabályozás, azaz nincsenek termelési vagy támogatási kvóták, a megtermelt áru korlátozás nélkül forgalomba hozható, amennyiben a minőségi előírásoknak megfelel. Ugyanakkor a rendelkezésre álló célzott támogatások viszonylag alacsonyak, és nem a termelőknek közvetlenül adott, jövedelemkiegészítő támogatásokról van szó, hanem a termelői értékesítő szervezetek (TÉSZ-ek) működéséhez, illetve fejlesztéséhez biztosít az EU támogatást (Padisák, 2003).

A rendelet minden élelmezési célra termesztett zöldségre és gyümölcsre vonatkozik, beleértve a termesztett gombát, a csemegeszőlőt (a borszőlőt nem) és a déligyümölcsöket is. Kivétel ez alól a hazánkban termesztett és zöldségnövényként számon tartott növények közül a burgonya és a csemegekukorica.

A 2200/96/EK rendelet alapján a szabályozás 5 fejezetét célszerű elkülöníteni:

1. Minőségi előírások, termékek osztályozása
2. Termelői értékesítő szervezetek
3. Intervenció (Árukivonás)
4. Szakmaközi szervezetek
5. Kereskedelem az Európai Unión kívüli országokkal

Az Európai Unió mintegy 40 fontos zöldség- és gyümölcsfaj (6. melléklet) esetében kötelezővé tette a **minőségi előírások** alkalmazását. A jövőben újabb fajokra is kiterjeszthetik a szabályozást. Kereskedelmi forgalomba csak a követelményeknek megfelelő minőségű termékek kerülhetnek (kivételt jelentenek pl. a termelő saját gazdaságában, közvetlenül a fogyasztónak eladott áruk, illetve a feldolgozóiparnak szállított alapanyagok). Ez azt jelenti, hogy a termékeknek a termelőtől a fogyasztóig a kereskedelem minden lépésében meg kell felelniük az érvényes minőségi előírásoknak.

Az áru minőségéért mindig az áru birtokosa felelős. A minőségi előírások egyaránt vonatkoznak az EU-ban megtermelt, az importált és az exportált termékekre. A minőségi előírások alapját a minimumkövetelmények képezik, amelyek a méretelőírásokat, a minőségi- és méreteltérések megengedett mértékét, a csomagolás és jelölés követelményeit tartalmazzák.

A piacszabályozás alapját a **termelői szervezetek (producer organisation – PO-magyarul TÉSZ)** jelentik, melyek a termelők – természetes vagy jogi személyek – által a zöldség és gyümölcs termékek termelésének megszervezésére, közös áruvá készítésére, tárolására és értékesítésére létrehozott szervezetek. Társasági formájuk nincs megkötve, de többségük szövetkezeti formában működik. A TÉSZ ugyanis nem jelent önálló jogi formát, ezért az elismerést kérő szervezeteket először valamilyen jogi formában (pl. szövetkezet, Kft.) be kell jegyeztetni a cégbíróságnál, ezt követi a szakminisztériumi, majd az EU elismerés.

Beszerező-értékesítő szervezetek, szövetkezetek más ágazatokban is működnek Európaszerte és Magyarországon is. A zöldség-gyümölcs ágazatban betöltött különleges szerepüket az adja, hogy – más ágazatokkal ellentétben – az EU-piacszabályozás részét képezik, így meglétük befolyásolta hazánk csatlakozási körülményeit, valamint a speciálisan zöldség-gyümölcs támogatásokhoz is csak ezeken a szervezeteken keresztül juthatnak a magyar zöldség-gyümölcs termelők.

A TÉSZ-eken keresztül való támogatás azért indokolt, mert a zöldség és gyümölcspiacon – azon kívül, hogy számos, viszonylag kisméretű birtokon gazdálkodó egyéni termelő van – még a termékek is differenciáltak, és egy olyan homogén szabályozás, mint például a marhahús, a tej vagy a cukor piacain nem valósítható meg.

A TÉSZ-eken keresztül tehát a termelők egyrészt a nagyobb mennyiségű és szabványminőségű áruval elérhető jobb alkupozíció megszerzését, a csomagoláshoz, válogatáshoz szükséges gépek és input anyagok közös beszerzését, tárolók és egyéb létesítmények építését oldják meg. Ezeken az inkább gazdálkodási, hatékonysági funkciókon felül a TÉSZ-ek egy sor hatósági jogosítványt is birtokolnak. A zöldség- és gyümölcspiacon tehát a termelők, a feldolgozók és az intervenciós hivatalok mellett egy további decentralizált szervezeti szint jelenik meg, amely részben termelői „érdek-képviseleti” funkciókat, részben pedig hatósági feladatokat is ellát.

Jelenleg több mint 1300 TЭСZ működik az EU-ban. Ezek a szervezetek értékesítik a nagykereskedelem és az üzletláncok felé a zöldség-gyümölcs 40 százalékát. A TЭСZ-ek méretét és számát tekintve azonban változatos kép alakult ki az EU tagországokban:

- Kis számú szervezet (10 alatti): Hollandia, Belgium, Dánia, Ausztria, Finnország és Svédország
- Nagyszámú szervezet (100 feletti): Görögország, Spanyolország, Franciaország és Olaszország
- Hollandia és Belgium 70 százalék fölötti részesedés a kereskedelemben és 100 millió Euró fölötti forgalom szervezetenként
- A többi tagállamban 5-20 millió Euró közöttiek a szervezetek

Annak érdekében, hogy a termelők minél nagyobb arányban alakítsanak ki termelői szervezeteket, az Európai Unió kidolgozta a TЭСZ-ek elismerési feltételeit. A szabályozás szerint működő szervezeteket anyagi támogatásban részesíti. A szabályok széles mozgásteret engednek a TЭСZ-eknek, mivel az elismeréshez megszabott feltételek legjelentősebb szerepe az, hogy a szervezetek kellő gazdasági erőt képviseljenek, és ezáltal életképesek legyenek.

A zöldség- és gyümölcspiacot szabályozó rendelet lehetővé teszi a tagállamok számára az úgynevezett **szakmaközi szervezetek** elismerését. Működésük fő célja a termelés, a feldolgozás, a kereskedelem és a fogyasztás összhangjának megteremtése, ezáltal a piaci résztvevők kockázatának csökkentése és jövedelmük növelése. Jellemző tevékenységeik pl. a piaci információk gyűjtése és elemzése, a piackutatás, a zöldség- és gyümölcsfogyasztás fokozását szolgáló marketing. E szervezetek számára támogatást az EU nem biztosít, működésüket tagdíjkból finanszírozzák. Eddig 7 ilyen szervezetet ismert el az EU. 3 Spanyolországban, 2 Franciaországban, 1 Görögországban és 1 Magyarországon működik.

Egyes **feldolgozóipari alapanyagok** termelését az EU úgynevezett 'termelési támogatással' segíti a 2201/96/EK rendelet alapján. A támogatott fajok a paradicsom (konzerv- és hűtőipari célra egyaránt), valamint az őszibarack és Vilmos körte (kizárólag befőttként), melyek hazánkban kisebb jelentőségűek.

A támogatás kizárólag TЭСZ és feldolgozó üzem közötti, rendeletben szabályozott tartalmú szerződés alapján vehető igénybe. A 2000. évi rendeletmódosítás (kis reform, 2690/2000 EK) előtt a támogatás úgy érvényesült a termelő felé, hogy a feldolgozó legalább egy minimumarat volt köteles a termelőnek kifizetni, amihez ugyanakkor ő maga is kapott támogatást. Ezt a feldolgozónak fizetett "feldolgozási támogatást" a közösségen belül, illetve



a legfontosabb versenytársak által előállított mezőgazdasági nyersanyag árának különbözete határozta meg.

A rendeletmódosítást követően bevezetésre került az úgynevezett 'támogatási küszöb', ami azt jelenti, hogy – a kvótával ellentétben, amelynek túllépése esetén a támogatás megszűnik vagy arányos csökkentésre kerül – a támogatás itt adott évben, a teljes igényelt mennyiségre kifizetésre kerül, de a következő évben a támogatás mértékét a 3 éves átlag túllépésének arányában csökkentik. A támogatást a korábbi szabályozástól eltérően nem a feldolgozó, hanem a TÉSZ-en keresztül közvetlenül a termelő kapja.

**A kivágási, az ültetvénytelepítési és az egyéb beruházási támogatások** csak részben tartoznak a piacsabályozási támogatások közé, de a termelők számára nagyon fontosak. Például a túltermelés csökkentése érdekében az alma, körte, őszibarack és nektarin ültetvények kivágására adtak támogatást az 1997/98. üzleti évben. A 2200/97/EGK rendelet alapján a támogatás mértéke 5000 €/ha volt. Ebben az esetben a négy gyümölcsfaj 15 évig nem telepíthető újra még tulajdonosváltás esetén sem.

A gyümölcsösök telepítésének támogatását az EU általában véve nem tiltja, azaz mind nemzeti, mind EU forrásból (EMOGA Orientációs Alap) adható támogatás. Az egyetlen korlátozást az jelenti, hogy az alma, a körte és az őszibarack esetében nemzeti forrásból új ültetvények létrehozása nem támogatható területbővítéssel, csak a meglévő ültetvények felújítása, korszerűsítése (pl. fajtaváltás) és racionalizálása.

Az EU-csatlakozást követően is lehetséges akár gépberuházások (traktor, vetőgép, művelőeszközök stb.), akár épület-beruházások (pl. hűtőházak, logisztikai központok és azok gépei, berendezései) támogatása. Az ültetvénytelepítési támogatáshoz hasonlóan ennek forrása az EU költségvetése (az EMOGA Orientációs Alapja) és a magyar költségvetés egyaránt lehet. Egyes tagállamok ezeket a támogatásokat azonban TÉSZ-tagsághoz kötik, hogy ezzel is ösztönözzék ezeknek a szervezeteknek a megerősödését.

#### **4.2. A hazai szabályozás sajátosságai és EU-harmonizációs folyamata**

A magyar zöldség-gyümölcs szabályozás a csatlakozásig átvette az európai uniós szabályozás alapvető elemeit. A zöldség-gyümölcs ágazatnak mégis rengeteg nehézséggel kellett szembenéznie a csatlakozásra való megfelelő felkészülés tekintetében, ugyanis a harmonizációs folyamat a szükségesnél lassabban ment végbe. A felkészülésre annak ellenére kevés volt az idő, hogy a csatlakozási tárgyalások kezdetétől számított időszak elegendő lett volna, ha a magyar szabályozás valódi harmonizálása hamarabb megtörténik.

Az európai uniós külkereskedelemmel kapcsolatos szabályozás előzetes átvételére az eltérő WTO-os egyezmények és a vámpolitika miatt nem került sor. A tárgyalás megkezdését követően elkezdődött a vámok és a belépési árak rendszerének lebontása, de az áruk teljes körű szabad áramlására csak a csatlakozást követően került sor.

#### 4.2.1. Termelői szervezetek szabályozása

A csatlakozási felkészülés keretében Magyarország először az uniós rendelet TÉSZ-ekre vonatkozó fő szabályait vette át. Az erről szóló jogszabály a *földművelésügyi és vidékfejlesztési miniszter 25/1999. (III. 5.) FVM rendelete a zöldség-, gyümölcstermelői, értékesítő szervezetekről*, amely a Magyar Közlöny 1999/18. számában jelent meg. A magyar rendelet a 2200/96 EK rendelet TÉSZ-ekre vonatkozó részét két és fél év késéssel vette át, de a fő problémát mégsem a késés jelentette.

A magyar rendelet kihirdetését követően csak nagyon kevés termelői szervezet alakult meg, ugyanis a rendelet valójában nem biztosította a megfelelő jogi és támogatási háttérrel a szervezetek megalakításához és működéséhez. A fő problémát tehát az jelentette, hogy bár a rendelet lehetőséget biztosított a TÉSZ-ek megalakulásának és működésének támogatására, valójában az első években nem volt erre a célra elkülönített keret. A TÉSZ-ek támogatási forrása azelőtt kimerült – más célokra – mielőtt a TÉSZ-ek igénybe vehették volna.

A másik problémát az jelentette, hogy a 25/1999 FVM rendelet alapján megalakított TÉSZ-ek alapszabályai nem feleltek meg a szövetkezeti törvény követelményeinek, a szövetkezeti törvénynek megfelelő alapszabály pedig nem állt összhangban a rendelettel. Így a szövetkezeti törvény módosítására is szükség volt ahhoz, hogy a szövetkezeti megalakult TÉSZ-t a cégbíróságon be tudják jegyezni. Emellett problémát jelentett még az EU 2200/96 alaprendeletének félreértelmezése is. Az egy tag egy szavazat elvének értelmezési hibája miatt az FVM kezdetben nem fogadta el a TÉSZ-ek gazdasági társasági formában történő megalakulását.

A fordulópontot a 2002. év jelentette, amikor először kaptak tényleges támogatást a TÉSZ-ek. A 2003. évet pedig a TÉSZ-ek évének nyilvánította az FVM és az Uniós támogatásoknál magasabb támogatásokat hirdetett meg (20 százalékos működési támogatást az előzetesen elismerteknél a 1-5 százalékkal szemben és 8,2 százalékos támogatást az elismerteknél a 4,1 százalékkal szemben). A közvetlen támogatások mellett – egyéb támogatások igénybevételénél – további kiegészítő támogatást kaphattak a TÉSZ-ek, illetve azok tagjai.

Az EU 2003 augusztusában törvénymódosítást fogantatosított a termelői szervezetek előzetes és végleges elismerésével illetve a működési alapokkal kapcsolatosan. A változások jó néhány kérdést egyszerűbbé, áttekinthetőbbé tettek. Az új törvény sok kérdést tagállami hatáskörbe utalt. Az EU 1432/2003/EK és 1433/2003/EK rendelete alapján 2003 decemberében megszületett a földművelésügyi és vidékfejlesztési miniszter 120/2003. (XII.2.) FVM rendelete a zöldség-gyümölcs termelői szervezeteket érintő nemzeti szabályozásról (Magyar Közlöny, 2003/138. szám). Ezt módosította a 126/2004. (VIII.6.) FVM rendelet, – mely az EU-csatlakozást követő szükséges módosításokat tartalmazta – majd a jelenleg hatályban lévő 60/2005. (VII. 1.) FVM rendelet.

Az Unió rendelet a minimum követelményeket fogalmazza meg, míg a nemzeti szabályozás ennél szigorúbb kritérium rendszert köthet ki. A magyar rendelet néhány pontban valóban szigorított az uniós irányszámokon. Ez elsősorban a minimális taglétszám és árbevétel értékeire vonatkozik. Emellett a TЭСZ demokratikus irányításában az Unió egy tagnak maximálisan 49 százalékos szavazati jogot engedélyez. Ez a magyar és a legtöbb nemzeti szabályozásban maximum 30 százalékot jelent (gazdasági társaságoknál).

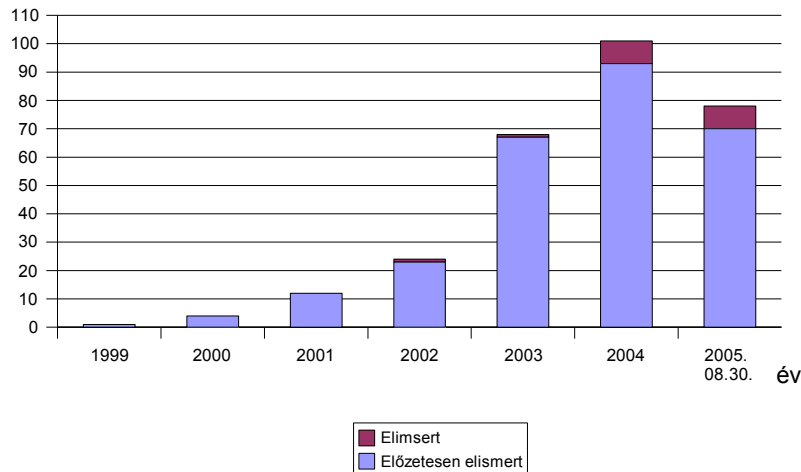
További eltérést jelent, hogy Magyarországon a TЭСZ-nek csak termelő tagjai lehetnek, eltérően a francia és osztrák gyakorlattól. Ezek a szigorítások azért indokoltak, mert a TЭСZ-ek alapítási folyamatának lényegesen gyorsabban kellett megtörténnie, mint a többi, már tag EU-s országokban, és a szigorúbb követelmények segítenek kiszűrni az életképtelen kezdeményezéseket.

A TЭСZ-ek 2003. évi támogatásának meghirdetése, kicsit megkésve, de végre kimozdította a holtpontról a TЭСZ-ek megalakításának kérdését (3. ábra). Noha a Magyar Zöldség-Gyümölcs Termék Tanács 1997-től folyamatos tanácsadást, képzést tartott és tanulmányutakat szervezett az ágazat vezető szakembereinek, a TЭСZ-ek megalakításával és működtetésével kapcsolatban mégis az áttörést a 2003. évi támogatási rendszer jelentette, melynek eredményeképpen 2004. május 1-ig 83 előzetesen elismert, 6 véglegesen elismert és további 20 előzetes elismerésért pályázó TЭСZ működött. Ekkorra már a jogszabályi háttér sem akadályozta a termelői szervezetek alakítását, ugyanis 2000-ben módosításra került a szövetkezeti törvény.

A csatlakozást követő időszakban tovább növekedett a TЭСZ-ek száma, és év végére elérte a 101-et, melyből 8 elismert és 93 előzetesen elismert termelői szervezet volt. A 2005. évben a TЭСZ-ek száma visszaesett, mert a 2004. év kedvezőtlen árbevételei miatt számos előzetesen elismert szervezet nem érte el a 125 millió forintos határt (a minimális tagi értékesített termékből származó nettó árbevétel), így vagy megszűntek vagy összeolvadtak

más TЭСZ-ekkel. Az összeolvadást, a megalakuláshoz hasonlóan gyakran jogi problémák nehezítették, ugyanis eltérő társasági formájú szervezetek nem tudtak közvetlenül fuzionálni. Ezt a problémát a 60/2005 FVM rendelet már orvosolta.

### 3. ábra: Az elismert és az előzetesen elismert TЭСZ-ek számának alakulása



Forrás: FVM adatok alapján saját összeállítás

#### 4.2.2. A minőségi előírások és ellenőrzésük hazai szabályozása

A magyar szabályozás EU-s harmonizációjának következő lépése a minőségi előírásokra vonatkozott. Az EU 2251/1992 EGK rendeletét a 62/2000. (IX.15.) FVM rendelet vette át. Ennek a magyar rendeletnek már voltak előzményei. A 62/2000. FVM rendeletet a 22/1993. FM rendelet előzte meg, melyet először módosított az 51/1994. FM rendelet, majd a 62/2000. FVM rendelet hatályon kívül helyezett (Németh, 2003).

A 62/2000 FVM rendelet az Európai Unióba exportált, friss fogyasztásra szánt zöldség-gyümölcs minőségi ellenőrzését szabályozta. A magyar rendelet példaértékű volt az Európai Unió számára olyannyira, hogy a többi csatlakozó ország részére is ehhez hasonló szabályozást írt elő. A 1148/2001 EK és a 2387/2001 EK rendelet a magyar 62/2000. FVM rendelet tapasztalatai alapján került kialakításra és ezzel elismerte a magyar rendeletet.

A 62/2000. FVM rendelet alapján megkezdte a működését az egységes gyakorlatot biztosító Zöldség-Gyümölcs Minőségellenőrzési Koordinációs Központ, amelynek az elsődleges feladata volt ellenőrizni minden EU-ba irányuló exporttételt. A Központ működése nagy előrelépést jelentett hazánk Uniós külkereskedelmében, ugyanis a magyar ellenőrzést az EU-s importőröknek el kellett fogadniuk.

Korábban a piaci helyzet változása miatt, a kikerkező magyar árut az uniós importőrök minőségi kifogásokra hivatkozva egyszerűen visszaküldték vagy árcsökkentést kértek, ha máshonnan olcsóbban tudták beszerezni a terméket. Bár a magyar minőségellenőrzés akkreditálásával nem szűntek meg teljesen az ilyen jellegű reklamációk, a kifogásolás módja megnehezedett, és az arányuk jelentősen csökkent.

Az ellenőrzések kiterjesztése a hazánkba érkező importtételekre és a belföldi piacra a csatlakozást követően történt meg. Az import áru ellenőrzése viszonylag egyszerűen valósult meg, hiszen itt csak az EU-n kívüli országból közvetlenül Magyarországra beérkező tételeket kell megvizsgálni. Az Európai Unióból érkező áru esetében az országba történő beérkezéskor nem kell bevizsgálni a zöldségeket és gyümölcsöket, azok csak a belföldi piac vizsgálatakor kerülhetnek ellenőrzés alá. Ennek azonban az a hátránya, hogy előfordulhat olyan szabályszegés, amikor a tagországból érkező, ott eladhatatlan, nem megfelelő minőségű áru belföldi kiskereskedelemben kerül forgalomba, és megrengetheti a vásárlók bizalmát a zöldség-gyümölcs minőséget illetően (pl. 2004-ben magas nitrát tartalmú olasz saláta stb.).

A belpiaci ellenőrzés hiánya a gyakorlatban az egymással folyamatos árversenyben lévő áruházaknál gyakran problémát jelent, hiszen az olcsón behozott áru minősége gyakran igen rossz. A helyzetet tovább súlyosbítja, hogy a minőségellenőrzési hatóság konkrét eseteknél is csak ritkán tesz feljelentést, mert az áruházláncok komoly ügyvédi apparátusa gyakran megtámadja azt. A bírósági per nagyon költséges, több hónapon, éven keresztül elhúzódhat és a jól felkészült áruházláncokat védő jogászok miatt a per kimenetele is kétséges. Ennek a kedvezőtlen helyzetnek a megoldására kidolgozás alatt van egy olyan eljárás, ami hatékonyabb intézkedésekre adna lehetőséget a minőségi kifogásokkal kapcsolatban.

#### *4.2.3. Az EU feldolgozóipari alapanyagok támogatásához hasonló magyar szabályozás sajátosságai*

Az EU jogharmonizáció következő szakaszát az uniós feldolgozóipari támogatásokhoz hasonló magyar támogatás bevezetése jelentette. Az európai uniós ipari paradicsom, befőttnek való őszibarack és körte támogatás rendszeréhez hasonlóan kerültek kiírásra Magyarországon a 2002. évben a minőségi támogatások. A támogatott termékek köre azonban szélesebb volt, mint az Unióban.

A minőségi támogatásban részesülő termékek között szerepelt a csemegekukorica is, ami nem tartozik bele az uniós zöldség-gyümölcs szabályozásba. A hazai csemegekukorica

termelésünk Európában a francia termeléssel váltakozva az első vagy második helyen áll. A csemegekukorica közvetlen támogatásával a hazai termelés kedvező lendületet kapott, amit a francia termelők erősen nehezményeztek, ezért válaszlépésként megtámadták az Uniónál a magyar minőségi támogatást, mint nem EU konform támogatást.

Az Unió felszólította Magyarországot a minőségi támogatás átgondolására. Az FVM vezetése jó döntést hozott: 2003. évre meghirdette az „Európai Unió versenyfeltételeihez történő alkalmazkodás elősegítéséhez” nyújtott támogatást. Ez lényegében megegyezett az előző évi minőségi támogatással, de ebben a formában a csatlakozásig nem érthette kritika az EU részéről. A támogatott termékek köre tovább bővült és a rendeletbe belekerült a TÉSZ tagoknak szóló 25 százalékos többlettámogatás is, ezzel is elősegítve a TÉSZ-ek alakítását és a tagsági körök bővítését.

Ezt a támogatást a 2004. évre már nem tudta meghirdetni az FVM, mivel a támogatás nem EU-konform és a kifizetésére csak ősszel, a csatlakozást követően lett volna lehetőség. A 2004. évre vonatkozóan ezért csak az uniós feldolgozóipari támogatást lehetett igénybe venni. Ennek a támogatásnak a mértéke megegyezik a minőségi támogatás mértékével, de csökkent a támogatott termékek köre, csak az ipari paradicsom, a befőttnek való őszibarack és körte részesülhet támogatásban az EU-szabályozás alapján (6. táblázat).

**6. táblázat: A feldolgozóipari alapanyag támogatás mértéke és a Magyarországra vonatkozó küszöbértéke**

Termék	Támogatás (€/tonna)	Támogatás (Ft/kg)	Támogatási küszöb (tonna)
Ipari paradicsom	34,50	8,60	130.790
Őszibarack (befőttnek)	47,70	11,90	1.616
Vilmos körte (befőttnek)	161,0	40,20	1.031

Forrás: FruitVeB adatok alapján saját összeállítás (250 Ft = 1 €)

A tárgyalásokon elért, Magyarországra vonatkozó támogatási küszöb nem volt összhangban a hazai termelés mértékével. A paradicsom esetében meghatározott 130 ezer tonnás küszöbértéket olyan bázisú alapján számította ki az Unió, amikor a termelési potenciálhoz képest lényegesen alacsonyabb volt a termelés a kedvezőtlen támogatási viszonyok miatt. Az uniós támogatással megegyező mértékű és jellegű támogatás hatására a termelés 200 ezer tonnára futott fel 2003-ban. A feldolgozóipari kapacitások pedig az évben még ennél is nagyobbak voltak.

A 2004. év jelentős feszültségeket keltett az ágazatban, mert a termékpálya szereplőinek évi eleji egyeztetésekor világossá vált, hogy komoly problémákat indukálhat a támogatási küszöb alacsony értéke. Akkor még úgy látszott, hogy a piaci viszonyok lehetővé tennék, hogy a termelés tovább emelkedjen, így az egyeztetésekkor azt várták, hogy a termelés meg fogja haladni a küszöbértéket. Az ágazat szereplői két lehetőséget vettek számításba:

1. A feldolgozóipari cégek elosztják egymás között a 130 ezer tonnát, és koordinálják, hogy a támogatási igény ezt ne lépje túl. Ebben az esetben megkapják a kilónkénti 8,60 forint támogatást, de csak az igényelt mennyiség után.
2. Mindenki a várható termés mennyiség alapján igényli a támogatást, és lobbytevékenységet indítanak Brüsszelben a küszöbérték növelésére. Ekkor az első évben mindenki megkapja az igényelt 8,60 forintos támogatást, de a következő évben a támogatási alap annyival csökken, amennyivel az előző évben túllépték a keretet. Ez azt jelentheti, hogy hasonló túligénylés alapján a támogatás mértéke akár a negyedére is csökkenhet. Ebben az esetben azonban sikeres brüsszeli lobby esetén lehetőség van a küszöbérték növelésére.

A 2004. év kedvezőtlen időjárása végül megoldotta a problémát. A lerövidült szezon miatt a termés jelentős részét nem tudták betakarítani, illetve feldolgozni, így csak a küszöbértéknek megfelelő mennyiségre igényelték a TÉSZ-ek a támogatást. A támogatás lehívásánál nehézséget jelentett egy fogalmi félreértés a szerződéseknél. A 217/2002/EK rendelet szerint csak azok a tételek kaphatnak támogatást, ahol az egyéb hibák nem haladják meg a 10 százalékot. A feldolgozók az alacsonyabb átvételi ár elérése miatt számos minőségi hibát jegyeztek fel átvételkor, amit a kifizető ügynökség adminisztrációja egyéb hibának tekintett, és ezekkel a hibákkal már több tétel átlépte a 10 százalékos határértéket és nem lehetett lehívni a támogatást.

A 2005. évben a tavalyi év nehézségei és az uniós csatlakozással megerősödött verseny miatt két jelentős konzervgyár került olyan nehéz helyzetbe, hogy idén nem tudott paradicsomot feldolgozni. Ez a feldolgozó kapacitás csökkenés már előre vetítette, hogy az idei termés sem fogja meghaladni a küszöbértéket, amelyet végül a kedvezőtlen időjárás véglegesített.

#### *4.2.4.           Érdekegyeztetés, érdekvédelem és a szakmaközi szervezetek kérdése*

Az Európai Unióban a termelőket, feldolgozókat és kereskedőket horizontálisan, illetve vertikálisan összefogó szervezetek, szövetségek hosszú hagyományokra tekintenek vissza.

Ebben a tekintetben Magyarország igen jelentős hátrányt szenved, mivel a civil szféra kialakulására csak a rendszerváltást követően kerülhetett sor. Ekkor nemcsak az addigi érdekvédelmi és szerveződési rendszer borult fel, hanem a korábbi integrációs kapcsolatok, termelési rendszerek, termelő szövetkezetek és állami gazdaságok is, amelyek mikro szinten fogták össze a termelőket. Ezek szétesését sokáig nem követte egy új integrációs forma kialakulása (Mártonffy, 2001).

A kérdésben részleges átmenetet talán a Magyar Agrárkamara jelenthetne, azonban a felépítéséből és funkciójából adódóan ezt a feladatot valójában nem tudja ellátni, ugyanis hiányzik a speciális ágazati szakmai háttér. A felépítésében nem kapnak megfelelő szerepet a termékpályák, ezért csak az általános mezőgazdasági kérdésekben lehet mérvadó.

Az egyes termékpályákat vertikálisan átfogó szervezetek megalakítását tette lehetővé az 1993/VI. agrárrendtartási törvény, amely megadta a jogi keretet a terméktanácsok létrejöttéhez. Ekkor alakult meg a zöldség-gyümölcs ágazaton belül a Zöldség, a Gyümölcs, az Uborka, az Alma, a Fűszerpaprika és a Hagyma Termék Tanács. Sajnos a szabályozás csak kevés kompetenciát rendelt a termék tanácsoknak, ezért a megalakult szervezetek nem tudtak elég dinamikus módon fejlődni.

A törvényi felhatalmazás hiánya miatt a kisebb termelési értéket képviselő termékpályán működő termék tanácsok érdekérvényesítő képessége alacsony volt. Ezért a Zöldség Termék Tanács és a Gyümölcs Termék Tanács 1999-ben egyesült, példát mutatva a többi termék tanácsnak az összefogásra. Az egyesülés után Magyar Zöldség-Gyümölcs Termék Tanács néven tovább működő szervezet érdekérvényesítő szerepe megnőtt, és a nagyobb apparátusa segítségével több feladatot tudott felvállalni. Az igazán hatékony működéshez azonban további koncentrációra és megfelelő jogszabályi háttérre (törvényi kompetenciára) lett volna szüksége. Ehhez kísérletet tett az együttműködésre a többi zöldség-gyümölcs területen működő termék tanáccsal. Egy három éves projekt keretében 2004 tavaszán megfogalmazódott egy együttműködési megállapodás, melyet végül mind az öt Termék Tanács aláírt.

A kompetenciák eléréséhez lehetőséget, a 2200/96 EK rendeletben található szakmaközi szervezetként való elismerés jelentett. A Termék Tanács ezért tanulmányozta a francia, a spanyol, majd a görög szakmaközi szervezeteket, és javaslatot tett a nemzeti szabályozásra, hogy az uniós csatlakozást követően akkreditálható legyen, és ezzel a tagsága által hozott szabályozásokat kiterjeszthesse az ágazat egészére. A szabályozás kiterjesztése elősegítheti az ágazat szervezettségének fokozását, és olyan pénzeszközöket nyújthat az ágazatnak, amelyek megteremtik a szükséges önerőt az Uniós pályázatokhoz.



Ezzel biztosítható, hogy az ágazat szereplői maguk döntsék el, hogy milyen célokra mennyi állami és uniós támogatást kívánnak igényelni.

A Magyar Zöldség-Gyümölcs Termék Tanács szervezeti felépítését tanulmányozva megállapítható, hogy egyaránt megtalálhatóak benne a horizontális és vertikális szerveződési szintek (8. melléklet). A Zöldségtermelői-, Gyümölcstermelői-, TЭСZ-, Kereskedői- és Feldolgozó Főbizottságok jelentik a horizontális integrációt. A különféle termékpálya bizottságok (pl. dinnye, gomba, paprika, körte stb.) pedig a vertikális szerveződést tükrözik. Ez a szervezeti felépítés lehetővé teszi, hogy az érdekegyeztetés minden szintre kiterjedjen, és lehetőséget biztosít az ágazatot érintő kérdések alapos megvitatására.

A csatlakozást követően a Magyar Zöldség-Gyümölcs Termék Tanács, FruitVeB Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Termék Tanács néven működik tovább. A szakmaközi szervezetként való elismerési kérelmet a vezetősége 2004-ben nyújtotta be a FVM-hez, amelyet a Minisztérium első fokon támogatott és továbbított Brüsszelbe. Végül – a több hónapos közigazgatási folyamatot követően – egy 2005. június 24-én tartott rendezvényen a mezőgazdasági miniszter személyesen adta át a FruitVeB szakmaközi szervezetként való elismerését.

#### 4.2.5. *A magyar intézményrendszer sajátosságai*

**Az európai uniós csatlakozás egyik legnagyobb előnye a kiszámítható és tervezhető támogatási rendszer átvétele.** Az EU-ban olyan, több évre előre kidolgozott támogatási és költségvetési rendszer van, amellyel a tagállamok és a termelők előre tudnak kalkulálni. A magyar agrártámogatások egyik legnagyobb nehézsége éppen az évente változó és előre ki nem számítható támogatási rendszer volt.

A magyar és az uniós zöldség-gyümölcs támogatási rendszer összehasonlítása alapján megállapítható, hogy a magyar támogatási rendszer harmonizálási folyamata sokkal jobban megvalósult, mint a szubvenciók lehívásához szükséges intézményrendszer felállítása. Első nehézséget a SAPARD iroda megkésett felállítása és akkreditálása jelentette. A szervezetnek 2000. és 2003. között kellett volna – évente az uniós támogatási rendszerhez hasonló – pályázati rendszerben Uniós támogatást adni a magyar gazdáknak. A cél az volt, hogy a magyar termelők megismerkedjenek az Unió támogatási és pályázati rendszerének működésével valamint adminisztrációs követelményeivel. A szervezetet azonban csak 2003-ban tudta akkreditálni az EU. Eredetileg egy tárgyévekre felhasználható pénzkeret volt betervezve, melyet nem lehetett volna átvinni a következő évre. Az akkreditálás csúszása

miatt elveszhetett volna a támogatás, ezért Magyarország az Uniótól azt a kedvezményt kapta, hogy a fel nem használt támogatás átvihető egyik évről a másikra. A gyakorlatban azonban az idő rövidege miatt mégsem sikerült a teljes támogatási keretet felhasználni.

Komoly problémát jelentett – a SAPARD iroda akkreditálásának kérdése mellett – az uniós csatlakozást követő támogatások lehívásához szükséges kifizető ügynökség felállítása és akkreditáltatása is. Az Agrárintervenciók Központ (AIK) és a SAPARD irodák összevonásával létrejött a Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal (MVH), amelynek a kifizető ügynökségként való elismertetése a csatlakozásig nem történt meg. A csatlakozást követően ugyan sikerült akkreditálni, de a késés miatt kialakult időzavar miatt számos, a 2004. évre vonatkozó pályázati felhívást nem tudtak időben kiírni, így az uniós támogatások egy részét tavaly nem lehetett lehívni illetve a megpályázott célkitűzések megvalósítását csak egy év csúszással lehetett elkezdni. A zöldség-gyümölcs ágazatnál ez például egy zöldség-gyümölcs fogyasztást ösztönző program egy évvel későbbi indulását jelentette, ami a belső piac megszilárdítását és bővítését, az egyik legfontosabb stratégiai feladat megoldását szolgálja.

## 5. A zöldség-gyümölcs termelés főbb jellemzői Magyarországon

### 5.1. A hazai zöldség-gyümölcs termelés sajátosságai

A mezőgazdaság és az élelmiszeripar jelentős változáson ment keresztül a rendszerváltást követő időszakban. **Az elmúlt 15 évben a legjelentősebb változást a strukturális és szervezeti átalakulás, a privatizáció és a piacgazdaságra való átállás okozta.** Az átalakulási folyamatban a legnagyobb problémát az jelentette, hogy a termelési- és a tulajdonszerkezet változása egybeesett a hazai és külföldi piacok beszűkülésével, az agrárrolló nyílásával, a termelés jövedelmezőségének drasztikus esésével, valamint a tőke- és hitellehetőségek hiányának köszönhetően, a pénzügyi lehetőségek jelentős csökkenésével. A problémát tovább súlyosbította az állami nagyvállalatok többségének szétdarabolása és megszűnése, amely jelentős piacvesztéssel is párosult (Medina, 1999).

**Ahhoz, hogy a jelenlegi helyzetet jobban megértsük szükség van a rendszerváltást követő időszak vizsgálatára.** Az uniós csatlakozáskor is egyfajta rendszerváltás következett be, ami még inkább indokoltá teszi a jelenlegi zöldség-gyümölcs termelés gyökereinek elemzését.

Magyarország történelme során átélt már számos földreformot, beleértve a kollektivizálást, amely a mezőgazdasági termelést alapvetően átformálta. A rendszerváltást követő átalakulás megszervezése azonban különlegesen nehéz feladat volt. A történelemben először került sor arra, hogy a tervgazdálkodást a piaci szabályok szerint működő mezőgazdaság váltsa fel, hogy az állami és a kollektív tulajdonon alapuló gazdaságok helyére magántulajdonban levő üzemi struktúra lépjen.

**A mezőgazdaságnak tradicionálisan fontos szerepe volt a rendszerváltást megelőző időszakban, mivel a népesség 20 százaléka ebben az ágazatban talált munkát és a nemzeti jövedelem 15 százalékát adta.** A szocialista gazdaság problémái azonban már az ötvenes-hatvanas években jelentkeztek, ekkora tehetők az első reformkísérletek, amelyek azonban sikertelenek voltak, vagy csak részeredményeket hoztak. A nyolcvanas és kilencvenes években a Közép- és Kelet-Európán végigsöprő politikai változások új feltételeket teremtettek a mezőgazdasági reformok számára is.

**A gazdaságpolitika fő célkitűzéseként megfogalmazódott a piacgazdaság kiépítése és a privatizáció megvalósítása.** A magántulajdonra, az egyéni érdekélségre épülő mezőgazdaság kialakítása az agrárreformok fő törekvése lett. A megvalósítás konkrét formáit és módját tekintve azonban a régió országai eltérő modellt választottak. Számottevő

különbségek adódtak az ár- és támogatás politikában és az agrár-kereskedelmi politika gyakorlatában. Eltérő módon zajlott a földek privatizációja, a gazdaság szerkezet átalakulása is.

**A mezőgazdaság területén magában az intézményekben következett be a legnagyobb átalakulás.** Itt a tulajdonos váltás együtt járt a fennálló szervezeti struktúra megváltozásával, amit az átalakulási törvények kényszerítettek ki. A gazdaság más ágazataiban viszont általában a tulajdonos váltás olyan formáját alkalmazták, amely a fennálló szervezeti struktúrát csak módosítja, nem pedig alapjaiban változtatja meg.

A mezőgazdasági privatizáció poszt-szocialista gyakorlatában a privatizáció gyakran a kárpótlás elemeivel keveredett, ami hazánkra is jellemző volt. Magyarországon a földtulajdon viszonyok rendezését a kárpótlási törvény, a szövetkezeti átmeneti törvény és a szövetkezeti törvény szabályozta. Az ország mezőgazdaságilag hasznosított földterületének a szerkezete teljesen átalakult. A legjelentősebb változást a szövetkezeti földtulajdon megszűnése jelentette. 1995-ben az állami vállalatok a földterület 19 százalékát (1990-ben 27 százalék), a szövetkezetek 38 százalékát (1990-ben 64 százalék), az egyéni gazdaságok 43 százalékát (1990-ben 7 százalék) használták (Fertő, 1996a).

**A szövetkezeti átalakulást szabályozó törvény értelmében nevesíteni kellett az 1300 szövetkezet 260 milliárd forint értékű vagyonát** (Csite-Kovács, 1995). A nevesítés elveiről a szövetkezetek közgyűlései dönthettek. A vagyonnevesítési törvény az **összesen 5 millió hektár termőföldből 1,3 millió hektárt és 1,5 millió főt érintett** (Hantó-Anthony, 1997).

A nevesítéssel a kijelölt vagyon 40 százaléka került a szövetkezetek aktív tagjaihoz, 40 százalék a szövetkezeti nyugdíjasokhoz és 20 százalék külső tulajdonosokhoz. A nevesített vagyon értéke az aktív tagok esetében 300 ezer, a nyugdíjasok esetében 270 ezer, a külső tulajdonosok esetében 100 ezer forint volt országos átlagban számítva. A nevesített vagyont 1992 végéig külön eljárással ki lehetett vinni a szövetkezetekből (Csite-Kovács, 1995).

**1988-ban az 1300 szövetkezet 5 millió hektáron gazdálkodott, amelyből 1,9 millió hektárt jelöltek ki a kárpótlás céljára.** Az 1,9 millió hektár privatizálásában azok vehettek részt, akik kárpótlási jegyet kaptak, vagy vásároltak. Kárpótlási jegyet azok kaptak, akik vagy akiknek a családja a kollektivizáció során vesztette el földjét. A kárpótlási jegy értékét a föld nagysága és aranykorona értékkel kifejezett minősége határozta meg. A kárpótlási jegy készpénzért értékesíthető volt, vagy fizetési eszközként szolgálhatott a kárpótlásra kijelölt földek tényleges privatizálását megvalósító földaukciókon, amelyeket 1992. augusztus 15-én kezdtek el.

A kárpótlás során vagyonhoz jutottaknak csak a kisebb része működtetett családi farmot. A többség átalakult szövetkezeteknek vagy más gazdasági társaságoknak adta bérbe a földjét. Az 1300 szövetkezet közel egyötödét kellett fizetésképtelenség miatt felszámolni. A szövetkezetek és az állami gazdaságok átalakulása kisebb, önálló gazdasági egységek létrehozását eredményezte. A szövetkezetek száma 1988 és 1994 között ötten gyarapodott, a gazdasági társaságoké 69-ről 2074-re nőtt. **A magángazdák száma 1988 és 1993 között 78,7 ezerről 120 ezerre nőtt**, míg a részdős mezőgazdasági termelésben 1,4-1,5 millió háztartás vett részt.

Magyarországon volt Lengyelország után a legnagyobb a magánszektor aránya 1988-ban. A magyar falusi társadalom haladt előre leginkább a piacosodás folyamatában, és ezzel párhuzamosan erőteljesen szegmentálódott. 1988 és 1993 között 13,4 százalékkal – 17,7-ről 31,1 százalékra – nőtt a nyugdíjasok aránya, akiknek egy része a munkanélküliség helyett választotta a nyugdíjat, azonban a munkanélküliség így is magas volt, 12,6 százalék. Ez részben köszönhető volt annak, hogy **a mezőgazdaságban foglalkoztatottak száma 600 ezerről 180 ezerre csökkent** (Hantó-Anthony, 1997). Ennél az adatnál azonban figyelembe kell venni, hogy a statisztikákban korábban papíron az agráriumban dolgozók közül sokan már azelőtt is más szektorban dolgoztak (pl. a mezőgazdasági gépkarbantartó, takarítók, portások stb.)

A zöldség-gyümölcs ágazat privatizációját akadályozta továbbá a vagyon fizikai feldarabolása például a zöldség-gyümölcs hűtőházak és a termesztésben használt gépek esetében. Gondot jelentett a szocializmusra jellemző tőkepiac hiánya is, amely a kapitalizmushoz nélkülözhetetlen tőke hiányát eredményezte. A problémákra egyik oldalról a költségcsökkentés, a hatékonyságnövelés, a méretcsökkentés, a kisebb, megfelelő méretű üzemek létrehozása és új hasznosítási módok bevezetése, a jelentős létszámcsökkentés, a nyugdíjazások, a létszámstop és a decentralizációval önálló egységek kialakítása jelenthet megoldást. Másik oldalról tovább kell erősíteni azt az önszerveződési folyamatot, ami a termelői szervezetek (TÉSZ) létrejöttét segíti, és támogatni kell a megalakult szervezetek megerősödését.

**A reformfolyamatok és a mezőgazdasági átalakulási folyamatok következtében nőtt a különbség a falu és a város között.** A második világháború után rossz településszerkezet alakult ki. A városok nyugati színvonalúak, míg a falvak nagyon elmaradottak voltak. Az akkori földreform kialakíthatta volna a földbirtokos polgárságot, de helyettük széleskörű bérmunkás réteg alakult ki a városok iparosodásával. Nyugat-Európában a városiasodást követően decentralizáció indult meg, mivel ott a falvak infrastruktúrája javult (Fertő, 1996a).

Magyarországon a politika a városokat támogatta, bár a zöldség-gyümölcs ágazatra különösen jellemző háztáji gazdaságoknak köszönhetően a falvak is tartották magukat. 1972-ben ezeket a háztáji gazdaságokat be akarták tiltani, de a kormánynak rá kellett jönnie, hogy ez egy katasztrofális lépés lenne, mivel a háztartások jövedelmének 24 százalékát adták. Később a falvak környékére – az olcsóbb munkaerőt kihasználva – ipari üzemeket telepítettek. A személygépkocsik elterjedésével a falvak is bekapcsolódhattak az ország vérkeringésébe. Falun a munkanélküliek és a nyugdíjasok aránya is magasabb (Csete-Kovách, 1997). A fő problémát a tartós munkanélküliség jelenti, aminek az aránya folyamatosan nőtt. A vidéki települések lemaradásának megállítása azért nehéz, mert hiányzik a tőke, a tudás és az aktív munkaerő. A szociális segély nem elegendő a megélhetés biztosításához, és nem kínál más lehetőséget.

A gyors mezőgazdasági privatizáció politikai célokat szolgált. Az 1992-es szövetkezettelenes kampány a volt szövetkezeti vezetők ellen irányult. A liberális pártoknak nem a falu volt a bázisa. 1993-tól megszűnt a szövetkezeti tagság alkalmazásának kötelezettsége és a munkaerő racionalizálása miatt 300 ezer főt bocsátottak el (Csete-Kovách, 1997).

**A korábbi magas foglalkoztatottságot az állami redisztribúció segítségével tartották fenn, a pénzt máshonnan csoportosították át a mezőgazdasági szektorhoz.** Az önkormányzatok szerepe nőtt a munkanélküliség kezelésében, a segélyek szétosztásában és a szociális háló kiterjesztésében. 1993-ig a mezőgazdasági termelésnek a fix árak miatt nem volt kockázata. A szövetkezetek adták a munkaeszközt, az anyagot sőt az integrátorok betanították a termelőket is. Ez azonban mára megváltozott. Jelenleg általában a saját tőkét kell kockáztatni, de ebben is segítséget jelenthet a termelők összefogása. Erre különösen szükség van az erősödő európai és világszerte versenyben.

Az árak liberalizálása és az agrártámogatások csökkentése miatt az árviszonyok mindenhol kedvezőtlenül alakultak a mezőgazdaság számára, minden országban kinyílt az agrárrolló. Magyarországon 1990-91-ben 20-30 százalékos volt az agrár-, illetve az input árak közötti különbség (Fertő, 1996a).

Fentiekkel párhuzamosan **jelentősen megszigorodtak a mezőgazdasági üzemek hitelhez jutásának körülményei.** A pénzügyi intézményrendszer reformja következtében létrejött kereskedelmi bankok csak piaci kamatláb mellett voltak hajlandóak kölcsönt adni, illetve a különböző kedvezményekkel folyósított kormányzati hitelekhez a korábbiaknál jóval szigorúbb feltételek mellett lehetett hozzá jutni.

Miután a mezőgazdasági üzemek többnyire forgóeszköz-hiányosan működtek, és a mezőgazdasági termelés folyó finanszírozásának korábbi technikái megszűntek, ezért egy gyorsuló eladósodási folyamat indult meg. A gazdálkodók a számukra kedvezőtlenül megváltozott feltételeket elsősorban a ráfordítások csökkentésével igyekeztek elérni. Így például 1989-91 között a műtrágya felhasználás Magyarországon több mint 50 százalékkal esett vissza (Fertő, 1996a).

A zöldség-gyümölcs ágazatban a bizonytalanságot tovább növelte, hogy az ágazat korábbi integrációs kapcsolatai felbomlottak, ami nemzetgazdasági szinten és a nemzetközi piacokba való kapcsolódásban is megmutatkozott. A korábbi szerződéses, integrációs kapcsolatok felbomlása a volt állami élelmiszer felvásárló és feldolgozó ipari vállalatok monopol, vagy oligopol pozíciójának fennmaradása, majd ezzel párhuzamosan az új piaci kapcsolatok és intézmények kialakulásának a lassúsága meglehetősen felerősítette a termelés körüli bizonytalanságot. Ebben a helyzetben a termelő a passzív túlélési stratégiákat követte, és nem tevékenysége megújítására törekedett.

A keresleti oldalon a fogyasztói árak erőteljes növekedése és a reáljövedelmek jelentős csökkenése miatt az élelmiszer iránti **belső kereslet drasztikusan visszaesett**. Mivel a termelés rövid távon csak rugalmatlanul tudott alkalmazkodni a megváltozott körülményekhez, ezért túlkínálat jött létre egyes termékekből. A hirtelen keletkezett felesleget elsősorban a külpiacokon igyekeztek értékesíteni. A 15 éves Kertészeti Egyezmény, a KGST és a Szovjetunió felbomlásával **a korábbi külkereskedelmi kapcsolatok megrendültek, piacaink összeomlottak**.

**A zöldség-gyümölcs ágazat mélyrepülése 1995-ig tartott.** Ezt követően a termelés lassan növekedésnek indult, és a piaci viszonyok is rendeződni kezdtek. A külpiaci nehézségek megoldása érdekében Magyarország különböző kereskedelempolitikai könnyítéseket igyekezett elérni a fejlett országoknál: társulási szerződést kötött az EU-val és jelentős kedvezményeket kapott az EFTA országoktól. Végül 2004. május 1-én belépett az Európai Unióba.

#### 5.1.1. *Természeti erőforrások*

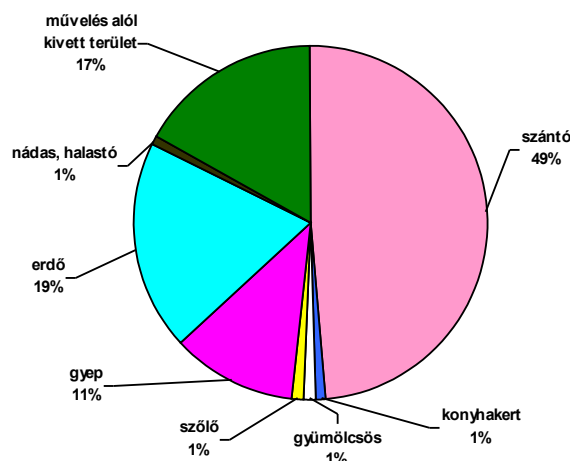
**Magyarország ökológiai viszonyai számos helyen kedvezőek a mezőgazdasági termeléshez. Az Európai Unió országaihoz képest a talaj, az éghajlati és a domborzati adottságok, illetve a csapadékeloszlás is kedvezőbben alakul.** Az Európai Unió északi országaiban a kevés napfény és a hűvös időjárás a jellemző, míg a déli országokban ugyan

sok a napfény és melegebb a hőmérséklet, de kevés a csapadék, ezért magas az öntözés igénye és költsége. A nyugati országok csapadékosak, de kevés a napfényes órák száma.

Magyarországon a kedvező éghajlati viszonyoknak és a jó termőföldeknek köszönhetően 12-15 százalékkal alacsonyabb az öntözési igény, mint az EU-15-ben, ami azonban nem jelenti azt, hogy nincs szükség az öntözésre. Az EU-15 324 millió hektár összes területéből mindössze 45 százalék alkalmas mezőgazdasági termelésre, míg ez az arány hazánkban 63 százalék. Emellett az EU-15 mezőgazdasági területeinek jelentős hányada, mintegy 60 százaléka közepesen degradált, melynek főbb okai közül a vízerózió a legjelentősebb (52 százalék), ezt követi a szélérozió. A talaj tömörödése és más fizikai változás 17 százalékban, míg a kémiai eredetű károk 12 százalékban felelősek a magas fokú degradációért.

Hazánk teljes területe 2,9 százaléka az EU területének. Az egy főre jutó földterület csaknem azonos: 0,9 hektár. Eltérés az egy főre jutó mezőgazdasági terület méretében jelentkezik, amely az Európai Unióban 0,4 hektár, míg Magyarországon ennél sokkal előnyösebb, 0,6 hektár. A mezőgazdasági területen belül a szántóterület is jóval nagyobb arányt képvisel, 77 százalékot, az EU 55 százalékával szemben. Ezt a különbséget az Európai Unióban 35 százalékos magas erdőterület aránya magyarázza. Magyarországon területének csak 19 százalékát borítja erdő.

4. ábra: Magyarország földterületének szerkezete 2004-ben



Forrás:KSH



Az EU-ban a szőlő, a gyümölcs és a gyepterület aránya is magasabb, bár az elmúlt 15 évben a szőlő és gyümölcs területe jelentősen visszaesett. Magyarország földterületének szerkezetét a (4. ábra) mutatja. **A terület struktúrája nemzetközi összehasonlításban komparatív előnyt jelent, de figyelembe kell venni, hogy a rendszerváltást követő időszak nehézségei jelentős extenzifikációt indukáltak, így jelentősen visszaestek a munka intenzív kultúrák területei.**

Magyarország mezőgazdaságilag művelt (szántó, kert, gyümölcsös, szőlő) földterületének aránya világviszonylatban is kiemelkedő. Az 51,6 százalékos arány messze meghaladja a világtálagot, ami 11,2 százalék. Magyarországot az EU-15 közül csak Dánia előzi meg az 53,1 százalékos értékével, a többi országban 30 százalék körüli érték jellemző. Az újonnan csatlakozott országokban átlagosan magasabb ez az érték, mint az EU-15-ben, de a magyarországi százalékos arányt csak Lengyelország, Csehország, illetve a következő körben csatlakozó Bulgária és Románia közelíti meg 40 százalék körüli értékkel.

#### 5.1.2. *Birtokviszonyok, termesztési körzetek kialakulása*

A gazdálkodó szervezetek termőterületének megoszlása a korábinál lényegesen kiegyenlítettebb lett. 1989-ben az állami gazdaságok átlagos földterülete 7138 hektár, míg a termelő szövetkezetek átlagos földterülete 4179 hektár volt. A mezőgazdasági nagyüzemek 68 százalékának földterülete 3000 hektár volt, a legtöbb üzem területe 3100-10.000 hektár között mozgott. 1995-ben a mezőgazdasági társaságok átlagos földterülete 2000 hektár alá, míg a szövetkezetek átlagos földterülete 1700 hektárra csökkent. Az átlagos üzemméretek változása mögött a 3000 hektár fölötti gazdaságok számának egyharmadra való visszaesése, és az 500-3000 hektár közötti gazdaságok számának a 2,5 szeresére emelkedése áll. Érdeemes megjegyezni, hogy a 10 ezer hektár fölötti vállalatok kivétel nélkül állami gazdaságok voltak.

A kisebb méretű gazdaságok 1986-ban még csak 544 ezer hektárt, míg 1994-ben már 1,5 millió hektárt használtak. A földet használó háztartások (összesen 1,5 millió egység) átlagos területnagysága 1 hektár. Azonban 1995-ben már 50 ezer háztartásnak 5 hektárnál, még 21 ezer háztartásnak 10 hektárnál nagyobb földje volt. A 10 hektárnál nagyobb földterületű háztartások összesen 570 ezer hektáron gazdálkodtak, és átlagnagyságuk 27 hektár fölött volt.

A KSH 2003. május 31-i összesítése alapján 5865 ezer hektár mezőgazdasági területet tartottak nyilván. Ebből 2,1 millió hektárt gazdasági szervezetek, míg 3,4 millió hektárt egyéni gazdaságok műveltek. Emellett még 0,3 millió hektár nem mezőgazdasági

hasznosítású területet is nyilvántartottak. A 2002. évben 3699 gazdasági szervezet művelt 1,7 millió hektár szántóterületet. Ez átlagosan 466,6 hektár művelt szántóterületet jelent gazdaságonként.

A gyümölcsösök esetében 659 gazdaság 21 ezer hektárt művelt, ami átlagosan 31,9 hektár gyümölcsöst jelent gazdaságonként. Ezeket **az adatokat összehasonlítva a '90-es évekével megállapítható a művelt területek lassú, de folyamatos koncentrációja, ami az ágazat fejlesztésének alapja.**

Az ágazat fejlesztési kérdéseinél figyelembe kell még venni a termesztési körzetek kialakulását és a termőhelyi optimumot is. Magyarországon megfigyelhető, hogy a termesztési körzetek több esetben nem a termőhelyi optimumon alakultak ki, hanem valamilyen véletlenszerű esemény hatására. Bálint (1996) példaként egy híres magyar gyümölcstermesztő körzet kialakulásának történetét említi, ahol a termesztés egy tanítónak – aki értett a baracktermesztéshez – a régióba költözésével kezdődött. A területről közben bebizonyosodott, hogy nem optimális a termeléshez, így versenyelőnynek csak a szakértelem maradt. A példánál ugyan nem volt megemlítve a körzet neve, de a szerző valószínűleg a Dél-Alföldre gondolt, ahol – az elmúlt években jelentkező fagykárak miatt – komoly nehézségekkel küszködnek az őszibarack termelők. Ellenpéldaként lehet említeni a spanyolországi Almeriát, ahol – a kedvezőtlen termőhelyi adottságok ellenére – a „sivatagban” egy több ezer hektáros fólia tenger alakult ki néhány év leforgása alatt, és jelenleg Európa zöldséges kertjének hívják a körzetet. Másik példa Hollandia, ahol kevés és rendkívül drága a termőföld, vagy Kalifornia, ahol pedig minden nagyon drága.

A véletlen csak indukálója lehet a folyamatoknak, de önmagában kevés ahhoz, hogy egy termesztési körzet kialakuljon és sikeres legyen. A fejlődéshez sok egyéb ösztönző tényező együttes megléte is szükséges. A példaként említett külföldi termesztési körzetek esetében, minden alkalommal kompenzálható volt a fejlődést gátló tényező, azonban a délföldi őszibarackosok esetében sem technológia váltással, sem beruházással nem küszöbölhető ki a fagykár miatti termésingadozás. Egyetlen lehetőséget látok a termelés folytatására a körzetben, ha egy jól kidolgozott, a prémium minőségre építő marketing programmal el tudják érni, hogy a kedvező időjárású években olyan bevételre tegyenek szert, amely áthidalja a nehéz éveket.

A fenti példák alapján arra a következtetésre jutottam, hogy **állami támogatással jelentősen előmozdítható egy-egy termesztési körzet felvirágzása, amennyiben a fejlődést gátját jelentő tényezők kompenzálhatóak.** Más részről hiába kedvezők az ökológiai tényezők a zöldség-gyümölcs termesztésére Magyarországon, ha a közgazdasági

környezet nem kedvez a termelésnek, és a szektor versenyhátrányba kerül. A termőhely választásának kérdése a gyümölcstermelésnél ugyan még nagyobb szerepet kap, mint a zöldségek esetében, ahol évente lehet váltani a kultúrát, összességében mégis **a közgazdasági környezet van nagyobb hatással a termelés sikerességére, mint az ökológia adottságok.**

## **5.2. Zöldségtermesztés jellemzői**

Az Európai Unióban évente 45-54 millió tonna zöldséget termelnek, ami 107 százalékos önellátást jelent. Magyarországon a zöldségtermesztés területi részesedése az ország művelhető földterületéből viszonylag csekély (mintegy 1-2%, átlagosan mintegy 90-120.000 ha), de a mezőgazdasági termelés értékéből való részesedése jóval nagyobb (1994-ben 6,4%, 2002-ben 7%). A zöldségfélék hajtató felülete Magyarországon 5000 hektár körül alakul, melyen több mint 400 ezer tonna zöldség terem meg. Ez a növényházi termelés az összes megtermelt zöldség 20-25 százalékát jelenti (FruitVeB).

**A zöldségtermesztés további specifikuma az agrárágazatok között, a jelentős saját fogyasztásra való termelés,** ami a KSH adatai alapján a '90-es években az összes előállított termék 30 százalékát is elérte. Ennek megfelelően a részmunkaidős gazdaságok ebben a szektorban meghatározó szerepet töltenek be. Ez viszont nagyban megnehezíti a termelők és a termelés pontos számbavételét. A zöldség- és gyümölcstermesztési adatokat ezért indokolt némi fenntartással kezelni.

**A termelés igen nagy hányada származik kisgazdaságokból.** A zöldségtermelés összvolumene mindazonáltal a '80-as évekhez képest csökkent és erős éves ingadozást mutat. A '80-as években a konzervipar hatalmas keresletet támasztott a zöldségfélék iránt. Ekkor az éves zöldségtermelés 2 millió tonna körül alakult. Azonban a rendszerváltást követő folyamatoknak köszönhetően a termelés jelentősen visszaesett, mélypontját 1993-ban érte el, amikor is az előállított árumennyiség 1,4 millió tonna alá esett.

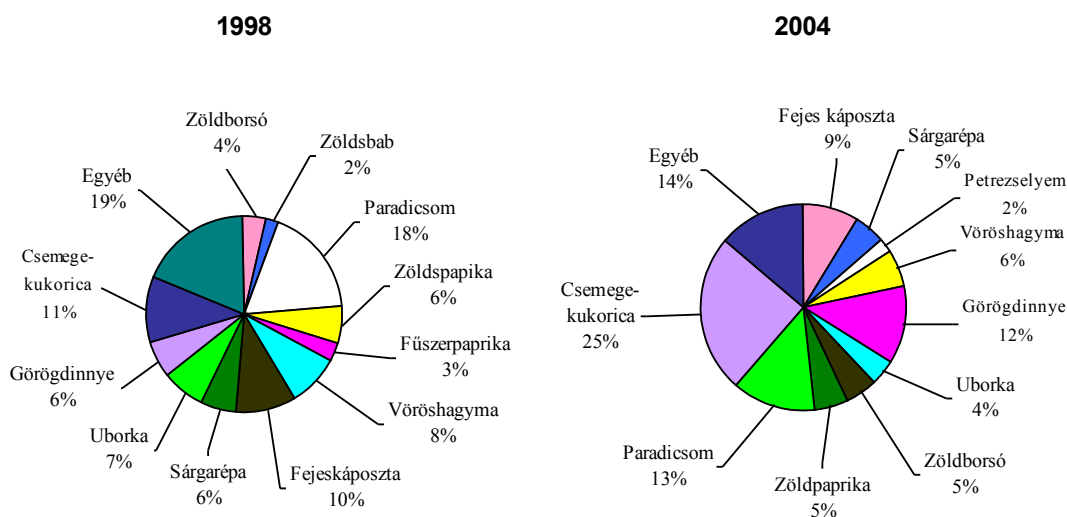
A gazdálkodó szervezetek termelése a kisgazdaságokhoz viszonyítva nagy mértékben csökkent, és a '90-es évek közepére az 1986-90-es szint egyharmadára esett vissza. A zöldségtermelés sajátossága ugyanis az élőkommunikáció-igényesség, ami már a '70-es években gátló tényezőként jelentkezett a nagyüzemi termelésben. Főként a munkaerőgondok miatt a termelés fokozatosan a háztáji és kisüzemi gazdaságokba szorult. Az 1986-90-es éveket jellemző nagyüzemi:kisüzemi szántó aránya a zöldségtermelésben 49:51 volt. 1994-re ez az arányszám 22:78-ra, 2003-ban 35:65-re, 2004-ben pedig 32:68-ra módosult, ami egy kedvező koncentrációs folyamatot jelez.

Az 1993-as mélypontot követően lassú növekedés következett, és napjainkra megközelíti a '80-as évek szintjét. A zöldségfélék összes betakarított termése 2003-ban 2 millió tonna volt (ebből a hajtatott zöldség kb. 400 ezer tonna), ami az 1996-2000. évek átlagához képest 20 százalékkal magasabb. A nehézségekből való kilábalás magyarázatát részben a kedvező ökológiai környezet és a termesztés mély gyökerekkel rendelkező hagyománya adhatja, aminek köszönhetően hazánkban a legtöbb zöldségféle sikeresen termeszthető.

A Magyarországon megtermelt áru kiváló ízének és beltartalmi értékeinek köszönhetően, nemcsak belföldön, hanem az európai piacokon is jól értékesíthető, versenyképes termék lehet. Magyarországon a zöldség termesztésének komoly hagyományai alakultak ki, egyes fajok termesztése pedig bizonyos jellemző termőtájak köré koncentrálódott (makói hagyma, szegedi-kalocsai paprika, vecsési káposzta, kislalföldi konzervuborka, hajdúsági torma, lengyeltóti dió, gönci kajszi stb.).

Hazánkban több mint 40 zöldségfaj termelése folyik, de az összes termésmennyiség 86 százalékát a meghatározó 10 faj adja. **A termelési mennyiségek alapján a négy legfontosabb faj a csemegekukorica (25%), a paradicsom (13%), a görögdinnye (12%) és a fejes káposzta (9%) volt** (5. ábra). A paprika, az uborka, a sárgarépa, a zöldborsó és a vöröshagyma termelési mennyiségének aránya 5-7 százalék körül mozog, a petrezselyem aránya pedig 2 százalék.

5. ábra: A zöldségtermesztés szerkezete a termelési mennyiség alapján

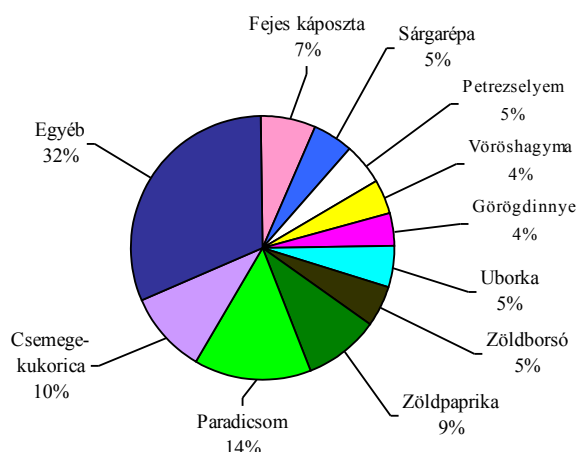


Forrás: KSH adatok alapján saját összeállítás

**A szántóföldi betakarított zöldségterület 2004-ben közel 103 ezer hektár volt, ami az előző évinél csaknem 12 százalékkal, az 1996-2000 közötti évek átlagát tekintve pedig 2 százalékkal kisebb. A 2003. évinél közel 14 ezer hektárral kisebb területen a termésmennyiség 5 százalékkal nőtt, amit a kedvező időjárási körülményeknek (néhány kivételtől eltekintve) köszönhetően elért magas hozamok tettek lehetővé.** A megtermelt zöldségfélék 77 százalékát egyéni gazdálkodók takarították be. A gazdasági szervezetek zöldségtermesztése – csakúgy, mint az előző években – a konzerviparban felhasznált és a mélyhűtésre alkalmas zöldségfélékből volt jelentős.

**A zöldségtermelés értékét tekintve is – hasonlóan a termőterülethez – a csemegekukorica, a paradicsom és a zöldpaprika a három legjelentősebb értékben termelt zöldségféle (6. ábra). A termelési érték tekintetében azonban a zöldpaprika – a termőterületéhez képest – a 9 százalékos arányával nagyobb szerepet kap, a paradicsomtól és a csemegekukoricától alig lemaradva a harmadik helyre kerül.**

**6. ábra: A zöldségtermesztés szerkezete a termelési érték alapján 2002-ben**

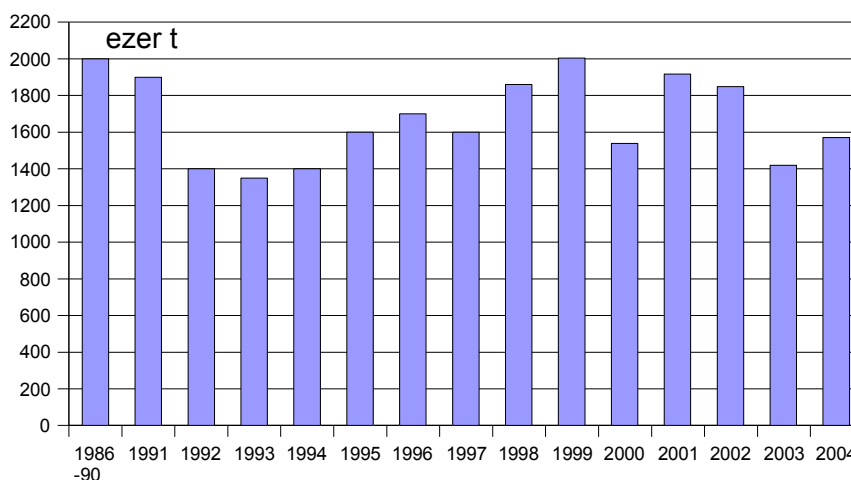


Forrás: KSH adatok alapján saját összeállítás

**A magyar fajok termelési ciklusa jó összhangban van az EU országainak szezonálisával. A jellemző magyar termékek termelési csúcsa a déli országok szezonja után következik, de megelőzi az északi, illetve nyugati országok fő termelési időszakát.** A magyarországi zöldségtermelés aránya az Európai Unióhoz viszonyítva nem jelentős, ami az európai országok eltérő termelési periódusát kihasználva kiváló lehetőséget biztosít Magyarországnak, hogy az így jelentkező rés piacok igényei szerint tudja irányítani a termelését.

A hazai termelés volumene a piaci igényektől, a gazdasági környezettől és az időjárási viszonyoktól függően változik (7. ábra). A termésmennyiség alakulását a termőterület változása és a termésátlag befolyásolja. **A zöldségtermesztés hozama a '90-es években igen erősen ingadozott, ami jelentős termesztéstechnológiai hiányosságokra mutat rá.** A termésátlagok ingadozása az Európai Unióban kevésbé figyelhető meg, ami jelentős versenyhátrányt jelent és nehezíti a stratégiai tervezést is. Tovább nehezíti a helyzetet, hogy az uniós országok átlaghozama jelentősen magasabb a magyar értékekénél.

7. ábra: A hazai zöldségtermelés alakulása



Forrás: AKII és KSH adatok alapján saját összeállítás

**A hozamok csökkenését, a kedvezőtlen termesztési szerkezet kialakulását a kárpótlást és privatizációt követően elaprózott birtokstruktúra és a tőkehiány idézte elő.** A korlátozott öntözési lehetőségek miatt nem volt lehetőség kiküszöbölni az aszály okozta károkat. A folyamatos tőkehiány és a túlzott takarékoskodás miatt nem volt megfelelő a vetőmaghasználat és az agrotechnika, hiányos volt a növényvédelem, illetve korszerűtlen géppark állt rendelkezésre. A korszerű termelési szerkezet kialakítása nem megy márólholnapra, ezért az ágazat továbbra is jelentős fejlesztést igényel.

### 5.3. Gyümölcsstermesztés jellemzői

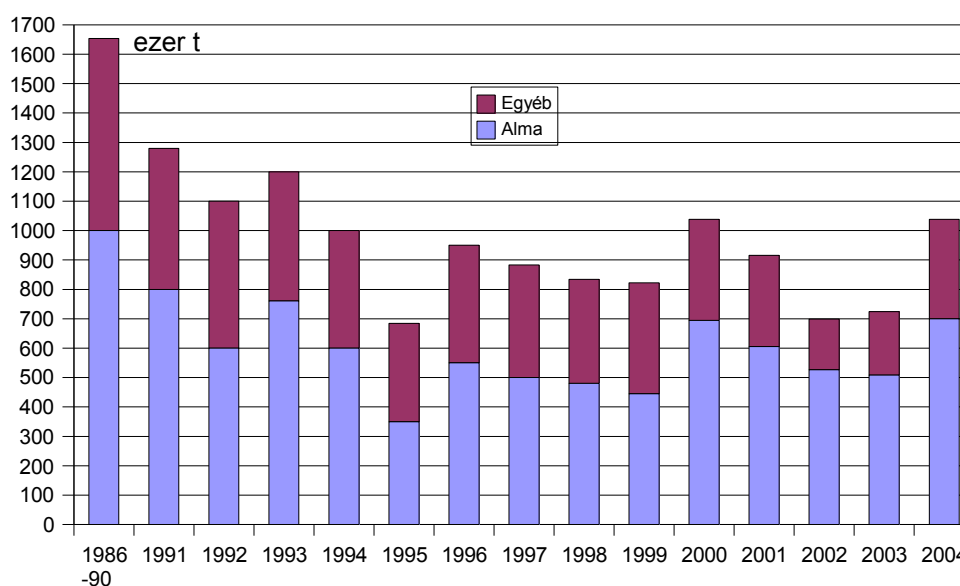
**A zöldségtermesztésre jellemző problémák a gyümölcsstermesztés során még intenzívebben jelentkeztek.** A '90-es években a gyümölcsstermelés természetes hatékonysága a hozamok csökkenésének és ingadozásának következtében jelentősen romlott. A hazai termesztéstechnológia színvonalának csökkenése a versenytársakhoz viszonyítva hatványozottan növeli lemaradásunkat, ugyanis az Európai Unióban a folyamatos technológiai fejlesztés mellett – az ültetvényszerkezet korszerűsítésével – fajtaváltást hajtottak végre.

A gyümölcsstermesztés az EU-15 országaiban hosszú hagyományokra tekint vissza. Az uniós termelés a '80-as évek közepétől ugrásszerűen emelkedett és a verseny egyre jobban kiéleződött. Az Unió gyümölcsstermelése évente 27-34 millió tonna között mozog, ami 85 százalékos önellátottságot jelent (Erdész-Radócné, 2000).

Az EU-15 gyümölcs önellátási foka csak 85 százalékos, ami csábító piaci lehetőséget kínál a gyümölcsexportra. Figyelembe kell azonban venni, hogy az Európai Unió számos olyan gyümölcs faj túltermelésével küzd, amelyekből hazánkban is nagy mennyiséget termelnek. Magyarország gyümölcsstermelése csak 3 százaléka az EU-15 termelésének, ami lehetőséget biztosít – a zöldségfélékhez hasonlóan – a rés piacok megcélzására.

Hazánk gyümölcsstermő területe a '90-es években 96 ezer hektár körül alakult, amely 2004-ben 103 ezer hektárra emelkedett a kismértékű kivágást meghaladó telepítéseknek köszönhetően. A hazai gyümölcsstermelés az 1980-as évek közepéig dinamikusan növekedett. Az összes termés az 1986-1990 közötti évek átlagában 1653 millió tonnát tett ki (8. ábra). A '90-es években azonban egy jelentős visszaesés volt tapasztalható, ami azzal magyarázható, hogy a privatizáció hatására az ültetvényeket több tulajdonos között felosztották, akik ezután kedvezőtlen üzemi struktúrával és tőkehiánnyal küszködtek. A piac keresleti-kínálati viszonyai is megváltoztak és az értékesítési gondok is tovább súlyosbították a helyzetet. **A gazdasági környezet nehézségei mellett a kedvezőtlen időjárási viszonyok is jelentős károkat okoztak.** A belvíz, az aszály, a fagy és a jégeső igen komolyan károsították a nagy értékű kertészeti kultúrákat.

8. ábra: A hazai gyümölcsstermelés alakulása

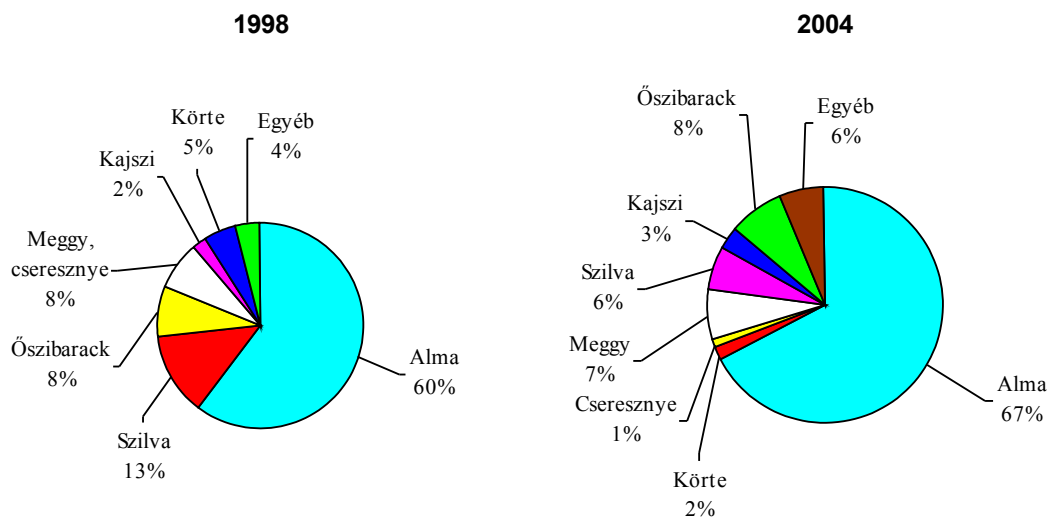


Forrás: AKII és KSH adatok alapján saját összeállítás

A gyümölcsstermelés mélypontját az 1995. év jelentette (684 ezer tonna), amely 58 százalékos visszaesés az 1986-90-es évek átlagához viszonyítva. Ezt követően a helyzet 2000. évig javulni látszott, amikor a gyümölcsstermelés elérte a csúcspontját, ugyanis a rekord mennyiségű almatermésnek köszönhetően 1 millió tonna körül alakult a termésmennyisége. Ezt követően azonban ismét csökkenés következett, és 2002-ben a termelés megközelítette a 1995. évi mélypontot. A 2004 azonban ismét kiemelkedően magas eredményeket produkált. 1 millió 38 ezer tonna gyümölcs termett, ami az előző évinél 43 százalékkal több volt, és csaknem 14 százalékkal meghaladta az 1996-2000 közötti évek átlagos mennyiségét (KSH).

Tavaly az összes gyümölcsmennyiség 83 százalékát egyéni gazdálkodók termelték. A hazai gyümölcsstermelés nagyságát az alma határozza meg, amely a KSH felmérése alapján a termelés 67 százalékát adja (9. ábra). Az 1990-es évek közepétől az alma termésmennyiségének egyre nagyobb része – 2004-ben 82 százaléka – egyéni gazdaságokból származott. 2004-ben 43.240 hektár volt az összes almaterület, ami az összes gyümölcssterület 42 százaléka. A 2004. évi 700 ezer tonna alma a 2003. évi termésnél 193 ezer tonnával (38 százalékkal), az 1996-2000 közötti évek átlagánál pedig 165 ezer tonnával (31 százalékkal) több.

9. ábra: A gyümölcsstermelés szerkezete a mennyiségek alapján 1998-ban és 2002-ben



Forrás: KSH adatok alapján saját összeállítás



Az almát a gyümölcsstermelés mennyiségét tekintve a csonthéjasok követik. Az őszibarack (8%), a meggy (7%) és a szilva (6%) részesedése megelőzi a kajszi (3%) és a körte (2%) termelési arányát. A két diagramból jól látható, hogy az 1998. évi termelési szerkezethez képest az alma arányának növekedése csökkentette a szilva és a körte arányát.

A hazai gyümölcsstermelés jellemzőinek vizsgálatából megállapítható, hogy igen jelentős heterogenitás jellemzi a termésátlagokat. A hazai átlaghozam az európai piacvezető országok értékeivel összehasonlítva nemcsak jelentősen alacsonyabb, hanem a termelőnkénti hullámozás is jóval erősebb. Az ültetvények nagy része 20 évesnél idősebb, fajtaösszetételük elavult. A meggondolatlan telepítések és a rossz ültetvényszerkezet miatt a termesztés korszerűsítése és racionalizálása sürgető feladat, a hozamok növeléséhez és a versenyképes minőségi áru előállításához pedig nélkülözhetetlen követelmény.

A korszerűtlen ültetvények alacsony jövedelmezősége kétségessé teszi az ágazatban dolgozók tartós megélhetését, ami azért jelent különösen nagy gondot, mert a gyümölcsstermesztésnek fontos szerepe van, illetve lehet a vidéki lakosság munkahelyteremtési és -megtartási problémáinak enyhítésében.

A helyzetet tovább súlyosbítják az alacsony termésátlagok ellenére fellépő folyamatos értékesítési gondok. A keleti piacok összeomlása után csak nagyon lassan tud az ágazat egésze átállni a jó minőségű étkezési alma előállítására. A privatizáció és a kárpótlás következtében a termelés szétaprózódott és a korábbi kereskedelmi kapcsolatrendszer felbomlott. A nagy számú termelő szervezetlenül és ezért kiszolgáltatottan próbálja értékesíteni a megtermelt áruját. **A problémára megoldást az európai uniós szabályozásban megfogalmazott és már Magyarországon is megalakult termelői szervezetek (TÉSZ) megerősödése adhat.**

## 6. A zöldség-gyümölcs piac jellemzői

### 6.1. A belföldi piac jellemzői

A zöldség- és gyümölcsfélék piaca más mezőgazdasági termékek piacához viszonyítva speciális és rendkívül érzékeny. Ebből következik, hogy a piaci viszonyokat a napi változások jelentősen befolyásolják. Nehezíti a termelők helyzetét a piaci információk hiánya vagy időbeli késése, ugyanis a gyors változások szinte napi információt igényelnek. **Az ágazat egyik legnagyobb gondja tehát az értékesítés szervezetlensége és a piac bizonytalansága** (Mártonffy, 2001).

Megszűnt az állami árgarancia a zöldségek és gyümölcsök felvásárlására, és ez nem változott az Unió csatlakozással sem. További nehézséget jelentett hazánkban, hogy a csatlakozásig az állami árgarancia helyett nem alakult ki az intervenció, ami az EU termelőit legalább a termelési költségek mértékéig segíti az irreálisan alacsony árak esetén (kivonási árak). Sajnos szembe kell nézni azzal a ténnyel, hogy az Unió tagsággal ugyan az intervenció támogatás bevezetésre került Magyarországon is, azonban az Unióban éppen ennek a támogatási formának a leépítése folyik. Már eddig is jelentős változások, csökkentések történtek az intervenció támogatás rendszerében, de a jövőben további csökkentésre kell számítani.

**A 2003. évi magyar zöldség-gyümölcs árumérleget tekintve a piacra kerülő áru több mint fele (54,22%) friss piaci felhasználásra kerül** (7. táblázat). A tartósítói termékek 33,67 százalékát veszik fel a magyar termelésnek. A 9. számú mellékletben a 2002. év adatait összehasonlítva a 2003. évi adatokkal megállapíthatjuk, hogy a friss piaci termékek aránya közel 15 százalékkal nőtt.

**7. táblázat: 2003. évi zöldség-gyümölcs árumérleg Magyarországon (ezer tonna)**

	Friss piaci	Tartósított	Hűtőiipari	Száritóiipari	Összesen	%
<b>Import áru</b>	<b>316</b>	<b>113</b>	<b>8</b>	<b>16</b>	<b>453</b>	<b>23,8</b>
<b>Belföldi áru</b>	<b>685</b>	<b>204</b>	<b>109</b>	<b>6</b>	<b>1 004</b>	<b>52,6</b>
Belföldi áru alapanyagigénye	742	369	177	45	1 333	47,8
Belföldi áru fogyasztás	1 001	316	117	22	1 457	76,4
<b>Export áru</b>	<b>349</b>	<b>438</b>	<b>100</b>	<b>16</b>	<b>903</b>	<b>47,4</b>
Export áru alapanyagigénye	379	794	163	118	1 454	52,2
Áruvá készítési alapanyag-veszteség	86	521	131	141	880	31,6
<b>Összes magyar áru</b>	<b>1 034</b>	<b>642</b>	<b>209</b>	<b>22</b>	<b>1 907</b>	<b>100</b>
<b>Összes magyar áru megoszlása (%)</b>	<b>54,22</b>	<b>33,67</b>	<b>10,96</b>	<b>1,15</b>	<b>100,00</b>	
Összes magyar alapanyag	1 121	1 163	340	163	2 787	100
Magyar alapanyag megoszlása (%)	<b>40,20</b>	<b>41,70</b>	<b>12,20</b>	<b>5,90</b>	<b>100,00</b>	

Forrás: FruitVeB adatok alapján saját összeállítás

**A friss piaci zöldség-gyümölcs alapvető felvevő piaca a hazai lakosság.** A friss zöldség-gyümölcs 66,2 százaléka belföldön kerül felhasználásra, 33,8 százalékát exportáljuk. A nem friss fogyasztás céljára felhasznált zöldség-gyümölcs esetében ez az arány fordítva alakul. A tartósított zöldség-gyümölcs esetében 2003. évben 68 százalékot (2002-ben 56%), a hűtőipari termékeknél 48 százalékot (2002-ben 51%), a szárítóipari termékeknél pedig 73 százalékot (2002-ben 61%) tett ki az export. A teljes hazai zöldség-gyümölcs termelést tekintve viszont összességében a belföldi fogyasztás a nagyobb. A hazai áru 53 százaléka belföldi fogyasztásra, 47 százaléka pedig exportra kerül, ez a 2002. évhez képest export növekedést jelent.

A hazai zöldség-gyümölcs felvevő piacra a friss piaci felhasználás a jellemző, amely termékek közel egyharmada importból származik. Ezt követi a tartósítóipari felhasználás, amelyben az import szintén egyharmados részesedésű. A hűtő- és szárítóipari felhasználásban elhanyagolható mennyiségű az import.

#### 6.1.1. Önellátás

**A 2003. évi magyar zöldség-gyümölcs árumérleget vizsgálva megállapítható, hogy Magyarország nemcsak önellátó, hanem jelentős árutöbblettel is rendelkezik.** Az EU-15 zöldségtermelését tekintve Olaszország, Spanyolország és Franciaország áll az első három helyen (8. táblázat). Magyarország 2 millió tonnás termelésével a kilencedik helyet tölti be, de az egy főre jutó zöldségtermelést tekintve a hetedik.

**8. táblázat: Zöldség önellátás 2003. évben az EU-15-ben és Magyarországon**

Zöldség Ország	Termelés 1000 t	Népesség Millió fő	Termelés kg/fő	Fogyasztás kg/fő	Önellátás %
Hollandia	3793	16,15	234,86	77	305,01
Spanyolország	12052	41,06	293,52	127	231,12
Magyarország	2002	9,88	202,63	92	220,25
Olaszország	15155	57,42	263,93	150	175,95
Görögország	4000	10,98	364,3	234	155,68
Portugália	2228	10,06	221,47	152	145,70
Belgium/Luxemburg	1854	10,77	172,14	123	139,96
Franciaország	8673	60,14	144,21	125	115,37
Ausztria	524	8,12	64,53	75	86,04
Írország	214	3,96	54,04	73	74,03
Finnország	231	5,21	44,34	61	72,68
Dánia	243	5,36	45,34	78	58,12
Németország	3622	82,48	43,91	78	56,30
Svédország	278	8,88	31,31	61	51,32
Nagy-Britannia	2654	59,47	44,63	87	51,30

Forrás: FAO, FruitVeB

**Az alacsonyabb fogyasztásnak köszönhetően a zöldségönellátást tekintve Magyarország (220%) a harmadik,** Hollandiát (305%) és Spanyolországot (231%) követve, Olaszországot (175%) és Görögországot (155%) pedig megelőzve. Érdekes tény, hogy a nagy termésmennyiség ellenére Franciaország alig önellátó, bár a 2001. évi adatokhoz képest (10. melléklet), ahol még csak 82 százalékban fedezte a szükségleteit, jelentős növekedés mutatkozik.

Hasonló növekedés tapasztalható Portugália esetében is, ahol a korábbi 99 százalékról 146 százalékra nőtt az önellátás. A 8. táblázat adatai alapján a legnagyobb felvevő piacnak Dánia, Németország, Svédország és Nagy-Britannia számítanak, hiszen termelésük csak 50 százalékban fedezi a belső fogyasztást. A 2001. évi adatokhoz képest Franciaországhoz és Portugáliához hasonlóan ezekben az országokban is nőtt az önellátás mértéke.

Az EU-15 legnagyobb gyümölcstermelőjének Spanyolország és Olaszország számít, messze elhagyva az őket követő Franciaországot és Görögországot. Magyarország a gyümölcstermelését tekintve a nyolcadik helyen áll (9. táblázat). Az egy főre jutó gyümölcstermelés tekintetében pedig a hetedik helyet foglalja el, messze elmaradva Spanyol-, Görög- és Olaszországtól.

**9. táblázat: Gyümölcs önellátás foka 2003. évben az EU-15-ben és Magyarországon**

Gyümölcs Ország	Termelés 1000 t	Népesség Millió fő	Termelés kg/fő	Fogyasztás kg/fő	Önellátás %
Spanyolország	17497	41,06	426,13	114	<b>373,80</b>
Görögország	4256	10,98	387,61	176	<b>220,24</b>
Olaszország	15727	57,42	273,89	126	<b>217,38</b>
Portugália	1819	10,06	180,82	112	<b>161,44</b>
Franciaország	9584	60,14	159,36	101	<b>157,78</b>
Magyarország	<b>784</b>	<b>9,88</b>	<b>79,35</b>	<b>58</b>	<b>136,81</b>
Ausztria	1111	8,12	136,82	135	<b>101,35</b>
Németország	4202	82,48	50,95	110	<b>46,31</b>
Belgium/Luxemburg	468	10,77	43,45	118	<b>36,83</b>
Hollandia	569	16,15	35,23	156	<b>22,58</b>
Dánia	50	5,36	9,33	73	<b>12,78</b>
Írország	23	3,96	5,81	58	<b>10,01</b>
Nagy-Britannia	247	59,47	4,15	81	<b>5,13</b>
Finnország	14	5,21	2,69	67	<b>4,01</b>
Svédország	32	8,88	3,6	92	<b>3,92</b>

Forrás: FAO, FruitVeB

**A gyümölcsönellátást tekintve Magyarország a hatodik helyen áll.** Ez jelentős visszaesés a 2001. évi második helyhez képest (11. melléklet). Még kedvezőtlenebb lenne az önellátás mértéke, ha Magyarországon az 1 főre jutó gyümölcsfogyasztás magasabb lenne, hiszen ez jelenleg – Írországgal együtt – a legalacsonyabb az EU-15

vonatkozásában. Zöldségfogyasztásunk mértéke szerencsére lényegesen kedvezőbb és a középmezőnyben áll.

A gyümölcsönellátás tekintetében 2001. évben lényegesen kedvezőbbek voltak a piaci kilátások, mint a zöldség ágazatban. Az EU-15 Spanyolország, Olaszország, Görögország kivételével importra szorult, és Svédország, Finnország, Nagy-Britannia, illetve Írország önellátása 10 százalék alatti volt. Ez a kedvező helyzet 2003. évre megváltozott. Az EU-15 fele önellátó lett, ami tovább fokozta a versenyt az európai piacokon. A magyar gyümölcs ágazatban ez az importnyomás fokozódását és az exportpiacok beszűkülését jelentette. Tovább nehezíti a helyzetet, hogy konkurensainkhoz hasonló termékkörrel rendelkezünk, de a minőségben és szolgáltatásban nagy a lemaradásunk. **A kedvezőbb piaci helyzet megteremtéséhez a minőség és szolgáltatás terén fel kell zárkóznunk és a belföldi fogyasztás ösztönzésével csökkenthetjük az exportkényszert. A hungarikumok erőteljesebb marketingjével és prémium termékek előállításával ki kell használni az eltérő szezonálisban rejlő lehetőségeket.**

#### 6.1.2. *A vertikális kapcsolatok és a disztribúció változása*

**Egy ágazat szervezettségét és szerveződését jól lehet jellemezni a vertikális kapcsolatok elemzésével.** A vertikális koordináció legszorosabb formája a **vertikális integráció**, amely két vagy több vertikális szint egybeolvasztásával jön létre. Az integráció legfontosabb oka a forgótőke szükséglet csökkentése, a megfizethetetlen tranzakciós költségek kiküszöbölése, az egymást követő profitrések elhagyása következtében fellépő nagyobb árversenyképesség és a kiskereskedelmi egységek felé mutató, előre irányuló integráció esetében a biztos piacok megszerzése (Pearce, 1993).

A jól definiálható formális koordinációs mechanizmusok mellett léteznek a **vertikális kapcsolatok informális fajtái** is, ami leggyakrabban a bizalmon alapszik és nehezen dokumentálható rendszert hoz létre. Ez a kapcsolat a nyílt piaci termelés kategóriájába tartozhatna, de az árakon kívül itt már létezik egyfajta nem rögzített, egyik fél számára sem kötelező, de mégis sokszor igen állandó együttműködés. A magyar zöldség-gyümölcs ágazat gyakorlatában több okból is előtérbe kerülhetnek az informális megállapodások (Juhász, 1999):

- Legalább az egyik fél számára rejthet olyan előnyöket, mint például a költségcsökkentés vagy a hivatali ellenőrzés elkerülése.
- Legalább az egyik félnek nem áll érdekében az értékesítés előtt árat konkretizálni.
- A szerződéses fegyelem igen rossz, amúgy sem jelentene sokat a szerződés.

Másik oldalról pedig éppen **a vertikális koordináció jelentőségét növelő tendenciákat lehet megfigyelni. A fogyasztói igények jelentős mértékben megnövekedtek.** Ma már teljesen természetes fogyasztói elvárás az egész évben folyamatos ellátás, vagy a megbízható állandó minőség és a csökkentett vegyszer felhasználás. Ezek az igények akkor teljesíthetők, ha a termelési lánc számos vertikális szereplője együttműködik.

Az áruházláncok megerősödésével koncentrálódott a kereslet. A kiskereskedelmi láncok piaci ereje a vertikális láncon át visszafelé is hat. Az információ technológia fejlődése lehetővé teszi a termékáramlás jobb irányítását és a vertikális lánc szereplőinek együttműködését. A különböző piacsabályozási eszközök (minőségi szabványok, minimum árak meghatározása, import vámok és kvóták, export támogatás stb.) is hathatnak a vertikális koordináció szerepének növelésére.

A vertikális koordináció szerepét azért fontos kiemelni, mert célja általában a kockázat csökkentése, különös tekintettel a zöldség-gyümölcs romlandóságára és a termelés szezonálisára. Hozzájárul továbbá a felhozatal és az ellátás biztonságához és a beruházások kockázatának csökkentéséhez is. A szoros vertikális kapcsolatok hátránya, hogy csökkenhet az ágazati ártranszparencia és monopol jellegű koordinációs egységek jöhetnek létre.

**A zöldség-gyümölcs disztribúciós csatornákat általában három nagyobb csoportba (rövid, hagyományos és integrált) lehet sorolni** (Juhász, 1999). A rövid értékesítési út közvetlen vagy a helyi piacokon történő értékesítése hagyományosan ott alakult ki, ahol a termelő közel volt a városhoz vagy egyéb felvevő központhoz. Az EU tagállamokban 5 százalék körüli ez a fajta értékesítés, bár egyes tagállamokban magasabb is lehet, pl. Nagy-Britanniában 10 százalék körüli értéket képvisel. Magyarországon a közvetlen termelői értékesítés, illetve a saját fogyasztásra való termelés az uniós arányokhoz képest igen magas. Jelenleg a kettő együtt 20 százalék körül alakul, ami csökkenést jelez az 1999. évi 24-28 százalékhoz képest.

A **hagyományos disztribúciós csatorna** esetében a termék fizikailag is megjelenik a nagybani piacon. Ennek a **szerepe, hasonlóan a közvetlen termelői értékesítéshez egyre inkább csökken az utóbbi években.** Jelenleg a hazai termelés 4-7 százalékának értékesítése történik nagybani piacokon keresztül. Ha nemcsak a hazai termelést nézzük, hanem az importot is, akkor a szerepük lényegesen nagyobb, hiszen egyre **inkább import elosztó logisztikai bázisként működnek.**

**Az áruházláncok térhódításával az integrált disztribúció egyre nagyobb jelentőséget kap, folyamatosan csökkentve a nagybani piacok szerepét.** Erre a tendenciára válaszul született meg a 2200/96 EK rendelet, amely hatására az integrált disztribúció és a TÉSZ-ek szerepének gyors növekedését prognosztizálták a szakemberek. Jelenleg azonban úgy látszik, hogy az alaprendelet és a módosításai nem adtak kellő lendületet a kínálat gyors ütemű koncentrációjához, ezért fontos lenne az alaprendelet reformja.

**A magyarországi zöldség-gyümölcs disztribúció a '90-es években jelentős változáson ment keresztül.** Ez a változás egyik oldalról a hazánkban lezajló átfogó átstrukturálódási folyamat következménye volt. Másik oldalról viszont a fejlett országokban a nyolcvanas, kilencvenes években lezajlott kereskedelmi rendszerek változásának köszönhető. A hazai kereskedelem, bár késve reagált, mégis jelentős hatással volt a hazai disztribúció átalakulására.

A kereskedelmi rendszer változásával párhuzamosan két jelentős probléma merült fel. Az egyik a piac bizonytalansága, a másik az értékesítés szervezetlensége. A problémákra való megoldást kezdetben a nagybani piac kialakításában látták, amely azonban mégsem tudta megoldani a zöldség-gyümölcs kereskedelem és értékesítés területén levő szervezetlenséget. A nagybani piacok szerepe a nagykereskedelemben továbbra is jelentős maradt, azonban az áruházláncok előretörésével szerepük módosult. A belföldi áru elosztásában a budapesti nagybani piac szerepe folyamatosan csökken, de az elmúlt években megvalósított és a jövőbeli beruházásoknak köszönhetően importelosztó logisztikai bázis szerepe folyamatosan nőni fog.

**Az üzletláncok térnyerése a zöldség-gyümölcs kis- és nagykereskedelemben annak ellenére egyre nagyobb jelentőségű, hogy a zöldség-gyümölcs kereskedelemből való részesedésük még nem olyan mértékű, mint Nyugat-Európában.** Az áruházláncok magyarországi részesedését 50 százalék körül becsülik. Ezzel szemben az Európai Unióban 70-80 százalék körül alakul a részesedésük. Az áruházláncok egyre növekvő piaci részesedése miatt a hazai termelőknek az elmúlt években folyamatosan fel kellett készülniük azok további erősödésére, és az általuk igényelt igen komoly követelményrendszernek való megfelelésre. Jelentős feszültséget kelt azonban a hazai láncok gyakori nem megfelelő árukezelése, műszaki felkészületlensége, és a szakmai felkészültség anyaországinnál lényegesen szerényebb volta.

Az áruházláncok erőteljesen koncentrálják a keresleti oldalt, ami a kínálati oldal koncentrációját is megköveteli. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy nem kívánnak nagy apparátussal működő beszerzési központot fenntartani, és arra törekednek, hogy minél

kevesebb beszállítóval kelljen kapcsolatot tartaniuk. A beszállítóikkal szemben viszont komoly követelményrendszert állítanak. Egyrésztől állandó minőségű árut és folyamatos, pontosan időzített beszállítás várnak el, minél alacsonyabb áron. Másrésztől egész évben széles termékskálát igényelnek. Ennek elérése érdekében elsősorban közvetlen kapcsolatot kívánnak kiépíteni a termeléssel, a köztes kereskedelmi lépcsők és árresek (árdrágító tényezők) kiiktatásával.

A támasztott igényeket csak igen komoly termelési értéket és nagy mennyiséget előállító egyéni termelők vagy közös értékesítésre szerveződött termelői szervezetek tudják teljesíteni. Az Európai Unióban ezeknek a termelői szerveződéseknek a jelentőségét felismerve megalkották a korábban említett 2200/96 EK rendeletet, amely éppen ezeknek a termelői szervezeteknek a megalakítását szabályozza és segíti elő támogatási források hozzárendelésével.

**Magyarországon komoly problémát okozott az uniós szabályozás késői bevezetése, és a támogatási források utolsó pillanatban való megnyitása.** Az uniós gyakorlattól eltérően – ahol már a rendelet megjelenése előtt is jelentős termelői szerveződések léteztek – Magyarországon a rendszerváltást, a kárpótlást és privatizációt követően nemhogy nem léteztek ilyen szervezetek, de az elmúlt rendszer tapasztalatai miatt nem is akartak szövetkezni a termelők.

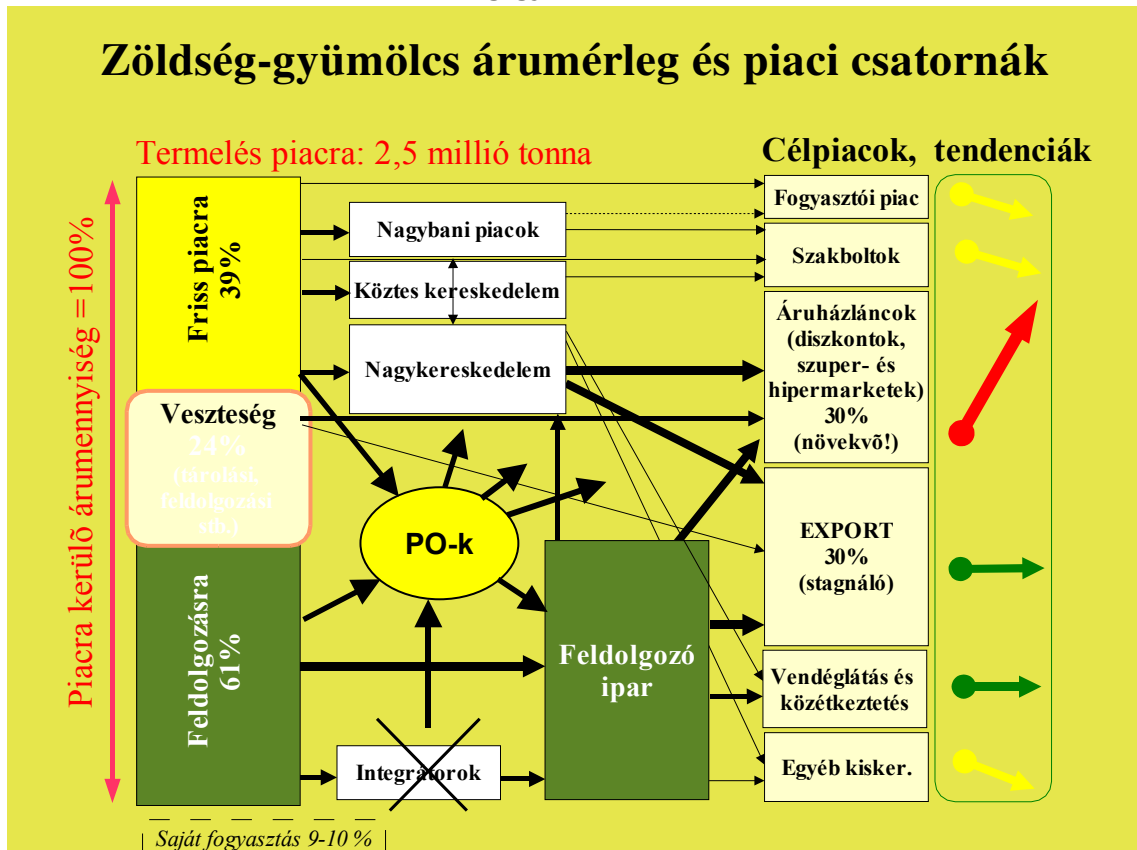
A szabályozás és a támogatás késői bevezetése miatt a hazai termelők komoly versenyhátránnyal csatlakoztak az Európai Unióhoz. A 2003. évben megnyílt támogatásoknak köszönhetően ugyan a csatlakozáskor több mint 80 előzetesen és 8 véglegesen elismert termelői szervezet működött, de ezek a szervezetek még csak frissen alakult, uniós viszonylatban kis árumennyiséget koncentrááló szervezetek voltak. A csatlakozás után ugyan további 13 TЭСZ-t ismert el az FVM, az év végére azonban – a csatlakozást követő nehézségek miatt – számuk a különböző fúziókkal és a visszavonásoknak köszönhetően 2005. augusztusában már 78-ra csökkent. A fő problémát az jelentette, hogy az uniós csatlakozásig ezek a szervezetek csak megalakulni tudtak, megerősödni nem.

A magyar termelői oldal felkészületlensége miatt **a hazai disztribúciós csatornákat tekintve a termelői szervezetek (PO-k) még csak kis részét koncentrálják a zöldség-gyümölcs kínálatnak** (10. ábra). Az elismerési tervek alapján ugyan a 2005. évre 20 százalékos részesedésük prognosztizálható, de ez lényegesen alatta marad az európai uniós átlagnak, ahol a PO-k 40 százalékát értékesítik az összes zöldség-gyümölcs termelésnek. **Az alacsony termelői kínálati koncentráció miatt Magyarországon jelenleg**



az áruházláncok igénybe veszik a köztes kereskedelmet, a nagybani piacokat és nagykereskedelmi csatornákat.

10. ábra: A zöldség-gyümölcs piaci csatornák



Forrás: Mártonffy, (2001)

Figyelembe kell venni, hogy az uniós csatlakozás után egyszerűsödött az import, ami azt a veszélyt rejt magában, hogy ha valamelyik áruházlánc nem tud közvetlenül és jó áron magyar terméket beszerezni, akkor azt importőrökön keresztül könnyen megteheti. Emellett a hazai áruházláncok nagyobb része külföldi tulajdonú, nemzetközi cég tulajdonában van, ami tovább erősítheti a nemzetközi import beszerzési vonalat. A magyar zöldség-gyümölcs termelés stratégiájában ezért első helyen kell szerepelnie a termelői szervezetek megerősítésének, melyhez jelentős kormányzati segítséget is kell rendelni.

## 6.2. Külkereskedelem alakulása

A rendszerváltást követően a magyar agrárkereskedelem és ezzel együtt a zöldség-gyümölcs ágazat kereskedelme jelentős átalakuláson ment keresztül. Ezt az átalakulást a '90-es évek elején elsősorban a KGST megszűnése, a közép- és kelet-európai országok

átalakulási válsága, a Szovjetunió és Jugoszlávia széthullása, illetve az agrár-árufelesleg külpiaci elhelyezési kényszere indukálta (Juhász-Kartali, 2002).

**A KGST felbomlásával a biztos felvevő piac is eltűnt**, a bukaresti árelv megszűnésével pedig változtak a cserearányok és az árak. Megszűntek továbbá a monopól kereskedelmi kapcsolatok, és az 1991. évtől át kellett állni a dollárelszámolásra. A politikai és gazdasági irányváltás súlyos gazdasági recesszió mellett zajlott le. A korábbi magyar trópusi termék importnál jellemző közvetítő kereskedelemhez képest új típus jelent meg. A volt KGST országokba irányuló exportunkban nyugati országok jelentek meg közvetítőként, amelyeknek a legfontosabb motivációja az volt, hogy a vevők nem rendelkeztek készpénzzel, a magyar fél viszont nem tudott hitelezni.

**A '90-es évek második felében a külkereskedelemre a globalizáció gyakorolta a legnagyobb hatást**, amely alól Magyarország sem tudta kivonni magát. A globalizáció pozitív hatása a hazánkba irányuló tőkebeáramlás volt, amit azonban a mezőgazdasági és az élelmiszeripari termékek tekintetében más tényezők (alacsony termelési színvonal, versenyképességi és piacismereti hiányosságok) elnyomtak.

A globalizáció hatására megerősödtek és az elmúlt években Magyarországon is nagy számban megjelentek az áruházláncok. A multinacionális üzletláncok térhódításával ismét átalakulóban van a külkereskedelem. Az áruházak saját hálózatukon belül élénkítik a külkereskedelmet, ami egyaránt rejt veszélyeket és lehetőségeket a magyar zöldség-gyümölcs ágazat számára.

Az agrárkereskedelem liberalizálása **elméletileg megteremti a fejlődő országok számára az exportorientált gazdasági növekedés lehetőségét**. Számos fejlődő ország viszont attól tart, hogy a kereskedelem liberalizálása nagyobb mértékben emeli a fejlődő országok importjának költségét, mint amekkora előny a javuló piacra jutás lehetőségéből származik. A nagyobb piacra jutás lehetőségének azonnali kedvezményezettjei valószínűleg a kínálati kapacitással rendelkező közepes jövedelmű, fejlődő országok lesznek (Popp, 2003).

A globális kereskedelem legnagyobb veszélye, hogy egyre inkább az USA nagy külkereskedelmének van kitéve. Az egészséges nemzetközi kereskedelmi rendszer feltétele, hogy az egyes országok egyaránt legyenek szorgalmas exportőrök és importőrök. A nemzetközi kereskedelmi rendszerből azonban hiányzik a körforgás, vagyis azok az országok, amelyek exportálnak nem importálnak automatikusan. Az ázsiai országok például kíméletlen exportőrök és kevésbé lelkes importőrök. Ha az országok az exportbevételeiket importra használnák fel, akkor a nemzetközi kereskedelem nem tenné tönkre folyamatosan

munkahelyeket, mert körforgásban lennének az exportból származó bevételek és az importhoz szükséges kiadások.

Az agrár-kereskedelem liberalizálási folyamatában számos tárgyalásra került sor. Az 1994. április 14-i Marakesh-i Megállapodás keretében hazánk szinte egyedülálló módon valamennyi termékre ad valorem vámot adott meg (Glattfelder et al, 1997). Az EK kötelezettségvállalásaiban pedig az összes vámféleséget megtaláljuk. Lengyelország ezzel szemben specifikus vámot és gyakran alternatív vegyes vámot adott meg. A vámértéket azonban nem a nemzeti valutájukban, hanem ECU-ban határozták meg, tartva egy esetleges inflációtól. Ez azért volt meglepő, mert a kitöltési útmutató szerint nemzeti valutában kellett volna megadni (ad valorem vám:%, specifikus vám: ECU/tonna, vegyes vám: ECU/tonna és %, alternatív vegyes vám ECU/tonna vagy % és ebből a magasabb).

Az agrár-kereskedelem liberalizálásának irányába hatott az a WTO egyezmény is, amely szerint Magyarország 2002. január 1-től csak 16 terméket részesíthetett exporttámogatásban. Ezek között nem szerepelt zöldség-gyümölcs, pedig a feldolgozott zöldségek és gyümölcsök közül a főbb zöldségkonzervek támogatásának aránya az exportban 11-17 százalék, a konzerv gyümölcsféléké és a gyorsfagyasztott termékeké pedig 10 százalék körüli volt (Gábor et al, 2001). Az AKII 2001. évben megjelent tanulmányának költség-jövedelem számításai alapján a vizsgált 10 exporttermékből csak 3 jelentősebb termék kapta azt az értékelést, hogy támogatás nélkül is nyereséges lehet. Már ez a számítás is előrejelezte, hogy az ágazatnak számos nehézséggel kellett megküzdenie a csatlakozásig.

Egy másik 2002. évi AKII tanulmány ugyan azt mutatta ki, hogy az exporttámogatás leépítésével kapcsolatban elemzett és az egész agráriumra vonatkozó AMS (Belső Támogatottsági Mutató) szintünk 51 milliárd forintról 114 milliárd forintra emelkedett 1999 és 2001 között (Dorgai et al, 2002). Az AMS összetételében azonban a legjelentősebb tételt 2002-ben a nem termékspecifikus támogatások adták (66,5%). A piaci ártámogatás 23,2 százalékkal, a termékspecifikus támogatások pedig csak 11,4 százalékkal részesedtek az AMS-ből. A 2001. évben pedig még tovább, 8,3 százalékra csökkent a termékspecifikus támogatások aránya.

**A GATT Uruguay-i fordulója után azonban maradt még egy nem közvetlen exporttámogatási lehetőség.** A mérséklendő exportösztönzők listájára nem került fel az **exporthitelezés**, az állami exportgaranciák rendszere és az exporthitel-biztosítás. Az exporthitelezés sajátosságaként figyelembe kell venni, hogy a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek alapján véve nem igazán hitelképes termékek. Ki kell még

emelni az agrárium általánosan gyenge hitelképességét és kedvezőtlen megtérülési mutatóit is, ami szintén nem teszi vonzóvá az ágazatot a hitelintézetek számára, ezért intenzív állami támogatásra van szükség. Indirekt támogatásként az exporthitelek és a kivitelhez kapcsolódó biztosítások finanszírozása vagy az árfolyamkockázat átvállalása jöhetne szóba.

**A magyarországi zöldség-gyümölcs árumérleget tekintve zöldségből és gyümölcsből is az önellátáshoz szükségesnél többet termelünk. Ebből kifolyólag fontos szerepet kap külkereskedelmünkben az export.** A zöldség ágazat önellátása lényegesen magasabb, mint a gyümölcsé, mégis a megtermelt zöldség arányához viszonyítva a friss zöldség export csak 6 százalékot, a teljes zöldség export pedig 25 százalékot képvisel, a friss gyümölcs export 30 százalékos és a teljes gyümölcs export 45 százalékos arányához képest (10. táblázat). Ezekből az értékekből arra lehet következtetni, hogy **a feldolgozott zöldségeknek nagyobb az exportpiaca, mint a friss termékeknek.** Figyelembe kell azonban venni, hogy a piacbővítésre a friss piaci termékeknel kínálkozik nagyobb lehetőség.

**10. táblázat: A zöldség-gyümölcs külkereskedelmi mennyiségek alakulása**

Me: tonna		EXPORT					2003. évi
termék	2002	2003	Átlag '97-'02	Vált. '03/'02(%)	Vált. '03/Átlag(%)	Megoszlás (%)	
Friss és tartósított zöldség-gyümölcs össze	880690	904198	841603	102,67	107,44	100,00	
Tartósított zöldség-gyümölcs összesen	425785	436596	422537	102,54	103,33	48,29	
Friss gyümölcs összesen	215759	273538	176651	126,78	154,85	30,25	
Hazai friss gyümölcs összesen	213925	272806	174585	127,52	156,26	30,17	
Fagyasztott zöldség összesen	97469	89043	86649	91,36	102,76	9,85	
Friss zöldség összesen	106198	76646	113074	72,17	67,78	8,48	
Száritott zöldség összesen	16854	15044	19378	89,26	77,63	1,66	
Fagyasztott gyümölcs összesen	17184	11185	19467	65,09	57,46	1,24	
Déligyümölcsök összesen	1739	605	1703	34,79	35,53	0,07	
Me: tonna		IMPORT					Szaldó (exp-imp)
termék	2002	2003	Átlag '97-'02	Vált. '03/'02(%)	Vált. '03/Átlag(%)	2003	
Friss és tartósított zöldség-gyümölcs össze	416062	522538	357474	125,59	146,18	381660	
Friss gyümölcs összesen	221512	231771	206225	104,63	112,39	204825	
Déligyümölcsök összesen	178230	194188	170033	108,95	114,21	79350	
Friss zöldség összesen	83654	153963	61103	184,05	251,97	118843	
Tartósított zöldség-gyümölcs összesen	87115	112562	69861	129,21	161,12	-23519	
Hazai friss gyümölcs összesen	42266	36411	35541	86,15	102,45	40235	
Száritott zöldség összesen	15599	15505	10439	99,40	148,53	-461	
Fagyasztott zöldség összesen	4420	5693	6288	128,80	90,54	5492	
Fagyasztott gyümölcs összesen	1860	1940	2232	104,30	86,92	-1335	

Forrás: FruitVeB adatok alapján saját összeállítás

Megfigyelhető még az önellátáshoz és a termeléshez képest magas gyümölcs export aránya, amelyet a magas déligyümölcs import magyaráz. 2002. évben a friss gyümölcs külkereskedelmi szaldója még negatív volt, 2003-ban már pozitív. Ennél kedvezőtlenebb tendenciát mutat a friss zöldségfélék külkereskedelme, ahol ugyan a szaldó 2002-ben és

2003-ban is pozitív volt, de az elmúlt évekhez képest jelentősen visszaesett az export és nőtt az import mennyisége.

A tartósított zöldség-gyümölcs mind az export mennyiségben (48%), mind pedig az export értékben (59%) a legmagasabb részarányt jelenti (11. táblázat). A friss gyümölcs bár a mennyiség alapján jelentősebb külkereskedelmi cikk, mint a friss zöldségfélék, az értékét tekintve azonban azonos jelentőségűek. Ezt támasztja alá a 2003. évi értékesítési átlagárak összehasonlítása. A tartósított zöldség-gyümölcs 0,84 \$/kg-os árával szemben a friss zöldség ára 1,01 \$/kg, a gyümölcsé 0,29 \$/kg volt, ami a nagyobb mennyiség ellenére is alacsonyabb árbevételt jelentett.

**11. táblázat: A zöldség-gyümölcs külkereskedelmi értékének alakulása**

ME: 1.000 USD		EXPORT				2003. évi	
termék	2002	2003	Átlag '97-'02	Vált. '03/'02(%)	Vált. '03/Átlag(%)	Megoszlás (%)	
Friss és tartósított zöldség-gyümölcs össze	520976	624689	503363	119,91	124,10	100,00	
Tartósított zöldség-gyümölcs összesen	306438	366093	288435	119,47	126,92	58,60	
Friss gyümölcs összesen	48290	79012	54560	163,62	144,82	12,65	
Hazai friss gyümölcs összesen	47258	78310	53473	165,71	146,45	12,54	
Friss zöldség összesen	70529	77211	69831	109,47	110,57	12,36	
Fagyasztott zöldség összesen	54960	59972	45048	109,12	133,13	9,60	
Száritott zöldség összesen	21532	22055	20754	102,43	106,27	3,53	
Fagyasztott gyümölcs összesen	17614	17359	22023	98,55	78,82	2,78	
Ideiglenesen tartósított gyümölcs összesen	375	752	586	200,53	128,33	0,12	
ME: 1.000 USD		IMPORT				Szaldó(exp-imp)	
termék	2002	2003	Átlag '97-'02	Vált. '03/'02(%)	Vált. '03/Átlag(%)	2003	
Friss és tartósított zöldség-gyümölcs össze	209632	312311	153642	148,98	203,27	312378	
Friss gyümölcs összesen	95509	135195	64112	141,55	210,87	230898	
Tartósított zöldség-gyümölcs összesen	67990	100770	57415	148,21	175,51	-21758	
Friss zöldség összesen	24194	49007	14993	202,56	326,87	29303	
Hazai friss gyümölcs összesen	24902	33254	17820	133,54	186,61	43957	
Száritott zöldség összesen	14839	18827	9971	126,88	188,82	41145	
Fagyasztott zöldség összesen	2506	3219	2957	128,45	108,86	18836	
Fagyasztott gyümölcs összesen	1996	2661	2381	133,32	111,76	14698	
Ideiglenesen tartósított gyümölcs összesen	8	0	20	0,00	0,00	752	

Forrás: FruitVeB adatok alapján saját összeállítás

**A különböző termékkörök külkereskedelmének tendenciáit vizsgálva megállapítható, hogy a kereskedelem élénkült, de emellett egy kedvezőtlen átstrukturálódási folyamat is elindult (12. táblázat).** Az import aránya minden termékkörben nőtt, amit az export növekedése nem tudott kompenzálni, így a külkereskedelmi egyenleg romlott, az exportárbevétel a 2002. évhez képest 20 százalékkal, a 1997-2002 átlaghoz képest 24 százalékkal csökkent.

A kedvezőtlen külkereskedelmi tendencia részben azzal magyarázható, hogy **a csatlakozási tárgyalások során Magyarország kedvezőtlen pozíciót ért el az uniós vámjog**

**harmonizációval kapcsolatban.** A csatlakozni kívánó közép- és kelet-európai országokra vonatkozó vámkedvezmények 2000. július 1-jétől és 2001. január 1-jétől léptek életbe. A rendeletek alapján Magyarország, Csehország, Szlovákia és Románia vámkedvezményeket, Lengyelország, Jugoszlávia, Macedónia pedig korlátlan kedvezményeket kapott a friss- és feldolgozott zöldség-gyümölcs termékekre.

**12. táblázat: A zöldség-gyümölcs termékek exportjának változása 2003-ban a 2002. évhez képest**

Megnevezés	Export		Import	
	USD	Tonna	USD	Tonna
Friss zöldség	↑	↓↓	↑↑↑↑	↑↑↑↑
Fagyasztott zöldség	↑	↓	↑↑	↑↑
Szárított zöldség	↑	↓	↑↑	↓
Friss gyümölcs (kiv. déli gyümölcs)	↑↑↑	↑↑	↑↑↑	↑
Déligyümölcs	↓↓↓	↓↓↓↓	↑↑↑	↑
Fagyasztott gyümölcs	↓	↓↓	↑↑	↑
Szárított gyümölcs	↑	↓↓↓↓	↑↑	↑↑
Tartósított zöldség-gyümölcs	↑↑	↑	↑↑↑	↑↑
Zöldség-gyümölcs összesen	↑↑	↑	↑↑↑	↑↑

(↑) vagy (↓) kb. 10% változás; (↑↑) vagy (↓↓) kb. 25% változás; (↑↑↑) vagy (↓↓↓) kb. 50% változás

Forrás: FruitVeB adatok alapján saját számítás

A 2000. július 1-jével életbe lépett szabályokkal az 1992-ben kötött, majd 1995-ben módosított társulási egyezményben az Európai Unió azon törekvése nyilvánult meg, hogy a csatlakozásra váró országok számára a csatlakozást minél zökkenőmentesebbé tegyék, valamint politikai és demonstrációs célból újabb lendületet kívántak adni a '90-es évek végén lelassulni látszó csatlakozási folyamatnak (Juhász-Szabó, 2001). A tárgyalások alapvető elve volt, hogy a két oldalon kieső vámbevételek összességében kiegyenlítsék egymást. Ezért figyelembe vették, hogy a kétnullás listánál és az egyedi vámkedvezményeknél az EU jár jól, a négynullás listánál pedig Magyarország. **A négynullás megállapodás esetében a magyar tárgyalók a baromfit és a sertés kezelték kiemelten, a zöldség-gyümölcs termékkör háttérbe szorult.**

Ez a megállapodás nehéz helyzetet teremtett a magyar zöldség-gyümölcs termelők, feldolgozók és kereskedők számára. Lengyelország és Jugoszlávia több, a magyar export szempontjából jelentős friss és feldolgozott zöldség-gyümölcs cikkekre a magyar kedvezményeknél lényegesen nagyobb engedményeket kapott a vám és a belépési ár eltörlésével.

A Magyar Zöldség-Gyümölcs Termék Tanács a változtatások megjelenése után készített egy felmérést, hogy a megváltozott exportfeltételek miatt milyen veszteségek érhetik a magyar zöldség-gyümölcs ágazatot. A csonthéjas fajok közül a cseresznye és a meggy esetében forgalomcsökkenéssel nem, de mintegy 0,9-0,95 milliárd Ft árbevétel kieséssel számoltak a 2002. évre. Sajnos a tényleges értékek végül sokkal jelentősebb visszaesést mutatnak (13. táblázat). Az exporttámogatás helyett bevezetett minőségi támogatás csak részlegesen tudta enyhíteni a **cseresznye és meggy** szektor veszteségét. Az 1,7 milliárd forint exportárbevétel kiesés és a 30 százalékos exportmennyiség csökkenés **intenzívebb segítséget igényelt volna a kormányzattól, amelyre csak átmenetileg, a csatlakozásig lett volna szükség, hiszen azt követően megszűnt a belépési ár és a vám.** A 2003. évi kiemelkedő exportmennyiség és a kedvezőbb piaci viszonyok azonban részben kompenzálták az előző évi kiesést.

13. táblázat: A zöldség-gyümölcs export alakulása

ME: tonna		EXPORT					Vált. '03/'99-02	Változás
termék	1999	2000	2001	2002	2003	Átlag (%)	'03/'99-02	
						Átlag (%)	Átlag (t)	
Meggy és cseresznye összesen	31672	31653	49288	35295	45841	123,97	8864,00	
Szilva	12975	13784	21219	12004	12213	81,44	-2782,50	
Bogyósok összesen	24424	15079	16377	13895	10047	57,60	-7396,75	
Konzerv uborka	52192	36485	50105	38199	48509	109,64	4263,75	
Csiperke	14194	14903	16695	13803	13912	93,38	-986,75	
Almalé	45682	72316	69376	85128	46648	68,47	-21477,50	
Csemegekukorica	112802	142500	137686	167143	186328	133,06	46295,25	
ME: 1.000 USD		EXPORT					Vált. '03/'99-02	Változás
termék	1999	2000	2001	2002	2003	Átlag (%)	'03/'99-02	
						Átlag (%)	Átlag (1000 USD)	
Meggy és cseresznye összesen	26959	34016	31169	23545	49466	171,03	20543,75	
Szilva	4170	4174	7185	5359	8497	162,72	3275,00	
Bogyósok összesen	30030	18607	16975	15491	16312	80,45	-3963,75	
Konzerv uborka	26278	18812	28682	24460	34338	139,82	9780,00	
Csiperke	21582	18797	19840	16981	21325	110,49	2025,00	
Almalé	42793	53785	42269	54360	38674	80,07	-9627,75	
Csemegekukorica	74764	86917	93295	128388	152046	158,64	56205,00	

Forrás: FruitVeB adatok alapján saját számítás

A **szilva** estében ugyan növekedett az export kvóta, de a lengyelek és a szerbek számára adott 0 százalékos vám és beviteli korlátok alól történő mentesítésük komoly hátrányt jelentett a magyar exportnak. Ez a kedvezőtlen hatás csak később jelentkezett. A 2001. évben még jó export eredményeket tudott elérni a szektor, ám a 2002. évben jelentős visszaesés következett be, amit a meggyhez hasonlóan a 2003. év kompenzált. Összességében azonban az exportmennyiség csökkenését nem követte az exportárbevétel csökkenése.

A **bogyós gyümölcsök** szállítására vonatkozóan érvénybe lépett új kondíciók a lengyel és a szerb 0 százalékos vámkedvezmény 1 milliárd Ft exportárbevétel kiesést jelentett, amely a cseresznyéhez és a meggyhez hasonlóan a bogyósoknál prognosztizált 0,3-0,4 milliárd Ft bevételkiesést lényegesen meghaladta. A forgalomcsökkenés is jelentős volt, 20 százalék, ami azt jelenti, hogy a bevezetett minőségi támogatás itt sem jelentett elegendő kompenzációt.

A **konzervuborka** esetében az exportmennyiség csökkenését nem követte az árbevétel csökkenése 2002-ben, amit az magyarázhat, hogy a konkurens országok más mérettartományt állítanak elő. A mennyiségcsökkenés az alacsonyabb értékesítési áru mérettartományban következett be. A 2003. évben pedig már export növekedésről is lehet beszélni, bár az értékesítési ár csökkent. Ezek alapján a konzervuborkánál bevezetett minőségi támogatás, közel megfelelő kompenzációt jelentett. A **termesztett csiperkegomba** esetében éves szinten az ágazatban mintegy 0,6 milliárd Ft árbevétel kiesést prognosztizált a Terméktanács a 2002. évre. A 13 százalékos árbevétel csökkenést, 8 százalékos forgalomcsökkenés követte, ami pontosan megegyezett a prognosztizált értékkel. A 2003. évben már kedvezőbb volt a helyzet, mert az előző évvel azonos exportmennyiséghez képest magasabb árbevétel volt realizálható

A **feldolgozott almatermékek** közül a sűrítmény esetében mintegy 1,3 milliárd Ft vámkülönbségből adódó veszteséget vett számításba a Terméktanács, azonban az eredmények ellenkezőjét mutatják. Az alma termesztésének csökkenése ellenére mind az almalé export mennyisége (20%), mind pedig értéke (11%) nőtt 2002-ben. Ezzel szemben 2003-ban azonban 30 százalékos exportmennyiség és 20 százalékos árbevétel kiesés volt.

A legnagyobb növekedést a **csemegekukorica** produkálta. A rendeletek megjelenése után féltő volt, hogy a legnagyobb exportárbevételt adó csemegekukorica pozícióit is megrendíti az a tény, hogy az EU a Jugoszláviára vonatkozó bevételi korlátokat eltörölte. A magyar feldolgozott csemegekukorica piaci lehetőségeit tovább rontotta az exporttámogatások eltörlése. Ennek ellenére részben az exporttámogatást leváltó, illetve az uniós támogatást bevezető minőségi támogatásnak köszönhetően a csemegekukorica termelése és exportja mind 2002-ben, mind pedig 2003-ban nőtt.

A legjelentősebb külkereskedelmi cikkünk (csemegekukorica) exportárbevétel növekedésének köszönhetően a vámrendszer kedvezőtlen változása ellenére nem mutatkozik meg az ágazat tényleges versenyhátránya. Az exportrészesedése 2003-ban a többi termékhez képest az 1999. évi 17-ről 30 százalékra nőtt (14. táblázat). A csemegekukorica termelők 2003-ban kaptak utoljára nemzeti minőségi támogatást, és az



EU piacszabályozásában a termék nem szerepel a zöldségek között, így nem részesülhet a zöldség-gyümölcs támogatásokból. Figyelembe kell azonban venni, hogy a támogatás hiánya miatt csökkenhet a termelése és az exportja.

**14. táblázat: A legfontosabb 20 zöldség-gyümölcs termék exportjának alakulása**

	Me: 1000 USD	1997-2002	2001	2002	2003	2003. évi megoszlás (%)	Változás 2003/2002(%)	Változás 2003/1997-2002 átlag (%)
<b>Összesen</b>		<b>505382</b>	<b>503363</b>	<b>520976</b>	<b>503363</b>	<b>100,00</b>	<b>96,62</b>	<b>99,60</b>
1 Csemegekukorica		87546	93295	128388	152046	30,21	118,43	173,68
2 Borsó		45584	51621	48490	60953	12,11	125,70	133,72
3 Meggy és cseresznye		35279	31437	24113	49466	9,83	205,14	140,21
4 Alma		51888	48054	57981	42286	8,40	72,93	81,49
5 Uborka		29461	31012	27031	36365	7,22	134,53	123,43
6 Paprika		29486	34419	31560	34506	6,86	109,33	117,03
7 Görögdinnye		11657	14323	15321	27879	5,54	181,97	239,16
8 Paradicsom		32663	21675	20177	21515	4,27	106,63	65,87
9 Gomba		22240	23028	20357	21325	4,24	104,76	95,89
10 Szilva		7812	8824	6512	8497	1,69	130,48	108,77
11 Málna		12922	9356	8226	8293	1,65	100,81	64,18
12 Bab		4940	6660	6514	6530	1,30	100,25	132,19
13 Torma		4151	3752	3617	5758	1,14	159,19	138,71
14 Spárga		3073	4096	5140	5436	1,08	105,76	176,90
15 Dió		4511	5331	5159	4306	0,86	83,47	95,46
16 Vöröshagyma		6997	7099	5729	4119	0,82	71,90	58,87
17 Narancslé		4113	4098	2851	3333	0,66	116,91	81,04
18 Káposzta		2178	2680	2917	2659	0,53	91,16	122,08
19 Szeder		2781	2587	2136	1493	0,30	69,90	53,69
20 Fokhagyma		3798	3099	2900	1336	0,27	46,07	35,18

Forrás: FruitVeB adatok alapján saját számítás

Az exportárbevétel alapján második helyen a zöldborsó áll 12 százalékos körüli részesedéssel. A harmadik legfontosabb exporttermékünk 2003-ban a meggy volt 10 százalékos aránnyal. A korábbi években mindig dobogós helyen álló alma a negyedik helyre szorult vissza. A zöldségek export részesedése a gomba, a fokhagyma és a paradicsom kivételével növekedett. A gyümölcsök esetében csak a szilva részesedése nőtt, a többi terméké csökkent.

**Magyarország legfontosabb célpiaca az Európai Unió.** Exportunk közel nyolcvan százaléka a kibővített Unióba megy. A második legfontosabb célpiac Oroszország, közel 20 százalékos részesedéssel (15. táblázat). A célországok tekintetében első két helyen szereplő Németország és Oroszország mind mennyiségben, mind pedig értékben stabilan tartja pozícióját, sőt a termelési értékeket vizsgálva Oroszország esetében növekedési tendencia figyelhető meg. Őket követi Ausztria, Lengyelország és Csehország. A három ország mennyiségi- és értékvolumeneit összehasonlítva megállapítható, hogy Ausztriában kisebb mennyiségből nagyobb árbevételt lehet realizálni.

**A Magyarországról legnagyobb értékben és mennyiségben importálók aránya és sorrendje nem változott jelentősen az elmúlt években.** Németország és Oroszország mellett a legfontosabb piacnak a környező országok számítanak. Emellett Hollandia, Belgium, Nagy-Britannia és a Skandináv országok is említésre méltóak, bár az utóbbiak szerepe kissé csökkent. Érdekes szerepet tölt be Hollandia és Belgium. Ez a két ország ugyanis nem elsősorban fogyasztóként, hanem reexportőrként érdeklődik a magyar termékek iránt. Nagy-Britanniába és Skandináviába pedig célszerű lenne megnövelni az exportot, mert ezek az országok magasabb áron, igaz nagyobb minőségi kritériumok mellett vásárolnak.

**15. táblázat: A legfontosabb importőrök Magyarországról**

<b>Legnagyobb mennyiségben importálók aránya Magyarországról</b>						
	<b>1998-2002</b>	<b>%</b>	<b>2002</b>	<b>%</b>	<b>2003</b>	<b>%</b>
1	Németország	22,40	Németország	24,90	Németország	<b>22,59</b>
2	Oroszország	16,44	Oroszország	15,31	Oroszország	<b>18,13</b>
3	Lengyelország	10,49	Lengyelország	11,57	Lengyelország	<b>12,30</b>
4	Ausztria	9,29	Csehország	7,73	Ausztria	<b>8,95</b>
5	Csehország	7,49	Ausztria	7,43	Csehország	<b>7,35</b>
6	Szlovákia	3,97	Szlovákia	4,49	Szlovákia	<b>3,22</b>
7	Hollandia	3,15	Hollandia	2,81	Litván Köztársaság	<b>2,65</b>
8	Litván Köztársaság	2,41	Litván Köztársaság	2,60	Hollandia	<b>2,40</b>
9	Románia	2,17	Belgium	1,80	Belgium	<b>2,37</b>
10	Belgium	2,03	Nagy-Britannia	1,64	Lett Köztársaság	<b>1,57</b>
<b>Legnagyobb értékben importálók aránya Magyarországról</b>						
	<b>1998-2002</b>	<b>%</b>	<b>2002</b>	<b>%</b>	<b>2003</b>	<b>%</b>
1	Németország	27,08	Németország	28,58	Németország	<b>26,52</b>
2	Oroszország	17,54	Oroszország	18,55	Oroszország	<b>19,72</b>
3	Ausztria	11,75	Ausztria	9,66	Ausztria	<b>11,96</b>
4	Lengyelország	6,25	Lengyelország	6,40	Lengyelország	<b>6,23</b>
5	Csehország	3,38	Csehország	3,10	Belgium	<b>3,15</b>
6	Hollandia	3,05	Hollandia	2,93	Csehország	<b>2,79</b>
7	Belgium	2,48	Belgium	2,23	Hollandia	<b>2,58</b>
8	Svédország	1,89	Szlovákia	2,08	Horvátország	<b>2,03</b>
9	Románia	1,89	Nagy-Britannia	2,05	Svédország	<b>1,97</b>
10	Szlovákia	1,87	Horvátország	2,01	Olaszország	<b>1,81</b>

Forrás: FruitVeB adatok alapján saját számítás

Magyarország importja is legnagyobb részben a kibővített Unióból származik (16. táblázat), de emellett fontos szerepet tölt be az amerikai kontinens is. A legnagyobb mennyiségben és értékben Olaszországból, Görögországból, Hollandiából és Spanyolországból érkezik az import áru, sőt az elmúlt években ezen országok részesedése tovább nőtt az importunkban. Az amerikai kontinensről érkező import elsősorban a déligyümölcsöket jelenti. Az Unión kívülről még Törökországból importálunk nagyobb mennyiségben. Törökország zöldség-gyümölcs ágazata az elmúlt években jelentős fejlődésen ment keresztül, a termelés és az export megsokszorozódott és egyre nagyobb részt nyer az európai piacból.

**16. táblázat: A legfontosabb exportőrök Magyarországra**

	1998-2002	%	2002	%	2003	%
1	Görögország	14,91	Görögország	14,75	Spanyolország	<b>11,60</b>
2	Spanyolország	12,17	Olaszország	12,10	Görögország	<b>10,96</b>
3	Olaszország	8,93	Spanyolország	11,92	Hollandia	<b>10,91</b>
4	Ecuador	7,10	Ecuador	7,81	Olaszország	<b>8,66</b>
5	Hollandia	7,05	Hollandia	6,30	Lengyelország	<b>6,29</b>
6	Kolumbia	6,20	Németország	5,62	Belgium	<b>5,74</b>
7	Németország	5,25	Lengyelország	4,90	Németország	<b>5,73</b>
8	Lengyelország	5,15	Egyéb ország	4,32	Ecuador	<b>5,27</b>
9	Egyéb ország	4,29	Törökország	3,23	Kolumbia	<b>4,83</b>
10	Törökország	2,98	Szlovákia	3,10	Ausztria	<b>2,79</b>
<b>Legnagyobb értékben exportálók aránya Magyarországra</b>						
	1998-2002	%	2002	%	2003	%
1	Görögország	10,50	Olaszország	11,78	Spanyolország	<b>14,73</b>
2	Spanyolország	9,70	Görögország	11,65	Olaszország	<b>10,51</b>
3	Olaszország	8,45	Spanyolország	11,59	Görögország	<b>8,34</b>
4	Lengyelország	6,39	Hollandia	5,73	Hollandia	<b>7,60</b>
5	Hollandia	6,31	Ecuador	5,50	Lengyelország	<b>5,97</b>
6	Németország	5,70	Lengyelország	5,45	Ecuador	<b>4,47</b>
7	Brazília	5,29	Egyéb ország	5,25	Brazília	<b>4,22</b>
8	Egyéb ország	5,04	Brazília	4,34	Németország	<b>3,86</b>
9	USA	4,07	USA	3,50	Kolumbia	<b>3,72</b>
10	Törökország	3,98	Törökország	3,32	USA	<b>3,37</b>

Forrás: FruitVeB adatok alapján saját számítás

A zöldség-gyümölcs külkereskedelmi mérleget tekintve a legkedvezőbb partnerországunk Németország, Oroszország, Ausztria és Lengyelország (17. táblázat). Kedvező szaldót mutat a szomszédos országokkal folytatott kereskedelmünk is (Horvátország, Ukrajna).

**17. táblázat: A legkedvezőbb magyar külkereskedelmi szaldót adó országok**

	1998-2002	2002	2003			
1	Németország	169710	Németország	195962	Németország	<b>174341</b>
2	Oroszország	138687	Oroszország	134797	Oroszország	<b>163911</b>
3	Ausztria	70319	Lengyelország	81489	Ausztria	<b>78363</b>
4	Lengyelország	69622	Csehország	63609	Lengyelország	<b>66376</b>
5	Csehország	58973	Ausztria	54436	Belgium	<b>60759</b>
6	Szlovákia	23797	Szlovákia	26652	Csehország	<b>23542</b>
7	Litván Köztársaság	20252	Litván Köztársaság	22864	Hollandia	<b>19037</b>
8	Románia	15758	Horvátország	13268	Horvátország	<b>14164</b>
9	Belgium	14007	Nagy-Britannia	13214	Svédország	<b>13206</b>
10	Szlovénia	12453	Szlovénia	13113	Olaszország	<b>11847</b>
<b>A legkedvezőbb értékű szaldót adó országok (1000 USD)</b>						
	1998-2002	2002	2003			
1	Németország	130815	Németország	142620	Németország	<b>153646</b>
2	Oroszország	90112	Oroszország	96643	Oroszország	<b>123179</b>
3	Ausztria	53531	Ausztria	46440	Ausztria	<b>67541</b>
4	Lengyelország	20880	Lengyelország	21885	Lengyelország	<b>20289</b>
5	Csehország	11538	Csehország	11478	Belgium	<b>13578</b>
6	Belgium	14487	Nagy-Britannia	10310	Horvátország	<b>12652</b>
7	Svédország	9089	Horvátország	10296	Svédország	<b>11486</b>
8	Horvátország	9692	Belgium	9972	Csehország	<b>11149</b>
9	Nagy-Britannia	7855	Svédország	8928	Nagy-Britannia	<b>10257</b>
10	Litván Köztársaság	8499	Ukrajna	7944	Ukrajna	<b>8859</b>

Forrás: FruitVeB adatok alapján saját összeállítás

### **6.3. A piacépítés szerepe és lehetőségei**

A zöldség-gyümölcs ágazat a kevésbé szabályozott ágazatok közé tartozik. Nem vonatkoznak rá kvóták, **a termelés szabadon növelhető, amennyiben a piaci viszonyok ezt lehetővé teszik.** Ennek köszönhetően az ágazat szempontjából az egyik legfontosabb tényező a piac alakulása. A piacépítés tehát ebben a kontextusban különleges szerepet kap az ágazat jövője szempontjából, így rendkívüli jelentőséggel bír az ágazati szereplők számára.

A piacépítésben egyik oldalról a marketing, másik oldalról a minőség és ezzel összefüggésben a minőségbiztosítás, illetve élelmiszerbiztonság kérdése játszik kiemelkedő szerepet. A zöldség-gyümölcs ágazat kül- és belföldi marketingjének szempontjából egyik legfontosabb tevékenység a kiállításokon, termékbemutatókon, üzletember találkozókra való részvétel, míg a belföldi piac szempontjából egy zöldség-gyümölcs fogyasztásösztönző program kidolgozása és megvalósítása kiemelkedő jelentőségű. A zöldség-gyümölcs élelmiszerbiztonság kérdésében a HACCP és a EUREPGAP rendszerek játszanak fontos szerepet, míg az ISO rendszerek inkább az iparban kulcsfontosságúak.

#### *6.3.1. Marketing szerepe a zöldség-gyümölcs ágazatban*

**A rendszerváltással bekövetkezett változások felkészületlenül érték a magyar piaci szereplőket, akiknek ekkor két súlyos problémát kellett megoldaniuk.** Az egyik problémát a **korábbi piacok elvesztése** jelentette, a másik komoly kihívás a **tervgazdálkodásról a piacgazdaságra való átállás** volt.

A rendszerváltás után a magyar piaci szereplőknek szembe kellett nézni azzal a ténnyel, hogy az Európai Unió csaknem teljesen önellátó, ezáltal nincs szüksége a magyar termékekre, sőt az EU-ban tapasztalható túltermelés miatt a kelet-európai országokat potenciális piacnak tekintették, ahol le lehet vezetni az árfelesleget. Ebben a régió országai, így Magyarország is készséggel együttműködtek.

A nyugati áruk magyar piacokon való megjelenésével megszűnt az az áruhiány, ami a szocialista országokat jellemezte. Szinte mindent meg lehetett vásárolni az üzletekben, jobb autókat, modernebb műszaki cikkeket, divatosabb ruhákat és nem utolsósorban az élelmiszeripari termékek széles választékát, mediterrán és trópusi gyümölcsöket, vagyis rengeteg olyan újdonságot, ami addig hiánycikk, vagy tiltott áru volt.

A magyar fogyasztók elfordultak az addig megszokott hagyományos termékektől, és kipróbáltak minden újdonságot, ezzel ideális piacot biztosítva az EU-nak. A hazai cégek elvesztették belső piacaikat, és csak minimális részben tudtak az új nyugati piacokra betörni. A helyzetet súlyosbította, hogy az addigi biztos keleti piacok is jelentősen beszűkültek. Ennek az egyik oka, hogy fizetésképtelenséggel küszködtek, a másik pedig az, hogy a hazánkban lejátszódott folyamathoz hasonlóan, az újdonságnak számító nyugat-európai árut részesítették előnyben.

A piacok elvesztése mellett a másik problémát a terv-, illetve hiánygazdaságról a piacgazdaságra való áttérés jelentette. A cégek korábban arra rendezkedtek be, hogy bármit termelnek, azt el tudják adni. Az állam támogatásával még a veszteségesen működő cégek is jól tudtak működni, ezért csak minimálisan kellett figyelembe venniük a piac igényeit és nem voltak rákényszerítve a piaci versennyel a nyereséges működésre.

Ez az állapot a rendszerváltás után megszűnt, ettől kezdve a piaci folyamatok törvényei jutottak érvényre, kiéleződött a verseny, és megnőtt a marketing szerepe. A magyar cégek hátrányos helyzetbe kerültek a komoly marketing ismeretekkel és tapasztalatokkal rendelkező európai uniós cégekkel szemben.

Magyarország európai uniós csatlakozásával kapcsolatban mindenképpen figyelembe kell venni, hogy nemcsak az EU-s támogatások kedvező hatására kell a figyelmet fordítani, hanem az előbb részletezett, már a rendszerváltáskor elkezdődött folyamatok még erőteljesebben jelentkező hatására is.

A kiéleződött piaci versenyben különösen nagy szerepet kap a marketing. A magyar mezőgazdaság szempontjából elengedhetetlen feladat egy egységes marketingkoncepció kidolgozása, amelyben olyan stratégiát kell kialakítani, hogy a csatlakozás után bekövetkezett élesedő versenyben a magyar termékek megerősített piaci pozíciójuknak köszönhetően sikerrel vegyék fel a versenyt a többi ország árujával. Ennek érdekében három fő irányvonalat, illetve célt kell meghatározni a stratégia kialakításakor. Az elvesztett belső piacok visszaszerzése és a meglévő fogyasztói kör megtartása mellett új piaci réseket és kereskedelmi partnereket kell keresni.

A belföldi és nemzetközi kiállításokon való részvétel egy olyan marketing eszköz, amely mindhárom cél elérésében segítséget nyújthat. A kiállításokon való aktív részvétel mellett a belföldi piacok megerősítése céljából szükség van egy belföldi fogyasztásösztönző program kialakítására és működtetésére is.

6.3.1.1. *Kiállításokon való részvétel, mint a marketingstratégia része*

**Magyarország zöldség-gyümölcs marketingstratégiájának megfogalmazásában fontos szerepet kell kapnia a külföldi és belföldi kiállításokon való részvételnek** (Medina, 2000e). A kiállítás típusát tekintve a stratégia kialakításakor két csoportot kell megkülönböztetni, mivel a közönség- és a szakkiállításon való részvétel stratégiája jelentősen eltér egymástól.

A **közönségkiállítás** ideális lehetőséget biztosít az ország és az ágazat számára a bemutatkozásra. Ezek a kiállítások nagy számú látogatót vonzanak, így alkalom nyílik a fogyasztókkal való közvetlen kommunikációra. Itt elsősorban nem a cégek és a cégmárkák bemutatása a cél, hanem a magyar áru kedvező imázsának a kialakítása. A feladat az, hogy minél szélesebb fogyasztói kör ismerje meg a magyar zöldségek és gyümölcsök előnyös tulajdonságait, és a bevásárlások alkalmával részesítse előnyben a jóízű, kedvező beltartalmi értékű és kellemes aromájú magyar termékeket.

A **szakmai közönséget megcélzó kiállításokat** alacsonyabb látogatói létszám jellemzi. Ez azonban nem jelent problémát, mert az itt résztvevők egy személyben döntenek nagyszámú fogyasztót érintő kérdésekben. Ez azt jelenti, hogy a kiállításon kialakult véleményüket, a későbbiekben széles körben közvetítik. A szakkiállításokon szerepet kap a kedvező ország- és ágazati imázs kialakítása, ugyanakkor a cégek önálló bemutatkozása is fontos.

A résztvevő cégek elsődleges célja nem a közvetlen értékesítés, hanem a korábbi üzleti kapcsolatok elmélyítése és új üzleti partnerek keresése. A kiállítás jó lehetőséget és helyszínt biztosít, a személyes találkozók, megbeszélések lebonyolításához. A legtöbbször telefonon, faxon, vagy interneten keresztül tartott kapcsolat, illetve a személyes kontaktus megteremtésével jelentősen tovább fejleszthető a jó partneri viszony.

Egy cégnek általában nincs lehetősége arra, hogy az egész világot bejárva meglátogassa a jól prosperáló cégeket, illetve megismerje a legújabb technológiákat, termékeket, és ötleteket merítsen más jól működő cégektől. A szakkiállításon koncentráltan vannak jelen a szakma legnevesebb képviselői, és itt mutatják be a legújabb termékeket. Ezt egészíti ki még az a lehetőség is, hogy a kiállítás mellett több szakmai rendezvény is megrendezésre kerül, ahol további lehetőség nyílik arra, hogy a cégek képviselői szélesebb információkat kapjanak a legújabb technológiákról és piaci tendenciákról.

A kiállításokon általában egy barátságosabb légkör alakul ki, ami módot ad arra, hogy a szakma képviselői eszmecserét folytassanak egymással. Hazájukban esetleg konkurens

cégek képviselői a telephelyüktől messze, egy barátságos beszélgetés keretében terített asztal és egy pohár bor mellett meg tudják beszélni a problémáikat, esetleg ötleteket kaphatnak egymástól arra, hogyan tudják orvosolni azokat. Emellett természetesen egy kicsit barátságosabb kapcsolat is kialakulhat a versenytársak között, ami a hazatérés után kedvezően befolyásolhatja cégeik együttműködését.

Általában a szakkiállítások jó lehetőséget biztosítanak arra is, hogy a meglévő partnerekkel való személyes kontaktus felvétele mellett a cégek a helyszínen bemutassák a terméküket a leendő ügyfeleknek.

A közönségkiállításokon sok és eltérő profilú kiállító vesz részt. Itt az elsődleges cél általában a kiállításon való közvetlen értékesítés. A kiállítók többsége számára a közönségkiállítás nem egy hosszú távú kapcsolat kezdetét jelenti, a kapcsolattartás a rendezvény időtartalmára korlátozódik, ezért azok általában hosszabb ideig tartanak, mint a szakkiállítások.

A cégek gyors profit szerzése mellett a zöldség-gyümölcs ágazat szempontjából fontos célként fogalmazódik meg az ország vagy egy régió kedvező imázsának kialakítása. Ennek a célnak a megvalósítását segítik elő azok a közösségi standok, amelyek a részvételhez valamilyen állami vagy intézményi támogatást kapnak. Itt az egyéni cégérdek mellett az országról vagy régióról kialakított pozitív kép kialakítása is fontos szerepet kap.

A szakkiállítások elsődleges célja, – miszerint a kiállítás az üzleti partnerekkel való kapcsolatok kiépítését szolgálja – a közönség kiállításokon háttérbe szorul, mivel a látogatók összetétele nagyon változó. Ez a cél csak azoknál a kiállítóknál fogalmazódik meg, amelyek a kiállításnak helyszínt adó városban székhellyel rendelkeznek, és a kiállításon történő bemutatkozást követően számíthatnak arra, hogy a látogatók közül többen felkeresik őket a kiállítás után is.

**Az 1999-ben és 2000-ben a berlini Fruit Logistica szakkiállításán és a Grüne Woche közönség kiállításán elvégzett kutatásom eredményei alapján egyértelműen megfogalmazódik, milyen stratégiát kell kialakítani a két különböző típusú kiállításán való részvételkor.**

A kiállításon való sikeres szerepléshez nagyban hozzájárul, ha egy ország a kiállításon résztvevő cégeit támogatja. Támogatás hiányában a megjelenés színvonala alacsonyabb, amely egyrészt csökkenti a cégek piacra jutási esélyét, másrészt az országról alkotott általános képnek sem kedvez. A magyar zöldség-gyümölcs ágazat marketing stratégiájának

meghatározásakor, fontos szerepet kell, hogy kapjon a kiállításokon való megjelenés támogatási rendszerének a kidolgozása. Olyan támogatási koncepciót kell kialakítani, ami az egyéni kiállítókat is érdekelté teszi abban, hogy az egységes arculatot kövessék.

A **kiállításokon való részvétellel** kapcsolatban először azt kell alaposan átgondolni, hogy milyen legyen az ország megjelenését szimbolizáló stand kialakítása. Egyik fontos szempont, hogy előre, időben meg kell határozni, hogy hány négyzetméter felületre tartanak igényt a kiállítók. Erre azért van szükség, hogy időben le lehessen kötni a frekvenciát kiállítási területeket, és amennyiben több egyéni kiállító is részt szeretne venni a kiállításon, akkor azok lehetőleg egymáshoz közel helyezkedjenek el. Ez igen nehéz feladat, mert általában a résztvevők csak pár hónappal a kiállítás megrendezése előtt tudnak választ adni arra a kérdésre, hogy hány négyzetméter felületen szeretnék a standjukat felállítani.

Amennyiben ismerté válik a kiállítói felület és a kiállítók listája, haladéktalanul meg kell tervezni a stand esztétikai és technikai kivitelezését. A fehér oktanor elemek fával való kombinációja költségkímélő és esztétikus megoldásnak bizonyult. A stand összképén a stand és a standon bemutatott termékek megfelelő megvilágítása sokat javíthat. A stand megvilágításánál a szórt fény elegendő, mert a túlzott megvilágítás fárasztja a szemet. A termék megvilágításánál az intenzív, fókuszált megvilágítás az előnyös, mert kiemeli a terméket a háttérből. Tükrök alkalmazásával ezt a hatást még tovább lehet fokozni.

Egyre nagyobb szerepet kap a termékprezentáció, ezért fontos, hogy a cégek hozzanak magukkal minőségi és jól bemutatható termékeket. Ezek egyrészt dekorációs szerepet töltenek be, másrészt lehetőséget adnak arra, hogy a partnerek számára azonnal bemutassák. Nem szükséges nagy mennyiségű árut hozni akkor, ha valamilyen frappáns ötlet segítségével kevés terméket is látványosan be tudnak mutatni.

A közösségi standok esetében előnyösebb az átlátható, levegős kialakítású stand, amelyet másfél méter magas falakkal több részre lehet osztani. Így a kiállítók nyugodtan tárgyalhatnak a partnerekkel, mégis áttekinthető marad a stand. A barátságosabb hangulat kialakításában sokat segíthet az élő zene, vagy egy bárrész kialakítása.

A sajtótájékoztató és magas rangú politikai vezető látogatása hatékony promóciós eszköz. A standon való fogadás szervezése jó lehetőséget biztosít a kiállítóknak arra, hogy minél több potenciális partnerrel találkozzon. A fogadás időpontját lehetőleg úgy kell megválasztani, hogy az ne ütközzön más hasonló rendezvénnyel.



Népszerű promóciós eszköz a szórólapok és ajándékok osztása, például egy reklámszatyor, amelybe egy-két prospektust, vagy más információs anyagot teszünk. A reklámszatyor a egész kiállítás teljes ideje alatt, sőt még azt követően is figyelemfelkeltő hatással rendelkezik.

A stratégiában **meg kell határozni a különböző kiállítások fontossági sorrendjét** a magyar zöldség-gyümölcs ágazat szempontjából. A kiállításokon való részvételt a fontossági sorrendnek megfelelően kellene támogatni. A szakma véleménye szerint a magyar zöldség-gyümölcs ágazat számára a legfontosabb nemzetközi kiállítás a minden évben, Berlinben megrendezésre kerülő Fruit Logistica zöldség-gyümölcs kereskedelmi szakkiállítás.

A többi kereskedelmi szempontból fontos külföldi kiállítás tematikája, már nem speciálisan zöldség-gyümölcshöz kötött, hanem elsősorban az élelmiszeriparhoz. Ezek közül a World Food (Moszkva), az Anuga (Köln), a Sial (Párizs) és a Salima (Brno) méltó említésre a zöldség-gyümölcs kereskedelem szempontjából.

Termelői szempontból szükség lenne egy jól működő magyarországi háttérpári kiállítás megrendezésére. Jelenleg három hasonló tematikájú kiállítás kerül megrendezésre, de valójában egy olyanra lenne szükség, amely a három kiállítást egyesítve valóban széles háttérpári, technológiai kínálatot mutat be.

Minden évben február közepén kerül megrendezésre a budapesti Agro-Mash Expo. Ez elsősorban mezőgazdasági gépkiállítás és csak egy kisebb pavilont kap a rendezvényen belül a kertészet. A kiállítás kertészeti vonalának erősítését a kiállítás szervezői szakmai szempontból nem tudják biztosítani.

A február végén megrendezésre kerülő Kert-Tech kiállítás tematikája szerint egyértelműen a kertészeti technikára és technológiára koncentrál. A kiállítás helyszínét adó Kecskeméti Főiskola Kertészeti Karának tornaterme, azonban nem rendelkezik megfelelő infrastruktúrával egy országos, illetve nemzetközi kiállítás színvonalas megrendezéséhez. A rendezvény fejlesztéséhez feltétlenül fontos lenne a fedett terület bővítése, illetve a parkolási lehetőségek növelése és a tömegközlekedéssel történő megközelítés biztosítása. Ezek hiányában a kiállítás nem tud fejlődni, ami hosszabb távon az érdeklődés csökkenését vonja maga után.

A Szigetszentmiklóson megrendezésre kerülő Hortus Hungaricus (HOHU) speciálisan kertészeti kiállítás. A rendezvény elsősorban dísznövény ágazatra fókuszál, de helyet kap a zöldség-gyümölcs szektor is. A HOHU esetében a fejlődés gátját az jelenti, hogy nincs

kialakult szakmai vagy nagyközönségi arculata. A három napos (péntek-szombat-vasárnap) Hortus Hungaricus kertészeti kiállítás és vásár egyaránt nyitva áll a vásárló nagyközönség és a szakmai látogatók számára. Ez a kettősség azért alakult ki, mert a kiállítás helyszínét adó Flóra Hungária Nagybani Virágpiacon 80 százalékos tulajdonában működő kiállítást szervező cég jelentős profitra tehet szert a nagyszámú látogatói belépőjegy értékesítéséből és az árusító kiállítók helybérleti díjaiból. A nagyszámú, nem szakmai látogató háttérbe szorítja a kiállítás szakmai jellegét, ami a későbbiekben a szakmai kiállítók és látogatók számának csökkenéséhez vezethet.

A három hazai kiállítás és a hasonló jellegű külföldi kiállítások (amszterdami NTV Hollandiában, veronai MACFRUT Olaszországban, angers-i SIVAL Franciaországban stb.) tapasztalatait összegezve a magyar kertészet számára biztosítani kellene egy speciálisan kertészeti szakmai kiállítás évenkénti megrendezését. Megvalósítását elősegítené egy olyan kormányzati, illetve minisztériumi támogatás, amely koncentráltan erre a célra állna rendelkezésre. A szakmai kiállítás megrendezésével hazánk a kedvező földrajzi helyzetéből adódóan Közép-Kelet Európa kertészeti centruma lehetne. A kiállítás a térség szakmai fórumává és találkozó helyévé válhatna.

Az ágazati imázs javításához további lehetőséget kínálnak a tájegységenként megrendezett fesztiválok is, amelyek elsősorban a közönségkiállítások kategóriájába sorolhatók. Előnyük azonban az, hogy termékspecifikusak (pl. sellyei és medgyesegyházi dinnye-, váli bodza-, nyírségi alma- vagy makói hagymafesztivál stb.). Az OMÉK és a Foodapest kiállítások is megemlítendőek, bár ezek inkább általános élelmiszeripari és mezőgazdasági tematikával és a Hortus Hungaricushoz hasonlóan vegyes arculattal rendelkeznek.

#### 6.3.1.2. *A belföldi piac megerősítése fogyasztásösztönző programmal*

Az export piacok erősítése mellett a belföldi piacok szélesítése is alapvető feladat, hiszen a **megtermelt áru elsődleges felvevője a hazai piac**. A magyar lakosság fogyasztásának növelését a közösségi marketing eszközeivel és egy társadalmi összefogást ösztönző marketing program segítségével lehet elérni. 1996 óta dolgozom együtt a FruitVeB Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezettel és 1997-ben indítottuk el az „Egyen zöldséget, gyümölcsöt naponta 3x3 félét az egészségért” **fogyasztásösztönző programot**. Ez a program kettős célt valósíthat meg, egyfelől megteremti a gazdasági növekedés alapját a zöldség-gyümölcs ágazatban, másfelől elősegíti a lakosság egészségi állapotának és életkilátásainak javulását.

A program egészségügyi hátterét az Amerikai Rákkutató Intézet kutatási eredményei adták. A vizsgálat eredménye szerint a megnövelt zöldség-gyümölcs fogyasztással csökkenthető a daganatos megbetegedések, a szív- és érrendszeri betegségek kialakulásának kockázata. Ezeket az eredményeket azóta már több országban elvégzett független kutatások is igazolták, sőt a zöldségek és gyümölcsök számos további kedvező egészségügyi hatását is bizonyították. Az egészség megőrzése szempontjából javasolt napi zöldség- és gyümölcsfogyasztás minimálisan 400 g, de a valóban hatásos mennyiség 600-800 g.

A statisztikai adatok alapján Magyarországon a kilencvenes évek elején nagy visszaesés volt tapasztalható a zöldség- és gyümölcsfogyasztásban. A fogyasztás mintegy 20 kg/fő/év mennyiséggel csökkent, ami azt eredményezte, hogy a napi zöldség-gyümölcsbevitel az egészség megőrzése szempontjából ajánlott minimális 400 g/nap/fő alá esett. A fogyasztás visszaesése jelentős termőterület csökkenéssel párosult. A „Naponta 3x3” fogyasztásösztönző program céljaként kitűzött napi 600-800 grammos fogyasztás elérése 730 ezer-1,4 millió tonnás belső piac növekedést eredményez. Ezzel jelentős piacszerzés érhető el, és így akár négy milliő tonnára is növelhető a zöldség-gyümölcs termesztés, ami a program gazdasági célja.

A program egészségügyi célja, hogy a lakosság életmódjának és szemléletének változását tudományos tényeken alapuló információkkal segítse és ösztönözze, így öntudatra ébresztve a fogyasztókat, hogy saját egészségük érdekében több zöldséget-gyümölcsöt fogyasszanak.

Az agrárgazdasági és népegészségügyi célt megvalósító „Naponta 3x3” program tehát egyaránt kedvez a lakosságnak, a zöldség-gyümölcs termelésnek, a kereskedelemnek, a feldolgozóiparnak, valamint az egészségügynek. A program megindítása óta eltelt időszak alatt a zöldség-gyümölcsfogyasztás az átlagos napi 380 g-ról mintegy napi 400 g-ra emelkedett. Ez az érték statisztikai átlagot képvisel, így a lakosság jelentős részének fogyasztása a minimális fogyasztási szint alatt marad. A 600-800 grammos átlag elérésével a lakosság alacsony zöldség-gyümölcsfogyasztású szegmense is elérné a 400 grammos szintet.

A FruitVeB Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács által kezdeményezett programot széles társadalmi alapokon célszerű megvalósítani, egyeztetve az érdekelt társadalmi területek szempontjait:

1. agrárszektor – zöldség-gyümölcs termékpálya
2. egészségügy
3. oktatásügy

4. ifjúsági- és sportügy
5. család- és népjólétügy
6. gazdaság és pénzügygazdaság.

A programhoz eddig csak az agrár- és az egészségügyi tárca csatlakozott, azonban pénzeszközzel hatékonyan csak az agrártárca támogatja. A program kiszélesítéséhez, a kitűzött célok és a pozitív eredmény eléréséhez valódi társadalmi összefogásra, a többi érintett terület programba való bevonására és részvételére van szükség.

A program kezdetben több célcsoportot igyekezett elérni. Az óvodások, általános- és középiskolások mellett, fiatal felnőtteket, családos anyákat és betegségen átesett felnőtteket egyaránt megcélzott. Az alacsony pénzügyi források hatékonyabb felhasználására csökkentettük a célcsoportokat. Végül **két fő célcsoportot**, a 4-12 éves gyerekeket és a háziasszonyokat határoztuk meg. A 4-12 éves gyerekek még mindenre fogékonyak és leggyakrabban az ő kívánságuk szerint vásárol a család. A háziasszonyokat szintén fontos megnyerni, mert legtöbbször ők vásárolnak be, illetve ők gondoskodnak a család ételmezéséről.

A **program eszközszerét** a nemzetközi zöldség-gyümölcs fogyasztás ösztönző programok tapasztalatainak felhasználásával a magyar viszonyoknak megfelelően alakítottuk ki. A program üzenetének széleskörű megismertetésére a televízió és a rádió keresztül kerül sor. A sajtóban megjelenő cikkek és hirdetések segítségével pedig részletesebb információ átadására nyílik lehetőség.

A média megjelenés mellett a hangsúly a lakosság közvetlen megkeresésére és tájékoztatására kerül. Ennek alapját a különböző, táplálkozással, sporttal, egészséges életmóddal kapcsolatos rendezvényeken és az áruházláncokban tartott kóstoltatások jelentik, ahol receptkártyákat és a programmal kapcsolatos információkat is kapnak az érdeklődők.

2002-ben a Johan Béla Nemzeti Programmal együttműködve az iskolákhoz, az óvodákhoz, az egészségügyi szervezetekhez, az orvosi rendelőkhez és a gyógyszertárakhoz is eljutott a program üzenete. A 2003-ban az Étellemezésvezetők Országos Egyesületével közreműködve tovább szélesedett a program ismertsége. 2004-ben a Magyar Dietetikusok Szövetségével, 2005-ben pedig a Tőzsde ételfutár céggel bővítettük az együttműködő partnerek számát.

A nehézkes finanszírozási háttér miatt a jövőben tovább kell növelni a program hatékonyságát és olyan költségtakarékos eszközszeret kell találni, ami biztosítani tudja a

program üzenetének széles körben történő terjesztését, és el tudja érni a fogyasztás növekedését. Ebben fontos szerepet kaphat a dietetikusokkal és az orvosokkal történő kommunikáció, valamint a közétkeztetéssel és vendéglátással való még intenzívebb együttműködés. Hosszú távon jó eredmények érhetőek el, ha – az anyagi lehetőségek keretén belül – tovább sikerül szélesíteni az iskolai és óvodai programokat.

A PR tevékenység kiszélesítésével, a minél több újságíró és média személyiség mellett, híres embereket is meg kellene nyerni a programnak. Ők jelentős segítséget nyújthatnak a lakosság zöldség-gyümölcs fogyasztási szokásainak alakításában. A program emblémájának megismertetését szolgálja a csomagolt zöldségeken és gyümölcsökön való megjelentetésük. Az itt felsorolt eszközök segítségével a program valószínűleg még hatékonyabban fog tudni működni, amihez szükséges a társadalmi összefogás.

### *6.3.2. Élelmiszerbiztonság és a minőségbiztosítási rendszerek jelentősége a zöldség-gyümölcs ágazatban*

**A fejlett országok piacain csak azoknak a friss és feldolgozott zöldség-gyümölcs termék-előállítóknak van esélyük hosszabb távon sikeres szereplésre, akik képesek bizonyítani azt, hogy**

- eleget tesznek a vevők élelmiszerbiztonsági-, higiéniai-, jogi-, minőségi- és piaci követelményeinek és képesek azokat egyenletesen teljesíteni,
- vezetésük felelősen viselkedik, ismeri és döntésénél figyelembe veszi a termék tulajdonságait és az alkalmazott élelmiszerfeldolgozási-tartósítási technológia alapelveit,
- az élelmiszerbiztonsági veszélyek és az egyenletes, megbízható termékminőség biztosítása érdekében hatékony vezetési rendszert működtet, melyet rendszeresen felülvizsgál és karban tart,
- tudatosan törekszik a biztonságos élelmiszerek előállítására. Ennek érdekében:
  - veszélyelemző és szabályozó rendszert alkalmaz,
  - a személyzetet oktatja a higiénikus munkavégzés szabályozásaira és azokat betartja,
  - minden élelmiszer alapanyagot, csomagoló anyagot és a vizet megfelelő, lehetőleg jóváhagyott beszállítótól szerezi be,
  - megfelelő üzemi környezetet, berendezéseket, felszereléseket biztosít a higiénikus munkavégzéshez és azokat karbantartja,
  - a felhasznált anyagok és a termékek tárolása, előkészítése, feldolgozása, forgalmazása során megfelelő hőmérséklet-szabályozó és felügyelő rendszert alkalmaz,

- az üzem, a berendezések, felszerelések tisztítására, fertőtlenítésére megfelelő módszereket, eszközöket, anyagokat alkalmaz,
- hatékony, megelőző, szabályozó rendszert működtet az állati kártevők ellen,
- megfelelő eljárásokat és alrendszereket alkalmaz a dolgozók egészségügyi szűrésére, és a betegségek bejelentésére; a látogatók, alvállalkozók üzemen belüli mozgásának szabályzására, az élelmiszer mérgezések és vevői reklamációk kezelésére, a nyersanyagok szállítására, a termékek visszahívására és a vészhelyzet kezelésére,
- megfelelő szabályozási rendszert alkalmaz az idegen anyag szennyeződések megelőzésére és eltávolítására, a készletforgás szabályozására, a mintavételre, az érzékszervi vizsgálatokra, a kötelező jelölésekre és a belső vizsgálatokra,
- biztosítja a fentiek eléréséhez szükséges erőforrásokat.

A **zöldség-gyümölcs termesztést** nem lehet elszigetelten kezelni az élelmiszerlánc más elemeitől. A piac nyomása az élelmiszerlánc minden pontján érezhető, ezért a termesztés **egyre inkább ugyanazon hatásoknak van kitéve, mint az élelmiszeripar**. A minőségbiztosítási rendszer bizonyítja a törvényi és a piaci követelményeknek való megfelelést. A piaci követelmények miatt a termelőknek bizonyítaniuk kell a megfelelőséget a törvényi előírásokhoz, a gyakorlati útmutatókhoz, a vevői követelményekhez, a termesztési előírásokhoz és a nyomon követhetőséghez.

A termelőknek egyre nagyobb mértékben ki kell elégíteniük vevőik igényeit és elvárásait, hogy a terméket szabályozott körülmények között állítsák elő, az adott előírásoknak és a törvényi követelményeknek megfelelően termesszék és tárolják, így megfeleljen a kívánt minőségnek, és mindenképp garantálják a minőséget. Az élelmiszer-feldolgozóknak szükségük van arra, hogy szabályozás alatt tartsák nyersanyagaikat, ezért a zöldség-gyümölcs ágazatra is ki kell terjeszteni a különféle minőségbiztosítási rendszereket.

A nyersanyagok szabályozását az élelmiszer-feldolgozók szabályzó és felügyelő eljárásokkal tudják megoldani. A főbb szabályzó eljárások: jóváhagyott/kívánt beszállítók; egyeztetett specifikációk; elfogadási határ. A főbb felügyelő eljárások: beszállítók auditálása; specifikációknak való megfelelés ellenőrzése. A piaci követelmények mellett a törvényi szabályozásoknak nagy hatása van a mezőgazdasági termesztéssel összefüggő minőségbiztosítási rendszerre.

A minőségbiztosítási rendszer eszközöket biztosít a minőségbiztosítási eljárások alkalmazásához, de nem ad működésre vonatkozó szabványértékeket. Biztosítja, hogy minden minőséget befolyásoló tevékenységet tekintetbe vegyenek, beleértve a

megfelelőséget is. Bizonyítja a „Kötelező Gondosságot” és a képességet a vásárlók követelményeinek kielégítésére. Az erőforrásokat a kulcsterületekre irányítja és folyamatos fejlesztést követel meg.

### 6.3.3. HACCP minőségbiztosítási rendszer előnyei és hátrányai

**A HACCP (Hazard Analysis Critical Control Points) jelentése veszélyelemzés, kritikus szabályozási pontok.** A HACCP egy olyan rendszer, amely meghatározza, értékeli és szabályozza az élelmiszerbiztonság (és minőség) szempontjából jelentős veszélyeket, kritikus pontokat. Lehetővé teszi, hogy a jelentős folyamatok megfelelő szabályozások alatt működjenek. Az utólagos vizsgálatról a megelőzésre helyezi a hangsúlyt, és az erőforrásokat célzottan irányítja. Nemzetközileg elismert és széles körben alkalmazzák az élelmiszerrel és a zöldség-gyümölccsel kapcsolatos területeken. A mezőgazdasági HACCP (ACP) módszer az élelmiszeriparban széles körben használt HACCP rendszer alapelveire épül.

**A HACCP** a veszélyforrások azonosítására és elbírálására, valamint ezek szabályozására és a CCP azonosítására irányuló módszeres megközelítés, amely figyelembe veszi a termelési folyamat minden lépését, beleértve a tárolást és a szállítást. Olyan rendszert hoz létre, amely biztosítja a szabályos működést, és azt az előre leírt módon felülvizsgálja.

A rendszert megvizsgálva következtetni lehet a HACCP előnyeire és hátrányaira:

#### **A HACCP előnyei a zöldség-gyümölcs ágazatban:**

- kielégíti a törvényi és jogi követelményeket,
- felkészíti a nyersanyag-termelőket a kiskereskedelmi hálózatok követelményeire,
- segít az európai uniós versenyben való helytállásban,
- elősegíti a tudatosságot (a tevékenységgel járó veszélyek, illetve az egyes cselekedetek következményeinek felismerésére),
- a mezőgazdasági folyamatok ok-okozati összefüggéseinek jobb megismerésére irányul,
- az átvételi ellenőrzésről a szabályozott termelésre helyezi át a hangsúlyt,
- kézzel foghatóan, gyakorlati módszerrel segíti a menedzsment rendszerek bevezetését,
- segít a higiéniai szemlélet fejlesztésében,
- megnöveli a termékbiztonság iránti bizalmat,
- információkat nyújt a vezetésnek a folyamatok szervezett végrehajtásáról, a követelmények teljesíthetőségéről,
- elősegíti az ésszerű költségtakarékos megoldásokat, jelentősen csökkentheti a veszteségeket,
- a minőségügyi rendszer fontos elemét képezi,

a mezőgazdasági termelési folyamatok szabályozásának dokumentált bizonyítékát adja, egyesíti a különböző szakterületek ismereteit, csökkenti a vezetési, műszaki, termesztési ismeretek veszteségeit, segít felismerni a javítás lehetőségeit és prioritásait, oktatja a teamtagokat, és az új vezetők oktatásának alapját képezi, megszünteti a területek közti ellentéteket, szorosabb személyes kapcsolatokat indukál pl. termesztő-feldolgozó között, hibamegelőző gondolkodásra sarkall, a változtatások gyorsabb bevezetését eredményezi, rugalmas alkalmazással az erőforrásokat az üzleti célokhoz rendeli.

#### **A HACCP bevezetésének nehézségei:**

a biztonság többletköltséggel járhat, nehéz bizonyítani, hogy minden veszélyt, problémát megelőztünk, időigényes, képzett szakembereket köt le az elemzéshez, az elemzést egyedileg kell elvégezni minden terményre, termesztési folyamatra az adott helyszínen, termesztési körülmények között, rendszeresen felül kell vizsgálni és naprakész állapotban kell tartani, szükséges hozzá a vezetés elkötelezettsége és támogatása, a minőségi problémákra és a gazdaságossági veszélyekre nehezebb alkalmazni, mint az élelmiszerbiztonságra.

#### **6.3.3.1. A EUREPGAP szerepe a zöldség-gyümölcs ágazatban**

A kereskedelem és a disztribúció átstrukturálódásának köszönhetően az áruházláncok egyre fontosabb szerepet töltenek be a zöldségek és a gyümölcsök értékesítésében. **A friss zöldségek és gyümölcsök speciális kezelést igényelnek, ezért szükség volt egy, a friss zöldségekre és gyümölcsökre kidolgozott minőségbiztosítási rendszerre.** A kiskereskedelem kezdeményezésére kezdte meg működését 1997-ben az Európai Kiskereskedői Termékmunkacsoport (Euro-Retailer Produce Working Group – Eurep). Céljuk az volt, hogy a jó mezőgazdasági gyakorlatot (GAP – Good Agricultural Practice) a friss zöldség-gyümölcs termékekre átdolgozzák. Ennek a munkának az eredményeként került kialakításra a EUREPGAP, ami formálisan olyan irányadó dokumentumok összessége, amelyeket a nemzetközi törvények alapján állítottak össze.

A dokumentum elkészítésében a világ minden részéről közreműködtek az élelmiszerértékesítési lánc szereplői. Megalakult a Technikai Tanács, melyben 50-50



százalékban részesednek a kiskereskedelem képviselői és a termelők-beszállítók. A Tanács feladata a EUREPGAP korrekt, hatékony megvalósítása és folyamatos fejlesztése.

A EUREPGAP legnagyobb előnye, hogy a kialakításában egyaránt részt vett a termelői-beszállítói és az áruházlánci oldal (Ferencz, 2003). Ennek köszönhetően olyan rendszert sikerült kialakítani, amely mindkét érdekcsoport szempontjait figyelembe vette. A rendszert a Kölnben található, non profit EUREPGAP szervezet működteti, amelyben a részvétel önkéntes és objektív kritériumrendszeren alapul. Tagjai kiskereskedők, termelők és szolgáltatók.

Az EUREP a HACCP (Kockázatelemzés és Kritikus Ellenőrzési Pontok) irányelveit támogatja, azok alkalmazását ösztönzi. Fontos, hogy az élelmiszerlánc valamennyi tagja elfogadja a feladatok ráeső részét és a ráháruló kötelezettségeket, hogy a GAP végrehajtását és fenntartását teljes egészében biztosítani lehessen. Ahhoz, hogy a fogyasztók biztonsága fenntartható legyen, a helyes mezőgazdasági gyakorlat erre vonatkozó szabványait el kell fogadni, és a rossz eljárásokat meg kell szüntetni. Véleményem szerint a rendszer legnagyobb hátránya, hogy a minősítés nem kerül rá a fogyasztói csomagolásra, így a vásárlók nem tudják előnyben részesíteni a többi termékkel szemben.

2002. évben 4 akkreditáló szervezet működött, amelyeknek több mint 5500 termelő tagja volt. A 2003. évben az ipar is felvette a EUREPGAP certifikációt, és 21 országban került bevezetésre. Több áruházlánc ilyen tanúsításokhoz köti a beszállítást. 2004-ben az EU-s áruházláncok többsége már minimum követelménynek tekintette a EUREPGAP-et, és csak ilyen tanúsítással rendelkezők lehetnek beszállítók.

A HACCP és a EUREPGAP tekintetében a magyar termelők az EU-15 termelőivel szemben jelentős hátrányban vannak, de az újonnan csatlakozott országok termelőihez képest előnyben. Magyarországon a HACCP tanúsításra való felkészítés már a '90-es évek végétől folyik, mégis az 50 százalékos állami támogatás és a törvényi kötelezettség kilátásba helyezésének ellenére csak néhány cég rendelkezik ilyen tanúsítvánnyal.

A EUREPGAP rendszerre Magyarországon először a FruitVeB Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács hívta fel az ágazat figyelmét. Azóta egyre több cég és külföldi képviselő kapcsolódott be ebbe a tevékenységbe. A FruitVeB 2003-ban egy képzési programot is elindított, 2004-ben pedig elkészítette a EUREPGAP rendszer teljes és hivatalos magyar nyelvű dokumentációját, melynek frissítése 2005-ben készült el.

## 7. A zöldség-gyümölcs ágazat versenyképessége

Az eddig fejezetekben leírtak alátámasztják, hogy a zöldség-gyümölcs ágazat fontos szerepet tölt be a nemzetgazdaságban és a külkereskedelemben. Ez azt jelenti, hogy Magyarország agrárstratégiájának meghatározásához fontos tudni, mely termékek, milyen piacon versenyképesek, illetve össze kell hasonlítani az esélyeinket a konkurens országokkal és termékekkel. A termesztés és a piac jellemzőinek vizsgálata alapján meg lehetett határozni, hogy mely termékeket és országokat kell a vizsgálatokba bevonni a magyar zöldség-gyümölcs ágazat versenyképességének megítélése céljából.

### 7.1. Az ágazat természetes versenyképessége

A természetes versenyképesség elemzésekor általában a termelési mennyiség, a termőterület és a hozam kerül a vizsgálatok középpontjába. A gyakorlatban a vizsgálatok csak a konkrét statisztikai adatokból számolható trendek megállapítására és egyszerű összehasonlítások kivitelezésére korlátozódnak. **Eddig nem került kialakításra egy olyan természetes versenyképességi mutató, amely egy viszonyszámmal ki tudná fejezni és könnyen összehasonlíthatóvá tudná tenni a különböző vizsgálati alanyokat.** Ennek a hiányának a pótlására alakítottam ki az alábbi képletet:

$$\text{NVKM} = \text{hozammutató} + \text{hozamingadozási mutató}$$

azaz

$$\text{NVKM} = \left( \frac{\text{Aver}Y_i - \text{AverAver}Y_w}{\text{AverAver}Y_w} / 5 \right) + \left( \frac{\text{AverStdev}Y_w}{\text{AverAver}Y_w} - \frac{\text{Stdev}Y_i}{\text{Aver}Y_i} \right)$$

ahol NVKM a természetes versenyképességi mutatót,

$\text{Aver}Y_i$  az adott ország átlaghozamát a vizsgált időszakban,

$\text{AverAver}Y_w$  a vizsgált országok átlaghozamainak átlagát a vizsgált időszakban,

$\text{AverStdev}Y_w$  a vizsgált országok hozamainak átlagos szórását,

$\text{Stdev}Y_i$  az adott ország hozamainak szórását jelenti.

**A mutató kialakításánál abból indultam ki, hogy adott országban annál kedvezőbb a természetes versenyképesség, minél magasabb az átlagos hozam, és minél alacsonyabb a hozamok évenkénti ingadozása.** Ennek alapján a NVKM képlete két részből áll. Az első felében a hozammutató található, amelyik egy adott ország hozamát hasonlítja össze a vizsgált országokéval. Ha az adott ország átlaghozamából kivonjuk a vizsgált országok átlaghozamainak átlagát, akkor egy olyan pozitív vagy negatív számot kapunk, amely

megmutatja, hogy az adott ország hozama mennyire kedvező a vizsgált országokéhoz képest. Ha az így kapott értéket elosztjuk a vizsgált országok átlaghozamainak átlagával akkor egy olyan viszonyszámot kapunk, amely lehetőséget biztosít nemcsak az országok közötti, hanem a különféle fajok közötti összehasonlításra is. Minél magasabb értéket kapunk, annál kedvezőbb az adott ország hozama a többi országhoz illetve termékhez képest. Ahhoz, hogy a hozammutatót később a hozamingadozási mutatóval össze lehessen hasonlítani el kell osztani öttel, így a két mutató nagyságrendje hasonló lesz. Az ötös osztót tapasztalati számként kaptam.

Az NVKM képlet második felében a **hozamingadozási mutató** áll. Ha a vizsgált országok hozamainak átlagos szórását elosztjuk a vizsgált országok átlaghozamainak átlagával akkor megkapjuk a vizsgált országokra jellemző hozamingadozást. Ha egy adott ország vizsgált időszakra jellemző hozamainak szórását elosztjuk az átlaghozamával, akkor megkapjuk az adott országra jellemző hozamingadozást. A két aránypár különbsége adja a hozamingadozási mutatót, amellyel lehetőség nyílik az országok és termékkörök közti összehasonlításra.

Az NVKM képlet két felének összeadásával pedig egy olyan mutatót kapunk, amelyik képes kifejezni a hozam nagyságának és ingadozásának mértékét egy konkrét számmal úgy, hogy egymással összehasonlíthatóvá teszi az országokat és termékeket egyaránt. A képlet alapján a természetes versenyképesség annál kedvezőbb, minél magasabb az NVKM értéke.

A mutatónál figyelembe kell venni, hogy a hozamok, illetve a természetes versenyképesség elsősorban az adott kultúra intenzitására utalnak, és csak kisebb részben a kedvező ökológiai adottságokra. Emellett azt is számításba kell venni a mutató értelmezésénél, hogy a nagyobb szórást esetleg egy növekvő vagy csökkenő tendencia is okozhatja.

**A magyar zöldség-gyümölcs ágazat természetes versenyképességének elemzését az NVKM mutató felhasználásával végeztem el a korábbi fejezetek vizsgálatait alapján kiválasztott legfontosabb fajokra és országokra.** Az NVKM mutató jó lehetőséget ad az országok közti összehasonlításra, melyet a FAO statisztikai adatbázisa alapján az összes európai ország hozamához viszonyítva számítottam ki az 1990 és 2004 közötti időszakra.

**A megvizsgált magyar zöldségek és gyümölcsök NVKM mutatójának átlaga – Bulgária kivételével – elmaradt a legfontosabb versenytársakétól (18. táblázat). A vizsgált hat ország közül Hollandia rendelkezik a legkedvezőbb értékekkel. Franciaország, Görögország, Olaszország, Spanyolország természetes versenyképessége messze lemaradva Hollandiától, de jelentősen megelőzve Portugáliát közel azonos szinten**

van. Az NVKM átlagértéke a versenytársaknál – Bulgária kivételével – minden esetben pozitív, Magyarország esetében pedig negatív értéket ad.

**18. táblázat: Naturális versenyképességi mutató a legfontosabb versenytársakkal összehasonlítva**

Faj	Hollandia	Olaszo.	Görögo.	Franciao.	Spanyolo.	Portugália	Bulgária	Átlag	Magyaro.
Szilva	0,21	0,40	0,42	0,28	0,27	0,25	0,00	0,26	0,14
Meggy	n.a.	0,20	0,06	n.a.	n.a.	0,10	-0,14	0,06	0,08
Alma	0,33	0,38	0,14	0,35	0,08	0,06	-0,36	0,14	0,02
Cseresznye	-0,39	0,24	0,26	0,22	0,11	-0,05	-0,05	0,05	0,00
Spárga	0,13	0,07	-0,02	-0,01	0,05	n.a.	n.a.	0,04	-0,02
Görögdinnye	n.a.	0,31	0,28	0,25	0,16	0,04	-0,14	0,15	-0,04
Körte	0,27	0,29	0,14	0,25	0,20	0,05	-0,12	0,15	-0,07
Kajsziarack	n.a.	0,29	0,39	0,20	0,19	0,24	n.a.	0,26	-0,12
Őszibarack	n.a.	0,40	0,35	0,40	0,22	0,05	-0,18	0,21	-0,13
Cs. kukorica	n.a.	n.a.	n.a.	0,11	n.a.	n.a.	n.a.	0,11	-0,14
Répa	0,17	0,21	0,13	0,14	0,24	0,12	-0,15	0,12	-0,15
Káposzta	0,17	0,03	0,10	0,10	0,10	0,04	-0,07	0,07	-0,17
Szamóca	0,16	0,43	0,24	0,23	0,50	-0,28	-0,14	0,16	-0,23
Paradicsom	0,87	0,00	0,01	-0,09	-0,02	-0,08	-0,27	0,06	-0,31
Paprika	1,41	0,13	0,09	0,04	0,07	0,05	-0,12	0,24	-0,36
Uborka	1,28	-0,09	0,06	-0,06	-0,07	-0,11	-0,33	0,10	-0,43
<b>Átlag</b>	<b>0,42</b>	<b>0,22</b>	<b>0,18</b>	<b>0,16</b>	<b>0,15</b>	<b>0,03</b>	<b>-0,16</b>	<b>0,14</b>	<b>-0,12</b>

Forrás: FAO adatok alapján saját számítás

A fajonkénti vizsgálatnál egyedül a **szilva, a meggy és az alma esetében vagyunk versenyképesek az európai átlagot tekintve**. Ha a versenytársakat nézzük, akkor az almánál és a szilvánál csak Bulgáriát, a meggyenél pedig Görögországot is megelőzzük. A cseresznye esetében éppen az európai átlagon állunk, így megelőzve Hollandiát, Portugáliát és Bulgáriát. A körte, az őszibarack, a szilva, a paprika és a görögdinnye esetében kedvezőbb a magyar NVKM értéke, mint Bulgáriáé, míg a többi vizsgált termék esetében a versenytársak mögött állunk.

Hazánk naturális versenyképessége a legfontosabb célpiacainkat tekintve sem kedvező (19. táblázat), az átlagot tekintve a legkedvezőtlenebb NVKM értéket kapta. A legkedvezőbb átlagértéket Anglia mutatja, ami elsősorban az uborka, a paprika és a paradicsom hajtásának köszönhető.

A fajokat tekintve a **görögdinnye, a spárga és a szamóca esetében jobb a versenyképességünk az átlagnál**. A magyar almának és meggynek még szintén kedvező az értéke, ami azt jelenti, hogy három-három országot megelőz. A **legkedvezőtlenebb a helyzet az uborka, a paprika, a répa és a káposzta esetében**.

**19. táblázat: A legfontosabb célpiacok természetes versenyképességi mutatója**

Faj	Anglia	Ausztria	Németo.	Lengyelo.	Oroszo.	Szlovákia	Románia	Cseho.	Átlag	Magyaro.
Szilva	0,03	0,13	0,14	0,08	0,07	0,11	-0,04	-0,12	0,05	0,14
Meggy	n.a.	0,25	0,25	0,14	0,02	0,02	n.a.	-0,07	0,10	0,08
Alma	0,15	0,14	0,14	0,04	-0,05	-0,06	-0,14	0,06	0,03	0,02
Cseresznye	-0,19	0,36	0,04	0,12	0,14	0,30	0,12	-0,41	0,06	0,00
Spárga	-0,07	-0,05	-0,07	n.a.	n.a.	0,08	n.a.	n.a.	-0,03	-0,02
Görögdinnye	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	-0,36	-0,01	n.a.	n.a.	-0,19	-0,04
Körte	0,07	0,07	0,19	-0,01	0,02	0,07	-0,02	-0,04	0,04	-0,07
Kajszibarack	0,13	n.a.	-0,30	-0,10	-0,01	0,09	n.a.	0,10	-0,02	-0,12
Őszibarack	n.a.	0,14	-0,24	n.a.	-0,06	-0,21	-0,12	-0,02	-0,09	-0,13
Répa	0,05	0,06	0,14	0,08	0,01	-0,10	n.a.	-0,03	0,03	-0,15
Káposzta	-0,08	0,26	0,27	0,13	-0,02	-0,12	0,07	0,16	0,08	-0,17
Szamóca	0,01	0,07	0,11	-0,08	0,19	-0,27	-0,13	-0,04	-0,02	-0,23
Paradicsom	0,32	-0,15	-0,11	-0,26	-0,05	-0,19	-0,10	-0,31	-0,11	-0,31
Paprika	0,34	-0,21	n.a.	n.a.	n.a.	-0,04	-0,05	-0,29	-0,05	-0,36
Uborka	0,85	-0,25	-0,19	-0,10	-0,24	-0,13	-0,27	-0,31	-0,08	-0,43
<b>Átlag</b>	<b>0,13</b>	<b>0,06</b>	<b>0,03</b>	<b>0,00</b>	<b>-0,03</b>	<b>-0,03</b>	<b>-0,07</b>	<b>-0,10</b>	<b>-0,01</b>	<b>-0,12</b>

Forrás: FAO adatok alapján saját számítás

A vizsgált zöldségek és gyümölcsök hozammutatóját tekintve kevésbé rossz a pozíciónk a versenytársakhoz képest, mint az NVKM mutató alapján (20. táblázat). Az átlagot tekintve ugyan az európai országokhoz képest elmarad a hozam, de legalább Portugáliát és Bulgáriát is megelőztük. Ha a természetes versenyképességből csak a hozamot vizsgáljuk, akkor Hollandia előnye még nagyobb a többi országhoz viszonyítva, amit – már említett – uborka, paprika és paradicsom hajtásának köszönhet. Emellett az alma hozammutatója is igen magas.

**20. táblázat: Hozammutató a legfontosabb versenytársakkal összehasonlítva**

Faj	Hollandia	Olaszo.	Franciao.	Görögo.	Spanyolo.	Bulgária	Portugália	Átlag	Magyaro.
Szamóca	0,13	0,31	0,10	0,21	0,44	-0,10	-0,15	0,13	0,02
Szilva	0,14	0,19	0,16	0,16	0,04	0,00	0,02	0,10	0,01
Alma	0,25	0,22	0,20	0,08	0,02	-0,09	-0,05	0,09	-0,01
Spárga	0,08	0,04	-0,07	-0,02	-0,02	n.a.	n.a.	0,00	-0,01
Meggy	n.a.	0,07	n.a.	-0,03	n.a.	0,00	-0,13	-0,02	-0,01
Káposzta	0,07	-0,04	-0,01	-0,01	0,02	-0,05	-0,05	-0,01	-0,02
Görögdinnye		0,19	0,17	0,24	0,19	-0,09	-0,12	0,10	-0,03
Répa	0,17	0,12	0,08	0,04	0,15	-0,11	0,03	0,07	-0,03
Cs. kukorica	n.a.	n.a.	0,04	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,04	-0,04
Cseresznye	-0,16	-0,03	-0,02	-0,02	-0,09	-0,02	-0,09	-0,06	-0,05
Őszibarack	n.a.	0,24	0,28	0,28	0,15	-0,04	-0,02	0,15	-0,07
Kajszibarack	n.a.	0,14	0,07	0,23	0,01	n.a.	0,02	0,09	-0,10
Körte	0,08	0,03	0,04	-0,11	0,00	0,05	-0,10	0,00	-0,10
Paprika	1,24	-0,05	-0,03	-0,06	0,02	-0,14	-0,17	0,11	-0,11
Paradicsom	0,75	-0,09	0,00	-0,10	-0,08	-0,16	-0,09	0,03	-0,14
Uborka	1,28	-0,13	0,07	0,00	-0,06	-0,15	-0,14	0,12	-0,14
<b>Átlag</b>	<b>0,37</b>	<b>0,08</b>	<b>0,07</b>	<b>0,06</b>	<b>0,06</b>	<b>-0,07</b>	<b>-0,07</b>	<b>0,06</b>	<b>-0,05</b>

Forrás: FAO adatok alapján saját számítás

Hollandiától jelentősen lemaradva, szinte azonos értékkel következik Olaszország, Franciaország, Görögország és Spanyolország. A sort Magyarország, Bulgária és Portugália zárja szintén közel megegyező értékkel. A Magyarországon termelt fajokat

tekintve csak **a szilva és a szamóca hozama haladja meg az európai átlagot, a meggy és a cseresznye hozammutatója pedig a versenytársak átlagát múlja felül.**

A legfontosabb célpiacainkat tekintve még kedvezőbb a kép, ha a hozammutató értékét vesszük figyelembe. Magyarországot csak Anglia, Szlovákia, Ausztria és Németország előzi meg. Szlovákia esetében a körte, cseresznye és a szilva kimagasló hozamát fenntartással kell kezelni, mert lehetséges, hogy a háttérben statisztikai hiba áll. Anglia kiemelkedően magas átlaghozamát pedig továbbra is az üvegházi hajtás magyarázza (21. táblázat).

**21. táblázat: A legfontosabb célpiacok hozammutatója**

Faj	Anglia	Szlovákia	Ausztria	Németo.	Románia	Lengyelo.	Cseho.	Oroszo.	Átlag	Magyaro.
Körte	-0,05	0,66	0,12	-0,01	-0,08	-0,15	-0,15	-0,16	0,02	0,03
Szamóca	0,02	-0,12	0,05	0,01	-0,04	-0,13	-0,10	0,06	-0,03	0,02
Szilva	0,09	0,53	0,11	0,00	-0,04	-0,09	-0,12	-0,11	0,05	0,01
Alma	0,02	0,06	0,17	0,16	-0,10	-0,04	-0,08	-0,15	0,00	-0,01
Spárga	-0,10	0,04	0,02	-0,04	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	-0,02	-0,01
Meggy	n.a.	-0,08	0,08	0,15	n.a.	-0,01	0,00	-0,07	0,01	-0,01
Káposzta	-0,02	-0,05	0,18	0,19	-0,02	0,09	0,08	-0,04	0,05	-0,02
Görögdinnye	n.a.	0,00	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	-0,15	-0,08	-0,03
Répa	0,22	-0,08	0,11	0,10	n.a.	-0,01	-0,04	-0,07	0,04	-0,03
Cseresznye	-0,09	0,67	0,10	-0,02	0,04	-0,08	-0,01	-0,08	0,06	-0,05
Őszibarack	n.a.	-0,07	-0,02	-0,12	-0,07		-0,08	-0,11	-0,08	-0,07
Kajszibarack	n.a.	0,08	-0,02	-0,10	-0,01		-0,09	-0,10	-0,04	-0,10
Paprika	0,62	-0,12	0,00	n.a.	-0,14	n.a.	-0,11	n.a.	0,05	-0,11
Paradicsom	0,42	-0,16	0,07	0,05	-0,17	-0,17	-0,16	-0,17	-0,04	-0,14
Uborka	0,79	-0,17	-0,06	-0,08	-0,16	-0,17	-0,17	-0,18	-0,02	-0,14
<b>Átlag</b>	<b>0,17</b>	<b>0,08</b>	<b>0,06</b>	<b>0,02</b>	<b>-0,07</b>	<b>-0,08</b>	<b>-0,08</b>	<b>-0,10</b>	<b>0,00</b>	<b>-0,04</b>

Forrás: FAO adatok alapján saját számítás

Magyarországot Románia, Lengyelország, Csehország és Oroszország követi közel azonos értékkel. **A fajok hozammutatójának átlagát tekintve, a körte, az őszibarack, a szamóca, a spárga és a görögdinnye esetében előzi meg a magyar termelés a célpiacokét.**

A hozamingadozás mutatót vizsgálva megállapítható, hogy **Magyarország kedvezőtlen természetes versenyképessége elsősorban a jelentős hozamingadozásokra vezethető vissza** (22. táblázat). Versenytársaink mindegyike – Bulgária kivételével – pozitív hozamingadozási mutatóval rendelkezik. Ezzel szemben Magyarország esetében a vizsgált fajok hozamingadozási mutatójának átlaga: -0,07. A cseresznye, a szilva és a görögdinnye kivételével nincs olyan faj, amelyik hozamingadozás mutatója kedvezőbb lenne a versenytársakhoz képest (Bulgária kivételével). Az **európai átlagnál pedig csak a szilva, a meggy, a cseresznye, az alma és a körte mutatója kedvezőbb.**

**22. táblázat: Hozamingadozás mutató a legfontosabb versenytársakkal  
összehasonlítva**

Faj	Olaszo.	Görögo.	Portugália	Spanyolo.	Franciao.	Hollandia	Bulgária	Átlag	Magyaro.
Szilva	0,20	0,26	0,22	0,23	0,13	0,07	-0,01	0,16	0,13
Meggy	0,13	0,09	0,23	n.a.	n.a.	n.a.	-0,14	0,08	0,09
Cseresznye	0,26	0,28	0,04	0,20	0,24	-0,23	-0,03	0,11	0,05
Körte	0,26	0,25	0,15	0,21	0,21	0,19	-0,17	0,15	0,03
Alma	0,15	0,06	0,11	0,06	0,15	0,08	-0,27	0,05	0,03
Spárga	0,03	0,00	n.a.	0,07	0,06	0,05	n.a.	0,04	-0,01
Görögdinnye	0,12	0,04	0,17	-0,03	0,08	n.a.	-0,05	0,05	-0,02
Kajsziarack	0,15	0,16	0,22	0,18	0,13	n.a.	n.a.	0,17	-0,02
Őszibarack	0,16	0,07	0,07	0,07	0,13	n.a.	-0,14	0,06	-0,06
Cs. kukorica	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,07	n.a.	n.a.	0,07	-0,10
Répa	0,10	0,09	0,09	0,08	0,07	0,00	-0,04	0,06	-0,13
Káposzta	0,08	0,12	0,09	0,08	0,12	0,10	-0,03	0,08	-0,15
Paradicsom	0,10	0,11	0,01	0,06	-0,09	0,11	-0,12	0,03	-0,16
Szamóca	0,11	0,03	-0,12	0,05	0,13	0,03	-0,05	0,03	-0,24
Paprika	0,18	0,14	0,22	0,05	0,06	0,18	0,02	0,12	-0,25
Uborka	0,05	0,06	0,03	-0,01	-0,13	0,00	-0,18	-0,02	-0,29
<b>Átlag</b>	<b>0,14</b>	<b>0,12</b>	<b>0,11</b>	<b>0,09</b>	<b>0,09</b>	<b>0,05</b>	<b>-0,09</b>	<b>0,08</b>	<b>-0,07</b>

Forrás: FAO adatok alapján saját számítás

A célpiacokkal való összehasonlításban szintén kedvezőtlen a helyzetünk a hozamingadozást tekintve (23. táblázat). Szlovákiát megelőzve az utolsó előtti helyen állunk. Szlovákiánál azonban figyelembe kell venni, hogy a mutató alacsony értéke ugyanazoknak a fajoknak köszönhető (cseresznye, körte és szilva), amelyek a kedvező hozammutatót magyarították. Az összehasonlításban az alma, a szilva, a spárga és a meggy hozamingadozása volt a kevésbé rossz.

**23. táblázat: A legfontosabb célpiacok hozamingadozás mutatója**

Faj	Lengyelo.	Oroszo.	Németo.	Románia	Ausztria	Anglia	Cseho.	Szlovákia	Átlag	Magyaro.
Szilva	0,17	0,18	0,14	0,00	0,02	-0,06	0,00	-0,42	0,00	0,13
Meggy	0,15	0,08	0,10	n.a.	0,17	n.a.	-0,07	0,10	0,09	0,09
Cseresznye	0,20	0,22	0,06	0,09	0,26	-0,10	-0,40	-0,37	0,00	0,05
Körte	0,15	0,17	0,21	0,06	-0,05	0,13	0,12	-0,59	0,02	0,03
Alma	0,08	0,10	-0,02	-0,04	-0,03	0,13	0,14	-0,12	0,03	0,03
Spárga	n.a.	n.a.	-0,03	n.a.	-0,07	0,03	n.a.	0,04	-0,01	-0,01
Görögdinnye	n.a.	-0,21	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,00	-0,11	-0,02
Kajsziarack	n.a.	0,19	0,00	0,00	0,12	n.a.	-0,21	0,05	0,02	-0,02
Őszibarack		0,05	-0,12	-0,05	0,16	n.a.	0,07	-0,14	-0,01	-0,06
Répa	0,09	0,08	0,04	n.a.	-0,05	-0,18	0,01	-0,03	-0,01	-0,13
Káposzta	0,04	0,02	0,07	0,09	0,08	-0,06	0,09	-0,07	0,03	-0,15
Paradicsom	-0,09	0,12	-0,16	0,07	-0,21	-0,10	-0,15	-0,03	-0,07	-0,16
Szamóca	0,05	0,13	0,10	-0,09	0,02	0,00	0,06	-0,15	0,02	-0,24
Paprika	n.a.	n.a.	n.a.	0,09	-0,21	-0,28	-0,18	0,08	-0,10	-0,25
Uborka	0,07	-0,06	-0,11	-0,11	-0,19	0,06	-0,15	0,04	-0,06	-0,29
<b>Átlag</b>	<b>0,09</b>	<b>0,08</b>	<b>0,02</b>	<b>0,01</b>	<b>0,00</b>	<b>-0,04</b>	<b>-0,05</b>	<b>-0,11</b>	<b>-0,01</b>	<b>-0,07</b>

Forrás: FAO adatok alapján saját számítás

## 7.2. Az ágazat külkereskedelmi versenyképessége

### 7.2.1. Kimutatható komparatív előnyök változása az EU piacain

Az ún. „kimutatható komparatív előnyök” fogalmával leírható az egyes országok nemzetközi specializálódása a külgazdasági ágazati szerkezet elemzése alapján (Henriot, 1995). Kiszámítását a termékenkénti kereskedelmi mérlegegyenlegek alapján végezzük:

$$Y_{ik}=1000x(X_{ik}-M_{ik})/Y_i,$$

ahol 'i' ország és minden 'k' termék vonatkozásában a GDP-hez (Y) viszonyított szaldó arányát számítjuk ki ezrelékben kifejezve. A mutató előnye a makrogazdasági konjunktúráktól való függetlensége. Minél magasabb a mutató értéke, annál jelentősebb az ágazat komparatív előnye a többi ágazathoz képest (alacsony, illetve negatív értékek ennek ellenkezőjéről árulkodnak) (Molnár, 2002).

A teljes zöldség-gyümölcs ágazatra elvégzett vizsgálatból látható, hogy a mutató értéke pozitív, de folyamatosan csökken, ami a magyar zöldség-gyümölcs ágazat romló, kimutatható komparatív előnyét jelzi (24. táblázat). Az eredményeket annak figyelembe vételével kell kezelni, hogy a különböző adatforrások eltérő eredményt adnak. A FAO adatok egy magas értékről történő jelentős visszaesést, míg a VPOP adatok kiegyenlített és kedvezőbb értéket mutatnak.

**24. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs ágazat kimutatható komparatív előnye összehasonlítva a legfontosabb versenytársakéval**

Év	Töröko.	Spanyolo.	Görögo.	Bulgária	Hollandia	Olaszo.	Franciao.	Portugália	Átlag	Magyaro. VPOP	Magyaro. FAO
1990		6,14	11,13	26,20	4,81	1,67	-1,88	-2,81	6,47		11,30
1991		6,43	10,39	7,65	5,84	1,41	-1,86	-3,26	3,80		19,69
1992		6,64	9,45	14,01	4,33	1,34	-1,98	-2,39	4,49		16,20
1993		8,83	8,39	4,70	5,57	1,70	-1,56	-3,16	3,50		8,41
1994	15,14	8,83	8,08	7,71	6,86	1,74	-1,70	-3,52	5,39		9,84
1995	12,48	9,09	7,16	5,84	7,05	1,73	-1,75	-2,75	4,86		8,88
1996	11,84	9,46	6,35	10,37	5,80	1,67	-1,56	-3,29	5,08		8,91
1997	12,09	10,34	5,65	7,17	5,43	1,51	-1,46	-2,66	4,76		7,22
1998	10,84	9,57	7,49	4,87	4,59	1,43	-1,49	-3,56	4,22		6,41
1999	10,71	8,67	5,06	3,38	5,21	1,35	-1,47	-3,46	3,68	7,81	5,45
2000	8,14	8,91	6,45	1,27	4,15	1,37	-1,61	-3,08	3,20	7,28	4,62
2001	13,97	8,55	5,84	1,91	3,90	1,52	-1,52	-3,43	3,84	5,90	4,99
2002	9,92	9,27	4,33	1,33	4,95	1,37	-1,45	-2,84	3,36	5,46	2,72
2003		9,50	2,16	1,25	5,50	1,02	-1,67	-2,73	2,15	3,77	1,91
Átlag	11,68	8,59	7,00	6,98	5,29	1,49	-1,64	-3,07	4,20	6,04	8,32

Forrás: KSH, FAO, VPOP, FruitVeB és MNB adatok alapján saját számítás

A fontosabb konkurens országokat vizsgálva megállapítható, hogy **Törökország rendelkezik a legnagyobb kimutatható komparatív előnnyel**, amely azonban



Magyarországhoz hasonlóan **nagy évenkénti ingadozást mutat**. Vélhetően a kiegyenlítetlen árukínálat, illetve a terméshozamok ingadozása okozza a mutató jelentős kilengését. Magyarország uniós csatlakozásával megszűntek a védővámok, és a verseny tovább éleződött, hiszen Törökországnak kedvező vámegyezménye van az Európai Unióval. Az 1990-es években Bulgária is jelentős előnnyel rendelkezett, de a mutató jelentős visszaesésének és az EU védelmének köszönhetően mára már nem jelent olyan komoly veszélyt a magyar piacok szempontjából.

A mutató tendenciáit megfigyelve megállapítható, hogy **csak Spanyolország és Hollandia tudja tartani előnyét, míg a többi ország előnye folyamatosan csökkenek**. Érdekes tény, hogy annak ellenére, hogy **Olaszországgal** szembeni külkereskedelmi mérlegünk erősen negatív, a magyar zöldség-gyümölcs ágazat kimutatható komparatív előnnyel rendelkezik az olasz áruval szemben. Magyarország és **Portugália** között gyakran vonnak párhuzamot a gazdaság helyzetének, a lakosság számának, az ország méretének és az agrártermelés hasonlósága miatt. A két ország zöldség-gyümölcs ágazatának versenyképessége azonban jelentősen eltér egymástól. Portugália jelentős komparatív hátránnyal rendelkezik, bár a tendenciát tekintve ez a hátrány fokozatosan csökken.

**Franciaország** különleges helyzetben van a zöldség-gyümölcs ágazatot tekintve. A francia termelőknek és kereskedőknek egy igen kedvező imázst sikerült kialakítaniuk a francia termékek minőségét illetően. Ezt a kedvező képet kihasználva gyakran magasabb áron tudják értékesíteni a termékeiket, mint a többi konkurens ország, ennek ellenére – a számításaim alapján – a zöldség-gyümölcs ágazatuk kimutatható komparatív hátrányban van.

**Az EU-15-öt vizsgálva látható, hogy bár negatív mutatóval rendelkezik, a komparatív hátrányát folyamatosan dolgozza le** (25. táblázat). **Lengyelország** kimutatható komparatív előnye az 1999-es mélypontot követően folyamatosan nő. Ezt magyarázhatja az Európai Unióval kötött kedvező vámegyezménye, mely szerint számos zöldség-gyümölcs terméket 0 százalékos vámmal és korlátozás nélkül szállíthatott az EU-ba. Ismeretes, hogy **Romániában** fontos szerepet kap az agrárium és ezen belül a zöldség-gyümölcs ágazat, amit azonban nem támaszt alá a mutató negatív értéke.

**Németország, Ausztria és Anglia** fontos export piacunk. Ezek az országok **jelentős komparatív hátránnyal rendelkeznek, amit azonban fokozatosan faragnak le**. Fontos piacunk még a Cseh Köztársaság és Szlovákia is. Ezen országok komparatív hátránya nem csökken, ami továbbra is jó lehetőségeket kínál a külföldi beszállítók, így Magyarország számára.

**25. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs ágazat exportjának szempontjából fontos országok kimutatható komparatív előnyének összehasonlítása**

Év	Lengyelo.	EU-15	Románia	Ausztria	Anglia	Németo.	Szlovákia	Cseho.	Oroszo.	Átlag	Magyaro.
1990	7,51		-2,11	-4,42	-4,80					-0,96	11,30
1991	4,79	-1,87	-1,36	-4,39	-4,56	-5,97				-2,23	19,69
1992	6,45	-1,84	-7,54	-4,09	-4,63	-5,42			-29,04	-6,59	16,20
1993	2,96	-1,17	-0,24	-3,84	-4,29	-4,26	-1,17	-3,79	-8,80	-2,73	8,41
1994	3,39	-1,26	0,18	-3,66	-4,38	-4,41	-2,11	-5,67	-7,36	-2,81	9,84
1995	2,38	-1,11	-1,00	-3,52	-4,45	-4,03	-4,40	-6,67	-5,14	-3,11	8,88
1996	1,38	-1,19	-0,40	-3,08	-4,66	-4,36	-5,66	-6,42	-4,01	-3,15	8,91
1997	0,78	-1,10	-0,52	-3,38	-4,07	-4,30	-5,05	-5,80	-3,88	-3,03	7,22
1998	0,31	-1,08	-1,51	-2,38	-4,30	-4,01	-5,81	-6,14	-4,93	-3,32	6,41
1999	-0,02	-1,07	-1,78	-3,28	-4,05	-3,77	-5,25	-5,83	-5,02	-3,34	5,45
2000	0,36	-1,03	-2,02	-2,71	-3,65	-3,81	-5,15	-5,10	-4,42	-3,06	4,62
2001	0,55	-1,02	-1,19	-3,09	-3,79	-3,86	-4,83	-5,25	-3,63	-2,90	4,99
2002	1,06	-0,91	-1,51	-2,79	-3,89	-3,84	-5,01	-5,64	-4,11	-2,96	2,72
2003	2,25	-0,97	-1,83	-2,93	-4,01	-3,89	-4,25	-5,93	-4,48	-2,89	1,91
Átlag	2,44	-1,20	-1,63	-3,40	-4,25	-4,30	-4,43	-5,66	-7,07	-3,08	8,32

Forrás: KSH, FAO, FruitVeB és MNB adatok alapján saját számítás

A kimutatható komparatív előny termékenkénti vizsgálatánál megállapítható, hogy a fontosabb zöldségfajok közül a legkedvezőbb helyzetben a gomba van, amelyet a görögdinnye és a paprika követ, míg a paradicsom jelentős hátránnyal rendelkezik (26. táblázat). A tendenciákat vizsgálva – a jelentős évenkénti ingadozás ellenére is – jól látható a 2002. évi mélypont.

**26. táblázat: Legfontosabb zöldségfajok kimutatható komparatív előnyének alakulása**

Év	Gomba	Paprika	Görögdinnye	Káposzta	Uborka	Spárga	Paradicsom	Átlag
1994	1,41	1,45	0,85	0,27	0,59	0,14	-0,25	0,64
1995	1,45	1,64	0,49	0,25	0,74	0,18	-0,16	0,65
1996	1,70	1,42	0,66	0,33	0,38	0,23	-0,08	0,66
1997	2,00	1,74	0,87	0,27	0,29	0,17	-0,12	0,75
1998	2,24	1,78	0,83	0,26	0,38	0,22	-0,12	0,80
1999	2,50	1,72	0,92	0,35	0,31	0,24	-0,13	0,85
2000	2,22	2,00	0,73	0,25	0,13	0,22	-0,13	0,78
2001	2,24	2,10	1,21	0,51	0,14	0,37	-0,23	0,91
2002	1,76	1,74	1,11	0,32	0,06	0,42	-0,29	0,73
2003	3,10	2,76	3,08	0,35	-0,02	0,64	-0,69	1,32
Átlag	2,06	1,84	1,08	0,31	0,30	0,28	-0,22	0,81

Forrás: KSH, FAO, FruitVeB és MNB adatok alapján saját számítás

A gyümölcsfajoknál kedvezőtlenebb értékek figyelhetők meg, mint a zöldségek esetében (27. táblázat). A vizsgált fajok közül nagyobb arányban jellemző a komparatív hátrány. Legjobb a mutatója a meggynek, a legrosszabb az őszibaracknak. A gyümölcsök esetében az évenkénti ingadozás kisebb mértékű, de a 2002. évi mélypont itt is látható.

**27. táblázat: Legfontosabb gyümölcsfajok kimutatható komparatív előnyének alakulása**

Év	Meggy	Szilva	Alma	Kajszi	Dió	Körte	Őszibarack	Átlag
1994	0,69	0,73	2,91	0,20	0,02	0,05	-0,05	<b>0,65</b>
1995	0,76	0,88	0,29	0,09	0,01	0,14	-0,07	<b>0,30</b>
1996	2,02	0,56	0,95	0,29	0,03	0,06	-0,01	<b>0,56</b>
1997	2,43	0,91	0,09	0,08	0,02	0,08	-0,02	<b>0,51</b>
1998	2,36	0,68	-0,06	0,10	0,03	0,10	0,01	<b>0,46</b>
1999	1,12	0,37	0,00	0,12	0,06	0,09	-0,02	<b>0,25</b>
2000	1,75	0,40	-0,02	0,07	0,08	0,06	-0,04	<b>0,33</b>
2001	1,00	0,65	0,27	0,19	0,08	-0,03	-0,05	<b>0,30</b>
2002	0,65	0,43	0,01	0,06	0,12	-0,10	-0,36	<b>0,12</b>
2003	1,85	0,66	-0,27	0,38	0,22	-0,11	-0,38	<b>0,34</b>
<b>Átlag</b>	<b>1,46</b>	<b>0,63</b>	<b>0,42</b>	<b>0,16</b>	<b>0,07</b>	<b>0,04</b>	<b>-0,10</b>	<b>0,38</b>

Forrás: KSH, FAO, FruitVeB és MNB adatok alapján saját számítás

### 7.2.2. Megnyilvánuló komparatív előnyök (RCA)

Az export- és importstruktúra változásának elemzéséhez használják az RCA<sup>3</sup>-indexet, amit az exportspecializációs index (RXA) és importspecializációs index (RMA) különbségeként számítunk ki (Vollrath, 1991).

Export esetében a képlet:  $RXA = (x_{ij}/x_{wj}) / (\sum x_i / \sum x_w)$ ,

ahol  $x$  az export,  $i$  az ország,  $j$  a termék,  $w$  a referencia ország csoportja. Az EU-ba irányuló magyar export megnyilvánuló komparatív előnyök indexét úgy határozzuk meg, hogy  $j$  termék esetében Magyarország részesedését az Európai Unióban vetjük össze Magyarországnak az Európai Unió teljes exportjában való arányával. Ha  $RXA > 1$ , akkor Magyarországnak megnyilvánuló komparatív előnye, ellenkező esetben megnyilvánuló komparatív hátránya van (Fertő-Hubbard, 2001b).

Import esetében (m) pedig:  $RMA = (m_{ij}/m_{wj}) / (\sum m_i / \sum m_w)$  képletet alkalmazzuk.

$RCA = RXA - RMA$ , amely ha 1-nél nagyobb, akkor az országnak relatív kereskedelmi előnye van, ha kisebb, akkor pedig hátránya.

A magyar zöldség-gyümölcs ágazat versenytársakkal és a legfontosabb célpiacokkal szemben megnyilvánuló komparatív előnyeit vizsgálva megállapítható, hogy a legkedvezőbb a mutató Oroszország, Cseh Köztársaság és Szlovákia esetében (28. táblázat). Az idősort elemezve egy jelentős piacromlás figyelhető meg, ami legélesebben Oroszország esetében tűnik ki. Hasonlóan kedvezőtlen tendencia figyelhető meg – a jelenleg negyedik helyen – álló Németország esetében is, amelyik 1996-ban még a második

<sup>3</sup> Mindegyik RCA-indexnek az a problémája, hogy a ténylegesen megvalósult kereskedelmet nagy valószínűséggel eltorzítja a kormányzati politika és az intervenció, ezért a mutató értékei félrevezetőek lehetnek (Fertő-Hubbard, 2001b).

helyen állt. A versenytársainkat tekintve **leghátrányosabb helyzetben Törökországgal szemben állunk. Negatív a mutató értéke Spanyolország és Görögország esetében is, de Lengyelországgal, Hollandiával, Bulgáriával, Olaszországgal és Portugáliával szemben komparatív előnyünk van.**

**28. táblázat: Zöldség-gyümölcs ágazat megnyilvánuló komparatív előnye (RCA) a legfontosabb partnerországokkal szemben**

Z-Gy összesen	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	Átlag
Oroszország	61,37	57,58	31,52	29,74	24,89	21,78	19,93	15,28	32,76
Cseh Köztársaság	9,79	5,42	6,56	6,34	5,40	7,08	6,46	7,01	6,76
Szlovákia	5,35	4,08	5,11	4,21	5,18	3,79	3,71	4,50	4,49
Németország	11,10	7,25	5,34	4,48	4,48	4,00	3,37	3,61	5,45
Ausztria	5,99	3,37	2,97	2,32	1,78	2,02	1,80	1,84	2,76
Románia	3,48	2,03	2,41	2,25	2,44	1,68	1,83	1,82	2,24
Portugália	3,77	-0,73	1,60	1,31	0,98	1,06	0,74	0,77	1,19
Olaszország	1,46	0,56	0,45	0,29	0,08	0,29	0,15	0,30	0,45
Bulgária	-0,30	-0,34	-0,31	-0,39	0,02	0,13	0,02	0,18	-0,12
Hollandia	0,79	0,38	0,25	0,16	0,08	0,16	0,07	0,12	0,25
Lengyelország	0,76	0,14	0,18	0,16	0,00	0,28	0,06	0,07	0,21
Görögország	-0,34	-0,55	-0,50	-0,43	-0,64	-0,39	-0,38	-0,26	-0,44
Spanyolország	-0,17	-0,56	-0,45	-0,38	-0,58	-0,32	-0,47	-0,34	-0,41
Törökország	-4,94	-3,04	-2,22	-2,08	-2,47	-2,31	-2,82	-3,42	-2,91

Forrás: ENSZ adatok alapján saját számítás

A friss zöldségek esetében a vizsgált országok közül csak Törökországgal, Spanyolországgal, Lengyelországgal és Hollandiával szemben van komparatív hátrányunk, míg a többi országgal szemben kedvező a versenyképességi mutatónk (29. táblázat).

**29. táblázat: A friss zöldség ágazat megnyilvánuló komparatív előnye (RCA) a legfontosabb partnerországokkal szemben**

07 Zöldség	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	Átlag
Oroszország	42,00	61,08	35,38	45,31	23,79	23,44	15,31	13,19	32,44
Cseh Köztársaság	10,22	6,82	11,90	8,10	8,50	10,06	11,69	10,79	9,76
Németország	17,38	10,57	8,57	7,04	7,24	5,78	4,66	5,01	8,28
Ausztria	13,16	7,08	5,93	6,16	5,02	5,27	4,36	4,27	6,41
Szlovákia	1,96	1,30	2,30	2,18	2,35	1,91	1,95	2,53	2,06
Románia	2,12	0,67	1,63	0,99	1,47	0,41	0,54	0,99	1,10
Portugália	6,37	2,60	2,62	1,99	1,41	1,37	0,88	0,93	2,27
Olaszország	2,57	1,34	1,45	1,29	0,93	0,91	0,82	0,78	1,26
Bulgária	-0,71	0,40	-0,32	-0,61	0,18	-0,04	0,04	0,22	-0,11
Görögország	0,64	0,20	0,13	0,24	0,03	-0,08	0,00	0,10	0,16
Hollandia	0,44	0,16	0,16	0,12	-0,01	0,01	0,00	-0,03	0,11
Lengyelország	0,67	0,27	0,36	0,16	0,02	0,09	-0,01	-0,28	0,16
Spanyolország	0,14	-0,17	-0,07	-0,09	-0,25	-0,21	-0,30	-0,30	-0,16
Törökország	-2,84	-0,62	-0,31	-0,46	-0,50	-0,55	-1,13	-3,17	-1,20

Forrás: ENSZ adatok alapján saját számítás

Legjelentősebb előnyünk Oroszországgal és a Cseh Köztársasággal szemben alakult ki, bár az orosz piaci pozíciónk folyamatosan romlik, 1996 óta a negyedére csökkent az előnyünk. Oroszországhoz hasonlóan kedvezőtlen tendencia jellemzi a németországi pozíciónkat is, ahol a versenyelőnyünk az 1996. évhez képest a harmadára esett vissza, ezáltal a vizsgált országok viszonylatában a második helyről a harmadik helyre kerültünk.

A **friss gyümölcsök esetében kevésbé kedvező értéket kaptunk** a megnyilvánuló komparatív előnyök számításánál, mint a friss zöldségeknél (30. táblázat). A vizsgált országok közel felénél negatív a mutató értéke, és ahol komparatív előnyünk lenne, ott is nagyon alacsony a mutató. A friss zöldségekhez hasonlóan Oroszországgal, a Cseh Köztársasággal és Németországgal szemben kedvezőbbek a versenypozícióink. Sajnos azonban a korábban kedvező mutatók jelentősen romlottak, ráadásul a legnagyobb visszaesés a legfontosabb célpiacainkon tapasztalható.

**30. táblázat: A friss gyümölcs ágazat megnyilvánuló komparatív előnye (RCA) a legfontosabb partnerországokkal szemben**

08 Gyümölcs	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	Átlag
Oroszország	36,12	21,97	9,65	8,77	6,59	5,61	5,82	4,67	12,40
Cseh Köztársaság	6,50	3,44	4,04	2,63	1,92	3,58	-3,47	3,70	2,79
Németország	8,05	4,71	3,78	3,23	3,34	2,60	1,68	2,31	3,71
Szlovákia	3,75	2,42	3,05	3,26	3,28	2,07	1,40	1,66	2,61
Ausztria	4,15	2,46	2,94	2,55	1,54	1,33	1,04	1,52	2,19
Románia	0,90	0,14	0,40	0,62	0,41	0,30	0,11	0,34	0,40
Portugália	2,41	-0,67	0,90	0,92	0,40	0,33	0,08	0,21	0,57
Hollandia	0,46	0,20	0,13	0,05	-0,01	0,06	-0,10	0,03	0,10
Lengyelország	-0,04	-0,25	-0,17	-0,14	-0,18	0,05	-0,19	-0,08	-0,13
Olaszország	-0,03	-0,30	-0,25	-0,30	-0,41	-0,22	-0,43	-0,18	-0,26
Bulgária	-0,24	-1,08	-0,89	-0,55	-0,51	-0,25	-0,55	-0,32	-0,55
Görögország	-0,68	-0,71	-0,68	-0,64	-0,75	-0,45	-0,57	-0,42	-0,61
Spanyolország	-0,70	-0,89	-0,78	-0,64	-0,74	-0,44	-0,68	-0,45	-0,66
Törökország	-4,08	-4,32	-3,18	-2,16	-2,89	-3,69	-3,00	-2,56	-3,23

Forrás: ENSZ adatok alapján saját számítás

A **feldolgozott zöldség-gyümölcs esetében kapjuk a legkedvezőbb RCA értékeket** a friss zöldséggel, gyümölccsel összehasonlítva (31. táblázat). Jól alátámasztja ezt a tény, hogy a vizsgált országok közül komparatív hátrányban csak Törökországgal és Görögországgal szemben vagyunk. A feldolgozott termékek esetében a friss áruval szemben Oroszországot nem a Cseh Köztársaság, hanem Szlovákia követi a legkedvezőbb hazai versenypozíció tekintetében. Sajnos azonban a kedvezőbb versenyképességi mutatók ellenére a **feldolgozott termékeknél is jellemző a friss termékeknél megfigyelhető pozíció romlás**. Szerencsére a visszaesés itt **kisebb mértékű**.

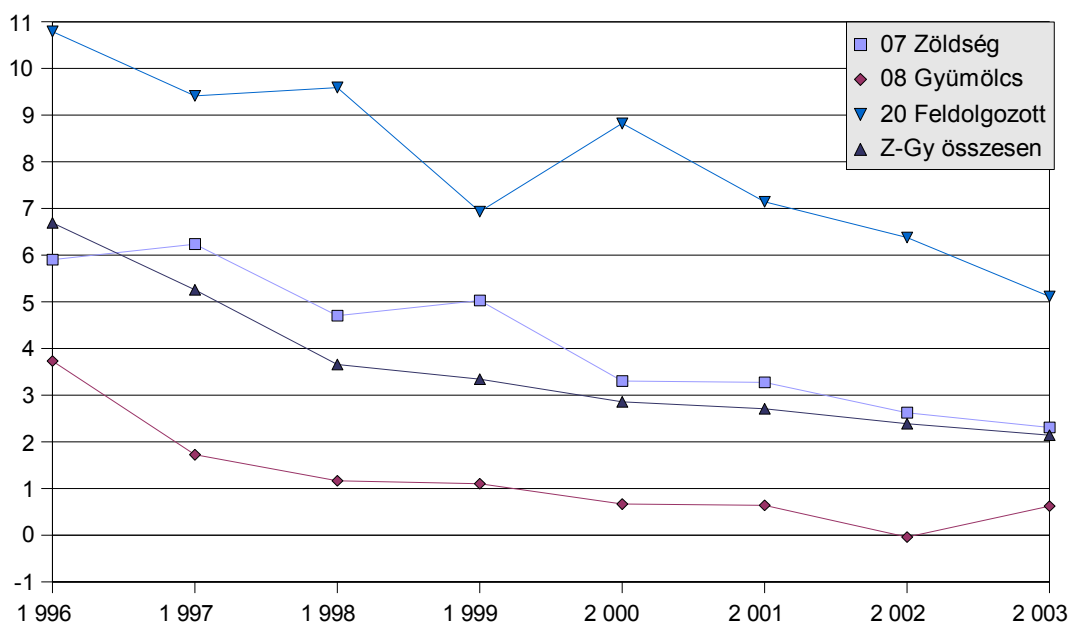
**31. táblázat: A feldolgozott zöldség-gyümölcs termékek megnyilvánuló komparatív előnye (RCA)**

20 Feldolgozott	1 996	1 997	1 998	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	Átlag
Oroszország	101,99	102,16	95,84	65,24	96,48	72,57	60,42	46,73	80,18
Szlovákia	18,14	11,39	17,34	9,30	12,50	8,45	9,73	12,17	12,38
Cseh Köztársaság	10,93	5,49	5,97	7,66	6,49	7,41	7,72	7,39	7,38
Románia	8,39	7,81	7,40	10,67	8,89	9,08	9,01	5,23	8,31
Németország	10,36	7,19	4,83	3,93	3,78	3,77	3,53	3,64	5,13
Ausztria	4,86	2,69	2,09	1,47	1,05	1,52	1,43	1,48	2,07
Portugália	3,15	1,77	1,26	1,02	0,77	1,18	0,97	0,99	1,39
Olaszország	2,47	0,99	0,64	0,31	-0,05	0,43	0,32	0,53	0,70
Bulgária	-0,75	-0,24	0,12	-0,27	0,17	0,50	0,44	0,51	0,06
Hollandia	1,76	1,00	0,65	0,41	0,36	0,45	0,42	0,51	0,69
Lengyelország	1,57	0,29	0,45	0,46	-0,19	0,19	0,02	0,07	0,36
Spanyolország	1,11	-0,01	-0,09	-0,11	-0,54	-0,03	-0,05	0,01	0,04
Görögország	-0,49	-0,83	-0,65	-0,51	-0,81	-0,43	-0,39	-0,25	-0,54
Törökország	-12,82	-10,16	-6,30	-5,51	-10,44	-8,45	-7,10	-8,82	-8,70

Forrás: ENSZ adatok alapján saját számítás

A 11. ábra jól szemlélteti a megnyilvánuló komparatív előny alakulását a különböző termékkörök esetében. A grafikonról leolvasható, hogy **össességében mindegyik ágazat komparatív előnnyel rendelkezik, azonban versenyképességünk minden esetben folyamatos csökkenést mutat.** A legkedvezőbb a versenyképességi mutató a feldolgozott zöldség-gyümölcs esetében, amit a friss zöldség, majd a friss gyümölcs követ. A legjelentősebb pozíció veszítést a friss gyümölcsöknél lehet tapasztalni, ahol az 1996. évhez képest harmadára esett vissza az RCA értéke. A friss zöldségek és a feldolgozott zöldség-gyümölcs esetében a mutató értéke megfeleződött.

**11. ábra: Zöldség-gyümölcs ágazat megnyilvánuló komparatív előnye (RCA)**



Forrás: ENSZ adatok alapján saját számítás

### 7.2.3. Szektorális specializációs mutató

Egy kiválasztott célpiacon meglévő átlagos nemzeti versenyképességi szint vizsgálatához alkalmazható a szektorális specializációs mutató (SSI), ami jelen esetben Magyarország zöldség-gyümölcs termékeinek legfontosabb exportpiacaiba irányuló exportjának arányát viszonyítja a vizsgált országok exportban betöltött részarányához (Török, 1996).

$SSI_{ai} = (X_{ain}/X_{ai}) / (X_{an}/X_a)$ , ahol (a=Magyarország, n=Európai Unió)

$X_{ain}$  = Magyarország exportja i termékből EU piacra

$X_{ai}$  = Magyarország teljes exportja i termékből minden piacra

$X_{an}$  = Magyarország teljes exportja minden termékből EU piacra

$X_a$  = Magyarország összes exportja.

Azon termékek esetében, ahol a mutató közelít az 1-hez (illetve meghaladja azt) beszélhetünk versenyképes exporttermékről, hiszen aránya az ágazati exportban közelít (vagy meghaladja) az EU-ba irányuló export nemzetgazdaságban betöltött részesedését (Molnár, 2002).

**Magyarország** legfontosabb célpiacaiba irányuló zöldség-gyümölcs exportjának **SSI-értékét vizsgálva megállapítható, hogy** a kimutatható és a megnyilvánuló komparatív előnnyel szemben ellenkező tendencia figyelhető meg (32. táblázat). **Az 1996. évhez képest szinte minden országban javítani tudtuk a versenyképességünket.** A három mutatóra jellemző ellenkező tendencia magyarázatát az adja, hogy **a komparatív előnyök a versenytársakkal szembeni pozíció romlásunkat mutatják, míg a szektorális specializációs mutató azt jelzi, hogy a magyar zöldség-gyümölcs ágazat javította pozícióit a teljes magyar exporton belül.**

A **teljes zöldség-gyümölcs vertikumot tekintve** Oroszországnak és a Litván Köztársaságnak kimagasló az SSI értéke. Sajnos a vizsgált országok között Németország csak a tizedik helyen áll, pedig a legfontosabb kereskedelmi partnerünk. A német SSI mutató az elmúlt években stagnált, míg Oroszország, Litván Köztársaság, Lengyelország, Ukrajna, Ausztria, Belgium és Románia esetében növekvő tendenciát mutat. Horvátország, Szlovákia, Hollandia, Svédország és Nagy-Britannia szektorspecializációs mutatója viszont folyamatosan csökken.



**32. táblázat: SSI-index Magyarország legfontosabb célpiacaiba irányuló zöldség-gyümölcs exportjára**

Z-Gy összesen	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Átlag
Oroszország	2,71	4,52	7,02	9,24	10,57	11,60	14,20	<b>12,94</b>	<b>9,10</b>
Litván Köztársaság	6,39	6,90	8,10	9,62	12,34	8,83	8,25	<b>9,96</b>	<b>8,80</b>
Lengyelország	1,83	2,28	2,54	2,95	2,86	3,30	2,73	<b>2,73</b>	<b>2,65</b>
Horvátország	2,28	1,74	1,89	2,13	2,20	2,29	1,91	<b>1,71</b>	<b>2,02</b>
Ukrajna	1,04	1,43	1,05	1,21	1,51	2,32	2,06	<b>1,61</b>	<b>1,53</b>
Ausztria	1,02	0,84	1,06	1,56	1,45	1,39	1,38	<b>1,48</b>	<b>1,27</b>
Belgium	n.a.	n.a.	n.a.	1,05	0,55	0,95	0,84	<b>1,37</b>	<b>0,95</b>
Csehország	1,43	2,39	2,60	2,34	1,84	1,74	1,66	<b>1,36</b>	<b>1,92</b>
Szlovákia	2,00	1,76	1,10	1,52	1,81	1,56	1,40	<b>0,84</b>	<b>1,50</b>
Németország	0,74	0,63	0,72	0,67	0,78	0,77	0,82	<b>0,78</b>	<b>0,74</b>
Románia	0,26	0,67	0,77	1,03	0,93	0,81	0,78	<b>0,67</b>	<b>0,74</b>
Hollandia	1,19	1,03	0,70	0,67	0,52	0,63	0,70	<b>0,63</b>	<b>0,76</b>
Svédország	1,86	2,28	1,99	2,36	2,12	1,87	0,43	<b>0,60</b>	<b>1,69</b>
Nagy-Britannia	0,46	0,53	0,53	0,43	0,36	0,41	0,44	<b>0,39</b>	<b>0,44</b>
Átlag	<b>1,78</b>	<b>2,08</b>	<b>2,31</b>	<b>2,63</b>	<b>2,85</b>	<b>2,75</b>	<b>2,69</b>	<b>2,65</b>	<b>2,47</b>

Forrás: ENSZ adatok alapján saját számítás

A **friss zöldség** export SSI-indexe nem követi a teljes ágazatra jellemző tendenciát hiszen évről-évre csökken (33. táblázat). A legkedvezőbb értéket adó horvátországi mutató 1996. év óta megfeleződött. A második helyen álló Csehország mutatója egy korábbi emelkedést, majd csökkenést követően a 2003. évben megegyezett az 1996. évi értékkel. Németország SSI-értéke – friss zöldségre vonatkozóan is – stagnál. Ausztria és Lengyelország esetében versenyképességünk folyamatosan javul.

**33. táblázat: SSI-index Magyarország legfontosabb célországaiba irányuló friss zöldség exportjára**

07 Zöldség	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Átlag
Horvátország	4,91	4,54	4,27	4,02	4,39	3,34	2,89	<b>2,37</b>	<b>3,84</b>
Csehország	1,77	3,16	3,48	2,89	2,61	2,52	2,39	<b>1,76</b>	<b>2,57</b>
Ausztria	1,35	1,41	1,61	1,71	1,93	1,88	1,76	<b>1,72</b>	<b>1,67</b>
Belgium	n.a.	n.a.	n.a.	0,78	0,70	1,32	1,53	<b>1,66</b>	<b>1,20</b>
Nagy-Britannia	1,47	1,24	1,38	1,02	0,86	1,08	1,38	<b>1,36</b>	<b>1,22</b>
Lengyelország	0,74	2,02	1,83	1,51	1,74	2,12	1,56	<b>1,18</b>	<b>1,59</b>
Svédország	3,51	4,90	4,10	3,65	3,75	3,71	0,84	<b>1,18</b>	<b>3,21</b>
Hollandia	1,82	1,47	1,28	1,02	0,67	0,76	0,82	<b>1,02</b>	<b>1,11</b>
Litván Köztársaság	0,57	0,56	1,67	1,77	2,01	2,00	2,53	<b>0,94</b>	<b>1,51</b>
Németország	0,99	0,77	0,76	0,73	0,82	0,88	0,85	<b>0,90</b>	<b>0,84</b>
Szlovákia	1,63	1,32	1,16	1,63	2,00	1,05	1,38	<b>0,59</b>	<b>1,34</b>
Románia	0,45	0,92	0,47	0,69	0,60	0,50	0,67	<b>0,56</b>	<b>0,61</b>
Oroszország	0,06	0,06	0,08	0,07	0,14	0,19	0,16	<b>0,26</b>	<b>0,13</b>
Ukrajna	0,80	0,10	0,13	0,10	0,17	0,09	0,17	<b>0,13</b>	<b>0,21</b>
Átlag	<b>1,54</b>	<b>1,73</b>	<b>1,71</b>	<b>1,54</b>	<b>1,60</b>	<b>1,53</b>	<b>1,35</b>	<b>1,12</b>	<b>1,52</b>

Forrás: ENSZ adatok alapján saját számítás

A **friss gyümölcs** export szempontjából egy dinamikus emelkedést követően a Litván Köztársaság igen kedvező SSI értékkel rendelkezik (34. táblázat). Az öt követő



Lengyelország, Cseh Köztársaság, Ausztria és Szlovákia szintén emelkedő tendenciát mutat, 1996. évhez képest megduplázták a versenyképességüket. A német SSI érték a friss gyümölcs exportra vonatkozóan a legkedvezőbb. A hatodik helyen álló Németországba irányuló friss gyümölcs exportunk versenyképessége azonban folyamatosan csökken.

**34. táblázat: SSI-index Magyarország legfontosabb célországaiba irányuló friss gyümölcs exportjára**

08 Gyümölcs	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Átlag
Litván Köztársaság	2,23	3,17	3,13	4,36	6,42	8,20	12,32	10,64	6,31
Lengyelország	1,34	1,64	2,11	2,95	2,80	3,70	4,43	3,71	2,83
Csehország	1,91	2,32	2,38	3,17	2,57	3,89	4,05	3,29	2,95
Ausztria	1,94	1,27	1,43	2,03	2,28	2,48	2,73	2,55	2,09
Szlovákia	0,67	0,43	0,32	0,65	0,83	1,56	1,46	1,70	0,95
Németország	1,40	1,36	1,35	1,01	1,09	0,95	0,88	1,05	1,14
Hollandia	1,08	1,72	1,14	0,91	0,90	0,89	1,33	0,87	1,10
Belgium	n.a.	n.a.	n.a.	1,01	0,90	0,77	0,90	0,86	0,89
Svédország	2,03	2,77	2,34	3,17	2,33	1,70	0,63	0,83	1,97
Horvátország	1,28	0,60	0,54	0,88	0,68	0,82	0,53	0,55	0,74
Oroszország	0,93	0,61	0,17	0,52	0,17	0,10	0,37	0,29	0,39
Románia	0,15	0,08	0,23	0,72	0,65	0,91	0,44	0,19	0,42
Ukrajna	0,64	0,16	0,44	0,22	0,08	0,25	0,25	0,18	0,28
Nagy-Britannia	0,16	0,26	0,43	0,50	0,39	0,41	0,27	0,14	0,32
Átlag	1,21	1,26	1,23	1,58	1,58	1,90	2,18	1,92	1,61

Forrás: ENSZ adatok alapján saját számítás

A **feldolgozott zöldség-gyümölcs** legfontosabb export célpiaca Oroszország, ahol rendkívül kedvező az SSI értéke és tendenciája egyaránt (35. táblázat). A második helyen álló Litván Köztársaság szintén igen kedvező tendenciát és értéket mutat. Ez a javuló versenyképesség szinte valamennyi vizsgált országra jellemző, ami a feldolgozott zöldségek és gyümölcsök magyar exporton belüli javuló helyzetére utal.

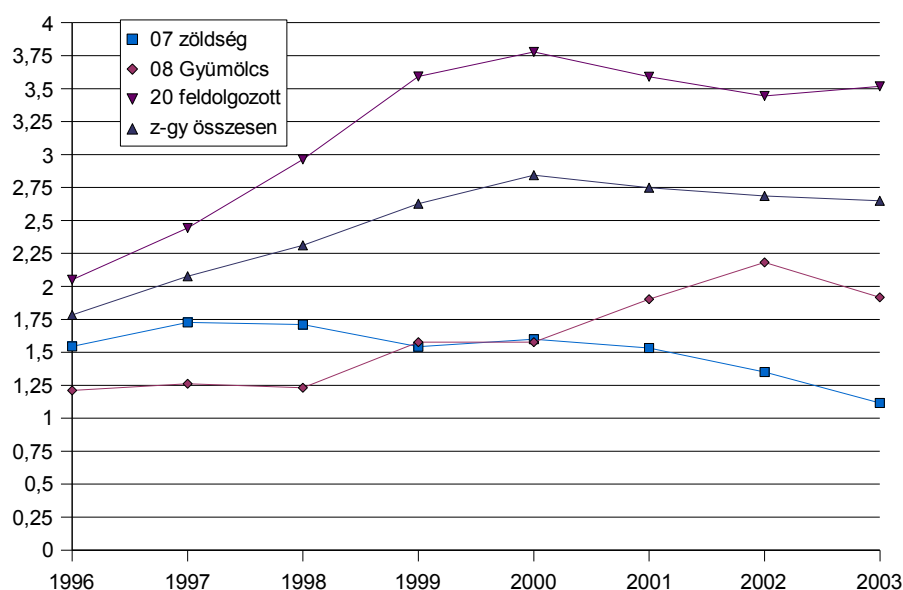
**35. táblázat: SSI-index Magyarország legfontosabb célországaiba irányuló feldolgozott zöldség-gyümölcs exportjára**

20 Feldolgozott	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Átlag
Oroszország	4,38	7,33	12,66	17,33	18,34	20,44	24,08	21,95	15,81
Litván Köztársaság	10,11	10,37	12,86	15,84	18,86	12,48	10,11	13,71	13,04
Lengyelország	2,45	2,56	3,04	3,79	3,41	3,80	2,92	3,15	3,14
Ukrajna	1,25	2,30	1,70	2,16	2,52	3,99	3,38	2,66	2,49
Horvátország	1,42	1,01	1,18	1,45	1,55	2,14	1,75	1,74	1,53
Belgium	n.a.	n.a.	n.a.	1,22	0,39	0,82	0,49	1,39	0,86
Ausztria	0,61	0,50	0,67	1,32	1,00	0,86	0,90	1,08	0,87
Románia	0,20	0,75	1,09	1,33	1,16	0,94	0,92	0,84	0,90
Szlovákia	2,55	2,31	1,33	1,74	1,98	1,83	1,41	0,72	1,73
Németország	0,44	0,37	0,48	0,53	0,68	0,66	0,79	0,66	0,58
Csehország	1,14	2,12	2,24	1,75	1,27	0,78	0,77	0,65	1,34
Hollandia	0,94	0,67	0,28	0,39	0,34	0,49	0,50	0,39	0,50
Svédország	1,08	1,15	0,86	1,36	1,29	0,97	0,18	0,29	0,90
Nagy-Britannia	0,11	0,34	0,14	0,08	0,11	0,07	0,02	0,03	0,11
Átlag	2,05	2,44	2,96	3,59	3,78	3,59	3,44	3,52	3,17

Forrás: ENSZ adatok alapján saját számítás

A 12. ábra jól szemlélteti a magyar zöldség-gyümölcs ágazat szektorspecializációs mutatója szerinti külkereskedelmi versenyképesség alakulását. **A legnagyobb versenyképesség a feldolgozott zöldségek-gyümölcsök exportjánál figyelhető meg, ahol 2000-ig folyamatos növekedés, majd ezt követően stagnálás következett. A külkereskedelmi versenyképességnél a legkedvezőbb tendenciát a friss gyümölcs exportnál lehetett megfigyelni. A friss zöldség export versenyképessége évről-évre lassan csökken a teljes magyar exporthoz viszonyítva.**

12. ábra: A magyar zöldség-gyümölcs export SSI-indexének alakulása



Forrás: ENSZ adatok alapján saját számítás

#### 7.2.4. A Grubel-Lloyd-index vizsgálata

A klasszikus Grubel-Lloyd-indexet az ágazaton belüli kereskedelem (intra-industry trade, IIT) mérésére használjuk. Értéke 0 és 1 közé esik aszerint, hogy ágazatok közötti vagy ágazaton belüli kereskedelemről van szó. Az ágazaton belüli kereskedelemben (a magasabb értékek) a két vizsgált ország közötti gazdasági integráció és fejlődés előrehaladottabb fokára utalnak (Fertő-Hubbard, 2001a).

A GL index kiszámítása:

$$1 - \frac{\text{Abs}(X_j - M_j)}{(X_j + M_j)},$$

ahol  $X_j$  és  $M_j$  az export és import értékét jelöli a  $j$ -edik termékcsoporthoz. Ha az index értéke 0, akkor tökéletes ágazatok közötti kereskedelemről, ha 1, akkor tökéletes ágazaton belüli kereskedelemről beszélünk. Minél nagyobb különbség van egy ágazat exportja és importja között, annál inkább közelít az érték a 0-hoz, tehát az ágazatok közötti kereskedelem a jellemző (Molnár, 2002).

A klasszikus GL-index azonban nem ad információt a kereskedelem irányáról, pedig igen hasznos lenne tudni azt is, hogy az ágazatok közötti kereskedelem milyen irányú. Ezért célszerűnek láttam az eredeti képletet módosítani:

$$GL_m = 1 - ((X_j - M_j) / (X_j + M_j))$$

A módosított képlet lehetővé teszi, hogy megállapítsuk az adott termékcsoportból kedvező-e a külkereskedelmi mérleg, és a mutató mozgásából következtetni tudunk az exportpiaci pozíció javulására vagy romlására. Ha a mutató értéke közelít a nullához, akkor olyan ágazatok közötti kereskedelemről beszélünk, ahol a termékből az adott ország pozitív szaldóval rendelkezik. Ha az GL<sub>m</sub>-index értéke 1 körül mozog, akkor ágazaton belüli kereskedelemről beszélünk, míg a 2-höz közelítő érték esetén negatív szaldójú ágazatok közötti kereskedelem jellemző.

A módosított Grubel-Lloyd-index jelentőségét jól mutatja a magyarországi GL<sub>m</sub>-index 1990 és 2000 közötti változása (36. táblázat). A számsor a magyar zöldség-gyümölcs ágazat export piaci pozíciójának folyamatos romlását jelzi. Az eredeti Grubel-Lloyd-index segítségével csak azt tudtuk volna megállapítani, hogy az ágazatok közötti kereskedelemről ágazaton belüli kereskedelem alakult ki. A módosításnak köszönhetően megállapítható, hogy az 1990-ben még kedvező szaldójú magyar zöldség-gyümölcs kereskedelem a 2003. évre folyamatosan veszített az exportpiaci pozíciójából és a külkereskedelmi szaldója romlott.

36. táblázat: Magyarország és a legfontosabb versenytársak GL<sub>m</sub>-indexének alakulása

Év	Töröko.	Spanyolo.	Magyaro.	Magyaro. VPOP	Görögo.	Olaszo.	Hollandia	EU-15	Franciao.	Portugália
1990	0,06	0,40	0,30		0,31	0,70	0,85	1,22	1,27	1,38
1991	0,05	0,42	0,36		0,35	0,76	0,82	1,21	1,25	1,41
1992	0,07	0,42	0,35		0,35	0,75	0,85	1,23	1,30	1,37
1993	0,11	0,35	0,37		0,37	0,71	0,79	1,15	1,25	1,46
1994	0,05	0,40	0,39		0,44	0,73	0,78	1,15	1,27	1,44
1995	0,08	0,40	0,42		0,48	0,73	0,75	1,13	1,27	1,38
1996	0,08	0,39	0,39		0,50	0,73	0,79	1,14	1,24	1,43
1997	0,13	0,34	0,45		0,52	0,75	0,79	1,13	1,23	1,36
1998	0,14	0,36	0,48		0,47	0,77	0,81	1,13	1,23	1,44
1999	0,14	0,41	0,51	0,43	0,57	0,78	0,81	1,13	1,23	1,44
2000	0,19	0,39	0,58	0,44	0,47	0,78	0,82	1,13	1,25	1,41
2001	0,10	0,40	0,54	0,50	0,51	0,76	0,82	1,13	1,24	1,41
2002	0,13	0,37	0,70	0,46	0,63	0,79	0,79	1,11	1,22	1,36
2003	0,10	0,38	0,80	0,57	0,77	0,84	0,79	1,11	1,25	1,33
Átlag	0,1	0,39	0,47	0,48	0,48	0,76	0,8	1,15	1,25	1,4

Forrás: ENSZ és VPOP adatok alapján saját számítás

Az EU-15 külkereskedelmének vizsgálata szintén jó példa a módosított Grubel-Lloyd-index alkalmazására. A GL<sub>m</sub>-mutató 1,22-ről 1,11-re történő csökkenéséből exportpiaci pozíciójának javulására lehet következtetni. A táblázatból látható, hogy a külkereskedelmi

**mérlege ugyan negatív szaldójú, de egyre jobban közelít a pozitív tartomány felé, ami csökkenő exportpiaci lehetőségeket prognosztizál.**

A vizsgált versenytársak közül csak Franciaország és Portugália rendelkezik negatív külkereskedelmi szaldóval. A legagresszívabb exportörnek Törökország számít, messze megelőzve az őt követő Spanyolországot. Hollandia, Olaszország és Görögország Magyarországhoz hasonló GLm értékkel rendelkezik. Hollandia és Olaszország mutatója stagnál, Görögországé pedig hazánkéhoz hasonlóan folyamatosan romlik.

A magyar exportpiacok GLm értékének változását vizsgálva megállapítható, hogy a **nettó importőrök közül Ausztriában, Németországban és Romániában romlottak a piaci lehetőségeink, míg Szlovákiában és Csehországban javultak** (37. táblázat). **Oroszország** igen fontos hagyományos exportpiacunk, ezért külön hangsúllyal kell figyelembe venni, hogy **2003. évre megszűnt a nettó importőr szerepe.**

**37. táblázat: Magyarország és a fontosabb partnerországok GLm-indexének alakulása**

Év	Magyaro.	Bulgária	Lengyelo.	Oroszo.	Románia	Szlovákia	Ausztria	Cseho.	Németo.	Anglia
1990	0,30	0,16	0,28		1,48		1,70		1,75	1,84
1991	0,36	0,32	0,68		1,21		1,65		1,76	1,82
1992	0,35	0,44	0,63	#NÉV?	1,51		1,69		1,77	1,81
1993	0,37	0,66	0,69	1,28	1,06	1,12	1,68	1,33	1,73	1,82
1994	0,39	0,66	0,65	1,25	0,96	1,17	1,62	1,46	1,72	1,79
1995	0,42	0,60	0,71	1,18	1,22	1,39	1,56	1,56	1,72	1,80
1996	0,39	0,39	0,82	1,01	1,09	1,49	1,50	1,57	1,70	1,81
1997	0,45	0,50	0,91	1,06	1,11	1,48	1,48	1,54	1,71	1,80
1998	0,48	0,55	0,96	1,07	1,37	1,60	1,37	1,62	1,68	1,83
1999	0,51	0,67	1,00	1,14	1,38	1,57	1,44	1,60	1,67	1,81
2000	0,58	0,86	0,96	1,19	1,44	1,54	1,33	1,59	1,64	1,82
2001	0,54	0,81	0,94	1,20	1,25	1,54	1,37	1,62	1,64	1,83
2002	0,70	0,86	0,88	1,10	1,32	1,56	1,35	1,67	1,63	1,82
2003	0,80	0,89	0,78	1,05	1,35	1,53	1,33	1,68	1,61	1,82
Átlag	0,47	0,6	0,78	#NÉV?	1,27	1,45	1,51	1,57	1,7	1,82

Forrás: ENSZ adatok alapján saját számítás

**Lengyelországban és Bulgáriában** – Magyarországhoz hasonlóan – egyaránt jelentős a zöldség-gyümölcs termelés, és export külkereskedelmi pozíciójuk az elmúlt években **azonos tendenciát mutatott a magyar exportpiaci pozíció romlásával.** Lengyelország a mélypontját 1999-ben érte el, amikor teljes mértékű ágazaton belüli kereskedelemről lehetett beszélni. **A vizsgált országok közül egyedül Angliában nem változott a GLm értéke, amely számunkra igen kedvező.**

A magyar zöldség külkereskedelmet vizsgálva megállapítható, hogy a **gombára** és a **spárgára** teljes mértékben az ágazatok közötti kereskedelem jellemző és az import mennyisége elhanyagolható (38. táblázat). A **görögdinnye is igen kedvező mutatóval rendelkezik,** bár enyhén romló és évenként ingadozó tendenciát mutat. Sokkal kedvezőtlenebb folyamatok figyelhetők meg a **paprika, a káposzta és az uborka**

esetében. A paprika és a káposzta a növekvő import nyomás miatt egyre kedvezőtlenebb, de még pozitív külkereskedelmi szaldóval rendelkezik. Az uborka fontos export termékből import termékké vált. **Az étkezési paradicsom GLm-indexe jelentős import dominanciát jelez, ami az elmúlt években még tovább erősödött.**

38. táblázat: A legfontosabb magyar zöldségfajok GLm-indexének alakulása

Glm-index	Gomba	Spárga	Paprika	Görögdinnye	Káposzta	Uborka	Paradicsom
1994	0,00	0,00	0,07	0,11	0,05	0,28	1,70
1995	0,00	0,00	0,08	0,18	0,40	0,11	1,81
1996	0,00	0,00	0,08	0,11	0,03	0,23	1,46
1997	0,00	0,00	0,06	0,17	0,09	0,42	1,60
1998	0,00	0,00	0,09	0,16	0,22	0,27	1,52
1999	0,00	0,00	0,10	0,19	0,06	0,33	1,53
2000	0,00	0,00	0,09	0,25	0,33	0,63	1,41
2001	0,01	0,00	0,14	0,14	0,07	0,52	1,68
2002	0,00	0,00	0,27	0,20	0,42	0,83	1,77
2003	0,00	0,02	0,37	0,16	0,64	1,04	1,84
<b>Átlag</b>	0	0	0,14	0,17	0,23	0,47	1,63

Forrás: ENSZ adatok alapján saját számítás

A gyümölcsök GLm-indexét vizsgálva megállapítható, hogy **a dió, a szilva a meggy és a kajszibarack estében** jellemzően ágazatok közötti kereskedelemről és **igen erős export dominanciáról beszélhetünk** (39. táblázat). A négy termék közül a dió esetében beszélhetünk jelentős versenyképesség növekedéséről. Az alma és a körte esetében **igen kedvezőtlen a GLm-mutató alakulása, hiszen egy korábban jellemzően export termékből import termék lett. Az őszibaracknál is megfigyelhető az import térhódítása,** így 2003. évre teljes ágazatok közötti kereskedelem alakult ki, negatív külkereskedelmi szaldóval.

39. táblázat: A legfontosabb magyar gyümölcsfajok GLm-indexének alakulása

Glm-index	Szilva	Meggy	Kajszib.	Dió	Körte	Alma	Őszibarack
1994	0,01	0,00	0,00	0,48	0,33	0,03	1,75
1995	0,00	0,04	0,05	0,71	0,15	0,84	1,92
1996	0,00	0,02	0,00	0,45	0,29	0,43	1,19
1997	0,01	0,00	0,32	0,62	0,31	0,91	1,89
1998	0,01	0,02	0,09	0,04	0,30	1,25	0,88
1999	0,01	0,01	0,03	0,00	0,33	0,99	1,44
2000	0,01	0,03	0,08	0,00	0,37	1,09	1,53
2001	0,01	0,00	0,05	0,00	1,46	0,46	1,67
2002	0,02	0,01	0,13	0,01	1,87	0,98	1,99
2003	0,10	0,10	0,04	0,00	1,54	1,32	2,00
<b>Átlag</b>	0,02	0,02	0,08	0,23	0,69	0,83	1,62

Forrás: ENSZ adatok alapján saját számítás

### **7.3. Deviza kitermelési mutató (DKM)**

**A deviza kitermelési mutató segítségével meg lehet vizsgálni** adott ország kivitelének deviza árfolyamhoz viszonyított cserearányát. Ez a mutató kifejezi **adott termék értékesítési átlagárához viszonyított termelési költségének százalékos arányát az ország deviza árfolyamához képest**. Amennyiben a mutató értéke 100 százalék alatti, az azt jelenti, hogy egységnyi termék előállításának költsége alacsonyabb, mint a forintban kifejezett export ára, vagyis kedvező feltételű, jövedelmező exportról van szó. Kedvezőtlen az export, ha a deviza kitermelési mutató értéke 100 százalék felett van, mert akkor az előállításának költsége magasabb, mint az export ár.

Adott termék egységnyi tömegről vetített értékesítési átlagára az értékesített termék értéke és mennyisége közötti arányként határozható meg. A deviza kitermelési mutató kiszámításához az adott termék egységnyi termelési költségét elosztjuk az értékesítési átlagárral, ami kifejezi egy külföldi deviza egység (USD) megszerzéséhez szükséges belföldi pénz (HUF) mennyiségét adott évben. A kiszámolt külföldi és belföldi deviza közötti cserearányt az ország hivatalos, éves átlagos deviza árfolyamához viszonyítjuk és megkapjuk, hogy az adott termék kivitelezése a vizsgált ország kedvezően (100 százalék alatti) vagy kedvezőtlenül (100 százalék feletti) exportál (Fogarasi, 2003).

**A deviza kitermelési mutató tehát lehetőséget ad a különböző termékek és célszágok exporteredményeinek összehasonlítására. A zöldség-gyümölcs ágazat mutatójának vizsgálatakor azonban több nehézségbe ütközünk**, tekintettel arra, hogy egy rendkívül összetett és szerteágazó termékkörrel van szó.

A zöldség- és gyümölcsfajok nagy száma csak részben jelentene problémát, a fő gond az, hogy **a termelési költség nagyban függ a termék fajtájától, a végső felhasználástól, a termesztési technológiától és a környezeti adottságoktól**. Ezen okok miatt az AKII csak néhány fajról készített termelési költség vizsgálatot, de ezeknél a fajknál sincs a termelési költség tovább csoportosítva (például étkezési vagy ipari alma).

**Magyarországon az Agrárgazdasági Kutató Intézet (AKI) – 2005. év előtt Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet (AKII) – működtet tesztüzemi rendszert**, amelyben a termelési költségekről is gyűjtöttek információkat. Sajnos a zöldségek és gyümölcsök közül csak a paradicsomra, a görögdinnyére, a fejes káposztára, a paprikára és az almára van publikálható adatuk, így csak ezekre a termékekre lehet deviza kitermelési mutatót számolni (40. táblázat). 2003. évben a KSH új Gazdaság szerkezeti Összeírást végzett, amely eredményeit a 2003. évi AKII számítások figyelembe vették, azonban az

eltérő módszertan miatt a 2003. évi számok nem összehasonlíthatóak a korábbi értékekkel, így nem szerepeltetem a dolgozatomban.

**40. táblázat: Különböző zöldség-gyümölcs fajok deviza kitermelési mutatói a teljes exportra vetítve**

DKM	1999	2000	2001	2002
Étkezési paradicsom	28,97%	26,87%	22,30%	12,37%
Paradicsom sűrítmény	16,27%	11,43%	11,67%	8,59%
Görögdinnye	63,70%	70,73%	85,80%	72,18%
Fejes káposzta	21,41%	17,26%	17,20%	24,52%
Étkezési paprika	-	-	-	13,71%
Étkezési alma	34,27%	45,02%	40,47%	31,09%
Ipari alma	91,70%	141,28%	111,61%	161,66%

Forrás: AKII, FruitVeB és MNB adatok alapján saját számítás

A deviza kitermelési mutatókat vizsgálva megállapítható, hogy az ipari alma kivételével mindegyik termék kedvező mutatóval rendelkezik. Az étkezési paradicsomnál és a sűrítménynél látszólag egy paradoxon áll fenn, mivel az étkezési paradicsom DKM értéke rosszabb, mint a sűrítménnyé. Ennek a magyarázata az lehet, hogy egy kilogramm sűrítményt több kilogramm nyers alapanyagból készítenek, ami jelentősen torzítja az eredményt. A paradicsom alacsony DKM értéke azért nem tükrözi a valóságot, mert az AKII a termelési költséget valószínűleg 1 kilogramm ipari paradicsomra számolta ki, amelynek lényegesen alacsonyabb a költsége, mint az étkezési paradicsomé. Az ipari paradicsomnál pedig nem lehet pontosan tudni, hány kilogramm paradicsomból készült a különböző tömegszázalékú sűrítmény. Hasonlóan torzíthat az eredmény az alma, a paprika és a fejes káposzta esetében is. Egyedül talán a görögdinnyére vonatkozó DKM értéke lehet reális.

**A DKM tehát nem használható abszolút értékben a zöldség-gyümölcs fajoknál, csak fajon belüli trendek megállapítására.** A DKM értékének ingadozása miatt csak az ipari alma és az étkezési, illetve ipari paradicsom esetében lehet valamilyen tendenciáról beszélni. Az ipari alma mutatója az elmúlt években jelentősen romlott, ami azért jelent nagy gondot, mert ez a termék adja a legnagyobb export árualapot a gyümölcsök közül. Az almával ellentétben az étkezési és ipari paradicsom DKM kedvező irányba mozdult el, amit az európai uniós ipari paradicsom támogatás kihasználásával még tovább lehet fokozni.

A DKM klasszikus formájában csak részben alkalmazható a zöldség-gyümölcs ágazatra, azonban egy másik megközelítésben mégis hasznos következtetések levonását segítheti. A zöldség-gyümölcs fajok főbb partnerországokkal szembeni deviza kitermelési mutatóinak összehasonlításából ugyanis részben arra lehet következtetni, hogy a cél ország milyen magas minőségű terméket vásárol, részben pedig felhívja a figyelmet, melyik országba lenne érdemes növelni az exportot. Étkezési almát a 2002. évben a legcélszerűbb volt



Hollandiába, Oroszországba és Egyiptomba szállítani (41. táblázat). A DKM mutató nagy szórását az magyarázza, hogy a számításban az étkezési és ipari alma együtt szerepel. Érdekes, hogy a legkedvezőtlenebb az osztrák export DKM-je volt. Ezt azért fontos kiemelni, mert a többi terméknél éppen Ausztria az egyik legjobb partnerünk. A magyarázatot talán az adja, hogy Ausztriában az összes zöldség-gyümölcs közül legfontosabb az étkezési alma termelése. A saját termelésből származó, magas minőségi kategóriába tartozó alma mellé pedig Magyarországról főleg ipari almát importáltak.

**41. táblázat: Különböző zöldség-gyümölcs fajok deviza kitermelési mutatói a főbb partnerországok esetében (2002)**

Fejes káposzta	DKM	Paprika	DKM	Alma	DKM
<b>Összesen</b>	24,52%	<b>Összesen</b>	13,71%	<b>Összesen</b>	43,90%
Norvégia	10,79%	Ausztria	11,06%	Hollandia	14,92%
Finnország	11,10%	Németország	11,84%	Oroszország	43,48%
Svédország	15,70%	Svájc	12,42%	Egyiptom	51,75%
Ausztria	17,94%	Szlovénia	15,17%	Szlovákia	63,16%
Litván Köztársaság	30,32%	Csehország	16,32%	Románia	81,84%
Észt Köztársaság	32,85%	Szlovákia	21,18%	Horvátország	96,11%
Szlovénia	40,22%	Lengyelország	24,43%	Bosznia-Hercegovina	99,88%
Csehország	44,45%	Bosznia-Hercegovina	28,49%	Németország	100,98%
Szlovákia	67,38%			Jugoszlávia	142,05%
<b>Görögdinnye</b>	<b>DKM</b>	<b>Paradicsom</b>	<b>DKM</b>	Ausztria	147,47%
<b>Összesen</b>	72,18%	<b>Összesen</b>	12,37%		
Ausztria	41,87%	Ukrajna	9,99%	Forrás:	
Németország	45,60%	Németország	10,50%	AKII, FruitVeB, MNB	
Lett Köztársaság	74,46%	Lengyelország	10,83%	Adatok alapján saját	
Litvánia	79,95%	Szlovákia	13,39%	Számítás	
Csehország	81,44%	Csehország	15,59%		
Lengyelország	82,02%	Lett Köztársaság	35,88%		
Szlovákia	87,27%	Románia	46,19%		

A fejes káposzta esetében a legjobb partnernek Ausztria és a skandináv országok számítanak. Az export legnagyobb része Szlovákiába és Szlovéniába megy, amely országok esetében éppen a legkedvezőtlenebb a DKM mutató értéke. A paprika export legnagyobb része Németországba, Csehországba és Ausztriába irányul. A DKM mutató ezeknél az országoknál igen kedvező, ami vonzóvá teheti az export növelését. Lengyelország, Bosznia-Hercegovina és Szlovákia már kevésbé számít kedvező partnernek.

A görögdinnye legnagyobb részét Lengyelországba és Csehországba exportáljuk. Ezek az országok nagy mennyiséget vásárolnak nyomott áron. A német export ezzel szemben sokkal magasabb átlagáron realizálódik, de kisebb mennyiségben és magasabb minőségi kritériumokkal vásárolja meg a terméket. Gyakori a dobozos kiszerezésű dinnye iránti igény. Az étkezési paradicsomot legnagyobb mennyiségben vásárló Lengyelország és Szlovákia sokkal kedvezőbb árat fizet, mint a kisebb mennyiséget vásárló Lett Köztársaság és Románia.



A fentieket összefoglalva megállapítható, hogy azokra az országokra volt kedvezőbb a DKM mutató értéke, amelyekben magasabb az egy főre jutó GDP értéke. A szomszédos országok általában nagy mennyiségben vásárolják a magyar árut, de alacsonyabb átlagáron és gyengébb minőségben.

## 8. Magyar zöldség-gyümölcs ágazati stratégia megfogalmazása

### 8.1. *Komplex ágazati stratégiai modell kialakítása*

A már létező különböző stratégiai modelleket elsősorban a vállalati stratégiák megfogalmazására és megvalósítására dolgozták ki. Az irodalmi áttekintésben már bemutatott „Design School” modell, Ansoff-modell, Steiner-modell, RUE-HOLLAND-modell, Hax-Majluf-modell valamint Thompson stratégiai menedzsment modell **összedolgozásával és kiegészítésével kialakítottam egy olyan modellt, amely alkalmas komplex ágazati stratégiai elemzésre** (13. ábra).

A modell két részből áll. Az első részben a stratégiai tervezés keretében kerülnek megfogalmazásra a stratégiai célok. A modell második felében a stratégiai menedzsment oldaláról fogalmazódnak meg a stratégia megvalósításának lépései. A **stratégia megfogalmazásához** először **három vizsgálatot kell elvégezni**. A **SWOT-elemzés** keretében a magyar zöldség-gyümölcs ágazat külső és belső értékelését lehet elkészíteni. A külső környezeti lehetőségek és fenyegetések számbavételével meg tudjuk határozni a legfontosabb sikertényezőket, míg az ágazat erősségeinek és gyengeségeinek megállapításával az ágazat teljesítményét tudjuk kimutatni.

Amennyiben az erősségekhez és gyengeségekhez hozzárendeljük azok fontosságát is, akkor egy **teljesítmény-fontosság-mátrixot** kapunk, amelyből meg tudjuk állapítani, hogy mely feladatokra kell koncentrálni, és mely területeket kell szinten tartani. A magyar zöldség-gyümölcs ágazat SWOT-elemzésnél tehát érdemes több időszakot is vizsgálni, mert akkor lehetőség nyílik a tendenciák és a változások követésére, összehasonlítására.

A **közgazdasági elemzéssel lehet létrehozni azt az adatbázist**, amely segítségével értékelni tudjuk az ágazat múltbeli teljesítményét, jelenlegi helyzetét és előre tudjuk jelezni a várható jövőbeni tendenciákat. Ahhoz, hogy az összehasonlításhoz és értékeléshez megfelelő információs háttérbázist kapjunk, mind a klasszikus, mind pedig az intézményi közgazdaságtani vizsgálatokra szükség van. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy meg kell vizsgálni a zöldség-gyümölcs ágazat szabályozását, a termelés és piac jellemzőit valamint az ágazat versenyképességét.

13. ábra: Komplex ágazati stratégiai modell folyamatábrája



Forrás: Saját összeállítás

A piacszabályozás vizsgálatával fel lehet térképezni a támogatási lehetőségeket, a jogszabályi környezet ismeretében pedig meg lehet állapítani az intézkedések kereteit. Azonban a szabályozási rendszer meghatároz egy követelmény- és egy feltételrendszert is, aminek az ismerete elengedhetetlenül fontos a stratégiai célok megfogalmazásában.

A zöldség-gyümölcs termelés jellemzőinek vizsgálatára azért van szükség, mert ez alapján lehet összeállítani a különböző közgazdasági számításokhoz szükséges statisztikai adatbázist. Emellett a vizsgálat arra is választ ad, hogy mely termékekre kell összpontosítani az elemzést. A piaci jellemzők vizsgálata rendkívül fontos a kereskedelmi folyamatok megértéséhez és a megfelelő stratégiai célok megfogalmazásához. A termelés motorját a piac jelenti, így a piaci jellemzők ismeretében kitűzött célok kedvezően hatnak vissza a termelésre is. A piac vizsgálatánál két eltérő, de hasonlóan fontos területre kell összpontosítani. A belföldi piac az elsődleges felvevője a nemzeti termelésnek, és a hazai lakosság megfelelő színvonalú ellátásában játszik fontos szerepet. Az exportpiacok a túltermelés levezetéséhez és a külkereskedelmi mérleg, illetve a hazai költségvetés javításához járulnak hozzá.

**A zöldség-gyümölcs ágazattal szembeni külső és belső elvárások egyeztetése** egy igen összetett, de rendkívül izgalmas és fontos feladat. A különböző irányból megfogalmazott igények egyeztetése és egységes célként történő megfogalmazása ugyanis az eltérő érdekek miatt igen nehéz. A hatóságok, a társadalom, a helyi lakosság, a gazdasági szereplők és a fogyasztók sokszor eltérő álláspontot képviselnek. A hatóságok mindig nagyobb társadalmi, lakossági hozzájárulást akarnak, hogy könnyebben tudják elosztani a pénzt a különböző ágazatok között. A gazdasági szereplők a magasabb, a fogyasztók pedig az alacsonyabb kereskedelmi árrésben érdekeltek. De nemcsak az ágazaton kívül, hanem azon belül is jelentősek az eltérések az elvárások tekintetében.

A termelők és kereskedők, illetve feldolgozók között szinte állandó az érdekellentét. A termelői elvárás mindig a magas ár és a rosszabb minőségű áru átvétele. A kereskedők és feldolgozók pedig minél alacsonyabb áron szeretnék megvenni a legjobb minőségű termékeket.

Még összetettebb képet mutat, ha a külső és belső elvárásokat is össze szeretnénk hangolni. A kormányzat elvárása, hogy minél kevesebb támogatással tudja biztosítani a zöldség-gyümölcs ágazat működését. Az ágazat szereplői pedig minél nagyobb támogatást szeretnének elnyerni, hogy könnyebben tudjanak helytállni az éles világpiaci versenyben. A fogyasztók elvárása az, hogy minél alacsonyabb áron, de biztonságos élelmiszert vásárolhassanak. Ezzel szemben a zöldség-gyümölcs ágazat szereplői azt szeretnék, hogy

a fogyasztók viseljék az élelmiszerbiztonsági követelményrendszer miatt megnövekedett költségeket és a termelési, illetve piaci kockázatok hatását.

**Az elvárások összehangolását, a SWOT- és a közgazdasági elemzés elvégzését követően kerülhet sor a stratégia megfogalmazására és a célok meghatározására.** A célkitűzéseknél fontos szempont, hogy azok reálisak és pontosan megfogalmazottak legyenek, hiszen csak akkor lehet azokat teljesíteni. A nem pontosan megfogalmazott célok félreértésre adhatnak okot és akkor könnyen nem a megfelelő feladatot rendeljük hozzájuk.

A stratégia megfogalmazásával lezárul a stratégiai tervezés folyamata és elkezdődik a **stratégiai menedzsment**, amely a stratégia megvalósításához szükséges lépéseket tartalmazza. Első lépésként **a célokhoz feladatokat és hozzájuk cselekvési tervet kell rendelni**, amelyek tartalmazzák a rövid és a középtávú akció programokat és azok ütemezését.

A **költségvetés megtervezése és a forrásallokáció** igen kényes feladat, hiszen az a zöldség-gyümölcs ágazat gyakorlatában igen nehezen tervezhető tekintettel arra, hogy az időjárás kockázati tényezője igen nagy. Az időjárás mellett azonban a naponta változó piac is befolyásolja ágazat bevételi oldalát, ami még nehezebbé teszi a tervezést. A hosszú távú gondolkodást az időjárás és a piac mellett az állandóan változó termékösszetétel és külkereskedelem is jelentősen hátráltatja. A stratégiai tervezési fázisban elvégzett közgazdasági elemzéseknek éppen ezeknek a bizonytalansági tényezőknek a kiszűrésében van különösen nagy szerepe.

Az **információs és kommunikációs rendszer** felépítésére azért van szükség, hogy elősegítse az irányítási, az ösztönzési és az ellenőrzési rendszer működését, és lehetőséget biztosítson a monitoring rendszer visszacsatolására. Az **irányítási és ösztönzési rendszernek** a fő feladata, hogy összehangolja és elősegítse a stratégia megvalósításának lépéseit.

A stratégiai menedzsment utolsó lépéseként megfogalmazott **ellenőrzési rendszer** biztosítja a célok megvalósításának a megfelelő menetét. A megvalósítás ellenőrzése és értékelése tehát az egyik legfontosabb elem, mégis gyakran ez kapja a legkisebb hangsúlyt. Pedig egy jól felépített controlling rendszer azonnal jelzi, ha a megvalósítási folyamatban valamilyen hiba lép fel, és kimutatja, hogy ki felelős érte.

A komplex ágazati stratégiai modell bemutatása után megállapítható, hogy egy PhD disszertáció keretében, a terjedelmi korlátok miatt nincs lehetőség a komplett modell

részletes kidolgozására. Mind a stratégiai tervezési rész mind pedig a stratégiai menedzsment rész egy-egy önálló disszertáció megírásához adna elegendő feladatot. Jelen disszertációban ezért a kutatási munkát a stratégia tervezési rész kidolgozásához végeztem el.

Az eddigi fejezetekben elkészített közgazdasági elemzések során létrehoztam a stratégia megfogalmazásához szükséges adatbázist. A következő fejezetekben pedig a stratégiai célok meghatározásához szükséges zöldség-gyümölcs ágazat SWOT-elemzését és az ágazattal szemben támasztott elvárások vizsgálatát végzem el.

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

A **SWOT-analízissel** a zöldség-gyümölcs ágazat erősségeinek, gyenge pontjainak, lehetőségeinek és várható veszélyeinek, illetve nehézségeinek feltérképezését tudjuk vizsgálni. A „SWOT” mozaikszó, a Strength (erősség), a Weakness (gyengeség), az Opportunity (lehetőség) és a Threat (veszély) angol szavak kezdőbetűiből áll. **A módszer lényege, hogy egy vállalat vagy egy ágazat erősségeit és gyengeségeit szembeállítja a környezet adta lehetőségekkel és veszélyekkel, majd a találkozási pontok alapján stratégiai akciókat fogalmaz meg.** Az erősség-gyengeség az ágazat és környezete viszonyából, az ágazat adottságainak és képességeinek elemzéséből adódik. A lehetőség-veszély a környezet elemzéséből adódik. (Mártonffy, 2001)

A FruitVeB Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács 2001. évben elkészítette a magyar zöldség-gyümölcs ágazat SWOT-analízisét (42.táblázat). **A vizsgálatba bevont szakemberek 15 erősséget, 18 gyengeséget, 10 lehetőséget és 11 veszélyt határoztak meg.** A vizsgálat eredménye alapján látható, hogy nagyobb számban kerültek megfogalmazásra a problémás területek.

A SWOT-analízis eredményeinek feldolgozásához szükséges az ágazat erősségeinek és gyengeségeinek fontosság szerint való értékelése. A kapott eredmény alapján elkészíthető az ágazat teljesítmény-fontosság-mátrixa, amely segítségével meg lehet határozni azokat a területeket, amelyeket szinten kell tartani, amelyekre különösen kell koncentrálni, illetve meg lehet állapítani, melyek az alacsony prioritású területek és melyek azok, amelyek az alacsony prioritásuk ellenére is erősségek.

**42. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs ágazat SWOT-analízise**

Erősségek	Gyengeségek
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Közeli nagy felvevő piacok (Németország, Oroszország, Ausztria, CEFTA országok).</li> <li>• Tájjellegű termelés.</li> <li>• Nagy termelési tapasztalat.</li> <li>• Jelentős termelő eszköz.</li> <li>• Gyors alkalmazkodási képesség.</li> <li>• Nagy számú munkaerő.</li> <li>• Kedvező ökológiai adottságok (földrajzi fekvés, vízkészlet, klíma stb.).</li> <li>• Nagy volumenű feldolgozóipari kapacitás.</li> <li>• Teljes körű képzési rendszer (szakmunkás-egyetem).</li> <li>• Az ágazat eltartó képessége kedvező.</li> <li>• Fejlett technológiák ismerete.</li> <li>• Gazdag szaporítóanyag kínálat.</li> <li>• Termál energia.</li> <li>• Növekvő belföldi piac.</li> <li>• Külföldön is ismert termékek.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A termelés nem kellően piacorientált, kezdetleges a marketing munka.</li> <li>• Rendezetlen tulajdonviszonyok.</li> <li>• Nagyon magas a versenyképtelen kistermelők aránya, kényszervállalkozók.</li> <li>• Alacsony technológiai színvonal.</li> <li>• Nagy az információ hiány.</li> <li>• Általános forráshiány (fejlesztés és forgóeszköz).</li> <li>• Kiszámíthatatlan támogatási rendszer.</li> <li>• Nincs általános adatszolgáltatási kötelezettség.</li> <li>• Átláthatatlan a piac, az adórendszer miatt (őstermelők).</li> <li>• Az ágazat szervezetlensége (irányítás, termelés, értékesítés).</li> <li>• A termelői szerveződések hiánya.</li> <li>• A feldolgozóipar ellenérdekeltsége a hazai nyersanyag beszerzésben.</li> <li>• Független szaktanácsadók hiánya.</li> <li>• Világos stratégia hiánya.</li> <li>• Öntözött területek alacsony aránya.</li> <li>• A gyakorlati képzés alacsony színvonala.</li> <li>• Alkalmazott kutatás hiánya.</li> <li>• A termelés lehetőségei és a kereskedelem igényei nem találkoznak.</li> </ul>

Lehetőségek	Veszélyek
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Térségfejlesztés.</li> <li>• A feldolgozottsági szint növelése.</li> <li>• Magas minőségű márkázott termékek számának növelése.</li> <li>• A belföldi fogyasztás növelése.</li> <li>• A magyar termékek imázsának javítása.</li> <li>• Exportlehetőségek az EU-n belül és kívül, fejleszhető ágazat.</li> <li>• A globalizált kereskedelemben való részvétel.</li> <li>• A termálenergia kihasználása.</li> <li>• Az EU piacsabályozásának gyors adaptálása.</li> <li>• Jól szervezett ágazat.</li> <li>• EU csatlakozásból származó forrás lehetőségek jó kihasználása.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Szervezetlen értékesítés, a termelői szervezetek nem szereznek megfelelő piaci erőt és részesedést.</li> <li>• A globális gazdasági válság erősödése.</li> <li>• Termelés jelentős visszaesése, alacsony termésátlagok.</li> <li>• Magas fajlagos termelési költségek.</li> <li>• Piacvesztés, munkahelyek elvesztése.</li> <li>• Importárúk túlsúlya.</li> <li>• Kilátástalanság felerősödése és a veszélyérzet hiánya.</li> <li>• Elszegényedés.</li> <li>• Természeti csapások negatív hatásának növekedése.</li> <li>• Kényszervállalkozási hajlam.</li> </ul>

Forrás: Mártonffy (2001)

A belső környezet vizsgálata mellett szükséges a külső környezet vizsgálata is. A külső környezet adta lehetőségek kihasználására és a veszélyek elkerülésére meg kell határozni a szükséges feladatokat és lépéseket, illetve ki kell jelölni azokat a területeket, amelyeket meg kell erősíteni a feladatok teljesítéséhez szükséges környezet megteremtéséhez.

8.2.1. *A belső környezet: az ágazat erősségeinek, gyengeségeinek értékelése*

A Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács 2001. évben elkészítette az ágazat erősségeit és gyengeségeit értékelő felmérését. Az azóta eltelt időszak eseményeinek vizsgálata céljából a felmérés megismétlése 2004-ben szükségessé vált. A kutatási munkát jelen PhD értekezés keretében közvetlenül a csatlakozást megelőző időszakban – azonos módszertannal – saját hatáskörben végeztem el.

**A magyar zöldség-gyümölcs ágazat erősségeit és gyengeségeit 5 fő terület köré lehet csoportosítani.** Az általános jellemzők mellett a termelés, a kereskedelem, a feldolgozóipar és a szakmai-ágazati szervezettség témakörének vizsgálata került kidolgozásra. A zöldség-gyümölcs ágazat általános megítélésénél 3 erősséget és 5 gyengeséget említettek a szakemberek (43. táblázat). **Az elmúlt három évben az erősségek megítélése romlott, a gyengeségeké pedig javult. A szakemberek véleménye alapján az ágazat alkalmazkodóképessége és eltartó képessége romlott.** A legnagyobb véleménykülönbség a képzési rendszer megítélésével kapcsolatban alakult ki, ami azonban összefüggésben van az információ ellátottsággal, a gyakorlati képzéssel és az alkalmazott kutatással. Emellett eltérő vélemények alakultak ki a fizetős felsőfokú képzési rendszer bevezetésével és a szaktanácsadói hálózattal kapcsolatban. A fontosság tekintetében a legnagyobb változás az alkalmazkodási képesség és az alkalmazott kutatás megítélésével kapcsolatban volt tapasztalható. A változás magyarázatát az adja, hogy ez a két terület lehet a kitörési pont az ágazat számára, aminek a lehetőségével több tanulmány is foglalkozik (pl. Bálint, 1996; Fári 2005; Fári et al 2005 stb.).

**43. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs ágazat általános gyengeségeinek és erősségeinek értékelése**

	Erősség-gyengeség		Szórás 2004	Változás 2004/2001 (%)	Fontosság		Szórás 2004	Változás 2004/2001 (%)
	2001	2004			2001	2004		
<b>Általános</b>								
1. Alkalmazkodási képesség	3,50	<b>3,22</b>	0,63	92,06	1,90	<b>2,78</b>	0,42	146,20
2. Képzési rendszer	4,00	<b>3,56</b>	1,07	88,89	2,30	<b>2,33</b>	0,47	101,45
3. Az ágazat eltartó képessége	4,30	<b>3,89</b>	0,57	90,44	2,50	<b>2,67</b>	0,47	106,67
4. Tulajdonviszonyok rendezettségének állapota	2,50	<b>2,67</b>	0,82	106,67	2,00	<b>2,33</b>	0,67	116,67
5. Információ ellátottság	2,00	<b>2,50</b>	0,71	125,00	2,60	<b>2,86</b>	0,35	109,89
6. Általános forrás ellátottság (fejlesztés és forgóeszköz)	1,10	<b>2,00</b>	0,67	181,82	3,00	<b>2,67</b>	0,47	88,89
7. A gyakorlati képzés színvonala	2,20	<b>2,50</b>	0,71	113,64	2,10	<b>2,38</b>	0,48	113,10
8. Alkalmazott kutatás helyzete	2,30	<b>2,33</b>	0,82	101,45	1,90	<b>2,44</b>	0,50	128,65

Forrás: FruitVeB és saját felmérés



**A gyengeségek közül a fő problémát még mindig az általános forráshiány jelenti** annak ellenére, hogy az elmúlt 3 évben jelentősen javult a megítélése. Ez a kérdés azért fontos, mert a forráshiány jelenti a gátját az ágazat fejlődésének azáltal, hogy hátráltatja a szükséges mennyiségű fejlesztést és beruházást.

**A legfontosabb kérdésnek a jó információ ellátottságot tartják a szakemberek.** A fő problémát nemcsak az információ hiánya, hanem az információ felhasználásával kapcsolatos magatartás jelenti. Természetesen továbbra is jelentős problémát jelent az, amivel a PhD dolgozat írásakor is számtalanszor találkoztam, nevezetesen, hogy az ágazat rendkívül összetett volta miatt nem áll rendelkezésre a megfelelő statisztikai háttérinformáció. Ennek ellenére véleményem szerint a fő probléma mégis az, hogy a rendelkezésre álló információ megszerzésére nem fordítanak kellő energiát az ágazat szereplői, arra való hivatkozással, hogy úgy sincs meg a kellő információ.

**44. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs ágazat termeléssel kapcsolatos gyengeségeinek és erősségeinek értékelése**

Termelés	Erősség-gyengeség		Szórás 2004	Változás 2004/2001 (%)	Fontosság		Szórás 2004	Változás 2004/2001 (%)
	2001	2004			2001	2004		
9. Ökológiai adottságok (földrajzi fekvés, vízkészlet, klíma stb.)	4,20	<b>4,56</b>	0,50	108,47	2,20	<b>2,88</b>	0,33	130,68
10. Tájjellegű termelés (régii és új tájkörzetek)	3,80	<b>3,78</b>	0,63	99,42	1,80	<b>2,22</b>	0,79	123,46
11. Termelési tapasztalat	3,90	<b>4,11</b>	0,74	105,41	1,70	<b>2,56</b>	0,50	150,33
12. Termelő eszköz ellátottság	4,40	<b>3,33</b>	0,47	75,76	2,30	<b>2,44</b>	0,50	106,28
13. Munkaerő ellátottság	3,90	<b>3,38</b>	0,70	86,54	1,90	<b>2,50</b>	0,50	131,58
14. Fejlett technológiák ismerete	3,70	<b>4,00</b>	0,71	108,11	1,60	<b>2,75</b>	0,43	171,88
15. Szaporítóanyag kínálat gazdagsága	3,50	<b>3,89</b>	1,10	111,11	1,30	<b>2,67</b>	0,47	205,13
16. Termál energia	4,30	<b>4,61</b>	0,57	107,24	2,10	<b>2,44</b>	0,50	116,4
17. Versenyképtelen kistermelők, kényszervállalkozók aránya	1,80	<b>2,33</b>	0,94	129,63	2,40	<b>2,25</b>	0,43	93,75
18. Technológiai színvonal	2,00	<b>2,56</b>	0,83	127,78	2,50	<b>2,78</b>	0,42	111,11
19. Öntözött területek aránya	1,60	<b>1,50</b>	0,47	93,75	2,50	<b>3,00</b>	0,00	120
20. A termelési lehetőségek és a kereskedelmi igények	1,90	<b>2,67</b>	0,67	140,35	2,30	<b>2,61</b>	0,46	113,53

Forrás: FruitVeB és saját felmérés

Az ágazat termelésével kapcsolatban a szakemberek kedvezőbb képet alkottak, mint az előző témakör tekintetében (44. táblázat). Ezt támasztja alá, hogy a nyolc erősséggel szemben csak négy gyengeséget említettek, sőt az erősségekkel szembeni megítélés sem romlott. Ennek ellenére mégis akad **két problémás terület** az erősségek között. **Az egyik a termelőeszköz ellátottság gyengülése**, amit a fentebb említett tőkehiány magyaráz. **A másik problémát a munkaerő ellátottság csökkenése jelenti.** Az elmúlt években komoly problémát jelentett a megfelelő mennyiségű és minőségű szezonális munkaerő biztosítása.

A fő probléma az, hogy a hazai munkavállalók nem vállalják el a szezonális munkát a kínált alacsony bérért, a jelenlegi szabályozások pedig nem könnyítik meg kellően a külföldi vendégmunkások szezonális alkalmazását.

**A termelés fő erősségének a kedvező ökológiai környezetet és a termál energia felhasználásának lehetőségét tartják a szakemberek.** A vélemények alapján e két tényező egyre fontosabb szerepet kap. Ezt mutatja, hogy az erősségük megítélése javult az elmúlt időszakban.

A termelés legfontosabb kérdése és egyben legnagyobb problémája **az öntözött területek alacsony aránya.** Magyarország időjárása rendkívül változékony és a csapadék időbeli eloszlása igen szélsőséges értékek között mozog. A terméshozamok más országokhoz viszonyított ingadozását részben az öntözött területek alacsony aránya okozza. A helyzetet súlyosbítja, hogy az uniós versenyképesség egyik fontos eleme az öntözés kérdése. A szakemberek véleménye szerint az elmúlt években sem érzékelhető javulás ezen a területen.

A vizsgálatba bevont szakemberek szerint kereskedelmi pozícióink nem rosszak, hiszen a három erősséggel csak egy gyengéséget állítottak szembe (45.táblázat). Ezek alapján **a hazai zöldség-gyümölcs kereskedelem legnagyobb előnye a felvevő piacok közelsége.** A legjelentősebb konkurensainkhoz (Spanyolország, Hollandia, Törökország, Görögország stb.) képest közelebb vagyunk a legfontosabb piacainkhoz. Ezt az előnyt kell kihasználni az ágazati stratégia megfogalmazásakor.

**45. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs ágazat kereskedelemmel és feldolgozóiparral kapcsolatos gyengeségeinek és erősségeinek értékelése**

	Erősség-gyengeség		Szórás 2004	Változás 2004/2001 (%)	Fontosság		Szórás 2004	Változás 2004/2001 (%)
	2001	2004			2001	2004		
<b>Kereskedelem</b>								
21. Felvevő piacok közelsége (Németország, Oroszország, Ausztria, CEFTA országok)	4,20	<b>4,33</b>	0,67	103,17	2,80	<b>2,61</b>	0,46	93,25
22. Belföldi piac növekedése	4,60	<b>3,44</b>	0,68	74,88	3,00	<b>2,89</b>	0,31	96,30
23. Magyar termékek külföldi ismertsége	3,90	<b>3,25</b>	0,43	83,33	2,20	<b>2,56</b>	0,46	116,48
24. A termelés piacorientáltságának helyzete, a marketing munka fontosságának felismerése	1,70	<b>2,22</b>	0,92	130,72	2,70	<b>2,88</b>	0,33	106,48
<b>Feldolgozóipar</b>								
25. Feldolgozóipari kapacitás	4,00	<b>3,67</b>	0,67	91,67	2,00	<b>2,11</b>	0,31	105,56
26. A feldolgozóipar érdekeltsége a hazai nyersanyag beszerzésben	2,00	<b>2,33</b>	0,67	116,67	1,80	<b>2,56</b>	0,46	142,36

Forrás: FruitVeB és saját felmérés

Némi aggodalomra adhat okot, hogy a másik két erősségünk (22., 23.) az elmúlt években gyengült. A magyar termékek külföldön való ismertségéből származó előnye csökkent. **A magyar termékek ízének és minőségének kedvező imázsa már nem elégséges a piaci előny megszerzéséhez.** A nemzetközi piacokon egyre több és újabb igényt támasztanak a beszállítóikkal szemben. A kedvező ár mellett egyre nagyobb hangsúlyt kap a logisztika. Vevőink a folyamatos, nagy mennyiségű, széles választékú, állandó minőségű termékek beszállítóit részesítik előnyben.

**A másik változást a belföldi piac növekedésébe vetett bizalom csökkenése jelenti.** 2001-ben még komoly erősségnek tartották a szakemberek a belföldi piac növekedését. 2004-ben azonban már éppen csak hogy erősségnek tartják, sőt a szórás alapján ebben a kérdésben közel azonos álláspontot képviseltek a megkérdezettek. A fontosságot tekintve viszont a legfontosabb kérdésként a belföldi piac növelését és ezzel összefüggésben a marketing munka fontosságát emelik ki.

A **marketingmunka fontosságának felismerése** ugyan **javult** az elmúlt években, de még mindig nem érte el a szükséges mértéket. A belföldi piac növekedésének alapját a rendszerváltást követő időszakra jellemző zöldség-gyümölcs fogyasztás visszaesése adja. A korábbi fogyasztási szint az étkezési szokások változásával újra elérhető, de a cél eléréséhez országos méretű, széles körben támogatott, fogyasztásnövelő közösségi marketing programra van szükség.

**Magyarországon a feldolgozóipari kapacitások nagyobb hazai termelést is lehetővé tennének,** de az árverseny miatt a feldolgozóipari cégek sokszor előnyben részesítik az import árut. Erre a problémára is a közösségi marketing program jelenthet megoldást.

A magyar zöldség-gyümölcs ágazat erősségeinek és gyengeségeinek vizsgálata során az ágazat szakmai szervezettségét érintő terület jelenti a leggyengébb és legtöbb problémát adó kérdéskört (46. táblázat). A hét megnevezett gyengeséggel szemben nem tudtak egy erősséget sem említeni. Az itt megjelölt problémák – a támogatási rendszer kiszámíthatatlanságának kivételével – rendkívül fontos kérdések. Az uniós csatlakozás részben megoldotta a támogatási rendszer problémáját, tekintettel a csatlakozással életbe lépett kiszámítható szabályozásra.

A 46. táblázat alapján bizakodásra ad okot, hogy a szaktanácsadói rendszer fejlesztésének kivételével minden kérdésben javulás tapasztalható. **A legnagyobb fejlődést a termelői szervezetek és szerveződések kialakulásánál lehetett tapasztalni.** Az elmúlt év

támogatási rendszere és a FruitVeB munkája sokat segített ezen szervezetek megalakulásában.

**46. táblázat: A magyar zöldség-gyümölcs ágazat szakmai szervezettségével kapcsolatos gyengeségeinek és erősségeinek értékelése**

	Erősség-gyengeség		Szórás 2004	Változás 2004/2001 (%)	Fontosság		Szórás 2004	Változás 2004/2001 (%)
	2001	2004			2001	2004		
<b>Szakmai szervezettség</b>								
27. Világos ágazati stratégia hiánya vagy megléte	1,20	<b>2,22</b>	0,79	185,19	2,70	<b>3,00</b>	0,00	111,11
28. Általános adatszolgáltatási kötelezettség helyzete	1,40	<b>1,56</b>	0,68	111,11	2,50	<b>3,00</b>	0,00	120,00
29. Piac átláthatósága (adórendszer, őstermelők)	1,30	<b>1,78</b>	0,42	136,75	2,60	<b>2,75</b>	0,43	105,77
30. Az ágazat szervezettsége (irányítás, termelés, értékesítés)	1,00	<b>2,33</b>	0,67	233,33	3,00	<b>2,78</b>	0,42	92,59
31. A termelői szerveződések hiánya vagy megléte	1,10	<b>2,89</b>	0,87	262,63	2,90	<b>2,78</b>	0,42	95,79
32. Független szaktanácsadók	2,10	<b>1,67</b>	0,67	79,37	1,80	<b>2,67</b>	0,47	148,15

Forrás: FruitVeB és saját felmérés

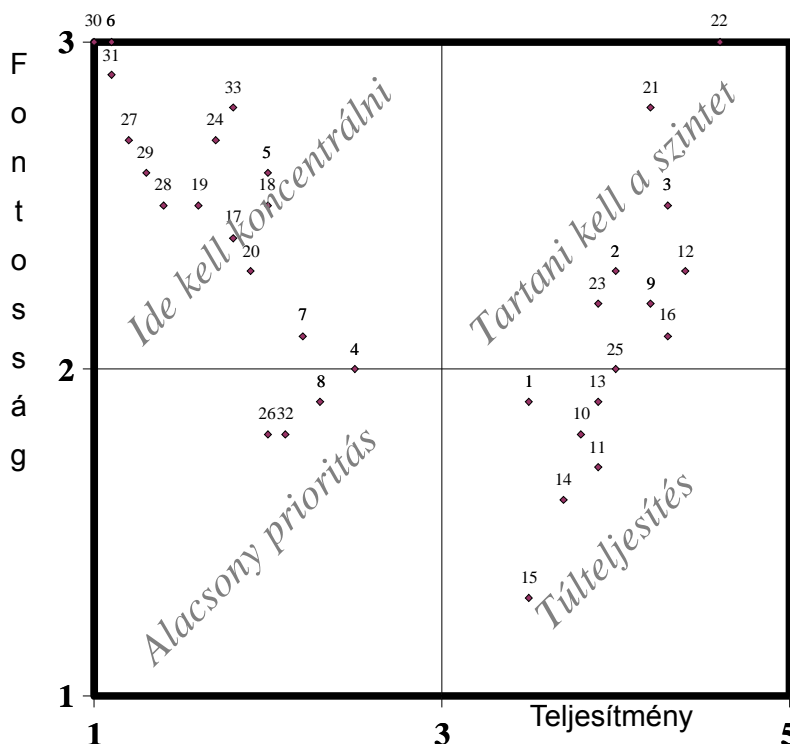
**A legfontosabb kérdés egy átfogó ágazati stratégia kialakítása, és ezzel összefüggésben az általános adatszolgáltatási kötelezettség bevezetése, illetve a piac átláthatóságának biztosítása.** Addig nem lehet átfogó stratégiát kialakítani, amíg minden szükséges információ és statisztikai adat rendelkezésre nem áll. **A legnagyobb problémát az jelenti, hogy nem működik egy kompetens szakmai szervezet az adatok összegyűjtésére,** amelyik az általános adatszolgáltatási kötelezettség bevezetésével és a már több szervezet által (MVH, FVM, AKI, KSH, FruitVeB, OMMI, VPOP, KÜM stb.) külön-külön gyűjtött információk összesítésével egy komplex adatbázist hoz létre. Gondot jelent, hogy számos helyen külön-külön gyűjtik az információkat, de azokat nem lehet szakmai szempontok alapján összesíteni.

Az ágazat szervezettségének kérdésében jelentős javulás tapasztalható az elmúlt három évben, ami a termelői szervezetek megalakulásával és a disztribúciós csatornák tisztulásával magyarázható. Erre az időszakra esett a FruitVeB átalakulása, amikor is a Terméktanácsból átalakult Szakmaközi Szervezet létrejöttével egy olyan ágazati érdekegyeztető szervezet kezdte meg működését, amely információ áramoltatásával, lobby munkával, közösségi marketinggel és érdek-összehangolással segíti a zöldség-gyümölcs ágazat versenyképességének növelését. Ebben a munkájában jelenthetne komoly segítséget, ha olyan kompetenciákat kapna, amelyekkel létrehozhatna egy egységes ágazati információs rendszert.

8.2.2. *Teljesítmény-fontosság-mátrix*

Az erősségeket és a gyengeségeket a fontossággal együtt ábrázolva a teljesítmény-fontosság-mátrixot lehet megkapni. Az x tengely az erősségeket és gyengeségeket, vagyis az 5-ös skálán kifejezett teljesítményt mutatja. Az 1 és 3 közötti érték gyengeséget, a 3 és 5 közötti erősséget jelent. Az y tengelyen a fontosságot ábrázoljuk 3-as skálán. Eredetileg az 1 és 2 közötti értékek a kevésbé fontos, míg a 2 és 3 közötti értékek a fontos területeket mutatják, de a 2004. évi eredményeket vizsgálva 2 alatti értéket egyik terület sem kapott. Ez arra utal, hogy a 2001. évben még távolinak tűnő EU csatlakozás miatt bizonyos kérdések még kevésbé voltak húsba vágóak, míg a csatlakozás küszöbén ezek a kérdések, sokkal élesebben vetődtek fel. A fontossági értékek magasabb értéke miatt célszerűnek látszott az értékhatárt is magasabbra, 2,5 értékre emelni, hogy a különböző területek fontosságára alkalmazni lehessen a mátrixot.

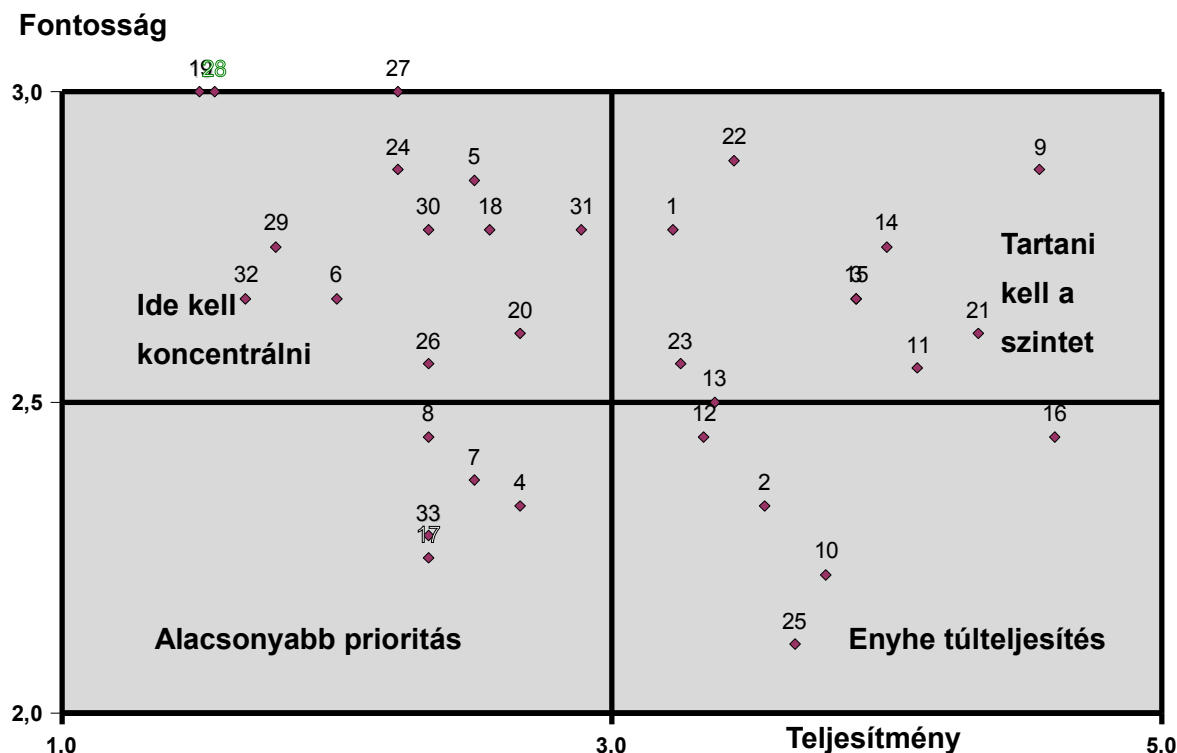
14. ábra: A 2001. évi teljesítmény-fontosság-mátrix



Forrás: Mártonffy, (2001)

A 2001. évi teljesítmény-fontosság-mátrixot nézve megállapítható, hogy a legjobban az ágazat szervezetlenségére, a termelői szerveződések hiányára és az általános forráshiányra kellett koncentrálni (14. ábra és 47. táblázat). Ezek mellett a stratégia, a piaci átláthatóság, a kiszámíthatatlan támogatási rendszer és a kezdetleges marketing számított hangsúlyos területek.

15. ábra: A 2004. évi teljesítmény-fontosság-mátrix



Forrás: saját felmérés

A 2004. évi teljesítmény-fontosság-mátrix eltérést mutat azokon a területeken, amelyekre a legjobban kellene összpontosítani. **A három legfontosabb kérdésnek az öntözött területek arányának növelését, az általános adatszolgáltatási kötelezettség bevezetését és a világos, átfogó ágazati stratégia elkészítését látták a szakemberek (15. ábra és 47. táblázat).** Ezt követte az információ és a marketing kérdése.

47. táblázat: A teljesítmény-fontosság-mátrix alapján fontos területek

Ide kell koncentrálni:	Erősség	Fontosság	Erősség	Fontosság
	2004	2004	2001	2001
27. Világos ágazati stratégia hiánya vagy megléte	2,2	3,0	1,2	2,7
28. Általános adatszolgáltatási kötelezettség helyzete	1,6	3,0	1,4	2,5
19. Öntözött területek aránya	1,5	3,0	1,6	2,5
24. A termelés piacorientáltságának helyzete, a marketing munka fontosságának felismerése	2,2	2,9	1,7	2,7
5. Információ ellátottság	2,5	2,9	2,0	2,6
30. Az ágazat szervezettsége (irányítás, termelés, értékesítés)	2,3	2,8	1,0	3,0
31. A termelői szerveződések hiánya vagy megléte	2,9	2,8	1,1	2,9
18. Technológiai színvonal	2,6	2,8	2,0	2,5
29. Piac átláthatósága (adórendszer, őstermelők)	1,8	2,8	1,3	2,6
32. Független szaktanácsadók hiánya vagy megléte	1,7	2,7	2,1	1,8
6. Általános forrás ellátottság (fejlesztés és forgóeszköz)	2,0	2,7	1,1	3,0

Forrás: FruitVeB és saját felmérés

A 2001. évben még a leghangsúlyosabb területnek számító gyengeségek az ágazat szervezetlensége, a termelői szerveződések hiánya és az általános forráshiány 2004. évben a szakemberek megítélése szerint már nem tartoztak azokhoz a területekhez, amelyekre a legjobban kellene koncentrálni. További eltérést mutat a független szaktanácsadók és a feldolgozóipar érdekeltségének kérdése a hazai nyersanyag beszerzésében, mert a korábban alacsony prioritású gyengeségek 2004. évben magas prioritást kaptak.

A 2001. évben **legfontosabbnak a belföldi piac növekedésének fenntartását vélték** a szakemberek (48. táblázat). Sajnos ezt a kedvező erősséget nem sikerült megtartani, ugyanis **2004. évben jelentősen gyengült a megítélése** amellet, hogy még mindig a legfontosabb területnek számít. A korábbi felmérésben **második legfontosabb területnek a felvevő piacok közelsége számított**, ami szerencsére biztos erősség. Hasonló a helyzet a **kedvező ökológiai adottságokkal**, amelyek a második felmérésben sokkal nagyobb jelentőséget kaptak.

**48. táblázat: A teljesítmény-fontosság-mátrix alapján fontos területek**

<b>Tartani kell a szintet:</b>	Erősség	Fontosság	Erősség	Fontosság
	2004	2004	2001	2001
22. Belföldi piac növekedése	<b>3,4</b>	<b>2,9</b>	4,6	3
9. Ökológiai adottságok (földrajzi fekvés, vízkészlet, klíma stb.)	<b>4,6</b>	<b>2,9</b>	4,2	2,2
1. Alkalmazkodási képesség	<b>3,2</b>	<b>2,8</b>	3,5	1,9
14. Fejlett technológiák ismerete	<b>4,0</b>	<b>2,8</b>	3,7	1,6
3. Az ágazat eltartó képessége	<b>3,9</b>	<b>2,7</b>	4,3	2,5
15. Szaporítóanyag kínálat gazdagsága	<b>3,9</b>	<b>2,7</b>	3,5	1,3
21. Felvevő piacok közelsége (Németország, Oroszország, Ausztria, CEFTA országok)	<b>4,3</b>	<b>2,6</b>	4,2	2,8
23. Magyar termékek külföldi ismertsége	<b>3,3</b>	<b>2,6</b>	3,9	2,2
11. Termelési tapasztalat	<b>4,1</b>	<b>2,6</b>	3,9	1,7
13. Munkaerő ellátottság	<b>3,4</b>	<b>2,5</b>	3,9	1,9

Forrás: FruitVeB és saját felmérés

További változásként megfigyelhető, hogy több terület jelentősége nőtt a 2004. évre. Az alkalmazkodási képesség, a fejlett technológiák szerepe, a szaporítóanyag kínálat gazdagsága, a termelési tapasztalat és a munkaerő ellátottság kérdésének fontossága jelentősen felértékelődött.

A 2004. évben több, korábban magas prioritású területet alacsony prioritásúként értékelték a szakemberek (49. táblázat). Itt azonban figyelembe kell venni, hogy 2004. évben magasabbra került a fontosság mértékének határa, így abszolút értékben egyedül a támogatási rendszer kiszámíthatatlanságának jelentősége csökkent, amit az uniós csatlakozással megváltozott szabályozási rendszer indokol.

**49. táblázat: A teljesítmény-fontosság-mátrix alapján kevésbé fontos területek**

Alacsony prioritás:	Erősség	Fontosság	Erősség	Fontosság
	2004	2004	2001	2001
8. Alkalmazott kutatás helyzete	2,3	2,4	2,3	1,9
7. A gyakorlati képzés színvonala	2,5	2,4	2,2	2,1
4. Tulajdonviszonyok rendezettségének állapota	2,7	2,3	2,5	2
33. Támogatási rendszer kiszámíthatósága	2,3	2,3	1,8	2,8
17. Versenyképtelen kistermelők, kényszervállalkozók aránya	2,3	2,3	1,8	2,4

Forrás: FruitVeB és saját felmérés

Az alacsony prioritású erősségek esetében az alacsony prioritású gyengeségekhez hasonlóan figyelembe kell venni a fontossági értékhatár változását. Az erősségeknél azonban lényegesen kisebb mértékben változott a fontosság megítélése (50. táblázat).

**50. táblázat: A teljesítmény-fontosság-mátrix alapján kevésbé fontos területek**

Túteljesítés:	Erősség	Fontosság	Erősség	Fontosság
	2004	2004	2001	2001
12. Termelő eszköz	3,3	2,4	4,4	2,3
16. Termál energia	4,6	2,4	4,3	2,1
2. Képzési rendszer	3,6	2,3	4,0	2,3
10. Tájjellegű termelés (régii és új tájkörzetek)	3,8	2,2	3,8	1,8
25. Feldolgozóipari kapacitás	3,7	2,1	4,0	2

Forrás: FruitVeB és saját felmérés

### 8.2.3. A külső környezet adta lehetőségek és fenyegetések

**A belső környezet elemzése mellett a külső környezet adta lehetőségeket és fenyegetéseket is számba kell venni.** Az ágazatra ható külső körülmények, lehetőségek és veszélyek alapján

megállapítható egy cselekvési program, amely kihasználja a külső tényezők lehetőségeit és ellensúlyozza a veszélyeit. A külső környezetre való reagálás meghatározásakor a konkrét feladatokon keresztül egy cselekvési stratégiát lehet meghatározni (13. és 14. melléklet).

### 8.3. A legfontosabb elvárások a magyar zöldség-gyümölcs ágazattal szemben

A zöldség-gyümölcs ágazattal szemben igen sok és szerteágazó elvárás fogalmazódik meg. Az **állam** elvárja, hogy minél kevesebb támogatás mellett működjön az ágazat úgy, hogy közben javítsa az ország külkereskedelmi mérlegét és segítsen a vidéki lakosság foglalkoztatásának megoldásában. Emellett a lakosság ellátásában és a természeti környezet megőrzésében is fontos szerepet szán az ágazatnak. A **hatóságok** elsősorban



azt várják el az ágazat szereplőitől, hogy betartsák a rendeleteket és törvényeket, illetve a szabályozásnak megfelelően működjenek.

A **társadalom** elsősorban a vidéki lakosság foglalkoztatási problémájának megoldását várja a szektortól. A **helyi lakosság** a munkalehetőséget és a zöldség-gyümölccsel való ellátást igényli, míg a különböző **gazdasági szereplők** kereskedelmi és üzleti partnereket, illetve megbízásokat várnak az ágazat szereplőitől.

A **fogyasztók** egész évben megbízható, szermaradványoktól mentes szép, jó minőségű és kitűnő ízű árut szeretnének alacsony áron vásárolni. Kedvező fogadtatásra lehet számítani a konyhakész termékek esetében, hiszen az is fogyasztói elvárás, hogy minél kevesebb energiával, könnyen és gyorsan tudják elfogyasztani az ételeket.

Az ágazaton belüli szereplők elsősorban biztos megélhetési lehetőséget és stabil jövedelemforrást várnak az ágazattól. Ez az elvárás egy közös pont a **termelők, a kereskedők és a feldolgozók** között. Lehetőséget ad az érdekellentétek feloldására, mert egymás nélkül nem tudnának létezni a zöldség-gyümölcs vállalkozások és vállalkozók.

A **szakmai szervezetek** a közös érdekek mentén azt várják el a zöldség-gyümölcs szektortól, hogy hosszú távon biztosítson megélhetést az ágazat szereplői számára. Ez az elvárás egybeesik a **szolgáltatóipar** érdekével is, hiszen egy jól prosperáló ágazatban a vállalkozások számos szolgáltatást vesznek igénybe, ami a szolgáltatóknak biztosítja a profitot.

#### **8.4. A stratégiai célok megfogalmazása**

Az előző fejezetekben elvégzett közgazdasági elemzések, a SWOT-analízis és a zöldség-gyümölcs ágazattal szemben támasztott elvárások vizsgálata alapján számos stratégia cél fogalmazódott meg, amelyek az alábbi **6 fő célkitűzés**hez rendelhetők:

1. Az ágazat eltartóképességének növelése
2. A piaci átláthatóság megteremtése
3. A hazai és az export piacok bővítése
4. Az ágazat szervezettségének fokozása
5. A termesztéstechnológia színvonalának javítása
6. Az ágazat forrásellátottságának emelése

Az ágazat eltartóképességének növelésén belül az egyik cél az ágazat munkahelyteremtő és a vidéki lakosságot megtartó szerepének növelése. A vidék foglalkoztatásának

megoldása olyan cél, amely mind az ágazaton belüli, mind a szektoron kívüli szereplőkben egységesen megfogalmazott elvárás. Ezzel kapcsolatban merül fel az ágazat jövedelmezőségének növelése, valamint a vidék- és térségfejlesztési programok megvalósítása is. A szezonális munkaerő foglalkoztatási gondjainak megoldása igen égető probléma. A versenyképességben is szerepet játszik, hogy a szezonban olcsó külföldi munkaerőt lehessen alkalmazni, ha nincs megfelelő magyar munkavállaló az idénymunkák ellátására.

#### Az ágazat eltartó képességének növelése

Az ágazat vidéki lakosság megtartó szerepének növelése

Az ágazat jövedelmezőségének növelése

Vidék és térségfejlesztési programok megvalósítása

Szezonális munkaerő probléma megoldása

A piaci átláthatóság megteremtésében játszik fontos szerepet egy komplex ágazati informatikai rendszer kiépítése és működtetése. Ehhez át kell dolgozni a jelenlegi rendszert és szakmai alapon kell tovább működtetni. Ezért szükség van az adatszolgáltatási kötelezettségek még szélesebb kiterjesztésére, és a bekért, illetve beérkező adatok szakmai szempontok szerinti összeállítására és kiértékelésére.

#### A piaci átláthatóság megteremtése

Ágazati informatikai rendszer kiépítése és működtetése

Szakmai alapon működtetett statisztikai adatgyűjtési rendszer kidolgozása

Adatszolgáltatási kötelezettség kiterjesztése és a statisztikai adatgyűjtési lehetőségek jobb kihasználása

Nagyobb átjárhatóság biztosítása a különböző adatgyűjtést végző hatóságok és szervezetek között

Fekete gazdaság kifejlesztése

Adórendszer átdolgozása

Piackutatások és tanulmányok készítése

Sokat segíthet a piaci átláthatóság megteremtésében, ha a különböző adatgyűjtést végző hatóságok és szervezetek között biztosítani lehetne a szabad adatáramlást. Sokat javíthat az adatgyűjtés megbízhatóságán a feketegazdaság megszüntetése, illetve kifejlesztése. Ehhez szükség lenne az adórendszer átdolgozására és a piackutatások, illetve tanulmányok készítésének ösztönzésére.

A hazai és export piacok bővítéséhez a termelési lehetőségek és a kereskedelmi igények jobb összehangolására, illetve a versenyképes és a piaci igényekhez igazított termékpaletta kialakítására van szükség. Ehhez ki kell dolgozni egy marketingstratégiát és meg kell valósítani azt. Az exportpiacok bővítéséhez növelni kell a magyar termékek külföldi ismertségét és elismertségét. Jobban ki kell használni a legfontosabb exportpiacainkhoz való közelségünkből származó előnyöket. A kisebb szállítási távolságok ugyanis költségmegtakarítást, egyszerűbb logisztikai feladatokat, gyorsabb és jobb minőségű friss termékbeszállítást tesznek lehetővé. A belföldi piacot elsősorban a hazai zöldség-gyümölcs fogyasztás növelésével lehet bővíteni. A fogyasztás emelését részben a fogyasztói bizalom erősítésével, részben pedig a lakosság zöldség-gyümölcs termékekkel kapcsolatos áramlásának átalakításával lehet elérni. A felmérések alapján a magyar háziasszonyok a zöldséget és gyümölcsöt gyakran drágának tartják, ami gátolja a vásárlási mennyiségek

növelését. Másik jelentős hátráltató tényezőt a termékekben található magas szermaradványokról szóló, sok esetben túlzó, de a médiában gyakran elhangzó hírek jelentik. Az így kapott információk alapján megrendül a fogyasztói bizalom, ami igen kedvezőtlen a hazai piacbővítés szempontjából. A minőségbiztosítási rendszerek alkalmazása és a tanúsított termékek értékesítése erre a problémára tud megoldási alternatívát adni. Az eredetvédelemből és a márkázásból származó előnyöket sem használja még ki kellőképpen az ágazat. További lehetőségeket rejt még az importtal szembeni védelemben a szigorúbb

#### A hazai és export piacok bővítése

A termelési lehetőségeink és a kereskedelmi igények jobb összehangolása
Versenyképes és a piaci igényekhez igazított termékpaletta kialakítása
Marketingstratégia kidolgozása és megvalósítása
Magyar termékek külföldi ismertségének és elismertségének fokozása
Az exportpiacaink közelségéből származó előny jobb kihasználása
A hazai zöldség-gyümölcs fogyasztás növelése
A zöldségekre és gyümölcsökre vonatkozó magas árimázs lerombolása a hazai lakosságnál
Minőségbiztosítási rendszerek alkalmazása és tanúsított termékek értékesítése
Eredetvédelemből és márkázásból származó előnyök jobb kihasználása
Importárúval szembeni szigorú minőségi paraméterek kialakítása és betartatása
Feldolgozóipari kapacitás jobb kihasználása
A feldolgozóipar érdekeltségének növelése a hazai nyersanyagbeszerzésben
A feldolgozottsági szint növelése

minőségi előírások kialakítása és azok betartatása. A belföldi termelés piacát bővítheti még a feldolgozóipar érdekeltségének növelése a hazai nyersanyagbeszerzésben. A feldolgozóipari kapacitások jobb kihasználása is segítheti a magyar zöldség-gyümölcs piacra jutását. A feldolgozottsági szint növelésével pedig elérhető, hogy Magyarországon maradjon az így keletkezett hozzáadott értékből származó árbevétel.

Az ágazat szervezettségének fokozásához a termelői szervezetek működése nagyban hozzá járul. Az uniós piacsabályozás alapját jelentő TÉSZ-ek elősegíthetik a kínálat koncentrációját és adatszolgáltatási kötelezettségükkel növelik az ágazat transzparenciáját. A termelők összefogásával és a közös értékesítéssel jobb

#### Az ágazat szervezettségének fokozása

Termelői szervezetek működésének segítése
A termelői szervezetek másodlagos és harmadlagos szerveződésének elősegítése
Szakmai szervezetek és szerveződések támogatása
Kölcsönösségi alapon működő kertészeti biztosítási rendszer felállítása és működtetése

alkupozíciót tudnak elérni a rendkívül koncentrált keresleti oldallal szemben. A kínálati oldal további koncentrációját és az ágazat szervezettségének fokozását a termelői szervezetek másodlagos és harmadlagos szerveződései tovább javíthatják. A transznacionális TÉSZ-ek pedig ki tudják használni az országok eltérő szezonjában rejlő lehetőségeket. A szakmai szervezetek és szerveződések támogatása azért fontos, mert ők segíthetik az információ áramlást az ágazat szereplői között, szakmai érdekegyeztetést tudnak bonyolítani, közös programokat és képzéseket szerveznek, lobby tevékenységet folytatnak és számos egyéb módon elősegítik az ágazat nagyobb fokú szervezettségét és ezzel érdekérvényesítő képességét. Németországi példa mutatja, hogy az ágazat jobb szervezettségi szintjének

elérésében segíthet egy kölcsönösségi alapon működő kertészeti biztosítási társaság felállítása és működtetése is. Ez a társaság a termelők tulajdonában maradna és non-profit módon segítene az időjárás kockázat csökkentésében.

A versenyképességi számításoknál bebizonyosodott, hogy a magyar zöldség-gyümölcs termelésre jellemző jelentős évenkénti hozamingadozások jelentős hátrányt jelentenek a versenytársakkal szemben. Ezek mérséklésére mindenképpen szükség van a termesztéstechnológia színvonalának javításához. Ennek egyik legfontosabb módja az öntözött területek arányának növelése. A másik fontos feladat a korszerű technológiák megismerésének és alkalmazásának elősegítése. A gyakorlati és elméleti képzés

A termesztéstechnológia színvonalának javítása
Az évenkénti hozamingadozások mérséklése
Öntözött területek arányának növelése
A korszerű technológiák megismerésének és alkalmazásának elősegítése
A gyakorlati és elméleti képzés színvonalának emelése
Képzési rendszer racionalizálása és az ágazati igényekhez igazítása
Hatékony szaktanácsadói rendszer kiépítése és működtetése
Korszerű és piacos fajtahasználat elősegítése
Alkalmazott kutatás és fajta nemesítés támogatása
A termál energia hasznosítás segítése

színvonalának emelésével, a rendszer racionalizálásával és az ágazat igényeihez való igazítással nagy mértékben hozzá lehet járulni a termesztéstechnológia színvonalának emeléséhez. Ennek további lehetőségét kínálja egy hatékonyabb szaktanácsadói rendszer kiépítése és működtetése. A zöldség-gyümölcs termékeknek elsősorban a kereslet igényeihez kell idomulnia, ezért korszerű és piacos fajtákat kell használni. Elengedhetetlen tehát a fajtanemesítés és az alkalmazott kutatás támogatása. Hazánkban a jelentős termálenergia készlet igazi versenyelőnyt jelenthetne a konkurens országokkal szemben, ha a hasznosítása megoldott lenne és a környezetvédelmi előírásokkal összhangba lehetne hozni.

Az ágazat forrásellátottságának emelése nélkülözhetetlen az ágazatban szükségessé vált fejlesztésekhez. A kedvezőbb forgótőkehitel-konstrukciók kialakítása jelentősen hozzájárul a gazdák jobb forrásellátottságához. A támogatási lehetőségek jobb kihasználásával szintén javítható a tőkeellátottság. A beruházási és fejlesztési támogatásokhoz való könnyebb hozzájutás lehetőségének megteremtéséhez kormányzati döntés és az ágazattal szembeni pozitív diszkrimináció szükséges.

Az ágazat forrásellátottságának emelése
Kedvezőbb forgótőkehitel konstrukciók kialakítása
A támogatási lehetőségek jobb kihasználása
Beruházási és fejlesztési támogatáshoz való könnyebb hozzájutás lehetőségének megteremtése
Pozitív diszkrimináció az ágazattal szemben

## 9. A főbb eredmények és következtetések összefoglalása

Az Európai Unióban a mezőgazdaság sokkal jelentősebb szerepet kap a gazdaságpolitikában, mint azt a nemzetgazdasági szerepe indokolná. Ez a kiemelt szerep a csatlakozási tárgyalásokon is érezhető volt. Magyarország mezőgazdaságának GDP-ből való részesedése az elmúlt években ugyan csökkent, de az EU-15 átlagát (1,7%) jelentősen meghaladja (3,3%), ezért **indokolt, hogy Magyarországon is kiemelt szerepet kapjon a nemzetgazdaság többi ágához képest.** Ezt a következtetést a magyar mezőgazdaságban foglalkoztatottak, EU-15 arányát meghaladó értéke is alátámasztja.

A magyar **mezőgazdaság intenzitásának vizsgálatára kialakítottam egy új mutatót**, melyet kibővített mezőgazdasági intenzitási arányszámnak neveztem el, továbbiakban IQA (intensity quota of agriculture):

$$IQA = \frac{\frac{\text{mezőgazdasági foglalkoztatottak (\%)}}{\text{mezőgazdasági GVA/GDP\%}} \times \frac{\text{mezőgazdasági termőterület (ha)}}{\text{ország lakossága (fő)}}}{\frac{\text{bruttó mezőgazdasági hozzáadott érték (euró)}}{\text{mezőgazdaságban foglalkoztatottak száma (fő)}}}$$

Az IQA segítségével megállapítottam, hogy **az újonnan csatlakozott országok viszonylatában intenzívebb, míg az EU-15 átlagához képest kevésbé intenzív a magyar mezőgazdaság.** A magyar IQA a spanyol értékhez állt legközelebb, hasonlóan a GDP mértékéhez és a foglalkoztatottak arányhoz, ami a spanyol és magyar mezőgazdaság hasonló nemzetgazdasági szerepére utal.

A **zöldség-gyümölcs ágazat mezőgazdaságban betöltött kiemelkedő szerepét legjobban az ágazat exportrészesedése tükrözi.** Az 500 milliárd USD-os értéket meghaladó, 20 százalékos részesedésével **az első helyen áll az összes mezőgazdasági ágazattal összehasonlítva.** A termelési értéket tekintve ugyan az összehasonlító áron számított értéke 1989. évhez képest csökkent, de az 1995. évi mélyponthoz viszonyítva növekedett és a részesedése a növénytermelésből 30 százalék körüli. Figyelembe kell azt is venni, hogy **a zöldség-gyümölcs ágazat kis területen, nagy termelési értéket előállító, igen intenzív ágazat, amelynek komoly élőmunka igénye van, és jelentős a vidéki népességet megtartó szerepe is.** A zöldség-gyümölcs ágazat mezőgazdaságban betöltött szerepének vizsgálati eredményeit összesítve megállapítható, hogy **beigazolódott az az alapfelvetés** miszerint, a zöldség-gyümölcs ágazat elemzésére a nemzetgazdaságban betöltött fontos szerepe miatt is szükség van.

**Az európai uniós csatlakozás egyik legnagyobb előnye a kiszámítható és tervezhető támogatási rendszer.** Az európai uniós zöldség-gyümölcs piacsabályozás jelenlegi formája egy folyamatos fejlődés eredménye. Az 1972-ben megjelent első rendelet jelentős módosításokon ment keresztül, és a végeredmény az ágazat piaci orientációját segítő „laza” szabályozás lett, melynek alapját a termelői szervezetek (TÉSZ-ek) jelentik.

Az európai uniós szabályozás alapvető elemeit ugyan a magyar szabályozás a csatlakozás előtti időpontig átvette, de nehézséget jelentett, hogy kezdetben nem volt biztosítva valódi pénzügyi forrás a gyakorlati alkalmazáshoz. Ez a probléma legelősebben a termelői szervezetek megalakításánál és működtetésénél jelentkezett, aminek köszönhetően 2001. év végéig alig alakult meg néhány TÉSZ. A 2002., illetve 2003. évi támogatási rendszer ugyan lényeges előrelépést hozott a TÉSZ-alakítás motivációjában, de már **nem tudta behozni azt az időbeli lemaradást, ami az uniós szervezetekkel szemben kialakult.** A kedvezőbb támogatási környezetnek köszönhetően a csatlakozásig 83 előzetesen és 8 véglegesen elismert TÉSZ volt nyilvántartva. Ez a szám 2004. év végére elérte a 101-et.

A valódi támogatás késése miatt a csatlakozásig ezek a szervezetek csak megalakulni tudtak, de megerősödni már nem volt idejük, ezért az uniós versenyben nehezen tudnak helytállni. További nehézséget jelent az is, hogy a TÉSZ-ek nagy része csak kevéssel haladja meg az értékesített termék értéke utáni minimálisan megkövetelt tagi forgalmat, ami az áruházláncokkal való ténylegesen kedvezőbb tárgyalási pozíció eléréséhez nem elegendő. A csatlakozást követő időszak nehézségei miatt több előzetesen elismert szervezet megszűnt vagy beolvadt egy másik TÉSZ-be. 2005. év augusztusában már csak 70 előzetesen és 8 véglegesen elismert TÉSZ működött. Az elmúlt időszakban ugyan megalakult két másodlagos szintű szervezet, az ARE és a DATÉSZ, amelyeket több mint 40 TÉSZ alapított, mégis **szükséges és várható a TÉSZ-ek további koncentrációja.**

Az EU szabályozásra való felkészülés során **a minőségi előírásokra vonatkozó részt olyan sikeresen vettük át, hogy az Unió a magyar szabályozás adaptálását indítványozta a többi csatlakozó ország számára.** Az egyéb támogatások tekintetében sok hasonlóság volt a 2003. évi magyar és a jelenlegi uniós támogatási célokban. A feldolgozóipari-alapanyag támogatás hazai alkalmazásában eltérések voltak, amelyek azonban pozitívan érintették az ágazatot, hiszen az uniós feldolgozóipari támogatás mintájára kiírt minőségi támogatások szélesebb termékkört érintettek, mint az uniós megfelelőik.

**A minőségi támogatásoknak köszönhetően a támogatott termékek termelése nőtt a csatlakozásig.** Az ipari paradicsom esetében a termelés 200 ezer tonnára emelkedett, ami lényegesen meghaladja a korábbi évek termelése alapján meghatározott 130 ezer tonnás uniós támogatási küszöböt. A 2004. évi kedvezőtlen időjárás miatt azonban a várttal szemben mégsem léptük át a támogatási küszöbértéket. Mivel az idei évben ismét kedvezőtlenül alakult az időjárás, így várhatóan idén sem kell tartanunk ettől. A jövőre vonatkozóan, ha kedvezőbbek lesznek a klimatikus viszonyok, **olyan stratégiát kell alkalmazni, hogy a feldolgozóipari cégek koordinációjával a termelők legfeljebb 156 ezer tonnányi mennyiségre pályázzanak. Ez a mennyiség alapja lehet egy brüsszeli lobbynak a küszöbérték növelésére,** de ebben az esetben a következő évre nem kell olyan magas levonásokkal számolni.

A magyar és az uniós támogatási rendszer összehasonlítása alapján megállapítható volt, hogy a **támogatási rendszer harmonizálási folyamata sokkal jobban megvalósult, mint a támogatások lehívásához szükséges intézményrendszer felállítása.** A kifizető ügynökség uniós akkreditálásának késése komoly nehézségeket okozott, mert több esetben nem sikerült lehívni a 2004. évi támogatásokat. A 2005. évben pedig az jelentett problémát, hogy **a korábbi determinációs rendszer találkozott az uniós előfinanszírozási rendszerrel,** így gyakran nem állt rendelkezésre az EU-s támogatások lehívásához szükséges nemzeti forrás.

A **hazai zöldségtermesztés** részesedése az ország földterületéből viszonylag csekély 1-2 százalék, míg a mezőgazdaság termelési értékéből való részesedése 7 százalék körüli. Az 1993-as termelési mélypontot követően a zöldségtermelés lassú növekedésnek indult, aminek köszönhetően napjainkra megközelítette a '80-as évek szintjét. A nehézségekből való kilábalás magyarázata a **kedvező ökológiai környezet és a termesztés mély gyökerekkel rendelkező hagyománya,** aminek köszönhetően a Magyarországon megtermelt **áru kiváló ízzel és beltartalmi értékekkel rendelkezik,** amit nemcsak belföldön, hanem az európai piacokon is elismernek.

A zöldségtermelés nehézségét az jelenti, hogy a termelés jelentős része kisgazdaságokból származik, ahol a **gyenge tőkeellátottság miatt gyakran alacsony a termesztéstechnológia színvonala.** A hazai termelés volumene az elmúlt években a gazdasági, környezeti viszonyoktól, az időjárástól és a termésátlagoktól függően ingadozott. A hazai **termésátlagok** lényegesen **alacsonyabbak** az uniós országokéhoz képest, ráadásul igen **erősen ingadoznak,** ami termesztéstechnológiai hiányosságokra utal és versenyhátrányt jelent.

A hozamok csökkenését, a kárpótlást és a privatizációt követő elaprózott birtokstruktúra és tőkehiány idézte elő. A korlátozott öntözési lehetőségek miatt nem volt lehetőség az aszály okozta károk kiküszöbölésére. A folyamatos tőkehiány miatt nem volt megfelelő a vetőmaghasználat, az agrotechnika, hiányos volt a növényvédelem, továbbá korszerűtlen géppark állt rendelkezésre. Ezek alapján **az ágazat jelentős fejlesztést igényel.**

A zöldségtermesztésnél említett problémák a gyümölcs ágazatnál még intenzívebben jelentkeztek. A **gyümölcsstermelés természetes hatékonysága a terméshozamok csökkenésének és ingadozásának köszönhetően romlott.** A kárpótlást és a privatizációt követően az ültetvényeket szétdarabolták, vagy több tulajdonos között felosztották, akik **tőkehiánnyal és kedvezőtlen üzemi struktúrával küszködtek.** A hazai termesztéstechnológia színvonalának csökkenése a versenytársakhoz viszonyítva hatványozottan növelte a lemaradást. A korszerűtlen ültetvények alacsony jövedelmezősége kétségessé teszi az ágazatban dolgozók megélhetését is. **A gyümölcsültetvények korszerűsítése és racionalizálása tehát sürgető feladat.**

A helyzetet tovább súlyosbították az alacsony termésátlagok ellenére fellépő, **folyamatos értékesítési gondok.** A keleti piacok összeomlása után a korábbi kereskedelmi kapcsolatrendszer felbomlott és az ágazat csak nehezen tudott átállni a minőségi árutermelésre. Jelenleg a nagyszámú termelő szervezetlenül és ebből következően kiszolgáltatottan próbál értékesíteni. A **megoldást a termelői szervezetek (TÉSZ-ek) jelentik,** amelyek megalakulását a 2003. évi támogatási rendszer segítette ugyan, de még hátra van ezeknek a szervezeteknek a megerősödése.

**A piacra kerülő magyar zöldség és gyümölcs több mint fele (2003. évben 54,22%) friss piaci felhasználásra kerül.** A tartósítóiipar 33,67 százalékát veszi fel a magyar termelésnek. A friss piaci zöldség-gyümölcs **alapvető felvevője a hazai lakosság,** az áru 66,2 százaléka belföldön kerül felhasználásra, és csak 33,8 százalékát exportáljuk. A nem friss fogyasztás céljára felhasznált zöldség-gyümölcs esetében ez az arány fordítva alakul.

A magyarországi 2003. évi zöldség-gyümölcs árumérlegét tekintve megállapítható, hogy Magyarország nemcsak önellátó, hanem jelentős többlettel rendelkezik mind a zöldség-, mind pedig a gyümölcsstermelés esetében. **A zöldségönellátás alapján a legnagyobb felvevő piac Németország, Svédország, Dánia, Nagy-Britannia,** 50 százalék körüli értékkel. **A gyümölcsönellátás tekintetében kedvezőbb piaci kilátásokat jelez, hogy Svédország, Finnország, Nagy-Britannia és Írország önellátása 10 százalék körüli.** Figyelembe kell azonban azt is venni, hogy az Európai Unió számos olyan faj túltermelésével küzd, amelyekből hazánk is nagy mennyiséget termel, így különösen nagy



hangsúlyt kell fordítani az eltérő szezonálisból fakadó lehetőségekre. A zöldség-gyümölcs önellátás alapján **fő konkurensünknek** számító **Spanyolország, Görögország és Olaszország** esetében például a fő termelési időszak részben eltér a magyartól.

A magyarországi zöldség-gyümölcs disztribúció a '90-es években jelentős változáson ment keresztül. A kereskedelmi rendszer változásával két fontos probléma merült fel. Az egyik a **piac bizonytalansága**, a másik az **értékesítés szervezetlensége**, melyekre a nagybani piacok nem jelentettek megoldást. Az **áruházláncok növekvő szerepe** már Magyarországon is érezhető, ezért a termelőknek fokozatosan fel kell készülniük a láncok igen komoly követelményrendszerének való megfelelésre. Ez **részben a kínálati koncentrációt, részben pedig a folyamatos, állandó minőségű és széles választékú termék beszállítást jelenti**. A láncok elsősorban közvetlen kapcsolatot szeretnének kialakítani a termelőkkel, amit a termelői szervezeteken keresztül lehetne megoldani, ezzel kihagyva a köztes kereskedői lépcsőket, és csökkentve az árrést.

Figyelembe kell venni, hogy az uniós csatlakozást követően **egyszerűsödött az import**, ami azt a veszélyt rejt magában, hogy ha az áruházlánc nem képes közvetlenül és jó áron magyar terméket beszerezni, akkor azt importőrökön keresztül teszi meg. A hazai áruházláncok nagyobb része külföldi érdekeltségű nemzetközi cég tulajdonában van, ami tovább erősítheti a nemzetközi import beszerzési vonalat. A magyar zöldség-gyümölcs termelés stratégiájában ezért első helyen kell szerepelnie a termelői szervezetek megerősítésének.

Az **exportnak kiemelkedő szerepe** van, mivel Magyarország több zöldséget és gyümölcsöt termel, mint amennyit elfogyaszt. Az exportstruktúrát megvizsgálva megállapítható, hogy a **feldolgozott termékek exportja meghaladja a friss exportot**. A gyümölcsexport annak ellenére magasabb a zöldségexportnál, hogy az önellátás tekintetében a zöldségből van nagyobb felesleg. A magyar árut a magas déligyümölcs import adja, ami miatt több hazai gyümölcsfajnál exportkényszer lép fel, még abban az esetben is, ha az export árak alacsonyak.

Az EU belépési árrendszere korábban jelentős problémát jelentett Magyarországnak, mert a szabályozás alól az exportőr országok eltérő mértékben kaptak felmentés, vagy kedvezményeket. Lengyelország, Jugoszlávia és Macedónia esetében az Unió eltörölte a vámot és a belépési árat, ami a magyar termékeknek igen komoly exportárbevétel kiesést és jelentős exportpiac veszteséget eredményezett.

A magyar zöldség-gyümölcs termékek fő célpiacának a kibővített EU és Oroszország számít. Az exportvolumen Nagy-Britanniába és Skandináviába lenne érdemes növelni, mert ezek az országok magasabb áron vásárolnak, igaz itt a minőségi követelmények is magasabbak. A Magyarországra érkező zöldség-gyümölcs **import legnagyobb része Görögországból, Spanyolországból és Olaszországból érkezik**. Fontos exportőr még Ecuador és Hollandia is.

A zöldség-gyümölcs ágazat a kevésbé szabályozott ágazatok közé tartozik, a termelést nem korlátozzák kvótákkal, így az szabadon növelhető, amennyiben azt a piaci viszonyok lehetővé teszik. Ez azt eredményezi, hogy az ágazat szempontjából az **egyik legfontosabb tényező a piac alakulása**. A **piacépítés tehát** ebben a kontextusban **rendkívüli jelentőséggel bír** az ágazat szereplői számára.

A piacépítésben egyik oldalról a **marketing**, másik oldalról a **folyamatos árukínálat**, illetve a **minőség** és ezzel összefüggésben a minőségbiztosítás és az élelmiszerbiztonság kérdése játszik kiemelkedő szerepet. A zöldség-gyümölcs ágazat kül- és belföldi marketingjének szempontjából egyik legfontosabb tevékenység a kiállításokon, termékbemutatókon, üzletember találkozókon való részvétel, míg a belföldi piac szempontjából a zöldség-gyümölcs fogyasztásösztönzés kiemelkedő jelentőségű. A zöldség-gyümölcs élelmiszerbiztonság kérdésében a HACCP és a EUREPGAP rendszerek játszanak fontos szerepet, míg az ISO rendszerek inkább az iparban kulcsfontosságúak.

A **versenyképességi vizsgálatok** első felében a **naturális versenyképességet** elemeztem. A szokásos termőterület, termelési mennyiség és hozam összehasonlítása helyett, **három mutató képletét dolgoztam ki, a hozam, a hozamingadozás és a naturális versenyképesség kimutatásához:**

NVKM= hozammutató + hozamingadozási mutató  
azaz

$$NVKM = \left( \frac{AverY_i - AverAverY_w}{AverAverY_w} / 5 \right) + \left( \frac{AverStdevY_w}{AverAverY_w} - \frac{StdevY_i}{AverY_i} \right)$$

ahol NVKM a naturális versenyképességi mutatót,

AverY<sub>i</sub> az adott ország átlaghozamát a vizsgált időszakban,

AverAverY<sub>w</sub> a vizsgált országok átlaghozamainak átlagát a vizsgált időszakban,

AverStdevY<sub>w</sub> a vizsgált országok hozamainak átlagos szórását,

StdevY<sub>i</sub> az adott ország hozamainak szórását jelenti.

A hozammutató összehasonlítja egy meghatározott időszakban az adott ország termékeinek átlaghozamát a vizsgált országokéval, a hozamingadozás mutató értékéből pedig arra lehet következtetni, hogy a vizsgált országok hozamingadozása milyen viszonyban van egymással. A két mutató előnye, hogy közös viszonyítási alapot tud adni nemcsak az országok, hanem a termékek közötti vizsgálatokhoz. A természetes versenyképességi mutatót az előbbi két aránypár összegéből kapjuk meg, és komplexen számszerűsíti a magasabb hozamból és az alacsonyabb termésingadozásból származó előnyöket. Ahhoz, hogy a hozammutatót a hozamingadozási mutatóval össze lehessen hasonlítani, ötlet való osztásra van szükség, így a két mutató nagyságrendje hasonló lesz. Az ötös osztót tapasztalati számként kaptam.

**A magyar zöldség-gyümölcs ágazat természetes versenyképességének elemzését az NVKM mutató felhasználásával végeztem el a korábbi fejezetek vizsgálatai alapján kiválasztott legfontosabb fajokra és országokra.** Az NVKM mutató jó lehetőséget adott az országok közti összehasonlításra, melyet a FAO statisztikai adatbázisa alapján az összes európai ország hozamához viszonyítva számítottam ki az 1990. és 2004. év közötti időszakra.

**A megvizsgált magyar zöldségek és gyümölcsök NVKM mutatójának átlaga Bulgária kivételével elmarad a legfontosabb versenytársakétól.** A vizsgált hat ország közül Hollandia rendelkezik a legkedvezőbb értékekkel. Franciaország, Görögország, Olaszország, Spanyolország természetes versenyképessége messze lemaradva Hollandiától, de jelentősen megelőzve Portugáliát közel azonos szinten áll. **Hazánk természetes versenyképessége a legfontosabb célpiacainkat tekintve sem kedvező,** csak a görögdinnye, a spárga és a szamóca esetében jobb a versenyképességünk az átlagnál. A legkedvezőtlenebb a helyzet az uborka, a paprika, a répa és a káposzta esetében. Az európai átlagot tekintve a magyar termékek közül csak a szilva, a meggy és az alma esetében vagyunk versenyképesek.

**A vizsgált zöldségek és gyümölcsök hozam mutatóját tekintve kevésbé rossz a pozíciánk,** mint az NVKM alapján, ugyanis **Magyarország kedvezőtlen természetes versenyképessége elsősorban a jelentős hozamingadozásokra vezethető vissza.** A hozamingadozás tekintetében csak Bulgária és Szlovákia rendelkezik rosszabb mutatóval a vizsgált országok közül.

A zöldség-gyümölcs ágazat versenyképessége szempontjából az ágazat exportorientáltsága miatt a **külkereskedelmi versenyképesség** vizsgálata volt a legfontosabb. A kimutatható komparatív előnyök vizsgálatakor megállapítható volt, hogy a **magyar zöldség-gyümölcs**

**ágazat kimutatható komparatív előnnyel rendelkezik, amely azonban csökkenő tendenciát mutat.** Az EU-15 komparatív hátránya évről-évre folyamatosan csökken. A fontosabb konkurens országokat vizsgálva megállapítható, hogy Spanyolország rendelkezik a legnagyobb kimutatható komparatív előnnyel, öt követi Hollandia és Görögország. A tendenciákat vizsgálva megállapítható, hogy csak Spanyolország tudja megtartani előnyét, míg a másik két ország előnye folyamatosan csökken.

Kedvező eredményt ad hogy, a magyar zöldség-gyümölcs ágazat előnnyel rendelkezik az olasszal szemben, annak ellenére, hogy Olaszországgal szembeni külkereskedelmi mérlegünk erősen negatív. Másik két fontos konkurens országunk Franciaország és Portugália pedig abszolút értékben is komparatív hátránnyal rendelkezik.

Az EU-15-ön kívüli európai területeket tekintve a vizsgált országok közül csak Törökország és Bulgária rendelkezik komparatív előnnyel. Bulgária előnye rohamos ütemben csökken, míg Törökország értéke erős évenkénti ingadozást mutat, ami egy kiegyenlítetlen árukínálatot jelezhet, illetve a terméshozamok ingadozására is utalhat. A mutató magas értéke azonban jelentős komparatív előnyre utal, ami jelzi, hogy a török áru komoly versenytársa a magyar termékeknek. Magyarország uniós csatlakozásával ez a verseny még tovább éleződött a magyar védővámok megszűnésével, hiszen Törökországnak kedvező vámelegménye van az Európai Unióval.

**A megnyilvánuló komparatív előnyök tekintetében megállapítható, hogy összességében mindegyik ágazat komparatív előnnyel rendelkezik, azonban versenyképességünk minden esetben folyamatos csökkenést mutat.** A legkedvezőbb mutatója a feldolgozott zöldség-gyümölcs termékeknek van, amelyeket a friss zöldség, majd a friss gyümölcs követ. A legjelentősebb pozíció veszítést a friss gyümölcsök esetében lehet tapasztalni, ahol az 1996. évhez képest harmadára esett vissza az RCA értéke. A friss zöldségek és a feldolgozott zöldség-gyümölcs esetében a mutató értéke megfeleződött. Kedvezőtlen folyamatot jelez, hogy a friss gyümölcsök esetében a legnagyobb visszaesés a legfontosabb célpiacokon tapasztalható.

**Egy kiválasztott célpiacon meglévő átlagos nemzeti versenyképességi szint vizsgálatához alkalmazható a szektorális specializációs mutató (SSI). Magyarország legfontosabb célpiacaiba irányuló zöldség-gyümölcs exportjának SSI értékét vizsgálva megállapítható, hogy a kimutatható és a megnyilvánuló komparatív előnnyel szemben ellenkező tendencia figyelhető meg. Az 1996. évhez képest szinte minden vizsgált országban javítani tudtuk a versenyképességünket.** A három mutatóra jellemző ellenkező tendencia magyarázatát az adja, hogy a komparatív előnyök a versenytársakkal

szembeni pozíció romlásunkat mutatják, míg a szektorális specializációs mutató azt jelzi, hogy a magyar zöldség-gyümölcs ágazat javította pozícióit a teljes magyar exporton belül.

A legnagyobb versenyképesség a feldolgozott zöldségek-gyümölcsök exportjánál figyelhető meg, ahol 2000. évig folyamatos növekedés majd ezt követően stagnálás következett. A külkereskedelmi versenyképességnél a legkedvezőbb tendenciát a friss gyümölcs exportnál lehetett megfigyelni. A friss zöldség export versenyképessége évről-évre lassan csökken a teljes magyar exporthoz viszonyítva.

**Az ágazatok közötti kereskedelem vizsgálatát a GL-index segítségével lehet elvégezni.**

A klasszikus GL-index azonban **nem ad információt a kereskedelem irányáról**, pedig igen hasznos lenne tudni azt is, hogy az ágazatok közötti kereskedelem milyen irányú. Ehhez **célszerűnek láttam az eredeti képletet módosítani**, és az új képlet GLm-index néven került bevezetésre:

$$GLm=1-((X_j-M_j)/(X_j+M_j))$$

Az  $X_j$  és az  $M_j$  az export és az import értékét jelöli a j-edik termékcsoporthoz. Az értekezésben kidolgozott módosított képlet lehetővé teszi, hogy megállapítsuk az adott termékcsoporthoz kedvező-e a külkereskedelmi mérleg, és a mutató mozgásából következtetni tudunk az exportpiaci pozíció javulására vagy romlására.

**A GLm-index 1990 és 2000 közötti változása a magyar zöldség-gyümölcs ágazat export piaci pozíciójának folyamatos romlását jelzi.** Az EU-15 külkereskedelmi mérlege ugyan negatív szaldójú, de egyre jobban közelít a pozitív tartomány felé, ami csökkenő exportpiaci lehetőségeket prognosztizál. A nettó importőrök közül Ausztriában, Németországban és Romániában romlottak a piaci lehetőségeink, míg Szlovákiában és Csehországban javultak. Oroszország nettó importőri szerepe 2003. évre megszűnt. Lengyelország és Bulgária külkereskedelme az elmúlt években azonos tendenciát mutatott a magyar exportpiaci pozíció romlásával. A vizsgált országok közül egyedül Angliában nem változott, és számunkra igen kedvező maradt a GLm értéke.

A magyar zöldség külkereskedelmet vizsgálva megállapítható, hogy a **gomba**, a **spárga** és a **görögdinnye** igen kedvező mutatóval rendelkezik. Sokkal kedvezőtlenebb folyamatok figyelhetők meg a **paprika**, a **káposzta** és az **uborka** esetében. **Az étkezési paradicsom GLm-indexe jelentős import dominanciát jelez**, ami az elmúlt években még tovább fokozódott.

A gyümölcsök GLm-indexét vizsgálva megállapítható, hogy **a dió**, **a szilva** **a meggy** és **a kajsz** **estében jellemzően ágazatok közötti kereskedelemről és igen erős export**

**dominanciáról beszélhetünk. Az alma és a körte GLM-mutatójának alakulása kedvezőtlen**, hiszen egy korábban jellemzően export termékből import termék lett. **Az őszibaracknál is megfigyelhető az import térhódítása**, így 2003. évre teljes ágazatok közötti kereskedelem alakult ki negatív külkereskedelmi szaldóval.

A **devizakitermelési mutató (DKM) vizsgálatakor azzal a nehézséggel találkoztam, hogy** a zöldségek-gyümölcsök egy rendkívül összetett és szerteágazó termékkört takarnak, ezért a Magyarországon egyedülként tesztüzemet működtető **AKI a termelési költségeket csak néhány fajra vizsgálja**. A zöldségek és gyümölcsök közül csak a paradicsomra, a görögdinnyére, a fejes káposztára, a paprikára és az almára van publikált termelési költség adat, így csak ezekre a termékekre lehet deviza kitermelési mutatót számolni. A másik probléma, hogy a termelési költség nincs tovább bontva termesztéstechnológia alapján (pl. étkezési vagy ipari alma stb.).

A **deviza kitermelési mutatókat alkalmazva megállapítható, hogy az ipari alma kivételével mindegyik termék kedvező értékkel rendelkezik**. Az adatokban azonban nincs szétválasztva az ipari és az étkezési termékek előállítási költsége, ezért egyedül talán a görögdinnyére vonatkozó DKM értéke lehet reális. **A DKM tehát klasszikus formájában csak részben alkalmazható a zöldség-gyümölcs ágazatra, azonban egy másik megközelítésben mégis hasznos következtetések levonását segítette elő**. A zöldség-gyümölcs fajok főbb partnerországokkal szembeni deviza kitermelési mutatóinak összehasonlításából ugyanis részben arra lehet következtetni, hogy a célország milyen magas minőségű terméket vásárol, részben pedig felhívja a figyelmet, hogy melyik országba lenne érdemes növelni az exportot. Az **eredményeket tekintve** minden terméknél eltérő volt a legkedvezőbb célország, de általában **azokban az országokban volt kedvezőbb a DKM mutató értéke, amelyknél magasabb az egy főre jutó GDP értéke. A szomszédos országok általában nagy mennyiségben veszik fel a magyar termelést, de alacsonyabb átlagáron és minőségben**.

**A célkitűzésben meghatározott ágazati stratégia megfogalmazásához szükség volt egy komplex ágazati stratégiai modell kidolgozására.** Az elkészült modell két részből, a stratégiai tervezésből és a stratégiai menedzsmentből áll. A stratégiai tervezés utolsó lépése a stratégia megfogalmazása, melyhez a disszertáció előző fejezeteiben elkészített **közgazdasági elemzés mellett az ágazat külső és belső környezetének vizsgálatára is szükség volt.** A FruitVeB Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács által 2001. évben, a zöldség-gyümölcs ágazat elemzésére elkészített **SWOT-analízisét** 2004. évben a PhD értekezés keretében, azonos módszertannal, ismételten elkészítettem. Így lehetőségem nyílt a két időszak összehasonlítására és a tendenciák feltárására.

A **2001. évi teljesítmény-fontosság-mátrix eredményei alapján** megállapítható volt, hogy a legjobban az ágazat **szervezetlenségére, a termelői szerveződések hiányára és az általános forráshiányra kellett koncentrálni.** Ezek mellett a stratégia, a piaci átláthatóság, a kiszámíthatatlan támogatási rendszer és a kezdetleges marketing számított hangsúlyos területnek. A **2004. évi felmérés** már jelentős eltérést mutatott a 2001. évi megítéléshez képest. A **három legfontosabb kérdésnek az öntözött területek arányának növelését, az általános adatszolgáltatási kötelezettség bevezetését, illetve a világos és átfogó ágazati stratégia elkészítését** látták a szakemberek. Ezt követte az információ és a marketing kérdése.

A 2001. évben még a leghangsúlyosabb területnek számító gyengeségnek az ágazat szervezetlensége, a termelői szerveződések hiánya és az általános forráshiány számított. Ezzel szemben 2004-ben a szakemberek egyiket sem említették a legfontosabb területek között. További eltérést mutat a független szaktanácsadók és a feldolgozóipar érdekeltségének kérdése a hazai nyersanyag beszerzésében, mert a korábban alacsony prioritású gyengeségek 2004. évben már magas prioritást kaptak.

A SWOT-analízis eredményei alapján a külső és belső környezetre való megfelelő reagáláshoz az alábbi lépéseket kell megtenni:

- **A termelői szervezetek helyzetbe hozása, megerősödésükhöz és működésükhöz kiemelt támogatás nyújtása.**
- **Mintegy 60 körüli, 1 milliárd Ft forgalom fölötti zöldség-gyümölcs termelői szervezet postharvest és logisztikai központjának támogatása (hűtőház, csomagológépek, szállítóberendezések, göngyöleg stb.).**
- **Teljes körű adatszolgáltatási és statisztikai rendszer kialakítása és ehhez kapcsolódóan az adózási rendszer felülvizsgálata**
- **Öntözésfejlesztés. Mind az öntözési rendszerek, mind az öntözővíz felhasználás kiemelt támogatása.**

- A minőségellenőrzési és monitoring rendszer erősítése és az ehhez kapcsolódó képzés támogatása.
- A gyakorlati képzés, K+F tevékenységek, szaktanácsadás és az innováció fejlődésének ösztönzése támogatásokkal.
- Állandó, folyamatos közösségi marketing tevékenység, és az ehhez szükséges marketingalap felállítása.
- Alternatív ágazatfejlesztési lehetőségek: például Termálenergia program beindítása, növényházi felület növelése, integrált termelés elterjedésének segítése stb.
- A hazai intézményrendszer olajozottabb működtetése az EU-os pályázatok lehívására

A közgazdasági és SWOT-elemzést követően a zöldség-gyümölcs ágazattal szemben megfogalmazott elvárások egyeztetését végeztem el. A szektorral szemben igen sok oldalról megfogalmazott elvárások vizsgálatának összesítésével abban sikerült megtalálni a közös nevezőt, hogy **az elvárások csak akkor tudnak teljesülni, ha az ágazat „jól prosperál”**. Vagyis csak akkor tudja javítani az ország külkereskedelmi mérlegét, megtartani a vidéki lakosságot, profithoz juttatni a gazdasági élet szereplőit és egész évben megbízható, jó minőségű áruval ellátni a fogyasztókat, ha a zöldség-gyümölcs ágazat súlyának megfelelő elbírálásban részesül.

**Az elvárások valamint a közgazdasági és SWOT-elemzés eredményei alapján számos stratégiai célt fogalmazódott meg, melyeket 6 fő célkitűzéshez rendeltem, megfogalmazva a zöldség-gyümölcs ágazat stratégiáját:**

1. Az ágazat eltartóképességének növelése
2. A piaci átláthatóság megteremtése
3. A hazai és az export piacok bővítése
4. Az ágazat szervezettségének fokozása
5. A termesztéstechnológia színvonalának javítása
6. Az ágazat forrásellátottságának emelése



## 10. Irodalomjegyzék

- Abbot, P. - Bredhal, M.** (1994): Competitiveness: Definitions, Useful Concepts and Issues. In: Competitiveness in International Food Markets, ed. Bredhal, M., Abbot, P.C., Reed, M.R. Westview Press, Oxford
- Alias, M.H. and Suleimann, H.** (1993): The Constant Market Share Analysis: An Application to NR Export of Major Producing Countries. Journal of Natural Rubber Research, 8, 68-81.o.
- Alvincz J.** (1996): Az élelmiszeripar főbb jellemzői az 1990-es években Magyarországon, Gazdálkodás, 4. sz., 55-67.o
- Alvincz J. - Szabó M. - Wagner H.** (1997): Változások az élelmiszeripari és kereskedelmi vállalatok világában, Agrárgazdasági tanulmányok, AKII, Budapest
- Alvincz J. - Szűcs I. (szerk.)** (1998): Az élelmiszergazdaság szerkezete és ágazati kapcsolatai. Agrárgazdasági Tanulmányok, 14.sz., AKII, Budapest
- Alvincz J. - Szabó M.** (2000): Jövedelemhiány és versenyképesség a magyar mezőgazdaságban. Agrárgazdasági Tanulmányok, AKII, Budapest
- Andorka R.** (1996): Gazdasági, társadalmi változások és problémák a mai magyar falvakban, A Falu, 11. évf. 4. sz., 7-17.o.
- Andrásfalvy B. és szerzőtársai** (1996): Magyarország agrártörténete. Agrártörténeti tanulmányok, Budapest
- Ansoff, H.I.** (1965): Corporate Strategy. McGraw-Hill, New York, 1965
- Ansoff, H.I.** (1984): Implanting Strategic Management. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1984
- Ansoff, H.I.** (1987): Strategic Management of Technology. The Journal of Business Strategy, Winter, 1987
- Ansoff, H.I.** (1988): The New Corporate Strategy . John Wiley and Sons, New York-Chichester-Toronto-Singapore, 1988
- Antal-Mokos Z. - Balaton K. - Drótos Gy. - Tari E.** (1997): Stratégia és szervezet, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Balassa B.** (1963): An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory (A komparatív költségek klasszikus elméletének empirikus igazolása). Magyarul megjelent:
- Balassa B.** (1965): Trade Liberalisation and „Revealed” Comparative Advantage. The Manchester School, Vol. 33. (2) 99-123.o.
- Balassa B.** (1977): „Revealed Comparative Advantage Revisited: an Analysis of Relative Export Shares of the Industrial Countries, 1953-1971. (A „megnyilvánuló” komparatív előnyök felülvizsgálata. Az ipari országok exportrészesedésének elemzése, 1953-1971). Magyarul megjelent: Markovits G. - Tényi Gy. (1990). Nemzetközi kereskedelem és gazdasági növekedés. KJK, Budapest

- Balázs P. - Maresceau, M. (szerk.)** (1996): Magyarország felkészülése az EU-tagságra. Országos Műszaki Információs Központ és Könyvtár, Budapest
- Bálint András - Sidlovits Diána - Szép Katalin.**: Kockázat és kockázatkezelés a kertészetben. [www.vetesforgo.hu](http://www.vetesforgo.hu).
- Bálint J.**: Agrárkereskedelem a XI. század elején. [www.vetesforgo.hu](http://www.vetesforgo.hu).
- Bálint J.**: Agrármarketing stratégia. [www.vetesforgo.hu](http://www.vetesforgo.hu).
- Bálint J.** (1996): Versenyképességi hiedelmek. [www.vetesforgo.hu](http://www.vetesforgo.hu).
- Bálint J. - Domján E. - Juhász M.** (1995): A pozitív visszacsatolás, a káosz és a véletlen szerepe a versenystratégiában. Új Kertgazdaság. 1995./1-2.
- Bálint J. - Ferenczy T. - Juhász M. - Sebestyén Zs.** (1996): Versenyképességi illúziók a magyar kertgazdaságban. Új Kertgazdaság. 1996./2.
- Bálint J. - Juhász M. - Kocsis M.** (2002): Stratégiai tervezés és versenyképesség vállalati és nemzetközi szinten. Budapest 2002. [www.vetesforgo.hu](http://www.vetesforgo.hu).
- Bálint J. - Juhász M.**: Termékek és szolgáltatások testreszabása: Precíziós marketing. [www.vetesforgo.hu](http://www.vetesforgo.hu).
- Bálint J. - Juhász M.**: Térségi versenyképesség és agglomerációs hatások. [www.vetesforgo.hu](http://www.vetesforgo.hu).
- Bálint J. - Juhász M.**: Ráfordítás-hozam kapcsolatok elemzése az almatermelésben. [www.vetesforgo.hu](http://www.vetesforgo.hu).
- Balogh Á. - Harza L.** (1998): A vagyon-, a tulajdon-, és a tőkeviszonyok változásai a mezőgazdaságban, Agrárgazdasági tanulmányok, AKII, Budapest
- Bánáti D. - Rácz E. (szerk.)** (1998): Élelmiszerszabályozás az EU-ban. FM EU-integrációs sorozat, 15. Füzet, Budapest
- Banse, M. - Gorton, M. - Hartell, J. - Hughes, G. - Köcker, J. - Möllman, T. - Münich, W.** (2000): The Evolution of Competitiveness in Hungarian Agriculture: From Transition to Accession, Kluwer Academic Publishers.
- Banse, M. - Guba, W. - Münch, W.** (1998): Eastern Enlargement of the EU: How competitive is the Agri-Food Sector in Central Europe under EU conditions? The Example of Hungary and Poland. Paper presented at the EAAE/ISHS Conference „Understanding Competitiveness” April, Apeldoorn, The Netherlands
- Banse, M. - Guba, W. - Münch, W.** (1999a): Auswirkungen des EU-Beitritts auf die Wettbewerbsfähigkeit der Landwirtschaft und Ernährungsindustrie in Polen und Ungarn. In: Agrarwirtschaft 48, Heft 8/9, S. 304-313
- Banse, M. et al.** (1999b): The Evolution of Competitiveness in Hungarian Agriculture: from Transition to Accession. Working Paper Series of the Joint Research Project: Agricultural Implications of CEEC Accession to the EU, Working Paper No. 1/6. Göttingen
- Bara Z. - Szabó K.** (1997): Összehasonlító gazdaságtan, Aula Kiadó, Budapest
- Bara Z. - Szabó K.** (2000): Gazdasági rendszerek, országok, intézmények, Aula Kiadó, Budapest

- Barakonyi K.** (1999): Stratégia alkotás (1.). Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest
- Becker, J.** (1993): Marketing-Konzeption, Grundlagen des Strategischen Marketing-Managements, Verl. Franz Vahlen, 5. Aufgabe
- Bencze V.** (1997): A termelésmenedzsment stratégiai szemlélete, In: Marketing & Management 1997/4
- Béládi K. - Kertész R.** (2003): A tesztüzemek főbb ágazatainak költség és jövedelem helyzete 2002-ben, Agrárgazdasági Tanulmányok, 6. sz., AKII, Budapest
- Besch, M.** (1993): Agricultural marketing in Germany. In: Meulenbergh, M. (Eds). Food and agri-business marketing in Europe (pp. 5-35). London: International Business Press
- Black J.** (1997): Oxford Dictionary of Economics. Oxford University Press-Oxford, New York
- Bogenfürst F.** (1998): A főbb mezőgazdasági termékek természetes versenyképessége nemzetközi összehasonlításban. Európai Tükör, Műhelytanulmányok, 34.sz., Budapest
- Borbély Á. - Medina V.** (2000): Zöldség- és gyümölcspiaci szabályozás az EU-ban és Magyarországon. Kertgazdaság 2000. 32. évfolyam 2. szám, Budapest
- Borkakoti, J.** (1998): International trade. Causes and Consequences. Macmillan.
- Borszéki É. - Mészáros S. - Varga Gy.** (1985): Élelmiszer-gazdaságunk versenyképessége. AKII, Budapest
- Borszéki É. - Mészáros S. - Varga Gy.** (1986): Élelmiszer-gazdaságunk versenyképessége. Agrártermelésünk a világpiaci árak tükrében. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Botos J.** (1982): Nemzetközi versenyképesség és Árforradalom. KJK, Budapest
- Bozik, M. és szerzőtársai** (1998): The Role of the Agriculture sector in the Transition: Slovak Case, Study, FAO-ESA Project, Bratislava
- Bureau, J.C. - Butault, J.P.** (1992). Productivity Gaps, Price Advantages and Competitiveness in E.C. Agriculture. European Review of Agricultural Economics, Nr. 19, pp. 25-48
- Chikán A. - Czakó E. - Zoltainé Paprika Z. (2002):** Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Coase R.** (1984): The New Institutional Economics. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 140. évf., 1.sz.
- Cockburn J. - Siggel E. - Coulibaly M. - Vézina S.** (1998): Measuring Competitiveness and its Sources. The Case of Mali's Manufacturing Sector. African Economic Policy Research Report. [www.eagerproject.com/malicomp.html](http://www.eagerproject.com/malicomp.html)
- Coven T.** (1988): The Theory of Market Failure. A Critical Examination. George Mason University Press, Fairfax, Virginia
- Czakó E.** (2001): A vállalati versenyképesség alakulása a kilencvenes évek második felében. Vezetéstudomány XXXII.évf., 1. sz.
- Csáki Cs.** (1994): Merre tart Közép-Kelet-Európa mezőgazdasága?, Közgazdasági Szemle, 41. évf. ,7-8. sz., 606-620.o.

- Csáki Cs.** (1997): Hungarian Land Reform and Farm Restructuring. World Bank, Washington.
- Csáki Cs.** (1998): Közép-Kelet-Európa és a volt Szovjetunió agrárgazdasága a kilencvenes évek második felében, Közgazdasági Szemle, 45. évf., 203-222.o.
- Csáki Cs. - Holger Kray** (2001): The Agrarian Economics of Central-Eastern Europe and the Commonwealth of Independent States: An Update on Status and Progress in 2000. World Bank, Washington.
- Csath M.** (1996): Stratégiai tervezés és vezetés, Leadership Kft., Sopron-Bp.
- Csath M.** (1997): Stratégiai vezetés: múlt, jelen és jövő, In: Marketing&Management, 5. sz.
- Csath M.** (2001): Stratégiai változtatásmenedzsment, Aula Kiadó, Budapest
- Csendes B.** (1989): Az agrárpolitika megújítása. In: Sárkány (1989).
- Csendes B. - Pálovics B. - Varga Gy.** (1991): Magyarország agrárgazdasága és az Európai Közösség. Gazdálkodás, 10. sz., 1-9.o.
- Csite A. - Kovách I.** (1995).Posztszocialista átalakulás Közép és Kelet-Európa rurális társadalmaiban. Szoc. Szle. 1995/2. 49-72. o.
- Csete A. - Kovách I.** (1997): A falusi szegénység, A Falu, 1997/1. 49-54 o.
- Deane, P.** (1997): A közgazdasági gondolatok fejlődése. Aula Kiadó, Budapest
- Debatisse, M. L.** (1999): Hungary: a Successful Agriculture and Food Economy in Constant Search for Higher Competitiveness. ECSSD Working Paper, No. 9., The World Bank.
- Dietl H.** (1993): Institutionen und Zeit. J.C.B. Mohr, Tübingen
- Dorgai L. - Gábor J. - Juhász A. - Kartali J. - Kürthy Gy. - Orbánné Nagy M. - Stauder M. - Szabó M. - Wagner H.** (2002). A WTO tárgyalások magyar agrárgazdaságot érintő 2001. évi fejleményei, Agrárgazdasági Tanulmányok, 6.sz., AKII, Budapest
- Enyedi Gy. - Tamási P.** (1996): Az átalakuló magyar mezőgazdaság. INFO-Társadalomtudomány. 3.sz., MTA
- Epstein, M.J. - Manzoni, J.F.** (1997): The Balanced Scorecard and Tableau de Bord: A Global Perspective on Translating Strategy into Action, INSEAD, Fontainebleau, France
- Erdész F.-né** (1998): Az almaágazat helyzete és fejlesztési esélyei a csatlakozási felkészülésben. Agrárgazdasági Tanulmányok, 18. sz., AKII, Budapest
- Erdész F.-né és szerzőtársai** (1998): A főbb mezőgazdasági termékeink gazdasági versenyképessége, előnyök, hátrányok. Európa Tükör, Műhelytanulmányok. 35.sz., Budapest
- Erdész F.-né - Radóczné Kocsis T.** (2000): A zöldség-gyümölcs és a szőlő-bor ágazatok hatékonyságának növelése és a szabályozásának EU-konform továbbfejlesztése. Agrárgazdasági Tanulmányok, AKII, 14. sz., Budapest
- Erdész F.-né és szerzőtársai** (2001): Az agrárszabályozási rendszer értékelése és továbbfejlesztése 2002-re. Agrárgazdasági Tanulmányok, 5. szám. AKII, Budapest
- Fagerberg, J. - Sollie, G.** (1987): The method of constant market shares analysis reconsidered. Applied Economics, 19, 1574-1583.o.

- Fári M.** (2005): A kertészet természettudományos alapjainak fejlődése, a kertészeti innováció múltja az Észak-Alföldi régióban és Debrecenben. In 25 éves a DEATC Szaktanácsadási és Fejlesztési Intézet. Szerk: Nyéki J. DEATC (in Press)
- Fári M. et al** (2005): Lesz-e magyar „kertészeti háromszög (klaszter)”? Gondolatok a két eurorégióba ékelődő magyar kertészet rekonstrukciójáról. In 25 éves a DEATC Szaktanácsadási és Fejlesztési Intézet. Szerk: Nyéki J. DEATC (in Press)
- Fehér I. - Smolcz E.** (1997): Az EU csatlakozás és az agrárterületek egyenlőtlen kilátásai, Gazdálkodás, XLI. évf. 2. sz., 28.o.
- Ferencz A.** (2003): Áttekintés az EUREPGAP előírásról. Megjelent a „Zöldség-gyümölcs termelői szervezet, TÉSZ továbbképzési program előadásainak gyűjteménye” című Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács kiadványában, Budapest
- Ferenczi T. - Módos Gy.** (1994): Piaci szereplők és vagyoni struktúra az élelmiszeriparban. Műhelytanulmány, BKE
- Fertő I.** (1996a): A mezőgazdaság átalakulása Közép-Európában és az európai integráció, Tér és Társadalom, 10. évf, 4. sz., 39-50.o.
- Fertő I.** (1996b): A vertikális koordináció a mezőgazdaságban. Közgazdasági Szemle, 11. sz., p.957-971
- Fertő I.** (1996c): A mezőgazdaság a piacgazdaságban. Közgazdasági Szemle, 43. évf., 6. sz. 114-127. o.
- Fertő I. - Mohácsi K.** (1998): Az élelmiszergazdaság versenyképességét meghatározó tényezők, Vezetéstudomány XXIX. évf., 3. sz.
- Fertő I.** (1999): Az agrárpolitika modelljei. Osiris, Budapest
- Fertő I.** (2000 a): A magyar agrárkereskedelem az Európai Unióval a társulási szerződés után. Közgazdasági Szemle, 47. évf., 7-8. sz., 585-599.o.
- Fertő I.** (2000 b): Mezőgazdasági kereskedelem a társulási szerződés után. Európai Tükör, 5. évf.,4. sz., 63-79.o.
- Fertő I. - Hubbard, L. J.** (2001a): A mezőgazdasági termékek ágazaton belüli kereskedelme Magyarország és az Európai Unió között. Külgazdasági Szemle, 48. évf., szeptember
- Fertő I. - Hubbard, L. J.** (2001b): Versenyképesség és komparatív előnyök a magyar mezőgazdaságban. Közgazdasági Szemle, 48. évf., január, 31-43. o.
- Fertő I. - Hubbard, I. J.** (2002): Revealed Comparative Advantage and Competitiveness in Hungarian Agri-Food Sectors. Discussion Papers, MTA-KTK, 8. sz.
- Fertő I.** (2002): A komparatív előnyök mérése. Statisztikai Szemle, 81. évf., 4. sz.
- Findrik M. - Szilárd I.** (2000): Nemzetközi versenyképesség - képességek versenye. Kossuth Kiadó, Budapest
- Fleming, M.E. - Kannapiran, Ch.A.** (1999): Competitiveness and Comparative Advantage of Tree Crop Smallholdings in Papua New Guinea.  
<http://www.une.edu.au/febl/econStud/wps.htm>, 200.május 15

- Fodor Z.** (1997-2002): A zöldség és gyümölcs ágazat helyzete Magyarországon. Magyar Zöldség-Gyümölcs Terméktanács, Budapest
- Fodor Z.** (2003): Zöldség-gyümölcs piacszabályozás az Európai Unióban. Megjelent a „Zöldség-gyümölcs termelői szervezet, TÉSZ továbbképzési program előadásainak gyűjteménye” című Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács kiadványában, Budapest
- Fogarasi József** (2003): A magyar gabonafélék versenyképessége, BKÁE Ph.D., Budapest
- Frey B. S.** (1990): Ökonomie ist Sozialwissenschaft. Die Anwendung der Ökonomie auf neue Gebiete. Verlag Vahlen, München
- Frohberg, K. - Hartmann, M.** (1997): Comparing Measures of Competitiveness. IAMO, Halle, Discussion Paper, No. 2.
- Gábor J. - Stauder M.** (1999): A kereskedelmi láncok és az élelmiszertermelők kapcsolatának változásai, Agrárgazdasági Tanulmányok, 1. sz., AKII, Budapest
- Gábor J. - Juhász A. - Kartali J. - Kürthy Gy. - Orbánné Nagy M.** (2001): A WTO egyezmény hatása a magyar agrárpolitika jelenére, jövőjére és teendőire, Agrárgazdasági Tanulmányok, 1. sz., AKII, Budapest
- Glattfelder B. - Ráki Z. - Guba M. - Janowszky Zs.** (1997): Piacvédelmi lehetőségeink az Európai Unióhoz való csatlakozásunkig, Agrárgazdasági Tanulmányok, 2. sz., AKII, Budapest
- Gorton, M. - Davidova, S. - Ratinger, T.** (2000): The Competitiveness of Agriculture in Bulgaria and the Czech Republic Vis-à-vis the European Union (CEEC and EU Agricultural Competitiveness). Comparative Economic Studies, Vol. 42. (1) 59-86. o.
- Gorton, M. - Davidova, S.** (2001): The International Competitiveness of CEEC Agriculture. BASESS Conference, Cambridge, 7th - 9th April.
- Gottlieb M.** (1984): A Theory of Economic Systems. Harcourt Brace Jovanovich Pub., New York
- Grubel, H.G. - Lloyd P.J.** (1975): Intra-industry Trade, the Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. MacMillan, London
- Hajdu I-né - Lakner Z. - Eszéky E.** (1995): A komparatív előnyök és a versenyképesség néhány összefüggése a magyar élelmiszeriparban. Gazdálkodás, 39. évf., 5. sz., 5-19.o.
- Hajdu I-né - Lakner Z.** (2000): Nemzetközi tendenciák - hazai dilemmák: a magyar élelmiszeripar világgazdasági környezete és stratégiai fejlesztési irányai az ezredfordulón. Élelmiszeripar, LVI. évf., 4.sz
- Halmi P.** (1995): Az Európai Unió agrár rendszere. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest
- Hantó Zs. - Anthony Oberschall** (1997): A piacgazdaság születése: A magyar mezőgazdaság a szocializmus után, Gazdálkodás, 1997/6. sz. 33-45.o.
- Hax, A.C. - Majluf, N:S** (1984): Strategic Management: An Integrative Perspective. Englewood Cliffs, New York: Prentice Hall, 1984

- Heinrich I. - Kovács G. - Udovecz G. (1999):** Zur Schätzung der Wettbewerbskraft ausgewählter Produktionszweige in der ungarischen Landwirtschaft. In: Agrarwirtschaft 47, Heft 8/9, S. 313
- Henriot, A. (1995):** A versenyképesség meghatározása és statisztikai megfigyelése: Magyarország Ausztriához és Portugáliához viszonyított versenyképessége. Külgazdaság 6.sz.
- Hirsch, F. (1977):** Social limits to growth. Routledge, London
- Hoffmann I. (2000):** Stratégiai marketing. Aula Kiadó, Budapest
- Hoványi G. (1999):** A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere. Michael Porter két modelljének továbbfejlesztése. Közgazdasági Szemle, XLVI. évf., november
- Hoványi G. (2001):** Globális kihívások -menedzsment válaszok. KJK-Kerszöv, Budapest.
- Hughes, G. (1998):** Productivity and Competitiveness of Farm Structures in Hungary. Working Paper Series of the Joint research Project: Agricultural Implications of CEEC Accession to the EU. Working Paper No. 2/10. University of London, Wye College
- Juhász A. - Szabó M. (2001):** Az Európai Unió és Magyarország közötti agrárkereskedelem liberalizációjának hatásai. Agrárgazdasági Tanulmányok, 4. sz., AKII, Budapest
- Juhász A. - Kartali J. (szerk.), - Wagner H. (2002).** A magyar agrár-külkereskedelem a rendszerváltás után, Agrárgazdasági Tanulmányok, 9.sz., AKII, Budapest
- Juhász A. (1999).** Vertikális koordináció és integráció a zöldség-gyümölcs szektorban, Agrárgazdasági Tanulmányok, 10. sz., AKII, Budapest
- Juhász P. (1998):** Leckéink a mezőgazdaság új rendje érdekében, Szociológiai Szemle, 2. sz., 33-46.o.
- Juhász P. - Mohácsi K. (1999):** A mezőgazdaság működését szolgáló főbb intézmények. Közgazdasági Szemle 46. évf., 36-48. o.
- Juhász P. - Mohácsi K. (2001):** Az EU-csatlakozás hatása a hazai élelmiszeriparra. Közgazdasági Szemle, XLVIII. évf., május, 442-456.o.
- Kartali J. (1998):** Élelmiszeripari gazdasági termékeink várható versenyképessége a kibővült európai piacon. Európai Tükör. Műhelytanulmányok., 36. sz., Budapest,
- Kartali J. (1998):** Magyarország és az EU közötti agrár-külkereskedelem a kilencvenes években. Agrárgazdasági Tanulmányok, 19. sz., AKII, Budapest
- Kertész R. (2000):** A társas vállalkozások fontosabb ágazatának költség- és jövedelemhelyzete a kilencvenes években, Agrárgazdasági Tanulmányok, 6. sz., AKII, Budapest
- Keszthelyi SZ. - Kovács G. (2002):** A tesztüzemek 2001. évi gazdálkodásának eredményei, Agrárgazdasági Tanulmányok, 3. sz., AKII, Budapest
- Kiss J. (1998):** Agrárexport-támogatás az Európai Unióban és Magyarországon. Az Európai Unió évkönyve, 1997-1998

- Kiss J.** (1999): Az Európai Unió legújabb agrárreform-kísérlete és agrár csatlakozásunk esélyei. Kihívások, 118. sz.
- Kóbor K. - Lakner Z.** (1992): A magyar élelmiszeripar termékeinek versenyképessége az Európai Közösségben. Gazdálkodás, XXXVI. évf., 7.sz.
- Krugman, P.** (1996): Pop internationalism. MIT Press, Cambridge MA. In: Lengyel (2000,969. o.)
- KSH** (1997-1003): Magyar Statisztikai Évkönyv, 2000, Budapest
- KSH** (1997-2003): Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyv, Budapest
- KSH** (1997-2003): Mezőgazdasági Statisztikai Évkönyv, Budapest
- Kuhar, A.** (1999): Application of the policy Analisis Matrix on four agricultural production systems in Slovenia. Msc. Dissertation, Wye College-University of London
- Lakner Z. - Hajdu I-né** (1995): Az iparági versenyképességet meghatározó tényezők rendszerelemzése - az élelmiszeripar példája. Ipar-Gazdaság, január-február
- Lakner Z. - Sass P.** (1997): A zöldség-gyümölcs szektor versenyképességét meghatározó tényezők. Műhelytanulmány, 14. kötet. "Versenyben a világgal" program része. Vállalatgazdaságtan Tanszék, Budapest
- Lakner Z. - Sass P.** (1998): A post harvest szerepe a minőség és versenyképesség javításában. AGRO-21 füzetek, 22. sz.
- Lakner Z. - Somogyi S.** (1997): Vállalati stratégiák a magyar élelmiszeriparban és kereskedelemben, Gazdálkodás, XLI. évf., 4.sz., 16-29.o.
- Lauternborn, R.** (1990): „New Marketing Litany : 4P's Passe: C-Words Take Over”. Advertising Age, October 1., 1990. 26.o.
- Lengyel I.** (2000): A regionális versenyképességről. Közgazdasági Szemle, XLVII. évf.,.. december 962-987.o.
- Maczák B.** (2004): Változások az EU zöldség-gyümölcs piacszabályozásában. Zöldség-Gyümölcs Piac, VIII. évf., 3. sz.
- Magyar Közlöny** (1999): 25/1999. (III.5.) FVM rendelete a zöldség-gyümölcs termelői értékesítő szervezetekről, Magyar Közlöny, 1999/18.szám.
- Magyar Közlöny** (2003): 120/2003. (XII.2.) FVM rendelete a zöldség-gyümölcs termelői értékesítő szervezetekről, Magyar Közlöny, 2003/138.szám.
- Major L. - Varga P.** (1998): Gondolatok a magyar mezőgazdaság versenyképességéről. Gazdálkodás, XLII. évf., 5. sz.
- Majoros P.** (1997): A külgazdasági teljesítmény, mint a nemzetközi versenyképesség közvetlen mércéje, illetve a technikai színvonal közvetett jelzője. Műhelytanulmány, "Versenyben a világgal"- kutatási program. BKE, Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Malle S.** (1993): Wat is Comparative Economics Today? AULA Society and Economy, Quartely Journal of BUES, 3. sz.
- Mártonffy B.** (2001): A zöldség-gyümölcs ágazat EU-csatlakozásának megvalósíthatósági tanulmánya. Magyar Zöldség-Gyümölcs Terméktanács, Budapest



- Medina V.** (1999): Közép-Kelet-Európai mezőgazdasági átalakulások. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Agrárökonómiai Tanszék, tanszéki tanulmány, Budapest
- Medina V.** (2000a): Termelői értékesítő szervezetek működtetésének egyik németországi alternatívája a Spreewaldmarkt e.G. példája alapján, kiegészítve két TÉSZ-tag esettanulmányával. In Agrárközgazdasági esettanulmányok, Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Budapest
- Medina V.** (2000b): Eine alternative der Betätigung der Erzeugerorganisationen in Deutschland nach Beispiel des Spreewaldmarkt e.G. ergänzt mit einer Fallstudie der zwei Erzeugerorganisationsmitglieder. In Agrárközgazdasági esettanulmányok, Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Budapest
- Medina V.** (2000c): Mezőgazdasági és élelmiszeripari kiállítások marketingje. In Lippay János-Vas Károly Nemzetközi Tudományos Ülésszak, 2000. november 6-7., Budapest
- Medina V.** (2000d): Termelői értékesítő szervezetek működtetési alternatívái Németország Brandenburg tartományában. In Lippay János-Vas Károly Nemzetközi Tudományos Ülésszak 2000. november 6-7. Budapest
- Medina V.** (2000e): Mezőgazdasági és élelmiszeripari szakkiállítások marketingje. Tanulmány az Agrárközgazdasági PhD program keretében. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Agrárközgazdasági Tanszék, Budapest
- Medina V.** (2000d): Vergleichende Analyse der Rahmenbedingungen für die Gemüseproduktion und Vermarktung in Ungarn und in der EU untersucht an ausgewählten Beispielen aus Marketingsicht, Humboldt-Universität zu Berlin Fachgebiet Agrarmarketing und Absatzwirtschaft, Berlin
- Medina V.** (2002a): Wirkungen des EU-Erweiterung auf der Obst- und Gemüseproduktion in Ungarn. In 2<sup>nd</sup> International Conference for Young Researchers of Economics, 2002. október 17-18., Gödöllő
- Medina V.** (2002b): Látványkönyv a Hortus Hungaricus-on, Zöldség-gyümölcs Piac VI. évf. 10. sz. 7.o.
- Medina V.** (2003a): Naponta 3x program itthon, Zöldség-gyümölcs Piac VI. évf., 1-2.sz. 10.o.
- Medina V.** (2003b): Naponta 3x 2003-ban, Zöldség-gyümölcs Piac VII. évf. 11-12.sz. 26.o.
- Michalek, J.** (1995): An Application of the Policy Analysis Matrix for an Evaluation of Agricultural Policies in the Slovak Republic. Oxford Agrarian Studies, 23,2, 177-196.
- Módos Gy. - Tóth J.** (1998). The Determination of Agri-Food Market Integration in the Transition Economies. BKE - The World Bank
- Mohácsi K.** (1996a): A húszágazat versenyképességét meghatározó tényező. Műhelytanulmány. „Versenyben a világgal”-kutatói program. Vállalatgazdaságtan Tanszék, Budapest

- Mohácsi K.** (1996b): A gabonaágazat versenyképességét befolyásoló tényezők. Műhelytanulmány 6. kötet. „Versenyben a világgal”-kutatási program. Vállalatgazdaságtan Tanszék, Budapest
- Molnár A.** (2002). Versenyképesség és -stratégiák a magyar élelmiszeriparban az uniós csatlakozás tükrében. PhD értekezés, BKÁÉ, Budapest
- Németh L.** (2003): A zöldség-gyümölcs hatósági minőség-ellenőrzés rendszere. Megjelent a „Zöldség-gyümölcs termelői szervezet, TÉSZ továbbképzési program előadásainak gyűjteménye” című Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács kiadványában, Budapest
- Neubauer, F.F.** (1984): A vállalatvezetés portfólió módszere, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Nigel J. Swain** (1995): Földhözjutás Közép-Európában, A Falu, 10. évf., 1. sz., 5-21.o.
- Oblath G.** (1998): Árfolyam-politika, bérköltségek és nemzetközi versenyképesség - I. rész. Külgazdaság, 7-8.sz.
- Offe C.** (1994): A kelet-európai átmenetek intézményeinek tervezése. Politikatudományi Szemle, 1994. 3. sz.
- Orbánné Nagy M.** (1997): A főbb magyar agrártermékek termelői és fogyasztói árversenyképessége az Európai Unió viszonylatában. In: Kartali J. - Stauder M. - Orbánné, Nagy M.: Mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek versenyképességének marketingszemléletű vizsgálata. AKII, Budapest
- Orbánné Nagy M.** (1998): A főbb magyar agrártermékek árversenyképessége az EU viszonylatában. Európai Tükör 1998. 3. évf., 3. sz.
- Orbánné Nagy M.** (2002): A magyar agrárgazdaság termelői és fogyasztói árai az Európai Unió árainak tükrében. Agrárgazdasági Tanulmányok, AKII, Budapest
- Orbánné Nagy M.** (2000). A magyar agrártermékek árversenyképessége az EU piacokon. Külgazdaság, 44. évf., július-augusztus
- Padisák G.** (2003): A friss zöldség és gyümölcs közöspiaci szervezet az Európai Unióban. Megjelent a „Zöldség-gyümölcs termelői szervezet, TÉSZ továbbképzési program előadásainak gyűjteménye” című Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács kiadványában, Budapest
- Padisák G.:** A friss zöldség és gyümölcspiac szabályozása az EU-ban. FVM kiadvány
- Pearce J. L.** (1993): From socialism to capitalism: The effects of Hungarian human resources cultures. In Management reform in Eastern and Central Europe: Use of pre-communist cultures. Aldershot: Dartmonth 1993.
- Peppers, D. - Rogers, M.** (1998): Opening the Door to Consumers. Sales&Marketing Management, October 1998
- Pollányi K.** (1976): Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet. Gondolat Kiadó, Budapest

- Popp J.** (2003): Az agrárpolitikák mozgástere a nemzetközi kereskedelem liberalizálásának tükrében, Agrárgazdasági Tanulmányok, 8. sz., AKII, Budapest
- Porter, M. E.** (1980): Competitive Strategy, New York, The Free Press
- Porter, M. E.** (1985): Competitive advantage: creating and sustaining superior performance. New York, The Free Press
- Porter, M. E.** (1991): The competitive advantage of nations. Macmillan Press Ltd, London
- Porter, M. E.** (1993): Versenystratégia. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Porter, M. E.** (1999): Microeconomics competitiveness: Findings from the 1999. Executive survey. World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, Davos
- Posner, M.** (1978): Demand management. Heinemann, London
- Pryor F. L.** (1973): Property and Industrial Organization in Communist and Capitalist Nations, Indiana University Press, Bloomington
- Pryor F. L.** (1985): A Guide to the Comparative Study of Economic Systems. Prentice Hall Inc. Englewood Cliffs, New Jersey
- Pula G.**(1999): Modernizáció és deficit. Relatív versenyképesség és feldolgozóipari szerkezetváltás a magyar gazdaságban 1988-1996 között, külgazdaság 4. sz.
- Rao, V. - Steckel, J.** (1998): Analysis for Strategic Marketing. Addison-Wesley
- Ratinger, T.** (1997): The Competitiveness of Czech Agricultural Producers in an Integrated European Market. EU ACE Programme on Agriculture and East-West Integration, Final Report, VUZE, Prague
- Ratinger, T.** (1999): Country experience in adjustments of farm structures: Czech Republic . Paper presented to the 2<sup>nd</sup> EU Accession Workshop in the Rural Sector of Central and Eastern Europe. Warsaw, June 25-26.
- Ricardo, D.** (1948): The principles of political economy and taxation. Dent & Sons, London
- Richardson, J. D.** (1971 a): Constant-Market-Share Analysis of Export Growth. Journal of International Economics, 1, 227-239.o.
- Richardson, J. D.** (1971 b): Some Sensitivity Tests for a Constant-Market-Share Analysis of Export Growth. Review of Economics and Statistics, 53, 300-304.o.
- Richter S.** (1995): Előnyök, hátrányok, dilemmák. Gondolatok a közép-kelet európai országok csatlakozásáról az Európai Unióhoz, Külgazdaság, 12. sz.
- Rue, L.W. - Phyllis G. Holland** (1986): Strategic Management - Concepts and Experiences. McGraw-Hill, New-York-London-Sydney-Toronto, 1986
- Rugman, A. - Dacruz, J.R.** (1993): The „Double Diamond” Model of International Competitiveness: The Canadian Experience. Management International Review, 33.k. Special Issue 2. In:Hoványi (1999)
- Sachwald, F.** (1991): “La competitivite europeenne: nations et entreprises”, in Rapport RAMSES, Dunod, Paris. In: Henriot, A. (1995)
- Sárkány P.** (1989): Nemzetközi agrárstratégiák. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest, 1989

- Sipos A.** (1997): A szövetkezetek a mezőgazdaság átalakulásának folyamatában. Szövetkezés, 18. évf., 1-2. szám
- Smith A.** (1992): A nemzetek gazdasága, KJK, Budapest
- Steiner, A.G.**(1979): Strategic Planning. The Free Press, New-York, 1979
- Szabó M.** (1998): A hazai élelmiszerfogyasztás szerkezetének változásai a 90-es években és a várható jövőbeli tendenciák. Agrárgazdasági Tanulmányok, AKII, Budapest
- Szűcs I. - Udovecz G.** (1998): Az agrárgazdaság jelenlegi helyzete és várható versenyelőjelei. Agrárgazdasági Tanulmányok, 16. sz., AKII, Budapest
- Tangemann, S. - Banse, M.** (2000): Central and Eastern European Agriculture in an Expanding European Union. CABI Publishing, Wallingford, Oxon, UK
- TÉSZ-ek elismerése és támogatása az Európai Unióban. Megjelent a „Zöldség-gyümölcs termelői szervezet, TÉSZ továbbképzési program előadásainak gyűjteménye” című Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Terméktanács kiadványában, Budapest
- Thirwall, A.P.** (1979): „The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate”, Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly review, Vol. 32. In: Henriot (1995).
- Thompson, J.L.** (1997): Strategic Management - Awareness and Change (third ed.). International Thomson Business Press, London-Bonn-Boston etc., 1997
- Thompson, A. - Strickland, A.J. - Fulmer, W.E.**(1984): Readings in Strategic Management. Business Publications, Plano, Texas, 1984
- Tímár I.** (2004): Versenyképesség a magyar tejágazatban. Ph.D. Disszertáció, Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Budapest
- Tomcsányi P.** (1994): Piaci áruelemzés és marketing termékstratégia, OMMI, Budapest
- Török Á.** (1996): A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései. Műhelytanulmány 8 sz., “Versenyben a világgal”- kutatási program. BKE, Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Török Á.** (1986): Komparatív előnyök. Nemzetközi példák, hazai tapasztalatok. Konferencia előadás, Mosonmagyaróvár
- Tracy, M.** (1994): Élelmiszertermelés és mezőgazdaság a piacgazdaságban. Pannon Agrártudományi Egyetem, Kaposvár
- Tsakok, I.** (1990): Agricultural Price Policy: A Practitioner's Guide to Partial Equilibrium Analysis. Cornell University Press, Ithaca
- Tyszinsky, H.** (1951): World Trade in Manufactured Commodities, 1899-1950. The Manchester School, 19, 272-304.o.
- Udovecz G.** (1997): Magyarország főbb mezőgazdasági termékeinek várható versenyképessége az Európai Unióban. Gazdálkodás, 5.sz., 9-24.o.
- Udovecz G. (szerk.)** (2000): Jövedelemhiány és versenyképesség a magyar mezőgazdaságban, Agrárgazdasági Tanulmányok, 1. sz., AKII, Budapest
- Vasné Egri M.** (2001): A vállalati versenyképesség vizsgálata empirikus kutatási adatok felhasználásával. Vezetéstudomány XXXII. Évf.2001.6. szám

**Vécsei Zs.** (2000): A káosz peremén. Látomás a XXI. Század üzleti életéről. BKÁÉ Vezetőképző Intézet, Budapest

**Vollrath, T.L.** (1991): A theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 130.

**Warr, P. G.** (1994): Comparative and competitive advantage, Asia-Pacific Economic Literature Vol. 8. (2), 1-14.o.

**Internetes adatforrások:**

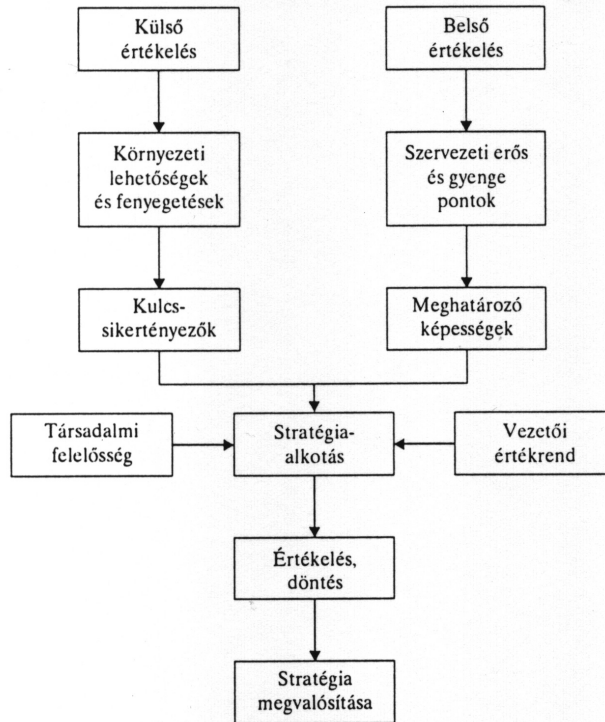
**ENSZ:**<http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

**FAO:**<http://faostat.fao.org/faostat/collections?subset=agriculture>

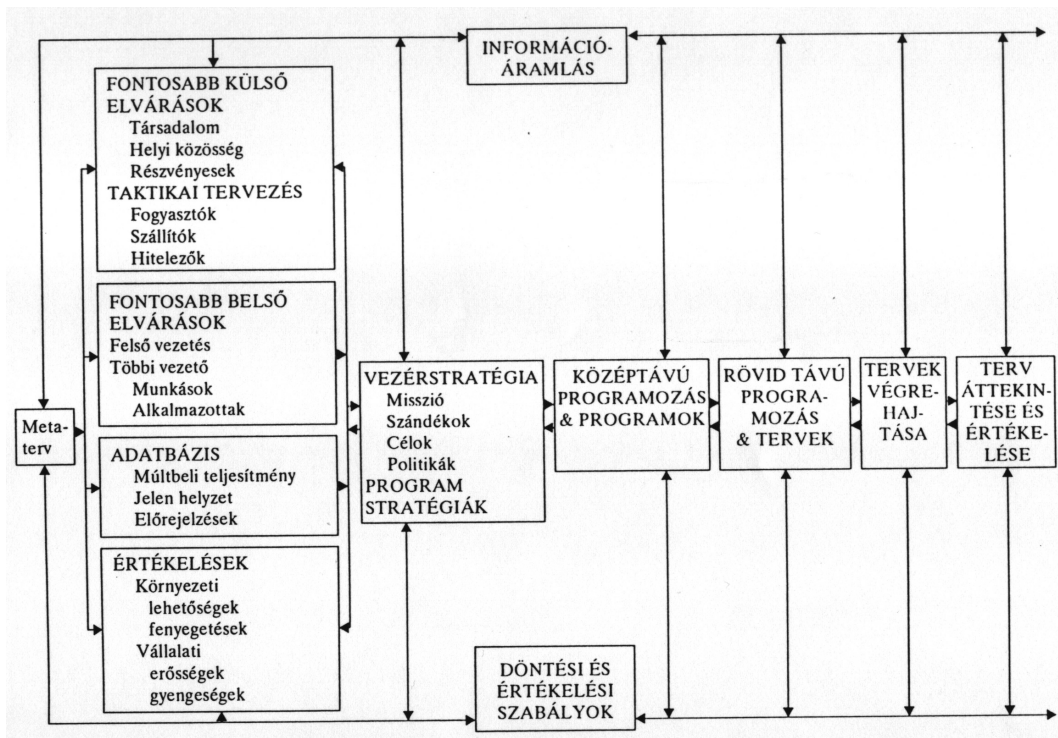
**KSH:** <http://www.ksh.hu/>

## **11. Mellékletek**

1. melléklet: Stratégiai modellek 1.

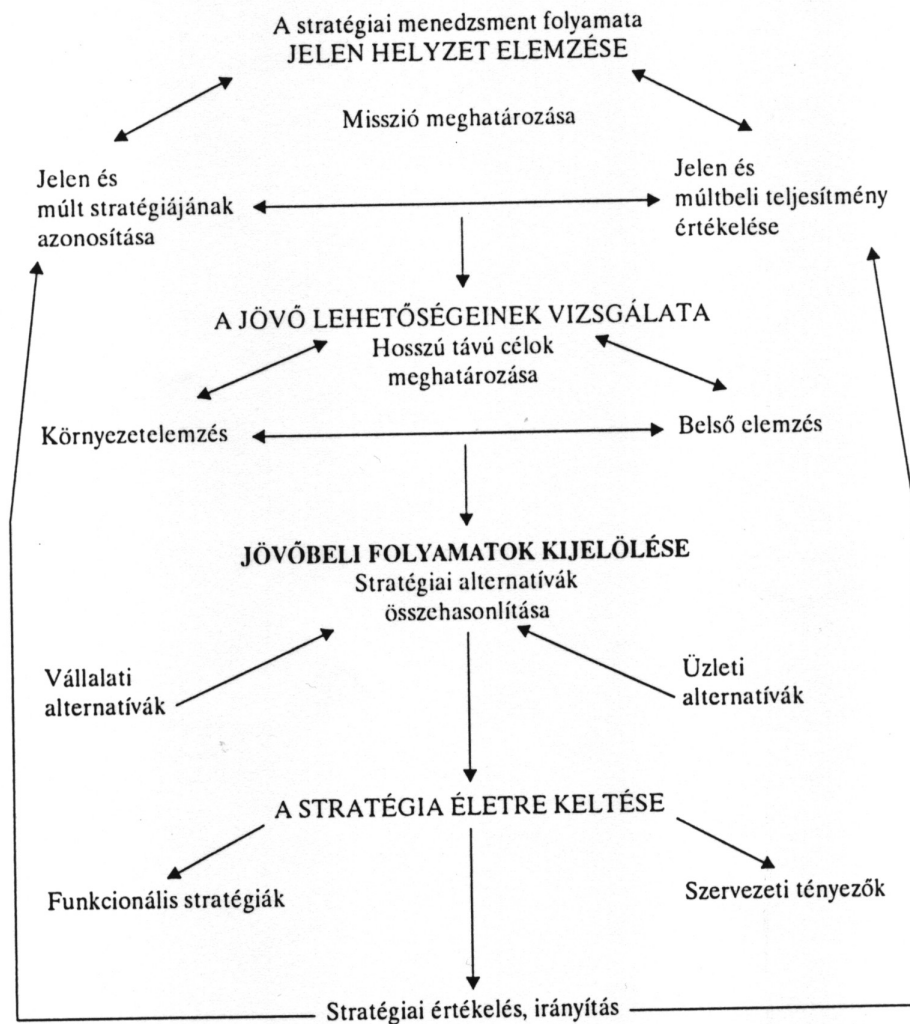


„Desig-School” modell



Steiner stratégiai tervezési modellje

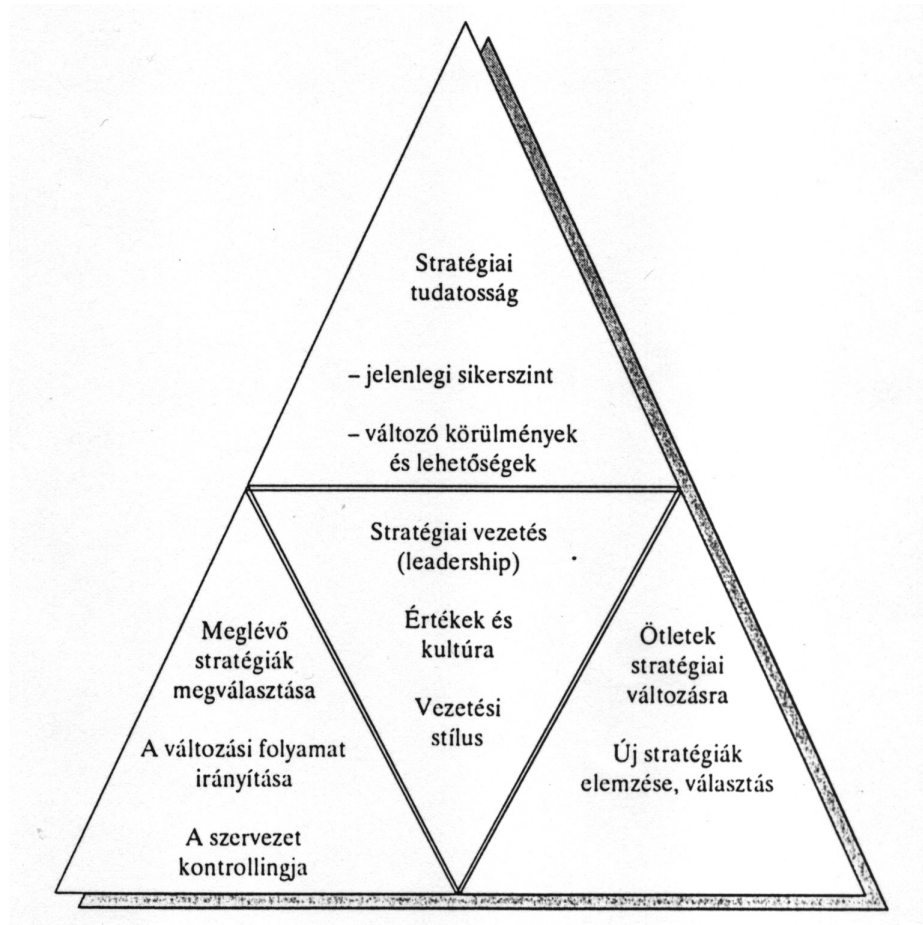
2. melléklet: Stratégiai modellek 2.



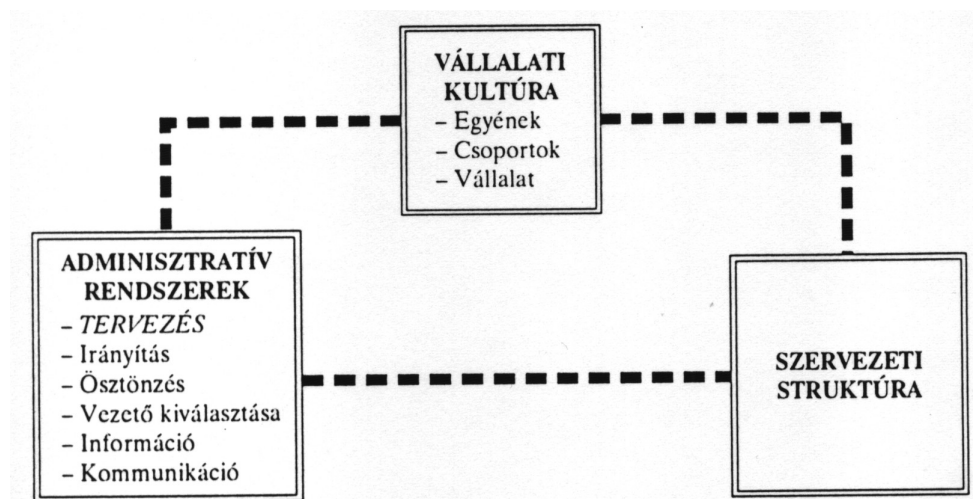
Rue-Holland modell



3. melléklet: Stratégiai modellek 3.



Thompson stratégiai menedzsment modellje



Max-Majluf modell

**4. melléklet: A mezőgazdaság részesedése a GDP-ből 2002-ben (%)**

<b>EU-15</b>	<b>1,7</b>	<b>CC-10</b>	<b>3,1</b>
Belgium	1,1	Csehország	1,7
Dánia	2,3	Észtország	3,2
Németország	0,9	Ciprus	3,9
Görögország	6,7	Lettország	3,0
Spanyolország	3,6	Litvánia	3,1
Franciaország	2,2	Magyarország	3,8
Írország	2,5	Málta	2,2
Olaszország	2,4	Lengyelország	3,1
Luxemburg	0,6	Szlovénia	2,0
Hollandia	2,2	Szlovákia	1,9
Ausztria	1,3	Bulgária	11,5
Portugália	2,4	Románia	12,9
Finnország	0,9		
Svédország	0,6		
Nagy-Britannia	0,6		

Forrás: Eurostat

**5. melléklet: A mezőgazdasági termelés intenzitása 2002-ben (IQA)**

	Mg.-i foglalkoztatottak aránya%	Mg.-i GVA/GDP %	Mg.-i terület 1000 ha	Ország lakossága 1000 fő	Egy főre jutó mg-i terület ha/fő	Mg.-i GVA Mio. euro	Mg.-ban foglalkoztatottak 1000 fő	Mg.-i foglalkoztatottra jutó termő terület ha/fő	Mg-i GVA/Mg.-i foglalkoztatott 1000 euro/fő	IQA
Málta	2,1	2,2	12	391	0,03	88	3	4,00	29,23	0,001
Belgium	1,4	1,1	1 390	10 263	0,14	2 864	56	24,82	51,13	0,003
Hollandia	3,1	2,2	1 933	15 987	0,12	9 443	238	8,12	39,67	0,004
Ciprus	4,9	3,9	143	759	0,19	398	14	10,20	28,42	0,008
Luxemburg	1,5	0,6	128	441	0,29	131	3	42,65	43,70	0,016
Dánia	3,5	2,3	2 694	5 349	0,50	4 141	96	28,07	43,136	0,018
Olaszország	5,2	2,4	15 355	57 844	0,27	29 169	1 113	13,80	26,20	0,022
Nagy-Britannia	1,4	0,6	15 799	59 863	0,26	10 117	390	40,51	25,94	0,022
Franciaország	4,1	2,2	27 856	59 037	0,47	32 205	964	28,90	33,40	0,026
Németország	2,6	0,9	17 038	82 260	0,21	19 618	956	17,82	20,52	0,028
<b>EU-15</b>	<b>4,2</b>	<b>1,7</b>	<b>925</b>	<b>377 995</b>	<b>0,33</b>	<b>380</b>	<b>6 701</b>	<b>18,34</b>	<b>22,59</b>	<b>0,035</b>
Spanyolország	6,5	3,6	25 596	40 122	0,64	23 656	1 025	24,97	23,07	0,049
Görögország	16,0	6,7	3 575	10 554	0,34	8 768	627	5,70	13,9	0,058
Bulgária	9,7	11,5	5 498	8 149	0,67	1 749	266	20,67	6,57	0,087
<b>Magyarország</b>	<b>6,1</b>	<b>3,8</b>	<b>5 853</b>	<b>10 200</b>	<b>0,57</b>	<b>2 198</b>	<b>235</b>	<b>24,91</b>	<b>9,35</b>	<b>0,098</b>
Svédország	2,6	0,6	3 054	8 883	0,34	1 512	114	26,79	13,26	0,104
Írország	7,0	2,5	4 458	3 826	1,17	2 823	120	37,15	23,52	0,141
Ausztria	5,8	1,3	3 375	8 121	0,42	2 657	215	15,70	12,36	0,155
Szlovénia	9,9	2,0	486	1 990	0,24	429	90	5,40	4,76	0,247
Csehország	4,9	1,7	4 280	10 267	0,42	1 064	228	18,77	4,66	0,261
Finnország	5,8	0,9	2 216	5 181	0,43	1 289	140	15,83	9,20	0,284
Észtország	7,1	3,2	891	1 367	0,65	197	43	20,73	4,58	0,315
Portugália	12,9	2,4	3 838	10 263	0,37	2 986	645	5,95	4,62	0,428
Szlovákia	6,3	1,9	2 444	5 403	0,45	443	132	18,51	3,35	0,438
<b>CC-10</b>	<b>13,2</b>	<b>3,1</b>	<b>39 115</b>	<b>67 133</b>	<b>0,58</b>	<b>11 524</b>	<b>3 871</b>	<b>10,10</b>	<b>2,97</b>	<b>0,833</b>
Lengyelország	19,2	3,1	18 246	38 644	0,47	6 035	2 736	6,67	2,20	1,340
Románia	44,4	12,9	14 897	22 430	0,66	5 709	4 801	3,10	1,18	1,928
Litvánia	16,5	3,1	3 487	3 693	0,94	416	245	14,23	1,69	2,950
Lettország	15,1	3,0	2 485	2 366	1,05	256	145	17,14	1,76	2,975

Forrás: Eurostat és saját számítás

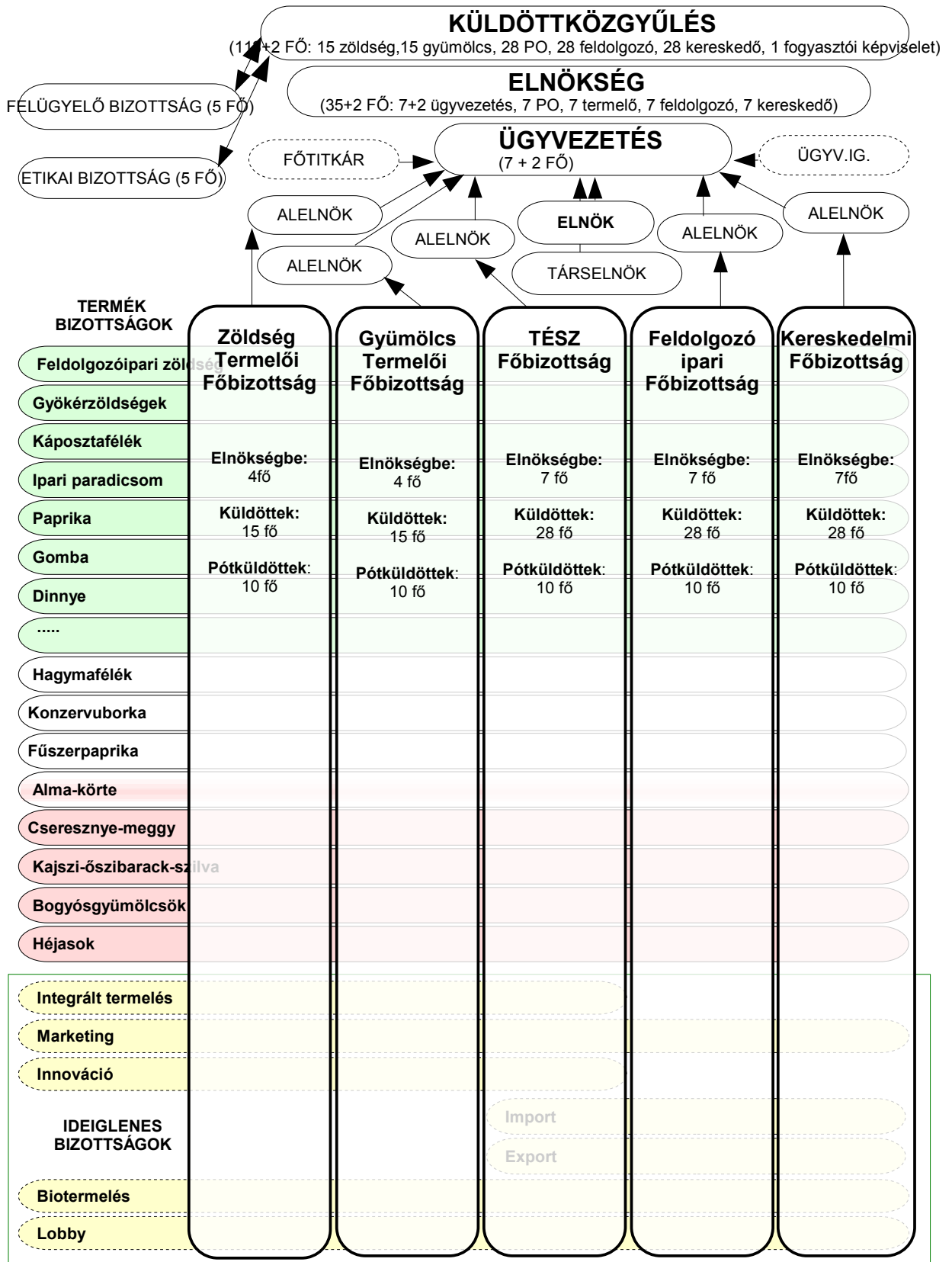
**6. melléklet: Zöldség-gyümölcs fajok, melyekre vonatkoznak az EU minőségi előírásai**

<b>ZÖLDSÉG</b>	<b>GYÜMÖLCS</b>
articsóka	alma és körte
bimbóskel	csemegeszőlő
cukkíni	cseresznye
csiperkegomba	dió (héjas)
(termesztett)	görögdinnye
étkezési paprika	kajszi
fejes saláta, endívia	mogyoró (héjas)
fejes- és kelkáposzta	őszibarack és nektarin
fokhagyma	sárgadinnye
halványító zeller	
karfiol	szamóca
paradicsom	szilva
paraj	
póréhagyma	avokádó
sárgarépa	banán
spárga	citrusfélék
tojásgyümölcs	kiwi
uborka	
vöröshagyma	
witloof cikória	
zöldbab	
zöldborsó	

**7. melléklet: A friss zöldség-gyümölcs piacszabályozás alá tartozó egyes termékekre vonatkozó speciális szabályok**

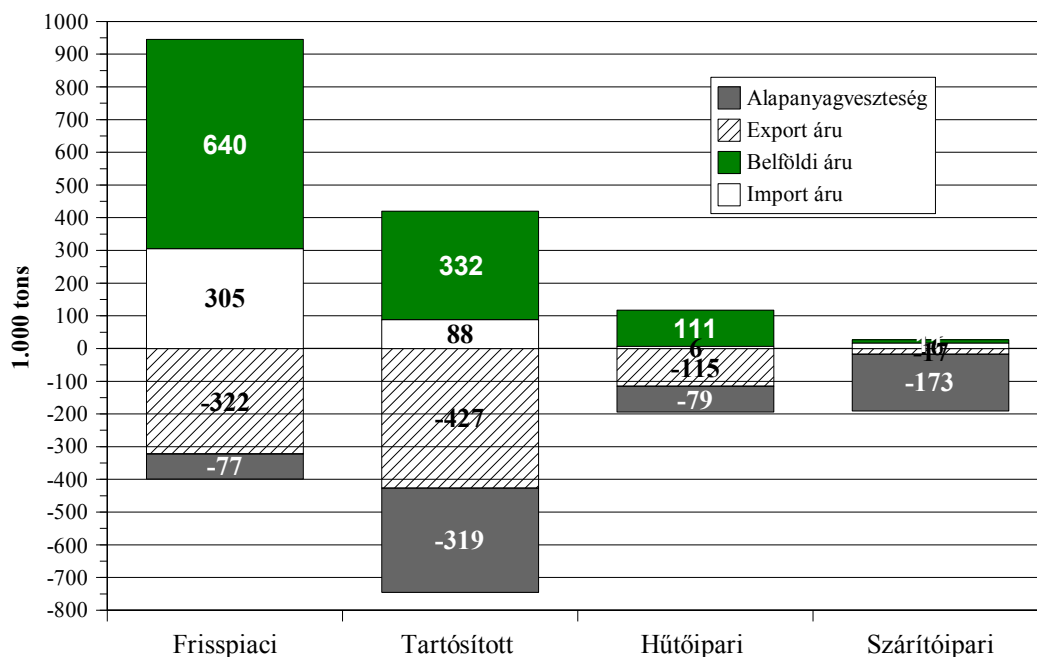
<b>TERMÉK</b>	<b>BELÉPÉSI ÁR ÉRVÉNYES</b>	<b>KIVONÁSI ÁR (€/100 kg)</b>	<b>KIVONÁSI ÁR (Ft/kg)</b>
<b>ZÖLDSÉG</b>			
articsóka	XI. 1. - VI. 30.		
cukkíni	II. 1. - I. 31.		
karfiol		7,01	16,8
paradicsom	I. 1. - XII. 31.	4,83	11,6
tojásgyümölcs		3,97	9,5
uborka	I. 1. - XII. 31.		
<b>GYÜMÖLCS</b>			
alma	VII. 1. - VI. 30.	8,81	21,1
csemegeszőlő	VII. 21. - XI. 20.	8,02	19,2
cseresznye,	V. 21. - VIII. 10.		
meggy			
görögdinnye		4,00	9,6
kajszi	VI. 1. - VII. 31.	14,17	34,0
körte	VII. 1. - IV. 30.	8,39	20,1
nektarin	VI. 11. - IX. 30.	13,04	31,3
őszibarack	VI. 11. - IX. 30.	10,99	26,4
sárgadinnye		4,00	9,6
szilva	VI. 11. - IX. 30.		
citrom	VI. 1. - V. 31.	13,00	31,2
klementin	XI. 1. - II. vége	13,00	31,2
mandarin	XI. 1. - II. vége	13,00	31,2
narancs	XII. 1. - V. 31.	14,00	33,6
satsuma	XI. 1. - II. vége	13,00	31,2

**8. melléklet: A FruitVeB Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet és Termék Tanács szervezeti struktúrája**



9. melléklet: 2002. évi zöldség-gyümölcs árumérleg Magyarországon (ezer tonna)

	Frisspiaci	Tartósított	Hűtőipari	Szárítóipari	Összesen	%
<b>Import áru</b>	<b>305,2</b>	<b>88,2</b>	<b>6,3</b>	<b>16,4</b>	<b>416,1</b>	<b>21,10%</b>
<b>Belföldi áru</b>	<b>640</b>	<b>331,6</b>	<b>111</b>	<b>10,9</b>	<b>1093,5</b>	<b>55,40%</b>
<b>Belföldi áru alapanyagigénye</b>	<b>691,1</b>	<b>471</b>	<b>149,8</b>	<b>77,9</b>	<b>1389,8</b>	<b>53,00%</b>
<i>Belföldi árufogyasztás</i>	945,2	419,8	117,3	27,3	1509,6	76,50%
<b>Export áru</b>	<b>322</b>	<b>426,8</b>	<b>114,7</b>	<b>17,3</b>	<b>880,7</b>	<b>44,60%</b>
<b>Export áru alapanyagigénye</b>	<b>347,7</b>	<b>606,1</b>	<b>154,7</b>	<b>123,8</b>	<b>1232,3</b>	<b>47,00%</b>
Áruvákészítési alapanyag-veszteség	77	318,5	79	173,4	647,8	24,70%
<b>Összes magyar áru</b>	<b>962</b>	<b>758,4</b>	<b>225,7</b>	<b>28,2</b>	<b>1974,2</b>	<b>100,00%</b>
<b>Összes magyar áru megoszlása</b>	<b>48,73%</b>	<b>38,42%</b>	<b>11,43%</b>	<b>1,43%</b>	<b>100,00%</b>	
<b>Összes magyar alapanyag</b>	<b>1038,9</b>	<b>1076,9</b>	<b>304,6</b>	<b>201,6</b>	<b>2622</b>	<b>100,00%</b>
Magyar alapanyag megoszlása	39,60%	41,10%	11,60%	7,70%	100,00%	
<i>Becsült átlagos árukihozatal</i>	92,60%	70,40%	74,10%	14,00%	75,30%	



Forrás: FruitVeB adatok alapján saját összeállítás

### 10. melléklet: A zöldség önellátás alakulása

2001. évi önellátás

Zöldség Ország	Termelés 1000 t	Népesség Millió fő	Termelés kg/fő	Fogyasztás kg/fő	Önellátás %
Hollandia	3711	15,93	232,96	77	302,54
Spanyolország	11952	39,92	299,39	127	235,74
Magyarország	1777	9,92	179,19	92	194,77
Olaszország	14662	57,5	254,99	150	169,99
Görögország	4025	10,62	378,89	234	161,92
Belgium/Luxemburg	1362	10,71	127,22	123	103,43
Portugália	1511	10,03	150,6	152	99,08
Írország	249	3,84	64,82	73	88,8
Ausztria	526	8,08	65,14	75	86,85
Franciaország	6121	59,46	102,95	125	82,36
Finnország	235	5,18	45,38	61	74,4
Nagy-Britannia	2552	59,77	42,7	87	49,08
Dánia	202	5,33	37,88	78	48,56
Németország	2866	82	34,95	78	44,81
Svédország	238	8,83	26,94	61	44,17

2003. évi önellátás

Zöldség Ország	Termelés 1000 t	Népesség Millió fő	Termelés kg/fő	Fogyasztás kg/fő	Önellátás %
Hollandia	3793	16,15	234,86	77	305,01%
Spanyolország	12052	41,06	293,52	127	231,12%
Magyarország	2002	9,88	202,63	92	220,25%
Olaszország	15155	57,42	263,93	150	175,95%
Görögország	4000	10,98	364,3	234	155,68%
Portugália	2228	10,06	221,47	152	145,70%
Belgium/Luxemburg	1854	10,77	172,14	123	139,96%
Franciaország	8673	60,14	144,21	125	115,37%
Ausztria	524	8,12	64,53	75	86,04%
Írország	214	3,96	54,04	73	74,03%
Finnország	231	5,21	44,34	61	72,68%
Dánia	243	5,36	45,34	78	58,12%
Németország	3622	82,48	43,91	78	56,30%
Svédország	278	8,88	31,31	61	51,32%
Nagy-Britannia	2654	59,47	44,63	87	51,30%

Forrás: FAO, FruitVeB



### 11. melléklet: A gyümölcs önellátás alakulása

2001. évi önellátás

Gyümölcs Ország	Termelés 1000 t	Népesség Millió fő	Termelés kg/fő	Fogyasztás kg/fő	Önellátás %
Spanyolország	10752	39,92	269,34	114	236,26
Olaszország	10775	57,5	187,39	126	148,72
Magyarország	854	9,92	86,11	58	148,47
Görögország	2615	10,62	246,17	176	139,87
Portugália	837	10,03	83,43	112	74,49
Franciaország	3387	59,45	56,97	101	56,41
Belgium/Luxemburg	472	10,71	44,08	118	37,36
Hollandia	590	15,93	37,03	156	23,74
Ausztria	220	8,08	27,24	135	20,18
Dánia	53	5,33	9,94	73	13,61
Németország	1190	82,02	14,51	110	13,19
Írország	21	3,84	5,47	58	9,43
Nagy-Britannia	324	59,79	5,42	81	6,69
Finnország	23	5,18	4,44	67	6,63
Svédország	36	8,83	4,08	92	4,43

2003. évi önellátás

Gyümölcs Ország	Termelés 1000 t	Népesség Millió fő	Termelés kg/fő	Fogyasztás kg/fő	Önellátás %
Spanyolország	17497	41,06	426,13	114	373,80%
Görögország	4256	10,98	387,61	176	220,24%
Olaszország	15727	57,42	273,89	126	217,38%
Portugália	1819	10,06	180,82	112	161,44%
Franciaország	9584	60,14	159,36	101	157,78%
Magyarország	784	9,88	79,35	58	136,81%
Ausztria	1111	8,12	136,82	135	101,35%
Németország	4202	82,48	50,95	110	46,31%
Belgium/Luxemburg	468	10,77	43,45	118	36,83%
Hollandia	569	16,15	35,23	156	22,58%
Dánia	50	5,36	9,33	73	12,78%
Írország	23	3,96	5,81	58	10,01%
Nagy-Britannia	247	59,47	4,15	81	5,13%
Finnország	14	5,21	2,69	67	4,01%
Svédország	32	8,88	3,6	92	3,92%

Forrás: FAO, FruitVeB

**12. melléklet: A zöldség-gyümölcs termékek exportjának változása 2002-ben a 2001. évhez képest**

megnevezés	export		import	
	USD	Tonna	USD	Tonna
Friss zöldség	↓	↓	↑↑	↑↑↑
Fagyasztott zöldség	↑	↑	↓↓↓	↓↓
Szárított zöldség	↑	↓	↑	↑↑↑
Friss gyümölcs (kiv. déligyümölcs)	↓	↑↑	↑↑↑	
Déligyümölcs	↓	-	↑↑↑	-
Fagyasztott gyümölcs	↓	↓	↑↑	↓↓
Szárított gyümölcs	↓↓↓↓	↓↓↓↓	↑↑	↑↑↑
Tartósított zöldség-gyümölcs	↑	↓	↑	↑
Zöldség-gyümölcs összesen	3,00%	4,60%	27,80%	1,80%

(↑) vagy (↓) kb. 10% változás; (↑↑) vagy (↓↓) kb. 25% változás; (↑↑↑) vagy (↓↓↓) kb. 50% változás

Forrás: FruitVeB adatok alapján saját számítás

A zöldség-gyümölcs termékek exportjának változása 2003-ban a 2002. évhez képest

megnevezés	export		import	
	USD	Tonna	USD	Tonna
Friss zöldség	↑	↓↓	↑↑↑↑	↑↑↑↑
Fagyasztott zöldség	↑	↓	↑↑	↑↑
Szárított zöldség	↑	↓	↑↑	↓
Friss gyümölcs (kiv. déligyümölcs)	↑↑↑	↑↑	↑↑↑	↑
Déligyümölcs	↓↓↓	↓↓↓↓	↑↑↑	↑
Fagyasztott gyümölcs	↓	↓↓	↑↑	↑
Szárított gyümölcs	↑	↓↓↓↓	↑↑	↑↑
Tartósított zöldség-gyümölcs	↑↑	↑	↑↑↑	↑↑
Zöldség-gyümölcs összesen	↑↑	↑	↑↑↑	↑↑

(↑) vagy (↓) kb. 10% változás; (↑↑) vagy (↓↓) kb. 25% változás; (↑↑↑) vagy (↓↓↓) kb. 50% változás

Forrás: FruitVeB adatok alapján saját számítás

**13. melléklet: Cselekvési stratégia a környezet adta lehetőségek alapján**

<b>A környezet adta lehetőségek</b>	<b>Szükséges akciók</b>	<b>Szükséges erősségek</b>
Térségfejlesztés.	Vidék- és térségfejlesztési programok megvalósítása.	A most készülő vidékfejlesztési uniós támogatási rendelet megfelelő kialakítása
A feldolgozottsági szint növelése.	A friss, étkezési csomagolt áru arányának növelése, kényelmi termékek arányának növelése	Termelői szervezetek és szerveződések megerősödése és fúziója
Magas minőségű márkázott termékek számának növelése.	Országos és térségi márkák kialakítása, részvétel a Hagyományok Ízek Régiók (HÍR) programban, eredetvédelem	Külföldi tapasztalatok (pl. a francia rendszer adaptálása)
A belföldi fogyasztás növelése.	„Egyen zöldséget-gyümölcsöt naponta 3x3 félét az egészségért” fogyasztás ösztönző közösségi marketing program	Társadalmi összefogás, többtárcás támogatás
A magyar termékek imázsának javítása.	A meglévő értékeink újszerű megfogalmazása és bemutatása, széleskörű és folyamatos marketing kampány	Összehangolt marketingkommunikációs rendszer (kereskedelem, turizmus, médiák stb.)
Exportlehetőségek az EU-n belül és kívül, fejleszthető ágazat.	Külföldi marketingprogramok, üzletember találkozók, kiállítások, rendezvények	AMC közösségi marketing támogatás
A globalizált kereskedelemben való részvétel.	A PO-k megalakításával és megerősítésével az árukonzentráció növelése, az uniós csatlakozást követően transznacionális PO-k és együttműködések kialakítása	A PO-k kiemelt támogatása, a támogatási és pályázati rendszer könnyebben kezelhetővé tétele
A termálenergia kihasználása.	Termesztőberendezés fejlesztési projektek	Termálenergia-hasznosítási kormányprogram
Jól szervezett ágazat.	A termelés, kereskedelem, feldolgozás, oktatás és irányítás közös érdekeltiségeinek erősítése, szakmaközi szervezetek megerősítése	Az ágazati szereplők közös akarata, szakmaközi rendelet megalkotása
EU csatlakozásból származó forrás lehetőségek jó kihasználása.	A szükséges intézményrendszer működtetése	Felkészült szakemberek

Forrás: FrutiVeB és saját felmérés

**14. melléklet: Cselekvési stratégia a környezet fenyegetései alapján**

<b>A környezet fenyegetései</b>	<b>Akciók</b>	<b>Szükséges erősségek</b>
Szervezetlen értékesítés, a termelői szervezetek nem szereznek megfelelő piaci erőt és részesedést.	A PO-k megerősítése, tanácsadás, információ áramlás elősegítése	Az EU támogatáshoz való jutás segítése
A globális gazdasági válság erősödése.	A belföldi piac erősítése, az ágazat versenyképességének növelése	3x3 belföldi fogyasztásnövelő marketing program
Termelés jelentős visszaesése, alacsony termésátlagok.	A technológiai színvonal emelése, piaci lehetőségek feltárása, öntözésfejlesztés elősegítése	A PO-k megerősítése, öntözésfejlesztési támogatás és jogszabályi háttér megeremtése
Magas fajlagos termelési költségek.	A termésátlagok növelése	A technológiafejlesztés támogatása
Piacvesztés, munkahelyek elvesztése.	Belföldi és külföldi marketing programok	AMC közösségi marketing támogatás
Importárúk túlsúlya.	A termelés, a belföldi és import áruk minőségellenőrzési rendszerének megerősítése	Erős, megfelelő apparátussal rendelkező ellenőrzési szervezet, és határozott szankciók alkalmazása
Kilátástalanság felerősödése és a veszélyérzet hiánya.	Az EU csatlakozás utáni versenyhelyzet kezelése, és a támogatási lehetőségek feltárása	Országos szaktanácsadói, képzési, oktatási rendszer működtetése
Elszegényedés.	Termelésfejlesztés, PO-k megerősítése, vidékfejlesztés	Kormányzati szintű pozitív diszkrimináció az ágazat számára
Természeti csapások negatív hatásának növekedése.	A termesztés intenzitásának fokozása, öntözésfejlesztés, fagyvédelem, fedett termesztés fejlesztése, kölcsönösség elvén működő biztosítási rendszer kialakítása	Támogatás és független kertészeti biztosító kialakítása
Kényszervállalkozási hajlam.	A szociális kérdések és az árutermelés szétválasztása	Az östermelői szabályozási rendszer felülvizsgálata az EU normatívái szerint.

Forrás: FrutiVeB és saját felmérés

