



SZENT ISTVÁN EGYETEM

Doktori értekezés tézisei

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

Sájer István

**Gödöllő
2016**

A doktori iskola

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

Tudományága: **Gazdálkodás- és Szervezéstudomány**

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

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

.....
Az iskolavezető jóváhagyása

.....
A témavezető jóváhagyása

TARTALOMJEGYZÉK

1. Bevezetés.....	4
1.1 A téma aktualitása és jelentősége.....	4
1.2 Célkitűzések	6
2. Anyag és módszer	7
3. Eredmények	10
3.1 Versenyképesség az agrárgazdaságban	10
3.2 A zöldség-gyümölcs ágazat nemzetgazdasági szerepe és jelentősége.	12
3.3 A zöldség-gyümölcs ágazat és a TÉSZ-ek SWOT analízise.....	14
3.4 A zöldség-gyümölcs ágazat jelentősége, fejlesztési lehetőségei.....	19
3.6 A zöldség-gyümölcs külkereskedelmünk jellemzői.....	23
4. Új és újszerű tudományos eredmények	29
5. Következtetések és javaslatok.....	30
6. Összefoglalás	33
7. Értekezéshez Kapcsolódó Tudományos Közlemények	36

1. BEVEZETÉS

Magyarország adottságai kedvezőek a mezőgazdasági termeléshez, így hazánk nemzetgazdaságában tradicionálisan fontos szerepet tölt be az agrárium. Az ország területének 70%-a – bár differenciáltan, de – intenzíven művelhető, 18%-át erdő borítja. A termelés lehetőségei nincsenek kihasználva, jóllehet a környezet terhelése messze alatta van az európai országokénak. Ebben mindenképpen az is szerepet játszik, hogy olyan kedvezőtlen termőhelyi adottságú területeket is szántóföldi művelés alatt tartanak, amelyek arra igazából alkalmatlanok. A hatékonyság vizsgálatánál már nem ilyen kedvező a helyünk az Európai Unió országai között. Az elmúlt két évtizedben a társadalmi-gazdasági átalakulás, valamint az ágazatok közötti, nemzetközi tendenciáknak megfelelő átrendeződések miatt a magyar agrárgazdaság nemzetgazdaságon belüli súlya, szerepe megváltozott, csökkent. A zöldség-gyümölcs ágazatban nem lehet rutinból termelni, rutinból árat kialakítani, terméket értékesíteni. Az ár kialakításának nagyon sok összetevője van, így megfelelő információk hiányában, alaposan „mellélőhetünk” az áraknak. A versenyképesség egyik kulcsterülete a zöldség-gyümölcs ágazatban a minőség. Ahogy a németek mondják „Preis spielt keine rolle, nur Qualität” Az ár nem játszik szerepet, csak a minőség. A világ agrár-külkereskedelmének alakulása hazánk számára exogén (külső) tényezőnek tekinthető, mivel jelenleg Magyarország részesedése a világ agrárexportjából 1 százalék alatti. A globalizáció nyitott gazdaságunk számára számos előnye mellett különböző hátrányokkal járhat, melyeket enyhíthet a gazdasági integrációkban való részvétel.

1.1 A téma aktualitása és jelentősége

A hazai termeszítők sikerességének záloga, ha folyamatosan jobb minőséget állítanak elő, s ehhez megbízható technológiát használnak. A szakemberek szerint a fogyasztókban tudatosítani kell, hogy a hazai termelő által előállított áru ellenőrzött körülmények közül, a legtöbb esetben biológiai védelemmel ellátott létesítményből kerül ki. Az ágazat nagy kitörési pontja lehetne, ha a hazai fogyasztás nőne, mert a mediterrán országokban például kétszer annyit esznek e zöldségfélékből, mint itthon. A bodzatermeléssel és kereskedelemmel külön is foglalkozok, mivel a világ termeléséből hazánk 15-18 %-ban részesedik. Ilyen mezőgazdasági termékünk nincs még egy, amelynek részaránya a világ terméséből ilyen magas lenne (tudtommal). A termék iránti kereslet egyre nő, és ez sajnos maga után vonja a magyarországi anomáliákat (áfa csalások, szerződések semmibevétele, stb.).

Hazánk a kis, nyitott gazdaságok közé sorolható, így a kis belső piac nem elegendő a megtermelt mezőgazdasági termékek értékesítéséhez, létfontosságú az export, hiszen a zöldség-gyümölcs termelésének 50 százalékát évről-évre meghaladja az export.

Gondot okoz az infrastruktúra elmaradott állapota, a logisztikai rendszer fejletlensége, a gazdaságban jelen lévő bizonytalanság és az információhiány. Az információ alapvető erőforrás a modern gazdaságban, az információhoz való hozzájutás az egyik meghatározó tényezője a hatékonyan működő piac kialakulásának. A nyugati országokban a konkurencia „beszél egymással”, megfelelő információkat juttatnak el egymáshoz, ahhoz, hogy kedvezőbb pozícióban várják a szerződéses tárgyalásokat. Magyarországon a konkurencia sajnos csak kényszerből beszél egymással és e beszélgetéseknek sem mindig lehet hasznát venni.

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

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

A tagországok arra törekednek, hogy külkereskedelmi mérlegüket az agrárexport növelésével, illetve az import mérséklésével javítsák. Az Unió agrárexportjának majdnem háromnegyede a Közösségen belüli tagországokra irányul, több mint egynegyede pedig a világpiacra kerül. Az EU bonyolult agrárrendszerében való eligazodás különleges ismereteket kíván. Az agrártársadalomnak meg kell tanulnia az Európai Közösség "nyelvét".

A mezőgazdasági termelők azonnal exportálják termékeiket, ha néhány forinttal többet kapnak érte, mint amit az élelmiszeripar fizet. Ezzel

kétségtelenül rövidtávon nagyobb haszonra tesznek szert, de hosszú távon súlyos veszteségekkel kell számolniuk, hiszen emiatt megszűnik lassan a hazai feldolgozóipar, s ha az exportpiac elveszti vonzását – amire, lássuk be, versenyképességünk fényében nem kis esély van - maguk is létkérdéssel szembesülnek majd.

Meggondolandó lenne a kormányzat részéről a zöldség-gyümölcs ágazatban a „köztes” ÁFA eltörlése, mellyel több szakmaközi szervezet véleményét osztva, évente 45-48 milliárd ÁFA- csalását lehetne megszüntetni.

Fazekas Sándor miniszter úr egy tájékoztatón kiemelte (NAK, 2015): az általa irányított tárca egyik legfontosabb feladatának tartja az új kormányzati ciklusban, hogy a magyar mezőgazdaság ismét elérje az 1990-es termelési szintjét (már csak egymillió tonnával vagyunk elmaradva).

Számos jó példa és sikeres üzem mellett is igaz, hogy a termelők zömének hiányosak a technológiai-, menedzsment- és marketing-ismeretei. Ragaszkodnak az elavult módszerekhez, változtatni, tanulni nemigen hajlandók.

1.2 Célkitűzések

Értekezésem fő célkitűzése volt, hogy olyan használható gyakorlati ismereteket adjak át az ágazat szereplőinek, melyeket a zöldség-gyümölcs külkereskedelemben az utóbbi 32 évben tapasztaltam. Megoldási javaslatokat is megfogalmaztam, az alkalmazásuk már a szereplőkön múlik.

Disszertációm elkészítése során törekedtem arra, hogy átfogó képet alkossak a zöldség-gyümölcs ágazatról az Európai Unió csatlakozásunkat követően. Több esetben szükségesnek tartottam, hogy összehasonlító elemzéseket készítssek az ágazat teljesítményéről, a rendszerváltástól napjainkig.

A kertészeti termelést és a friss zöldség- és gyümölcsértékesítést az export- és importkereskedelem jelentősen befolyásolja. Ezért is szerepelt célkitűzéseim között kiemelten néhány, kiválasztott zöldség-gyümölcs termelése és külkereskedelme. A termékek kiválasztását különböző indokok magyarázzák, melyek összességében ugyan azon célkitűzések alapján kerültek az értekezésembbe, növelhető e termékek fogyasztása és exportja és nem kellene importra szorulnunk, hisz import nélkül is megoldható lenne a kiválasztott termékek esetében az önellátás, az export megtartása mellett.

Remélem, hogy javaslataimmal elérhető az a cél, hogy a zöldség-gyümölcs kereskedelemben szűnjön meg a feketekereskedelem (legalábbis mérséklődjön), mely éves szinten 45-48 milliárd forint bevételkiesést jelent a magyar költségvetésnek. Célul tűztem ki, hogy felhívom a figyelmet, hogyan lehetne az ágazat kifehérítése irányában tevékenykedni, annak ellenére, - tapasztalva a kormányzati erőfeszítéseket a szürkegazdaság megszüntetésére -, hogy születnek jogszabályok ennek érdekében, de „véletlenül” vagy nem

bizonyíthatóan „szándékosan” maradnak kiskapuk a jogszabályi hézagok kihasználására. Ezen „kiskapuk” bezárásának megoldási lehetőségeit tárom fel értekezésemben. A megvalósításuk, beépítésük a különböző jogszabályokba, meghaladják a kompetenciámat.

Ebben a dinamikusan változó szektorban fontosnak tartom a termelési és értékesítési elemek kapcsolódásának az ismertetését. Nem elég jól termelni, azt el is kell tudni adni, amely értékesítésnek rendkívül sok összetevője van. Ahhoz, hogy a vevő levegye az áruházak polcairól a friss zöldséget, gyümölcsöt, vagy az abból készített élelmiszeripari terméket, a termelésen túl, széleskörű piaci ismeretekre, marketingmunkára, a külkereskedelem területén nyelvismeretre és az egész ágazat kereskedelméhez tárgyalási tapasztalatra van szükség.

Az ágazat külkereskedelmének versenyképességét, eredményességét nagyban befolyásolja a különböző devizák forinthez viszonyított árfolyamának alakulása. A zöldség-gyümölcs exportunk jelentős része (85-90 %) az Európai Unió tagállamaiba irányul, így értekezésemben csak az euró/forint árfolyam alakulását vizsgáltam. A saját tapasztalataim bizonyítására elemeztem az árfolyam alakulást és vizsgáltam, hogy a nyári (május-szeptember) hónapokban miért erősebb a forint az euróval szemben, mint az év többi hónapjában.

2. ANYAG ÉS MÓDSZER

Az értekezésemben kitűzött feladatok és célok eléréséhez az alábbi anyagot és módszert használtam.

Személyes tapasztalatok

Értekezésem elkészítésében nagy szerepe volt és meghatározó tényezővé vált a friss zöldség és gyümölcs külkereskedelem területén szerzett több mint 30 éves személyes tapasztalataim, melyek az értekezésem vázát és a javaslataimnak is a gerincét adták. Ismereteim szerint a zöldség-gyümölcs ágazatról ilyen mélységű, gyakorlati tapasztalatokon alapuló irodalom, vagy értekezés nem készült.

1983-ban kezdtem a zöldség-gyümölcs külkereskedelemmel foglalkozni, amikor még a külkereskedelmi tevékenység is engedélyköteles volt. Visszatekintve az 1989-ig terjedő időre, - amikortól liberalizálták a külkereskedelmet és ezután mindenkinek alanyi joga volt külkereskedelemmel foglalkozni-, talán a legszebb néhány év volt a

külkereskedelmi gyakorlatomban és ebben az időszakban még a külföldi vevők részéről is sokkal nagyobb segítőkészséget kaptunk, mint ezt napjainkban tapasztaljuk. A külkereskedelmi jog, alanyi joggá válásával „felborult” a korábbi szakmaiság (nem kellett külkereskedelmi szakképzettség, mint előtte), hiszen mindenki ajánlott mindent, hogy teljesített-e az csak később derült ki. A kétezres évek elejére a frisspiaci zöldség-gyümölcs kereskedelem átalakult, a nagybani piacok veszítettek „nimbuszukból”, hiszen az áruházláncok terjeszkedésével önálló beszerzési, logisztikai központokat alakítottak ki.

Ezért a vállalkozások nagy része bizonyos területekre, árucsoportokra szakosodott (konzerv, fagyasztott, stb.), és e területekre irányult a technikai fejlesztésük is. Cégünk is áttért a darálmányok, pulpok területére, ebben az irányban történtek a technikai fejlesztések, mely irány helyességét más sem igazol jobban, hogy bizonyos termékek (bodza) esetében évek óta a legnagyobb exportőrök vagyunk és szeretnénk a továbbiakban is lenni.

Senki nem örül annak, ha egy új konkurencia jelenik meg a piacon, így mi sem, ezért helyeztük előtérbe a minőséget, vallva azt a tényt, hogy minőséget mindig el lehet adni. Ugyanakkor, mint feldolgozó és nagykereskedelmi cégnek, nekünk is szembe kellett nézni azzal a ténnyel, hogy a költségeink jelentősen emelkedtek az EU-szabályozás miatt.

Adatgyűjtés, feldolgozás és elemzés

Adatgyűjtést, tényfeltáró kutatást, értékelést és elemzést már az irodalmi áttekintésben, a versenyképesség vizsgálatánál is alkalmaztam, elmélyítve a gyakorlati tapasztalataim melletti irodalmi ismereteimet. A zöldség-gyümölcs külkereskedelemmel nagyon kevés szakirodalom foglalkozik. Tapasztaltam, hogy a statisztikai adatok pontatlanok, nehezen hozzáférhetőek, mellyel megnehezítik az elemzések és következtetések pontosságát.

Személyes tapasztalataimon túl, interjúkat beszélgetéseket folytattam az ágazat prominens képviselőivel, egy-egy ország meghatározó feldolgozóinak vezetőivel, tulajdonosaival, akik vagy visszaigazolták az elképzeléseimet, vagy nem visszautasítva ugyan, de kompromisszumokra kényszerülve, változtatni kellett az addigi elképzeléseimen, véleményemen. A szakértői véleményeken alapuló módszereket azért is választottam, mivel a megkérdezett, a vizsgált témában jártas és érdekelt személyek becslései alapján vontam le következtetéseket a jövőre vonatkozóan. A módszer előnye, hogy a válaszadásnál a problémamegoldás mögött ott áll a szakértő, aki hosszú idő alatt felhalmozódott szakmai tapasztalatát, tudását, szakértelmét adja a megoldáshoz. Ezek a szakemberek meghatározott vállalatokat, szervezeteket, kormányt képviselnek, így nem zárható ki a

véleményük megfogalmazásából a munkahelyük iránti lojalitás, annak a területnek az érdekében folytatott lobbis tevékenység.

Több esetben tartom fontosnak sok év adatát elemezni (esetenként a rendszerváltásig visszamenve), mert ez által vált lehetővé a folyamatok értékelése, az esetleges tendenciák kiszűrése, trendek meghatározása, a várható folyamatok előrejelzése. Láthatjuk az adatokból, hogy 1990-ben volt annyi a zöldség-gyümölcs ágazat termésmennyisége, mint azt a FruitVeB 2020-ra el szeretne elérni.

Az adatgyűjtés után az adatok feldolgozását, rendszerezését a Microsoft Excel és MiniTab program segítségével végeztem. Ezt a kapott adatok kiértékelése, elemzése követte, amelyeknél arra törekedtem, hogy lehetővé váljon logikus következtetések levonása, a vizsgált jelenségek magyarázata, tendenciák leszűrése és trendek meghatározása.

SWOT – analízis

SWOT analízissel egészítettem ki az adatok elemzését, amely a zöldség és gyümölcs ágazat, valamint a TЭСZ-ek, erősségeinek, gyengeségeinek, valamint lehetőségeinek és veszélyeinek elemzését tartalmazza. A SWOT elemzés eredményét egy négy részre osztott táblázatban foglalom össze.

A felső sorában az erősségek (belső tényezők: pozitív dolgok, amik jól működnek és lehet rá befolyás, hogy még jobban működjenek). Az erősségek olyan belső képességek, amelyek erősítik a versenyképességet, amelyekben a szektor előnyöket élvez. A gyengeségek (belső tényezők: olyan dolgok, amik nem jól működnek, de lehet rá befolyás, hogy jobb legyen, itt a szektornak versenyhátránya van) találhatóak.

Az alsó sorban szerepelnek a lehetőségek, mint külső tényezők: olyan adottságok, amelyeket nem tudunk befolyásolni, de kedvezőek és rájuk építve kihasználhatjuk az erősségeinket.

A veszélyek (külső tényezők: olyan korlátok, negatív tényezők, amelyeket nem tudunk befolyásolni, és csökkentik a siker esélyeit, kockázatot is jelentenek) alkotják.

Értekezésemben a SWOT mátrix elkészítését az indokolta, hogy segítségével ráirányíthatom a figyelmet a zöldség- és gyümölcs ágazat erős és gyenge pontjaira, amely hozzájárulhat az ágazat további sikeres működéséhez. Ugyan ezen indokok alapján készítettem el a TЭСZ-ekre vonatkozó SWOT analízist is.

Az elemzéseim az alábbi hipotézisek igazolásának alátámasztását szolgálták: **H₁**, Az Európai Unióhoz történő csatlakozásunktól azt vártuk, hogy a támogatások folyamatos növekedésével a zöldség-gyümölcs ágazat a rendszerváltáskor elért teljesítményét fogja elérni, vagy meghaladni az optimistább becsléseknek megfelelően. A feketegazdaság elleni küzdelem –

bármilyen jó szándék ellenére – nem váltotta be a reményeket, nem tudtuk csökkenteni ennek arányát. Az EKÁER nem „csodafegyver”, mint ahogy a bevezetésekor nevezték az áfacsalások elleni küzdelemben.

H₂. Nem elég jól és jól termelni, azt értékesíteni is tudni kell. Nincs összefogás, a TÉSZ-ek az ágazat termelésének csak kis részét tudják értékesíteni. A külkereskedelemben sem töltenek be jelentős szerepet, sőt a hazai értékesítésben betöltött szerepüket is alulmúlják. Ez csökkenti az export piacokon a koncentrált megjelenést, melynek okai a TÉSZ-ekkel kapcsolatos attitűdökben is keresendők.

H₃. Az EU csatlakozástól a termelő, kereskedő azt várta, hogy a zöldség-gyümölcs ágazat lesz a csatlakozás haszonélvezője, nyertese. A csatlakozás óta eltelt időszak tapasztalatai viszont azt mutatják, hogy többek között ez az ágazat is a csatlakozás egyik vesztese. A gazdaságpolitika csak részeredményeket tudott elérni, mely kevésnek bizonyult a fejlődéshez.

H₄. A külkereskedelmi szakmai ismeretek és a tárgyalástechnika hiánya, a gyenge marketingtevékenység megakadályozhatja a piacra jutást, a piacok megtartását. Az EURO árfolyamának változása, a nyári hónapokban – május–szeptember - erős forint, károkat okoz a zöldség-gyümölcs exportban. A hipotézisek vizsgálatához több kérdést is vizsgálni kell. Meg kell vizsgálnunk, hogy mi okozta az agrárkülpiazi pozíciónk nem várt romlását a csatlakozást követő években? Milyen magyarázatot találunk arra, hogy a csatlakozás nem hozott jelentős agrárpiaci-bővülést? Miért tudták a régi és a velünk csatlakozó tagországok a kibővülést sokkal hamarabb és jobban kihasználni? Milyen termékcsoportoknál, milyen relációkban és minek a hatására következett be a pozícióvesztés, a piacvesztés és az importbehatolás? Mit kell tennünk és mit tudunk tenni a trend megfordításáért? Milyen kilátásaink vannak?

3. EREDMÉNYEK

Kutatómunkám során kapott eredményeimet az alábbiakban összegzem.

3.1 Versenyképesség az agrárgazdaságban

Versenyképességünk javításához szükség van hatékonyságnövelő és piacra jutási beruházásokra, valamint ütőképes termelői szervezetekre és összefogásra is. Ennek megvalósításában érdekeltté kell tenni a termelőket. Annak érdekében, hogy a beruházásokkal a legfontosabb piacainkat megőrizzük, ismernünk kell azokat, tudnunk kell, hogy mely országok

irányában és mit érdemes szállítani. Az üzleti életben úgy tartják, hogy az arculatváltásra 3-5 évente szükség van. A vevő számára a minőség a legfőbb szempont, és ha az megfelel az elvárásoknak, utána jöhet az áralku.

Úgy gondolom, azzal kell foglalkoznunk, amihez értünk, és amit szeretünk csinálni, s ha tevékenységünk hasznos, az feljogosít érdekeink érvényesítésére. Az olcsó, de silány minőségű áruk behozatalát a hazai beszállítók alkuerejének növelésével, a hazai hatósági minőségvizsgálati rendszer kiépítésével, a beszerzési ár alatti értékesítés megtiltásával, vagyis piacvédelemmel és a tisztességes versenyhelyzet megteremtésével lehetne féken tartani. Ezek az intézkedések már megtörténtek, csak a betartásukkal, betarttatásukkal kellene elejét venni a beérkezéseknek. Hiába vannak törvények, ha nem tartjuk be, vagy nem minden szereplővel tartatjuk be. A beszerzési ár alatti értékesítésre az Agrárrendtartási törvény szigorúbb betartatásával, jelentős eredményt tudnánk elérni. Sajnos a nagyobb multinacionális vállalatok (de természetesen nem csak ők) a „háromszögület” megvalósításával, könnyen ki tudják „játszani” ezt a törvényt. Ezen vállalatoknál egyszerűsödik a helyzet, hiszen a két országban lévő vállalatok könnyebben tudnak egymással elszámolni, kompenzálni az árkülönbséget. Magyarország csak úgy maradhat versenyben, ha lehetőségeit kihasználja, termelési és exportstruktúráját átalakítja a feldolgozott, magas hozzáadott értékű termékek, valamint a zöldség- és gyümölcssektor termékei felé.

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

Nem elhanyagolható versenyhátrányt is okozó tény, hogy ma mindössze 130 ezer hektáron öntözik a területüket a gazdák. További 200 ezer hektár öntözésére adták be igényüket, de a 330 ezer hektáros terület öntözésére nincs lehetőségük. Vízigényre 5763-an regisztrálta, de mindössze 2060 vízigény elégíthető ki, amely az összes igény mintegy 36 százaléka. Az öntözhető terület nagyága 72 286 hektár, az igényelt terület 31 százaléka.

3.2 A zöldség-gyümölcs ágazat nemzetgazdasági szerepe és jelentősége.

A magyar mezőgazdaság belső problémái évtizedekre nyúlnak vissza. Az ágazat sikerkorszaka már a nyolcvanas évek elején-közepén véget ért. A 90-es évektől kezdődően azt is elmondhatjuk, hogy hazánk messze nem használja ki az agrárgazdaságban rejlő potenciális lehetőségeit. Ugyanakkor Magyarország kedvező adottságokkal rendelkezik az agrártermeléshez, amit jól mutat, hogy az ország teljes területének közel kétharmada mezőgazdasági művelés alatt áll. A mezőgazdaság legnagyobb munkahely teremtő ágazata a zöldség-gyümölcs szektor, magas kézimunkaigényével és eltartó képességével központi szerepe van a vidékfejlesztésben. A nemzetgazdaságban legalább minden hetedik munkahely közvetlenül vagy közvetve ma is a mezőgazdasághoz kötődik.

A mezőgazdaság nehézségei nem a 2008. évi válsággal, hanem a rendszerváltással kezdődtek. Az ezt követő 20 évben ugyanis – az előző 20 év átlagához viszonyítva – a termelés lényegesen visszaesett, a mezőgazdaság bruttó termelési indexe a növénytermelésnél 87,9 %-ra, az állattartásnál 70,2 %-ra, míg a mezőgazdaság összesen 80,8 %-ra mérséklődött, a felvásárlási index pedig 54,2 %-ra csökkent.

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

A rendszerváltás óta a zöldség-gyümölcs ágazat termelése a korábbi 3,5-3,8 millió tonnáról fokozatosan visszaesett a jelenlegi 2,5 millió tonna körüli szintre. A visszaesés fő oka, hogy a tulajdoni szerkezetben történt változások ellenére nem alakultak ki versenyképes termelési struktúrák. A pénzhiány és tőkeszegénység miatt elmaradt az ágazat technikai és technológiai fejlesztése, beszűkültek a kereskedelmi csatornák, ami piacvesztéshez vezetett. Jelenleg a magyar zöldség-gyümölcs ágazat legfőbb problémáját az áruhiány jelenti, annak ellenére, hogy még mindig megőrizte nettó exportőr státuszát. A friss termékek iránti fogyasztási szokások új, célirányos fejlesztési programokat igényelnek. Kedvezőtlen a feldolgozás szempontjából, hogy kevés a szerződéses termeltetés és miután a zöldség-gyümölcs ágazatban napi és heti árakat alkalmaznak, így sok esetben nem vagy csak korlátozottan jut alapanyaghoz a feldolgozóipar.

Hazánkban, a zöldség-gyümölcs ágazatban óriási a feketekereskedelem jelenléte, amely által az egész ágazat szabályozhatatlanná és kiszolgáltatottá válik. Alapvető probléma, hogy a termelői adózási, foglalkoztatási és

finanszírozási okokból nem érdekelt abban, hogy fejlessze a termelését és átláthatóan gazdálkodjon. Emellett a gazdasági körülmények közül a magas áfa továbbra is nehezíti az ágazat helyzetét, így az ágazatban továbbra is 40 százalék körül van a feketegazdaság aránya.

A legnagyobb visszaesés a rendszerváltás óta a gyümölcsstermelés területén következett be. 1,7 millió tonnával szemben jelenleg csak 800 ezer tonnát állítunk elő, melynek nagyobbik része ipari minőségű. Cél a termelés 1,2 millió tonnára való emelése és a magas minőségű friss piaci termék előállítás. Ennek érdekében az ültetvény-kivágási dinamikát figyelembe véve, mintegy 26 ezer hektár új ültetvény telepítését szükséges végrehajtani. Az időjárási anomáliák figyelembe vételével fontos az öntözés, a jég- és fagyvédelmi technológiák előtérbe helyezése és a termesztés gépesítése.

A további visszaesés, illetve a célok eléréséhez szükséges a belföldi raktárkapacitás korszerűsítése és növelése, továbbá a belföldi eladások növelésének ösztönzése mellett az exportmarketing kiszélesítése. Mindenesetre tény, hogy bármely termék meghonosításához legelőbb a hazai keresletet kell megteremteni, majd az így kialakult termelői bázis szélesítésével és a minőségi árualapok növelésével lehet exportpiaci lehetőségeket építeni. Azonban mindkettőhöz céltudatos és következetes marketingmunka szükséges, ami valljuk be őszintén egyelőre nem erőssége a magyar zöldség-gyümölcs ágazatnak.

Gond van minden egyes előre jelzett mennyiséggel, legyen ez a ténylegesnél akár kisebb-, vagy nagyobb termésbecslés. Mindig kétkedve fogadom a január-februárban megjelenő termésbecsléseket, hisz ezeknek sajnos semmiféle reális alapjuk nincs, hisz „oly sokat éjszakázik” kint még a termék. A várható kevesebb termés előrejelzés esetén a termelői felvásárlási várakozások az „egekbe” szöknek és utána nagyon nehezen és sokszor túlkésőn szembesítik magukat a realitásokkal. Mire kiderül, hogy mégsem olyan rossz a termés, már megfordul a trend és egymás alá ígérve ajánlják az árut. A várható magas termés reményében, külföldön egy jóval alacsonyabb árat várnak az ajánlatoknál, mint az indokolt lenne. A túl korai szezonkezdetet a korai szedések rossz minősége is súlyosbítja. A tényektől eltérő „számokkal történő dobálózás” sajnos árt, és nem használ az ágazat helyzetének.

Tapasztalataim alapján a vadbodza felvásárlása körül egyre szaporodnak az anomáliák, hiszen mint gyűjtött termék, a szedéshez a terület gazdájának legalább a szóbeli hozzájárulása szükséges. Honnan tudja a szedő, hogy kié a terület, kitől kellene engedélyt kérni? Engedély nélkül viszont lopásnak számít! Ugyanakkor a felvásárláshoz szükség lenne östermelői igazolványra, melyhez igazolni kell a saját területről történő gyűjtést. Ezen anomáliák feloldására megfelelő megoldást kell találni, hiszen a szedők 90-95 %-a roma kisebbséghez tartozik (az elmúlt évben már az arány csökkenést mutat) és

nyáron szinte az egyetlen jövedelemszerző tevékenysége kerül így veszélybe. Ez az összeg 3-4 hetes szezont figyelembe véve, az egy- másfél milliárd forintot is meghaladhatja.

Magyarországon huszonöt éves múltat tekint vissza az ökológiai gazdálkodás, melyen belül a szervezeten ellenőrzött termelés bő egy évtizede honosodott meg. A biotermelés fontos jellemzője, hogy emberléptékű, és az élelmiszerlánc „farmtól az asztalig” minden elemében érvényesül. Létezik Magyarországon is az a fogyasztói réteg, akinek fontos a természetközponturn szemlélet, a tudatos fogyasztás, a biztonságos élelmiszerellátás, melyen belül a táplálék minősége és megbízhatósága elsődleges szemponttá vált, amennyiben a pénztárcájuk megengedi azt. A biotermékekért nemcsak a fogyasztóknak kell nagyobb áldozatot hozni, hanem a termelőknek is, akik kisebb hozammal számolhatnak. Tizenkét év alatt szinte semmit nem változott a magyar ökológiai gazdálkodás: a biotermesztésbe vont területek arányát, illetve a biogazdák számát tekintve most is a 2002-es szinten vagyunk, ami egyedülálló „teljesítmény” Európában. A hazai ökológiai gazdálkodás sikerághozatnak indult a nyolcvanas években, mára azonban Magyarország kiesett a térségi élmezőnyből. Ha a területi statisztikákra tekintünk, kiderül, tíz éve stagnál a hazai bioághozat, miközben Európában ugyanezen idő alatt több mint másfélszeres volt a bővülés. A biotermékek termelésben jók vagyunk, a piacmenedzselésben azonban már kevésbé. Nem csak a támogatási rendszeren, hanem a gazdák gondolkodásán is változtatni kellene, ami szintén a szemléletformáló és képző centrumok feladata lenne. A biotermelés sajátossága előnyt jelenthet azokban a gazdaságokban, ahol a nagyobb élőmunka igényű termékekkel speciális igényeket tudnak kielégíteni. Az igazsághoz az is hozzátartozik, hogy a bio és konvencionális termékek között nincs meg az-az árkülönbség, amely a többletköltségeket, a kevesebb termés miatti árbevétel különbséget fedezné. Csak a „gondolkodásváltásból” még a termelők sem tudnak megélni.

3.3 A zöldség-gyümölcs ághozat és a TÉSZEK SWOT analízise

Termelni rutin, nagyobb teljesítmény az, ha valaki el is tudja adni a megtermelt termékét. A telített árupiacokon a kis volumenben termelők be sem jutnak a nagy felvevőhelyekre, például az áruházláncokba. Az ilyen kertészeti termesztők kénytelenek bizonytalan, eseti szabadpiaci értékesítéssel boldogulni. Mindég felmerül a kérdés, eladjam előre a termékemet, amit még meg sem termeltem, vagy a termelés után keressek piacot? A kérdés minden évben újrafogalmazódik az ághozatban. Például a burgonyának jó ára van egy évben, a következő évben biztos, hogy megnő a

termelési kedv és piacok nélkül visszaesik az ár. Nem vizsgáljuk meg, hogy az időjárási, természeti tényezők hogyan befolyásolták a termés mennyiségét. Mindig arra kell törekednünk, hogy a gyengeségeket minél hamarabb próbáljuk meg erősségekké alakítani. Nagyon nagy szükség lenne egy lényegesen megnövelt (jelenleg 100 millió forint évente) marketig büdzsére és marketing aktivitásra, egy kilógrammonkénti marketingköltség bevezetésére.

A fejlett országok kertészeti termesztésében a termékek versenyképességében, egyre nagyobb szerepet kap a megfelelő csomagolás, áruvá készítés. (Talán sehol annyira nem mutatható ki leszakadásunk a nemzetközi tendenciáktól, mint éppen ezen a területen.) Amíg a fejlett országokban mikroprocesszoros vezérlésű permetező rendszerekkel, csepegtető öntözéssel, különleges válogató berendezésekkel termesztik és készítik áruvá a gyümölcsöt, addig hazai viszonyaink között az öntözés egyre kevesebb figyelmet kap, a növényvédelem gyakran esetleges és az áruvá készítés, - ha egyáltalán történik ilyen - nem sokban különbözik a fél évszázaddal ezelőtti módszereinktől.

A zöldség-gyümölcs-szektorban működő kertészeti termelők között erőteljes differenciálódás tanúi lehetünk. A termelők között nagy méret és jövedelmezőségi különbségek vannak. Fokozatosan kialakult egy viszonylag tőkeerős, magasabb iskolázottságú, felkészült, tudatos piaci árutermelői kör, mely egyértelműen növekedés-orientált stratégiát követ. Versenyképességüket gátolja részben a tőkehiány, részben együttműködésük hiánya. Jelentős problémát okoz azonban még napjainkban is a minőségi fejlesztés nem kielégítő volta. Ennek jellemző példája, hogy gyakorlatilag egész évben van ugyan magyar alma a piacokon, de ennek csomagolása, egyöntetősége és fajtája sok esetben nem elégíti ki az igényesebb fogyasztókat és ezért vagy más terméket, pl. déligyümölcsöt, vagy import almát vásárolnak. A szétaprózott termesztést és árukonzentráció hiányát a nagy mennyiségű, egységes árualapokkal és jól körülhatárolható termelői körzetekkel lehetne megoldani.

A jól körülhatárolható termelői körzetekkel erősíteni tudnánk a hazai áru kínálatot és növelhető lenne a termelői szervezettség. Ez utóbbin a rossz beidegződés, a birtokméretek heterogén volta, a termelők hozzáállása a szervezetekhez, az értékesítés szervezetlensége, mind nehezítik a megvalósítást. Sajnos Magyarországon a konkurencia nem áll szóban egymással, ellenséget látnak a másikban és nem „partnert”, aki ugyan azon célért dolgozik, csak lehet, hogy más módszerekkel vagy stratégiával. A lejáratás minden eszközét felhasználják a másik ellen, függetlenül a valóságtól. Nem látják be azt a mondást, hogy „a konkurenciáról jót vagy semmit, ha jó nem tudok, vagy nem akarok mondani, akkor inkább hallgassak”.

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

A TЭСZ-ek alacsony vonzóképesége is a termelői hozzáállásból fakad. Más a termelői érdek egy kisebb termelőnek, mint a TЭСZ esetlegesen „független” vezetésének. Alkupoziációt csak megfelelő egységes árualappal lehet elérni úgy az exportban, mint a hazai piacon. Ha én csak ajánlani tudok napi 15 kamion bodza pulpot, azzal nem tudok piacra kerülni. Azt meg kell mutatnom, hogy le is tudom szállítani. Csak így lehetek komoly szereplője a piacnak. A TЭСZ-ek sokszor azért kerülnek „kellemetlen” helyzetbe, mert a termelők 1-2 forintos különbségért, esetleg „papír” nélkül eladják az árujukat a neppereknek és valamilyen kifogással élnek a TЭСZ irányában. Viszont, ha több a termés, esetleg nehezen értékesíthető is, rögtön a TЭСZ-hez viszik az árujukat, hogy adja el, hisz azért hozták létre. El kell mondani az igazsághoz azt is, hogy Magyarországon hiányoznak a korrekt szerződéses kapcsolatok. Ami több esetben nem vesznek figyelembe, hogy TЭСZ-eknél mindenképpen kell lenni olyan személynek, aki végzettségénél, szakmai tapasztalatánál fogva tudja szervezni az értékesítést.

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

A zöldség-gyümölcságazat az összes mezőgazdasági ágazat közül rendre az egyik legnagyobb exportárbevételt produkálja azzal, hogy termelésének 50%-át külföldön értékesíti. Az ágazatfejlesztéssel ezt az arányt Magyarország a jövőben is fenn kívánja tartani, sőt geopolitikai helyzeténél fogva az unió egy új zöldség-gyümölcs logisztikai centruma lehet. Ehhez viszont kedvezőbb adópolitikára és az őstermelői rendszer felülvizsgálatára, megszüntetésére lenne szükség. Több kormány indította már el az őstermelői rendszer felülvizsgálatát, csak vélhetően politikai okok miatt nem nyúltak a

rendszerhez. Módosítottak rajta, próbálták szigorítani az adózás elkerülésének lehetőségét, csak sajnos kevés sikerrel. Ameddig az őstermelő nem kell, hogy blokkot, számlát, vagy egyéb bizonylatot, hogy adjon (törvény előírja a nyugtaadási kötelezettséget, csak kevés az ellenőrzés, vagy „elnézik” azt az ellenőrök), addig nem követhető az adómentes adóalapja sem, hát még az adózott jövedelme.

Az adó- és járulérendszer összességében gátolja a TÉSZ-ek fejlődését, mert a termelőket ellenérdekeltté teszi az ezeken keresztül történő forgalmazásban. A 2015. január óta bevezetésre került Elektronikus Közúti Áruforgalom Ellenőrző Rendszer (EKÁER) célja az áruk valós útjának nyomon követése, az árubeszerzések, értékesítések során keletkező közterhek megfizetésének biztosítása, valamint az, hogy Magyarországon ne kerülhessen forgalomba olyan áru, amely előzetesen nem volt bejelentve az adóhatósághoz. Tekintettel arra, hogy a feltételek között szerepel az is, hogy az értékesítés adóköteles legyen, nem kell EKÁER számot kérni a mezőgazdasági termelők olyan értékesítéséhez kapcsolódó fuvarozás esetén, amellyel összefüggésben a termelőt kompenzációs felár illeti meg, tehát az őstermelőknek. Nem kell nagyobb jóstehetség ahhoz, hogy megnövekszik az őstermelők száma. Az úton lévő áru ellenőrzésekor a szállítólevélen – ha van – az őstermelő neve szerepel, de majd az átvétel után már a vállalkozás nevében fogják kiállítani a számlát, aminél már nem kompenzációs felár, hanem áfa kerül felszámolásra. Én egyet értek az EKÁER bevezetésével, annak a céljával, mely a jogkövető piaci szereplők pozíciójának erősítését, az áruforgalom átláthatóságát, az áfacsalások visszaszorítását, a gyakran emberi egészséget veszélyeztető élelmiszerekkel kapcsolatos visszaélések kizárását és nem utolsósorban az adóelkerülők kiszűrését szolgálja, de remélhetőleg nem az újabb büntetési fenyegetettséget akarjuk, növelni. Több szakértő véleménye szerint érdemi változást nem hoz az EKÁER, a csalások ugyanolyan intenzitással folytathatók tovább, csak a lebukás veszélye emelkedik a szinte nulláról kicsit feljebb.

Hiába áll rendelkezésre irdatlan mennyiségű adat (2015-ben 11 millió), az csak akkor hasznos, ha fel is dolgozzák azokat. Az EKÁER hosszabb távon a szakértő szerint beválhat –, már ha az a cél, hogy a csalásokat lehetőség szerint minél hamarabb fel lehessen deríteni. Az EKÁER rendszer indítása óta eltelt időszakban a „nepper” hálózat már megtalálta a „kijátszás” lehetőségét. Több telephelyet jelentenek be, mely között van a feldolgozó telephelye is, így a telephelyek közötti fuvarozáshoz nem kell EKÁER számot kérni, új cégek biztosítékot fizetni. Rögzíthetjük, hogy az áfa nem a költségvetést fogja gazdagítani.

A zöldség-gyümölcságazat nagy problémái közé tartozik az is, hogy a hazai termékek forgalmának mintegy harmadát, az import kétharmadát lebonyolító nagybani piacokon az egyes ügyletek jó 40 százaléka a feketekereskedelem körébe tartozik. Ez nem csupán a központi költségvetés számára jelent

közvetlen bevételkiesést, de ellenőrizhetetlenné teszi az áruk származását és minőségét is.

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

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

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

Az öntözött termelés, a korszerű termelő-berendezések és technikák alacsony aránya miatt heterogén technológiai színvonal és hullámzó termésátlagok és nem egységes minőségű árukat tudunk csak termelni. Magyarország az öntözés tekintetében kedvező helyzetben lehetne, hiszen felszíni és felszín

alatti vízzel gazdagon ellátott, ugyanakkor messze nem használja ki ezeket az adottságait. A jelenlegi állapotokat jellemzi, hogy hazánkat évente több felszíni víz hagyja el, mint ami hozzánk befolyik, miközben egyes években súlyos aszály sújtja az ágazatot. Ha csak a felszíni vizekből adódó öntözési lehetőségeit kihasználná Magyarország, sokkal stabilabb és intenzívebb mezőgazdálkodást folytathatna. A 10 hektár alatti gazdaságokban a szükséges kisüzemi infrastruktúra, fúrt kutak megléte esetén, a zöldség-gyümölcsfajok gazdaságos vízellátása teremthető meg.

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

3.4 A zöldség-gyümölcs ágazat jelentősége, fejlesztési lehetőségei

A kertészet a magyar mezőgazdaság legintenzívebb (kis területen nagy értéket előállító), legtöbb munkaerőt foglalkoztató ágazata. A zöldség-gyümölcs ágazat a mezőgazdaság és a kertészet egyik legfejlődőképesebb ágazata. Az ágazat átlagos termésmennyiség évente 2,5 millió tonna, ami a feldolgozáskor hozzáadott értékkel együtt 700-750 milliárd forintos részesedést jelent a nemzetgazdaságban, és mintegy 340-380 ezer családnak biztosít teljes vagy részfoglalkoztatást. A harmadik legfontosabb mezőgazdasági ágazat, míg export teljesítménye alapján több év átlagában az első helyre sorolódik. Magas kézimunka és értékteremtő képessége miatt jelentős az eltartó képessége. Termékei 50-50%-ban a hazai, ill. exportpiacon értékesülnek.

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

A rendszerváltás után az ágazat a korábbi 3,5 millió tonnából mintegy 1 millió tonna termelését veszítette el, jelenleg 2,3-2,5 millió tonna körül mozog a termelés. A visszaesés fő oka, hogy a tulajdoni szerkezetben történt

változások ellenére nem alakultak ki versenyképes termelési struktúrák. A pénzhiány és tőkeszegénység miatt elmaradt az ágazat technikai és technológiai fejlesztése, beszűkültek a kereskedelmi csatornák, ami piacvesztéshez vezetett. Jelenleg a magyar zöldség-gyümölcs ágazat legfőbb problémáját az áruhiány jelenti, annak ellenére, hogy még mindig megőrizte nettó exportőr státuszát. A korábbi termelési mennyiség eléréséhez 1 millió tonnás piacbővítésre lenne szükség, mely részben új, korszerű postharvest technológiákat és gépesítést igényel. A frisspiac számára szükséges korszerű hűtési és áruvá-készítési és logisztikai rendszerek alkalmazása a piacra jutás alapfeltételei. A jelenleg rendelkezésre álló kapacitások nem képesek kezelni a megnövekedett termelést, ezért új kapacitásokat kell létrehozni. A helyzetértékeléshez az is hozzátartozik, hogy sok hűtőház áll üresen, nem az ágazat célkitűzéseire használják ezeket a létesítményeket. Ugyanakkor feltételezhető, ha ezt a termésmennyiséget el tudná érni az ágazat, eladhatatlan zöldség-gyümölcs „hegyek” alakulnának ki. A termésmennyiséghez először meg kellene teremteni a „tényleges” felvevő piacot is.

A magyarországi zöldségfogyasztás növelésével, belső piacbővítéssel növelhető ennek az ágazatnak a szerepe és így a foglalkoztatás is. Úgy gondolom, itt lenne lehetőség legolcsóbban és leggyorsabban a foglalkoztatás növelésére. Az új munkahelyek létrehozásához kedvezőbb adózási, egyszerűbb (idénymunkánál) regisztrációs kötelezettséget kellene társítani. A jelenlegi szabályozás nem segíti elő a munkahelyteremtést még az idénymunkánál sem. Bármilyen kormányzati jó szándék ellenére sem megoldás a mai rendszer, hiszen előre be kell jelenteni az alkalmazottat, majd egy-két nap után „elfelejt” dolgozni jönni, így a vállalkozás feleslegesen fizette be utána a járulékokat és kezdheti újra keresni a megfelelő munkaerőt. A tapasztalatok azonban azt mutatják, hogy helyben mégsem talál megfelelően képzett, megfelelő fokon fegyelmezhető munkást, nemegyszer annak következtében, hogy az erre alkalmas munkaerő már a városokba költözött, vagy más ágazatban helyezkedett el. *A mezőgazdasági idénymunkák idejére a közfoglalkoztatást azok részére, akik vállalják a vállalkozásoknál a munkát, fel kellene függeszteni.* A felszabaduló munkaerő ki tudná elégíteni a szükségletet. Sajnos jelenleg maximum hétvégére lehet találni munkaerőt az idénymunkára, éppen a közfoglalkoztatásra történő hivatkozással. Sok esetben a közmunkás sem „hajlandó” más területen munkát vállalni, hisz a versenyszférában nem egy területen teljesítményarányos fizetést kapnak a munkavállalók és csak ritka esetekben van teljesítmény nélküli óradíjazás. Tapasztalatok szerint egyébként is négyszer nagyobb az esélye annak, hogy közmunkát kapjunk, mint egy rendes állást, ahol bejelentenek minimálbérrel. Mivel a bérkülönbség nem

óriási, sokan inkább arra törekednek, hogy bekerüljenek a biztosabbnak tűnő közmunkaprogramba, és nem is próbálkoznak már máshol.

Az ágazat további fejlesztése érdekében vissza kellene szorítani a feketegazdaság arányát, ugyanis a szakértők szerint vannak, olyan területek az ágazatban ahol ez az arány eléri a 40-50 százalékot is, és ebben nincs benne a fekete foglalkoztatás. A feketegazdaság csökkentésére a fordított áfa bevezetése, illetve a jelenlegi 27 százalékos áfa kulcs 5-10 százalékra történő mérséklésével lehetne hatást gyakorolni. Az áfa kulcs mérséklésére a gazdaság jelenlegi helyzetében kevés esélyt látok, a bevételi oldalon hiányt eredményezne. A fordított ÁFA bevezetését meg kellene fontolni minden olyan terméknél, melyre az Európai Unió direktíva lehetőséget biztosít.

A termelésünk technikai és technológiai lemaradását a fejlesztési források hiánya mellett a saját nemzeti szabályozásunkkal is gátoljuk. Az öntözővíz és a geotermikus energia hozzáférhetőségét tiltó rendelkezésekkel, járulékokkal, adókkal lehetetlenítjük el. A kormány 2012. januárban döntött arról, hogy a termálenergiát használó gazdák visszasajtolási kötelezettségét 2015. június 30-ig felfüggeszti, és a köztes időszakban a VM a termálvizek mezőgazdasági hasznosításának szabályozását – a gazdasági és fenntarthatósági szempontokat is figyelembe véve – átgondolja.

Nem kétséges, hogy a mezőgazdaság és a kertészet jövőjének az lesz a kulcsa a következő időszakban, hogy mennyire tudjuk azt a vizet kihasználni, illetve megteremteni az öntözés lehetőségét, ami Magyarországon rendelkezésre áll. Éppen ezért érthetetlen, hogy miért csak a 31 %-át elégítjük ki az öntözési igényeknek. A szakemberek szerint az öntözőrendszerek kialakításával Magyarország annyi zöldséget és gyümölcsöt tudna termeszteni, amennyivel a környező országok piacait is el tudná látni eladható mennyiségű és minőségű termékkel.

3.5 Az ÁFA csalások visszaszorításának lehetőségei a zöldség-gyümölcs ágazatban

A mezőgazdasági, élelmiszeripari termékek kereskedelme a tapasztalatok szerint adócsalással, adóelkerüléssel érintett ágazatnak minősül. Magyarországon az adóelkerülésnek „történelmi hagyományai” vannak. Az évszázadok során az ország gyakran és hosszú ideig volt „idegen uralom” alatt, amelyhez a lakosság nagy része ellenségesen viszonyult (császárnak, szultánnak adót nem fizetünk!). Továbbá gyengék a demokratikus hagyományok, mert az adófizetők nem érezhették, hogy befolyásuk van az általuk befizetett pénzeszközök felhasználására. Ezek a beidegződések csak lassan, a demokratikus társadalmi rendszer sikeres működésével enyhülhetnek. A helyzetet súlyosbítja, hogy a világgazdasági válság hazánkra

gyakorolt hatása eredményeképp a vállalkozások helyzete megnehezült, amely szintén az adóelkerülésre ösztönözheti a gazdaság piaci szereplőit. Amíg az áfa megspórolásával sokat lehet keresni kis idő alatt, addig víztől kezdve a gázolajig bármivel csalni fognak.

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

Szakmai becslések szerint 100 milliárd forintnál is nagyobb összegtől fosztják meg a közkasszát azok a kétes körök, amelyek az alapvető élelmiszerek áfa-jának elcsalására rendezkedtek be. A szakértői tanulmány az áfa csökkentésében vagy a fordított adózás bevezetésében látná a megoldást. Az áfacsalások miatt 4 adóforintból 1 biztosan nem folyik be a kincstárba. Két módszer kínálkozik az áfacsalások visszaszorítására. Az első az alapvető élelmiszerek áfa-jának drasztikus csökkentése, ám ha ez rövid időn belül nem lehetséges, úgy a fordított áfa fizetés módszerének gyors bevezetését javasolják. A fordított adózást sajnos, vagy „véletlenül” a törvényalkotók sem ismerik mindig. Az EKÁER rendszer legésszerűtlenebb része a fordított áfa körébe tartozó termékek bevonása a rendszerbe. Ezen a területen a "csalás esélye gyakorlatilag nulla", ezért nem lehet mire vélni, hogy miért került be mégis a jogszabályba az említett passzus. Körhintacsálás két módozata: exportmódszer: valamely társaság alapvető élelmiszert vásárol itthon, mégpedig azzal az állítólagos szándékkal, hogy az árut külföldön, az EU területén adják el. Az efféle ügyletek után nem kell itthon áfa-t fizetni. Az áru csak papíron lépi át a határt, hamis fuvarleveleket, külföldi számlákat állítanak elő, majd az áru fiktív iratok kíséretében Magyarországon talál gazdára. Az EKÁER bevezetésével „szűkült” az áfa csalások lehetősége, de sajnos nem szűnt meg. A tisztességes kereskedőknek, szervezeteknek csak előnyük származna rendszerből, ha több adó folyna be az államháztartásba, mivel így a későbbiekben az adócsökkentés esélye is megvalósulhatna.

Új uniós irányelvet fogadtak el a fordított adózás gyors reagálású bevezetéséről, amely 2013. augusztus 15-én lép hatályba. Az irányelv szerint a tagállamok maguk dönthetnek arról, bevezetik-e a fordított áfa kilenc hónapra azoknál az élelmiszer-gazdasági termékeknél, amelyek nem jutnak el közvetlenül a fogyasztókhoz. A bevezetés az Európai Bizottság jóváhagyásához kötött, a testületnek pedig egy hónapon belül döntenie kell az ügyben. A gyors reagálású fordított adózást elvileg kilenc hónapról tovább is

alkalmazhatják a tagállamok, de ehhez már valamennyi EU-tagország beleegyezését meg kell szerezniük. Az irányelv 2018. december 31-ig lesz hatályos.

Paradox helyzet, hogy az egyik oldalról jövedelemadózási szemlélettel, átláthatatlan adózási kategóriákba sorolva a feketegazdaságot erősítve, jövedelmük eltitkolására sarkaljuk a termelőinket, ami ellen a törvény szigorával, kommandós csapatokat küldve „próbálunk harcolni”, a másik oldalról pedig tudomásul véve a feketegazdaság vidéki „jövedelemtermelő és népességtartó képességét”, a rendszer kereteit inkább mégsem bolygatjuk. A piacgazdaság bevezetése óta alapvetően egyik kormány, sem mert a kialakult rendszerhez hozzájárulni, így például az idejét múlt östermelői rendszerhez sem.

Indokolt lenne a kompenzációs felár jogosultsági körének további szűkítése, majd középtávon a megszüntetése, mivel ma már a bekerülési költségek áfa-ja és az eladott termékek áfa-ja között adókulcsbeli különbség nincs (az adókulcsbeli különbség miatt vezették be a kompenzációs felárat), ebből adódóan a kompenzációs felár létjogosultsága megkérdőjelezhető. Ezzel együtt viszont meg kellene teremteni a mezőgazdasági termelők teljes körének áfa visszaigénylési lehetőségét is.

A magyar agrárium sikeres működése érdekében elengedhetetlen, hogy azok a személyek, akik nem végeznek tényleges mezőgazdasági tevékenységet, de a pénzügyi átláthatóság elkerülése érdekében inkább östermelőként működnek, kikerüljenek a kedvezményezettek köréből. Az östermelői igazolvány kiállítása és ezen keresztül az adókedvezményre való jogosultság könnyen áttekinthető feltétele lehetne, ha a meglévő feltételek mellett a kiállítást egy meghatározott nagyságú földterület bérléséhez vagy tulajdonlásához kötnék, kizárva a bérleti szerződés közeli családtagok közötti megkötésének lehetőségét.

Az östermelő gazdák általában adót sem fizetnek. A mezőgazdaságban tevékenykedő jogi személyiségű cégek (állami gazdaságok, termelőszövetkezetek, Rt-k, Kft-k) fizetnek, de a gazdák általában nem. Igaz a gazdák egy része felvetette, hogy igen nagy adót fizetnek, hisz ha nem östermelők, akkor áfa-val növelt számlát kell kiállítaniuk, majd az áfa összegét be kell fizetniük a költségvetésbe. Azt viszont már a termékük értékesítésekor, a számlájuk kiegyenlítésekor meg is kapták. A vállalatok így ebben az esetben a gazdák is csak közvetítő szerepet játszanak, hisz az áfa-t a fogyasztó fizeti meg, akiknek nincs áfa visszaigénylési lehetőségük.

3.6 A zöldség-gyümölcs külkereskedelmünk jellemzői

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

A magyar zöldség-gyümölcs ágazatot vizsgálva megállapíthatjuk, hogy a kiváló logisztikai adottságokon túl a közeli nagyobb felvevő piacok közelségét is az ágazat erősségei közé sorolhatjuk. Kedvező ökológiai adottságok mellett nagyszámú munkaerő is rendelkezésünkre áll vagy állhatna.

Sajnos a zöldség-gyümölcs ágazat külkereskedelmében sokkal több gyengeséget említhetünk meg, melyek kijavítása, erőséggé alakítása gyorsan meg kell, hogy történjen. A kereskedelem igényeit nem tudjuk teljes mértékben (sem mennyiségben, sem választékban) kielégíteni, mivel a termelés nem kellően piacorientált. Ez köszönhető a nagy információhiánynak, a kezdetleges marketing munkának, a termelés, irányítás és az értékesítés szervezetlenségének is. Az információhiány annak a következménye is lehet, hogy nagyon magas a versenyképtelen kistermelők aránya, akik mindent maguk akarnak megoldani. Információt vagy nem, vagy szándékosan fals információkat adnak egymásnak, mellyel saját maguknak is ártanak és nem csak a konkurenciának. A marketing területén nem elegendő, ha néhány külföldi vásáron megjelenünk.

Ez sajnos nagyon kevés, de a rendelkezésre álló finanszírozási lehetőségek csak ezt teszik lehetővé. Megfontolandó lenne a zöldség-gyümölcs ágazatban is egy marketingre fordítandó, kilogrammonkénti fix összeg fizetésének bevezetése, más külföldi ágazati szereplőkhöz hasonlóan. Tudom, rögtön jönne, hogy megint új adót akarnak bevezetni, csak a nagyobbaknak jó, megint az érdekvédelmi, szakmai szervezetek „nyúlják” le maguknak a pénzeket, és hasonló siránkozások, kifogások. Ezekből fakad az is, hogy az együttműködési hajlandóság nem éri el még a nulla szintet sem.

Lehetőségként hiába jelenik meg az exportpiacok közelsége, logisztikai szempontból a kedvező földrajzi fekvés, ha ezeket nem tudjuk kihasználni. Lehetőség ugyan a feldolgozó-kapacitás növelése, csak nem mindegy, hogy milyen irányúak ezek a fejlesztések.

A 2015-ös meggyeszezon kezdetén is láthattuk, hogy a meggybefőtt készletek már több éve nem fogynak el az új szezonig. Rá fogunk mi is jönni arra, hogy a német piac sem igényel már olyan mennyiségű meggybefőttet, mint a korábbi években. A magyarázat, megváltoztak a fogyasztói szokások, átterelődött a fogyasztás a fagyasztott, illetve a meggyel készült félkész- vagy késztermékek irányába. A lengyelek és a szerbek már évekkal ezelőtt elkezdték ebbe az irányba fejleszteni a feldolgozóiparukat. Néhány „kudarcs” még kell nekünk, hogy rájövjünk az új irányra. Az étkezési piacokra nagyobb mennyiségben tudnánk eladni termékeket, csak ehhez az élők munká terheket kellene csökkenteni, illetve az idénymunka foglalkoztatását könnyíteni.

A veszélyek, melyek sajnos már több éve fennállnak, nem sokat változtak, nem tudtuk őket még a lehetőségeink közé sem sorolni. Többek között: a szervezetlen értékesítés; termelői szervezetek nem szereznek megfelelő piaci

erőt és részesedést; sokszor az EU belső piacok irracionális minőségi elvárásokat fogalmazznak meg (jó menetközben módosítanak, enyhítik az előírásokat, ha nem kapnak árut); növekvő verseny és új versenytársak belépése, konkurenciaharc. Nem szabad figyelmen kívül hagyni a tisztességtelen piaci magatartást folytató konkurencia megjelenését sem.

A külpiazi értékesítés nagyon sok veszélyt tartogat, körültekintő és megtervezett lépéseket követel meg. Végig kell gondolnunk a külpiazi lépés előtt az alábbiakat: ha cégünk sikeresen helytáll a hazai piacon, pénzügyi stabilitásunkat nem veszélyezteti a piacbővítés, jó eséllyel versenyezhetünk a külpiazi megszerzéséért. Sok magyar cég rendelkezik jól képzett munkatárssal, korszerű termékkel, de gyakran hiányzik a tudatos exportstratégia: hiányos a tájékozottság a célországban vagy cél régióban várható piaci és jogi környezetről. Nagyon fontos, hogy az export, a külpiazi fellépés ne menekülési alternatíva legyen! Ha csak kényszerből próbálkozunk külföldi piacon, mert a hazain éppen nehézségeink vannak, akkor érdemes nagyon átgondolni, hogy biztos az export nyújtja-e a kivezető utat.

Nem azonosak a piaci feltételek a nyugati vagy a keleti piacokon. Oroszország, több külkereskedő véleménye szerint is, nem a klasszikus európai kereskedelmi normáknak megfelelő piac. Egészen más kereskedői stílust igényel, mint Nyugat-Európa. A tapasztalatok szerint a magyar kisvállalkozások nem rendelkeznek megfelelő emberi és pénzügyi erőforrásokkal ahhoz, hogy megvessék a lábukat külföldön. Egy hazai piacra termelő vállalat egy tízmilliós piacon van jelen, míg egy Európai Unióba értékesítő cég egy négyszázmilliós piacon tudja értékesíteni a termékeit. A külpiazi lépés tehát komoly üzleti lehetőséget hordoz magában, ám ennek komoly tőke és menedzsment kapacitás igénye van.

Kiemelten kell kezelnünk a potenciális ügyfelek megtalálása mellett, a potenciális versenytársakat is. Sok magyar cég arra sem veszi a fáradságot, hogy megismerje a versenytársakat. Szinte minden vállalkozó el tudja mondani a versenytárs termékének gyengeségeit, de ha az erősségeit nem ismerjük, akkor nem is tudjuk felvenni vele a versenyt. Sok cég nem is tudja, hogyan lehet külföldön piacra lépni, így ezt is oktatni kellene, ugyanakkor vannak jó példák is. Éppen ezért fontos lenne, hogy ezek a társaságok átadnák a tudásukat, ha a versenytársak részéről volna igény rá. Több olyan megbeszélésen vettem részt, ahol a termékértékesítésben érdekelt felek megpróbálták egymásnak tanácsokat adni. Meghallgattuk, és folytattuk a korábbi munkát, annyi előnnyel, hogy vagy sikerült „kiszűrünk” a konkurencia megnyilvánulásaiból a módosítandó taktikát, vagy nem. Ez viszont csak akkor derült ki, amikor az üzletek megkötettek. Az együttműködés hiánya a hazai vállalkozásoknál komoly probléma.

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

A tárgyalási tapasztalatba beletartozik az is, hogy megfelelően felkészüljünk a tárgyalásokra. Mi az, amire nem gondoltam? A jó üzletember tudja, hogy mindig van ilyen tényező, a véletlen és a szerencse nem lebecsülendő szereplői a tárgyalásnak. Éppen ezért nem biztos, hogy hosszabbtávon nem az olcsóbb megoldás lesz a drágább. További hiba, hogy az első sikerből sokan luxusautót és házat vesznek, és nem azon gondolkodnak, hogyan lehetne tovább építeni a céget. Mivel nemzetközi a verseny, amely sosem áll le, ezért nem lehet augusztus 20-án sem hátradőlve nézni a tűzijátékot, mondván, hogy a vetélytársaim is ezt teszik.

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

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

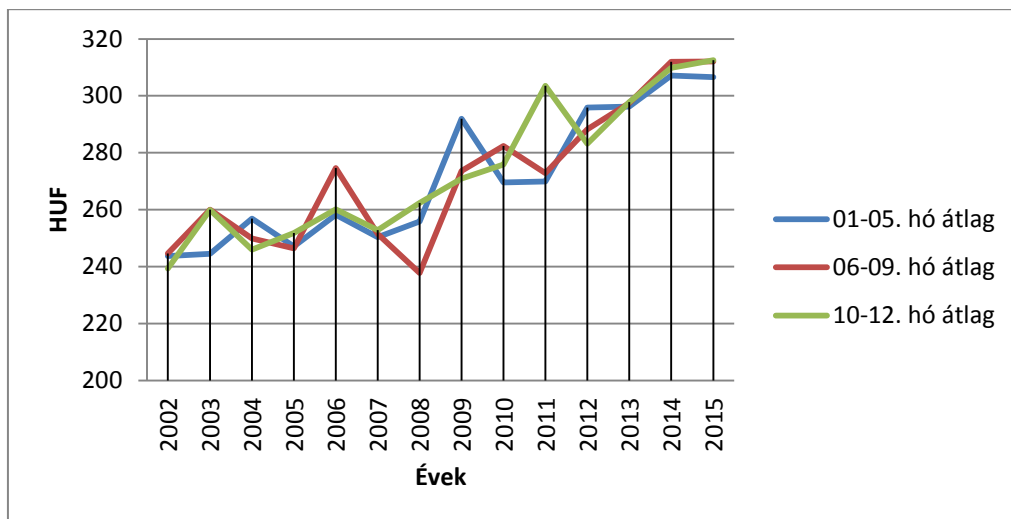
A külkereskedelem alakulásának meghatározó tényezője az adott ország hivatalos fizetőeszközének árfolyama: amennyiben egy ország devizája gyengül a fontosabb külkereskedelmi partnerek devizájához képest, akkor exportja a partnerország számára olcsóbbá válik, így várhatóan nőni fog. Ezzel szemben az import megdrágul, így volumene csökkenni fog.

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

számára is nem a forint árfolyamának erősödése vagy gyengülése a kérdés, hanem az árfolyam viszonylagos kiszámíthatósága és kis ingadozása a fontos. A cégeknek, főként a tartalékokkal nem rendelkező hazaiaknak az a jó, ha az árfolyam viszonylag stabil.

A következő diagramból is jól kiolvashat, hogy négy esetben nyáron ugyan erős volt a forint, de ősszel vagy tavasszal is járt majdnem ugyanazon a szinten. (Az 1-2 forintos eltéréseket nem vettem figyelembe.) Ilyen volt például a 2011-es év is, amikor augusztusban 275 forint közelében volt a legolcsóbb az euró, de októberben is volt 276-277 forint, ami eléggé minimális különbség. Összességében a 14 esztendőből hat esetben vagy nyáron volt a legalacsonyabb, vagy az egyik legalacsonyabb az ára az eurónak. A nyári olcsóságra egyébként van logikus magyarázat, hiszen ilyenkor több turista jön az országba – a magyarok nagy része pedig inkább a Balatonnál nyaral –, következésképpen nagyobb a kínálat. (De lehet, hogy a gazdasági aktivitás csökkenése, az export és import is fejt ki hatást.) Volt persze, amikor sokkal nagyobb erők térítették el az árfolyamot, például 2003. júniusban, a sávközép 2,26 eltolásakor, amikor azonnal 12 forintot drágult az euró, vagy a 2008 őszi kitört pénzügyi válság, vagy a végtörlesztés bejelentése 2011 szeptemberében.

EUR/HUF árfolyam



MNB adatok alapján saját szerkesztés

Az éves árfolyamváltozást vizsgálva (következő diagram), megállapítható, hogy 2015-re 27,54 százalékos forint árfolyam növekedést értünk el 2002 évhez viszonyítva, amely 1,97 százalékos forint leértékelődést jelent az évek átlagában. A legnagyobb június - szeptemberi leértékelődés 2006-ban

következett be, ekkor az éves átlaghoz viszonyítva 3,9 százalékkal volt gyengébb a forint. A vizsgált 14 évben ez a jelenség mindösszesen négyszer fordult elő (2003, 2006, 2010, 2015), melyre talán magyarázat is adható.

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

Az árfolyam a külső versenyképesség egyik meghatározó tényezője, hiszen befolyásolja egy ország termékeinek árát a világpiacon. Hogy ezt milyen mértékben teszi, az függ az importált inputok felhasználási arányától, és a reálárfolyam alkalmazkodásának gyorsaságától. Magas importfelhasználás esetén a gyengülő árfolyam ugyanis nem teszi jelentősen olcsóbbá az exporttermékeket, nagymértékű begyűrűzés esetén pedig a leértékelődést gyorsan követő magasabb infláció korrigálja a reálárfolyam gyengülését, és így a versenyképesség javulását is. Az mindenesetre nyilvánvaló, hogy a túlságosan erős reálárfolyam versenyképtelenné teheti egy ország exporttermékeit, nagy károkat okozva ez által az exportszektorban, növelve az ország folyó - fizetési mérlegének hiányát és csökkentve ez által a növekedést.

EUR/HUF árfolyam, éves átlag



MNB adatok alapján saját szerkesztés

Meg kell azonban jegyezni, hogy a zöldség-gyümölcs export értékben és az export-import egyenlegben van valós javulás, azonban ennek

nagyságrendileg feléért az árfolyamváltozás a felelős, nem pedig az ágazat valós teljesítménye.

Magyarország javuló gazdasági adatainak köszönhetően a számok terén már nem tűnik olyan elérhetetlennek az eurózónához való csatlakozás, azonban a politikai akarat egyértelműen hiányzik ehhez – legutóbb a miniszterelnök a Napi Gazdaságnak adott interjújában még évtizedeket jósolt a forintnak. Indoklásképpen a Miniszterelnök Úr a következőket mondta az interjújában: „Magyarország, csakúgy, mint Közép-Európa, ma kivár. Azok a kisebb országok csatlakoztak, elsősorban a balti államok, amelyek mérete eleve kétségessé tette, hogy a saját valuta nagyobb biztonságot jelent-e. Magyarország, Csehország és különösen Lengyelország esetében a saját lábón állás ma versenyképes alternatíva. Ha a kormány megfelelő pénzügyi, a nemzeti bank pedig jó minőségű monetáris politikát folytat, akkor a nemzeti valuta egy tízmilliós országban kifejezetten erőforrást jelent.

4. ÚJ ÉS ÚJSZERŰ TUDOMÁNYOS EREDMÉNYEK

Értekezésem újszerűségét az adja, hogy ebben a formában, összetettségében, még nem találkoztam olyan művel, ahol elsősorban, gyakorlati megközelítésben tárta fel a zöldség- és gyümölcsstermeléssel, és külkereskedelemmel kapcsolatos folyamatokat és összefüggéseket. Az ágazatra jellemző összefüggéseket nemcsak mélységében vizsgáltam, hanem széles átfogó képet adtam a különböző elemek, így a termelők, termelői szerveződések, nagykereskedők, külkereskedők, árfolyamok kapcsolódásairól. Külön kitértem a feketegazdaság elleni küzdelemre, az EKÁER-re, mint azt a bevezetésekor nevezték, a „csodafegyver” a feketegazdaság elleni küzdelemben. Ugyanakkor arra is rá kívántam mutatni, hogy ha a zöldség-gyümölcs ágazat jól tudna is működni, akkor is állandóan lépést kell tartani a fejlődéssel ahhoz, hogy a kivívott piaci pozícióját megőrizze. A bevezetésben megfogalmazott célkitűzések figyelembevételével, kutatásaim alapján az új és újszerű tudományos eredményeimet az alábbiak szerint összegzem:

- Tudományos módszerességgel egyedi módon vizsgáltam meg a magyar zöldség-gyümölcs ágazat teljesítményét (jellemzően az EU csatlakozási időszakot követően) a termeléstől az értékesítésig. Véleményem szerint tudományos tevékenységnek tekinthető a saját gyakorlati tapasztalat, és azok összegzése is.
- Elemeztem a zöldség-gyümölcs ágazat helyét a GDP előállításban, a foglalkoztatásban és a beruházásokban. A termelési, kereskedelmi

anomáliákat széles körben feltártam, azokra a gyakorlatban is megvalósítható javaslatokat tettem.

- Részletesen feltártam és bemutattam az exportra és importra ható tényezőket, azok befolyásolási lehetőségeit. Vizsgáltam a feketekereskedelem megszüntetésének, csökkentésének lehetőségeit, a fordított áfa bevezetésének feltételeit, az östermelői rendszer megszüntetésének okait.
- Saját külkereskedelmi tapasztalataim alapján világítottam rá a külkereskedelem sajátosságaira, buktatóira és javaslatokat tettem arra, hogy a későbbiekben mire kell figyelni annak, hogy ezeket a hibákat, melyeket valakik már elkövettek, ne kövesse el.

5. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

Kutatómunkám során gyakorlatban alkalmazható következtetéseket vontam le, amelyek segíthetik a magyar zöldség-gyümölcs ágazat szereplőinek munkáját, jövőre való felkészülését, múltbeli események megértését. Javaslatokat fogalmaztam meg a szakmaközi szervezeteknek és kormányzat részére is. Bevezetésük, elfogadásuk meghaladja a kompetenciáimat, de remélem, hogy a munkám során még találkozni fogok velük. Sok olyan javaslat fogalmazódik meg az értekezésemben, mely a tisztességes kereskedők munkáját segítené és a költségvetési bevételek is nőhetnének a bevezetésüktől. A kutatási eredményeim alapján a bevezetőben megfogalmazott célkitűzések figyelembevételével következtetéseimet és javaslataimat az alábbiak szerint összegzem:

- A vizsgálatok eredményei alapján elmondható, vagy vizsgálataimból fakadó következtetésem az, hogy a zöldség-gyümölcs ágazat szereplői nem használták ki a támogatásokból fakadó előnyöket, így vesztesei lettek az Európai Unió csatlakozásnak.
- A legfontosabb lépés a feketekereskedelem és az átcsomagolások elkerülése, melyre a kormányzati megoldás az lenne, ha a kormányzat biztosítaná a friss zöldség-gyümölcs szektor teljes átláthatóságát az EU által előírtak alapján.
- Úgy gondolom, hogy az előírásokat sokkal intenzívebben kellene ellenőrizni és betartani az ágazat valamennyi szereplőjével. Nem elegendő az, hogy kiemelten ellenőrzöm a dinnyeárusokat, az eper östermelőket. Meg kellene vizsgálni azon termékek körét, amelyek az

EU direktívának megfelelően a fordított áfa körbe sorolhatók lennének és ott a lehetőségekhez mérten sürgősen bevezetni ezt az adózási formát.

- A 2016 évi költségvetés törvényi háttérét változatlanul vesszük alapul, akkor a növekedési adatoktól megtisztítva 2015 és 2019 között 350 milliárd forint többlet mutatható ki az áfában. Ugyanezen idő alatt úgy 10 ezermilliárd forintot is elérheti az áfacsalások értéke. Az EKÁER ebből nagyjából három-négy százalékot tud behozni. Fontos leszögezni: ha az áfacsalások egy csapásra megszűnnének – ami természetesen irreális –, akkor sem jelenne meg a bevételekben ez a több ezermilliárd forint. Hiszen ennek jó része fiktív ügylet, ami mögött nem áll semmilyen gazdasági tevékenység. Ám az egyenlegnek így is jelentős pluszt kellene mutatnia, amelyre bízunk benne, hogy a kormánynak megfelelő eszközei lesznek a behajtást illetően.
- Számos változtatást várunk még a gazdaságpolitika irányítóitól, az áfa-kérdéstől kezdve, az adózási rendszeren át, az östermelői szabályozásig. Meg kell találni annak a módját, hogyan lehet érdekeltté tenni a termelőket a változásban, a feketekereskedelem csökkentésében. Jó példát láttak erre Lengyelországban, ahol területalapú jövedelemadózást vezettek be. A versenyképességünk növelése érdekében a közvetlen támogatások (SAPS, AKG, termeléshez kötött támogatások) kiosztása kertészeti-szakmai alapokon kellene, hogy működjön.
- A korszerű és versenyképes ültetvényekre kellene koncentrálni, a szakmaiságot nélkülöző, mechanikus kiosztás helyett. Ezzel elősegítenénk a zöldség-gyümölcs piac tisztulását és nem tartanánk életben a korszerűtlen vagy elhanyagolt és ágazati szinten elég sok kárt okozó ültetvényeket.
- Az alapvető problémát a termésmennyiség megállapításában az jelenti, hogy kötelező adatszolgáltatás hiányában pontos információk csak a nagyobb feldolgozóipari üzemek (főleg léüzemek) felvásárolt mennyiségeiről állnak rendelkezésre, míg az étkezési alma és az egyéb ipari célú alma valós mennyisége az üzemek méretbeli szétaprózódottsága miatt jelentős bizonytalansággal terhelt.
- Sok ültetvényben munkaerő hiányában nem lehetett leszüretelni az összes termést, ami számos problémát vet fel a foglalkoztatás kapcsán, különös tekintettel a közmunka program rendkívül káros hatásaira, ami leginkább az országban messze legtöbb ültetvénnyel rendelkező Szabolcs megyét sújtja.

- Mindenképpen rá kell ébrednünk arra, hogy az eddiginél jóval pontosabb termésbecslésre, betakarítási és készletstatisztikákra szükség van! Ha nem tudjuk elfogadható pontossággal előre jelezni a várható termést, a kínálatot és a piaci folyamatokat, akkor ki leszünk szolgáltatva a káoszban (ez egyes piaci szereplőknek akár érdeke is), ami nyomott árak formájában fog megjelenni. A káosz csak a zavarosban halászók, és nem a becsületes termelők érdeke!
- A 2014-2015-ös évek is egyértelműen bizonyították, hogy semmilyen állami vagy más felülről vezérelt mesterséges beavatkozás nem létezik egy piacgazdaságban, ami ilyen mértékű országos, illetve európai szintű túltermelést tudna kezelni, így soha nem szabad hinnünk az ilyen intézkedések sikerében.
- Jelenleg a magyar termelő adózási, foglalkoztatási és finanszírozási okokból nem érdekelt abban, hogy fejlessze a termelését és átláthatóan gazdálkodjon. A mezőgazdasági adórendszerünk ellentmondásainak feloldásához jó példaként szolgálnak más tagállamok (Ausztria és Lengyelország), ahol egy egyszerű területalapú adózással vonják be a mezőgazdasági termelőket a közteherviselésbe a hazánkban alkalmazott jövedelemalapú adózás helyett, teljesen tervezhetővé téve az ez irányú költségvetési bevételeket is.
- Egyet értve a FruitVeB elnökével és más kamarai szakemberek nyilatkozataival, megállapítható, hogy az ágazat fejlődéséhez, fejlesztéséhez elkel érnünk, hogy az előttünk álló, 2014-2020 közötti periódusban maradéktalanul ki tudjuk szolgálni a piacokat zöldséggel és gyümölcssel. Ez azért is fontos, mert az elmúlt évtizedben a korábbi 3,8-4 millió tonnáról 2 millióra esett vissza a hazai kertészeti termelés, jelenleg pedig kb. 2,5 millió tonnánál tartunk, amit kb. 1 millióval kellene még növelni.
- Hiába akarjuk növelni a termelésünket (még ha eladható is lenne a piacokon), ha nincs megfelelő mennyiségű létszám, amely leszedi a termést. Ehhez pedig még különösebb szakképesítésre sincs szükség. A közmunkaprogramot át kellene alakítani, a nyári időszakban a zöldség-gyümölcs szüret idejére ún. „fizetés nélküli” szabadságra kellene engedni a közmunkások azon részét, akik legalább hajlandóak lennének a zöldség-gyümölcs szüretben részt venni. Tapasztalatok szerint azért nem hajlandóak a gazdaságban dolgozni, mivel félnek, hogy kikerülnek a közmunka programból és télen honnan lesz bevételük. Orbán Viktor Miniszterelnök Úr is hivatkozott a „rejtett tartalékra”, amelyet, ha rászoktatjuk (kényszerítünk) a munkára, nagyban hozzájárulhat a gazdaság növekedéséhez, de ehhez

„értelmes” munkát kell biztosítani számukra. Tapasztalataim alapján, ehhez a körhöz tartozó munkavállalók 90 %-a megfelelő morálban és intenzitással végezte el a munkáját és a „körön kívülieket” kizárták maguk közül.

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

6. ÖSSZEFOGLALÁS

Értekezésemet a magyar zöldség – gyümölcstermelés és külkereskedelem kereskedelem változásai témában írtam. Témaválasztásomat az motiválta, hogy 1983. óta zöldség-gyümölcs külkereskedelemmel foglalkozok, különböző külkereskedelmi vállalatok felső vezetőjeként. Tapasztalataim szerint a zöldség-gyümölcs ágazat külkereskedelmével foglalkozó szakirodalom nem teljes mélységben, nem gyakorlati fókusszal foglalkozik a témával. Értekezésemben a zöldség-gyümölcs külkereskedelem sajátosságait, annak gyakorlati tapasztalatait emeltem ki és bízom benne, hogy vizsgálataim eredményével és gyakorlati tapasztalataim megosztásával elő tudom segíteni az ágazat külkereskedelmének a fejlesztését, és az ágazat további fejlődését.

A zöldség-gyümölcs ágazatban nem lehet rutinból termelni, rutinból árat kialakítani, terméket értékesíteni. Az ár kialakításának nagyon sok összetevője van, így megfelelő információk hiányában, alaposan „mellélőhetünk” az áraknak. Itt nem lehet, egy fix százalékos árrés kulccsal kalkulálni, mivel a felvásárlási ár egyszer 50 forint, máskor pedig 200 forint.

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

A zöldség-gyümölcs külkereskedelem területen működő vállalkozásoknak csak egy alacsony hányada felel meg az EU élelmiszer-biztonsági, higiéniai, környezetvédelmi és minőségi előírásainak, ami akadályozza a piac hatékony

működését. Gondot okoz az infrastruktúra elmaradott állapota, a logisztikai rendszer fejletlensége, a gazdaságban jelen lévő bizonytalanság és az információhiány. Az információ alapvető erőforrás a modern gazdaságban, az információhoz való hozzájutás az egyik meghatározó tényezője a hatékonyan működő piac kialakulásának.

A kilencvenes években, az uniós tagság reális lehetőséggé válásakor a hazai közvélemény az agrárszektor tekintetében a csatlakozás egyik potenciális nyertesének a természeti adottságok, a (nagy részt) nagyüzemi szerkezet és a korábbi exportteljesítmény alapján. A zöldség-gyümölcs szektorban jelentős átrendeződésre lehetett számítani: egyes alágazatok helyzetét az importverseny, illetve a nemzeti támogatások megszűnése nehezítette, míg mások számára az európai piac megnyílása jó esélyeket kínált.

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

Meggondolandó lenne a kormányzat részéről a zöldség-gyümölcs ágazatban a „köztes” ÁFA eltörlése, mellyel több szakmaközi szervezet véleményét osztva, évente 45-48 milliárd ÁFA-csalását lehetne megszüntetni.

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

A magyar zöldség-gyümölcs ágazat szereplőinek a jövőben többet és őszintébben kell beszélniük egymással. Nem lehet az, hogy a termelő mindenféle papírok nélkül akarja értékesíteni a termékét, ami a

feketegazdaságot erősíti és csökkenti az állam bevételeit. A bevételek csökkenése viszont az adók emelését vonja maga után, így a tisztességesen adózók még több adót fognak fizetni. A számla nélküli értékesítésnek a másik óriási problémája a nyomonkövethetőség elmaradása. A termelőtől elviszi a „nepper” (mert csak ő tud számla nélkül vásárolni és utána számlát adni) és sem permetezési napló, sem nyomonkövethetőség sincs. Bízom az ágazat kifehérítésében, a tisztességesebb kereskedelem kialakulásában.

7. ÉRTEKEZÉSHEZ KAPCSOLÓDÓ TUDOMÁNYOS KÖZLEMÉNYEK

Idegen nyelven megjelent tudományos cikkek

1. Dr. Lakatos Péter – **Sájer István**: A zöldség-gyümölcs ágazat aktuális kihívásai és annak logisztikai aspektusai -Contemporary challenges of the branch of the fruit and vegetables and its logistics aspects Logisztikai évkönyv 2013. ISSN 1218-3849 10 p.
2. **István Sájer**: Possibilities for development on the field of fruit foreign trade for Romania and Hungary. X. Annual International Conference on Economics and Business 10 – 12 May 2013. SAPIENTIA Hungarian University of Transylvania.

Magyar nyelven megjelent tudományos cikkek

1. **Sájer István**: Hogyan tegyük tönkre egy sikereket elérő és további lehetőségeket teremtő terméket, a bodzát. How to ruin a successful product - the elderberry - on the EU market (Georgikon, befogadó nyilatkozat)
2. **Sájer István**: A fordított áfa hatása a zöldség-gyümölcs ágazatra és a költségvetésre. The effect of the reverse payment of the VAT on the fruit-vegetable sector and the government budget (Gazdálkodás, befogadó nyilatkozat)
3. **Sájer István**: Milyen esélye van a bodzának a hazai és külföldi piacokon? What are the Chances of Elder-berry in the Domestic and Foreign Markets?
ECONOMICA V. új évfolyam II. különszám, 2012. ISSN 1585-6216. 63-70 pp.
4. **Sájer István**: A zöldség-gyümölcs ágazat külkereskedelmének jövőképe. Foreign trade possibilities of the Fruit – Vegetable sector in the future. Szolnoki Főiskola Nemzetközi konferenciája a Magyar Tudomány ünnepén, Szolnoki Főiskola, 2014.november 17. Megjelent az Economica különszámban, 14 p

Tudományos konferenciákon elhangzott előadások konferencia kiadványban megjelentetve

Idegen nyelvű

1. **István Sájer:** What are the chances of the Hungarian wild elderberry on the EU market in connection with the Hungarian legal background, University College of Szolnok, 16.11.2010 CD 5 p.
2. **István Sájer:** The effect of the reverse payment of vat on the field of vegetable-fruit industry. A Magyar és a Világ Tudomány napja. Szolnok, 2011. 11.10. CD 5 p.
3. **István Sájer:** Kuti Premier Fleischmagie und die Möglichkeiten für Lebensmittelartikelverkauf in EU. ANUGA Fachmesse. Köln, 13.-17. október 2007. Poster present.

Magyar nyelvű

1. **Sájer István:** A zöldség-gyümölcs ágazat helyzete és támogatási lehetőségei napjainkban. V. Alföldi Tudományos Tájgazdálkodási Napok, Mezőtúr, 2006. Nyomtatásban megjelent 6 p.
2. **Sájer István:** Az európai országokkal folytatott agrárkereskedelmünk sajátosságai a zöldség-gyümölcs ágazatban, a csatlakozás után. V. Alföldi Tudományos Tájgazdálkodási Napok, Mezőtúr, 2006. Nyomtatásban megjelent 5 p.
3. **Sájer István:** Milyen esélye van a magyar vadbodzának az Európai Unió piacán a magyar jogszabályi háttér tükrében, Szolnoki Főiskola Tudománynapi Konferencia, 2010.11.16. CD-n megjelent 6 p.
4. **Sájer István:** A fordított áfa alkalmazásának hatása a zöldség-gyümölcs ágazatra. Alföldi Tudományos Tájgazdálkodási Nap, Szolnoki Főiskola, 2011.11.17 CD-n megjelent 5 p
5. **Sájer István:** A zöldség-gyümölcs ágazat külkereskedelmének jövőképe. Foreign trade possibilities of the Fruit – Vegetable sector in the future. Szolnoki Főiskola Nemzetközi konferenciája a Magyar Tudomány ünnepén, Szolnoki Főiskola, 2014.november 17. Megjelent az Economica különszámában, 14 p

Egyéb publikáció

1. **Sájer István** (1992): Külföldi részvétellel létesült magyarországi vállalatok működésének vizsgálata és tapasztalatai. Külkereskedelmi Főiskola, 1992. 1-62 pp.
2. **Sájer István** (2005): Az európai országokkal folytatott agrárkereskedelmünk sajátosságai és gyakorlata, kiemelten a zöldség-gyümölcs termékcsoporthoz vonatkozásában.
Szent István Egyetem, 2005. 1-87 pp.