



GARANCIA

AZ AGRÁR-VÁLLALKOZÁSI HITELGARANCIA ALAPÍTVÁNY KKV FEJLESZTÉSI MELLÉKLETE A KISTERMELŐK LAPJÁHOZ



A KERESKEDELMI LÁNCOK ÉS A MEZŐGAZDASÁGI BESZÁLLÍTÓK KAPCSOLATRENDSZERE

Szakmai és laikus körökben egyaránt, időről időre felmerülő kérdés, hogy az élelmiszerpiacon a termelői és a fogyasztói árak gyakran nincsenek összhangban egymással. A mezőgazdasági beszállítók, főként a kisebbek és a nagy kereskedelmi láncok nincsenek egy súlycsoportban. De milyen tapasztalatok vannak a hazai gyakorlatban? Milyen helyzetben vannak az üzletláncok beszállítói? Hogyan vélekednek egymásról az együttműködő partnerek? Miként lehetne javítani kapcsolatukon? Erről beszélgettünk Szabó Mártonnal a Kopint-Tárki ZRt. vezető kutatójával.

Nemrégiben az Európai Bizottság is foglalkozott a mezőgazdasági beszállítók és a kereskedelmi láncok kapcsolatával. Melyek voltak a Bizottság főbb megállapításai?

Az Európai Bizottság 2009 végén megjelent dokumentuma szerint aggodalomra ad okot a mezőgazdasági termékek árainak közelmúltbeli zuhanása, amelyet azonban nem követett az élelmiszerek fogyasztói árainak csökkenése. Ezért a Bizottság azt javasolja, hogy a nemzeti hatóságokkal összefogva, közös erőfeszítéseket kell tenni a mezőgazdasági termelőkötől a fogyasztókig tartó ellátási lánc hatékonyabb működtetése érdekében. A Bizottság az egyik

legnagyobb gondnak azt tartja, hogy jelentős - alkupozícióbeli különbségekből és egyenlőtlen-

ségekből fakadó - feszültségek fedezhetők fel a láncot alkotó szereplők szerződéses kapcsolataiban. Emellett a lánc valamennyi szakaszán hiányos az árak átláthatósága, és egyre nagyobb az áringadozás a mezőgazdasági termékpiacokon.

Mit mutatnak a hazai gyakorlati tapasztalatok?

A tavalyi évben egy OTKA kutatás keretében - amelyet Seres Antal, az MTA Közgazdaságtudományi Intézete kutatója vezetett - interjúkat készítettünk az üzletláncokba friss zöldség-gyümölcsöt beszállító kistermelőkkel, valamint néhány lánc beszerzőivel. Ennek keretében igyekeztünk a bevezetőben említett kérdésekre választ kapni.

„...a lánc valamennyi szakaszán hiányos az árak átláthatósága, és egyre nagyobb az áringadozás a mezőgazdasági termékpiacokon.”

Szabó Márton



A láncok milyen mértékben kapcsolódnak a kistermelői beszállításokhoz?

A megkérdezett láncokba közvetlenül beszállító kistermelők száma jellemzően igen alacsony: egy láncnak egyáltalán nincs kistermelő partnere, három láncnak mindössze 1-3, másik három láncnak pedig 5-15. Kivétel a CBA, amelynek központi raktárába több száz kistermelő szállít. A láncokhoz beszállító kistermelők körében az utóbbi években jelentős szelekció ment végbe és a folyamat még nem ért véget. A közvetlen kistermelői beszállítások aránya a külföldi tulajdonú láncok zöldség-gyümölcs beszerzésében jelentéktelen, az 5 százalékot sem éri el - kivétel a Spar 15 százalékos aránnyal. A CBA-ban ezzel szemben az áru 40 százaléka közvetlenül kistermelőktől érkezik. A megkérdezettek körében általános vélemény, hogy a közvetlen kistermelői beszállításoknak nincsen jövője, azok növekedése nem várható.

A közvetlen beszállításoknál lényegesen több kistermelői áru jut azonban a láncokba nagykereskedőkön és a TЭСz-eken keresztül, illetve olyan nagyobb beszállítók árujával együtt, akik a sajátjuk mellett vállalják más termelők árujának értékesítését is. Így lehet az, hogy a megkérdezett beszerzők egyetértettek abban, hogy a láncokban eladott hazai zöldség-gyümölcs többsége kistermelőktől származik.

Melyek a kistermelők által a láncokba szállított zöldség-gyümölcsfélék jellemzői?

Elsősorban kézimunka igényes cikkekről van szó, amelyek családi vállalkozás keretében állíthatók elő: például málna, gomba, földimogyoró, fokhagyma, póréhagyma, újhagyma, saláta. Tehát viszonylag egyszerűbb zöldség-gyümölcsfélékről, amelyek nem igényelnek válogatást, csomagolást (például sütőtök). Ezen kívül különlegességekről, például saláta-specialításokról, illetve olyan kényesebb termékekről, amelyeknél a frissességnek és az áruminőségnek különösen fontos szerepe van. A mennyiségben és/vagy értékben kisebb tételt jelentő cikkekre ugyanis a nagyobb termelők nem tudnak eléggé odafigyelni, mert számukra azok kevésbé fontosak (újhagyma, különleges paprikafajták, padlizsán, cukkini, patison, cherry-paradicsom, kovászolni való uborka stb).

Mekkora eséllyel lehet valaki új együttműködési partnere egy láncnak?

Kistermelőként új, közvetlen beszállítóként bejutni egy külföldi tulajdonú láncba csaknem lehetetlen a beszállítók számának korlátozása miatt. Továbbá azért sem, mert mára a láncok többségénél nagyjából kialakult a megbízható beszállítók köre és minden váltás kockázattal, költségekkel jár. A láncok hatékonysági, üzemszervezési megfontolásokból igyekeznek korlátozni beszállítóik számát, ami a közvetlen kistermelői beszállítások egyik fő akadály.

Milyen szerepet töltenek még be a termelő és a láncok közti közvetítő nagykereskedők?

A kistermelői kínálat koncentrációja mellett, a nagykereskedők a láncok ellátásában olyan szolgáltatásokat végeznek el, amelyekre a kistermelők nem képesek vagy nem hajlandók. Ilyen az áru mosása, válogatása, egalizálása, csomagolása, címkézése. Fontos szerepet játszanak a nagykereskedők a minőségbiztosításban is, valamint termelészervező, termeltetési tevékenységükkel a vevői igények közvetítésében. A nagykereskedőkön keresztül történő beszállítások azonban a jövőben egyre kevésbé jelenthetnek értékesítési utat a kistermelők számára, mert a láncok beszerzéseiknél igyekeznek kikapcsolni minden felesleges közvetítőt és árt. E csatorna jövője attól függ, hogy a láncok igényeit más szállítók - hazai nagy termelők, TЭСz-ek, importőrök - ki tudják-e elégíteni. Ha igen, a kistermelők számára ez az út bezárul.

Milyen pozíciókkal rendelkeznek az üzletláncok beszállítói?

Előnyös, ha a lánc, illetve beszerzője együttműködő és megértő, nem alárendeltjének, hanem partnerének tekinti a beszállítót. Aránylag könnyebb azon beszállítók helyzete, amelyek enyhébb árnyomást kifejtő üzletláncokkal állnak kapcsolatban. A legtöbb lánc ugyanis úgynevezett heti zsúrizéssel választja ki a beszállítókat, heti árversenyt hirdetve közöttük. Nehezíti a beszállító helyzetét, ha egy lánc radikálisan csökkenti a beszállítók számát (jellemzően ilyenek a külföldi tulajdonú láncok). Ez ugyanis az egyenként szűk termékskálát és kis mennyiséget szállító

kistermelők legtöbbször kizárását eredményezi. Az sem mindegy, hogy egy lánc mennyire ragaszkodik mereven a technikai előírások betartásához (csak hűtőkocsival szabad beszállítani, időkapu alkalmazása a logisztikai központban); a legtöbb külföldi tulajdonú lánc azonban ezen a téren nem tesz engedményeket.

Hogy vélekednek a láncok a kistermelői beszállítókról?

A láncok számos kistermelő beszállítóval elégedettek, de néhány általános problémát is jeleztek. Így az összefogás hiányát az értékesítésben, amelyre a nagyobb árumennyiség összeállítása, a szélesebb választék, a változó mennyiségi igények kielégítése érdekében volna szükség. Előfordul, hogy a láncokkal történt megállapodás ellenére másnak adják el az árut, ha az adott pillanatban jobb árat kapnak érte. Lehet pontatlanság a szállítások ütemezésében, a rendelések mennyiségi teljesítésében. Sokszor nem tudnak tisztított, válogatott, egalizált, csomagolt, címkézett árut szállítani, illetve a láncok logisztikai rendszeréhez kapcsolódni. Ritkábban fordulnak elő a következő problémák: gyenge áruminőség, magas ár, gyenge szakmai felkészültség, a hosszabb fizetési határidők elutasítása.

A kistermelők miként viszonyulnak a láncokhoz?

A láncokba évek óta beszállító, tehát sikeresnek tekinthető kistermelők véleménye szerint a láncokkal nem könnyű együttműködni, de lehetséges. Bár érzékelik a kereskedelmi láncok erőfölényét, a boltokba jutás terheit. A siker elsősorban azon múlik, meg tudnak-e felelni a láncok igényeinek, illetve megbízhatónak kell lenni. Viszonylag nagy árumennyiséget és minél szélesebb áruskálát szükséges kínálni, esetleg specialitásokat szállítani.

Milyen feladatokat kellene megoldaniuk a kistermelőknek, hogy javuljon a kapcsolatuk a láncokkal?

A láncok beszerzői szerint a beszállítások növelése érdekében a kistermelőknek több területen is akad megoldandó feladatuk. Így például hozzanak létre közös értékesítő szervezetet vagy csatlakozzanak a nagyobb beszállítókhöz. Növeljék gazdaságukat, mert az éles költségversenyben tevékenységük csak így lehet jövedelmező. Változtassanak alapállásukon, fokozzák tanulási és innovációs készségüket. A szakmai szövetségek is tudnának segíteni a kistermelőknek ebben, így egyebek mellett a szaktanácsadás fejlesztésével. Ezen a téren egyébként a közelmúltban jelentős előrelépés történt a TЭСz-ész létrehozásával.

„A láncok beszerzői szerint a beszállítások növelése érdekében a **kistermelőknek több területen is akad megoldandó feladatuk.**”

A MEZŐGAZDASÁG 2009. ÉVI TELJESÍTMÉNYE

A magyar mezőgazdaság 2009-ben nehéz évet zárt. A termelés és az ágazat jövedelme egyaránt csökkent. Ezzel együtt az agrár külkereskedelmi többlet továbbra is milliárd eurós nagyságrendű volt. Az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program (ÚMVP) pályázatainak hatására a beruházások magas szinten alakultak.

A termelés alakulása

A Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint a növénytermesztés volumene a kiemelkedő eredményt hozó 2008. évihez képest 14 százalékkal mérséklődött, az állattenyésztés enyhe 2 százalékos csökkenést mutatott. Így a mezőgazdaság teljes termelése 2009-ben 10 százalékkal lett kisebb.

Felvásárlás, mezőgazdasági árak és ráfordítások

2009 első felében a növényi termékek felvásárlása (elsősorban a 2008. évről áthúzódó készletek értékesítésével a gabonafelvásárlás bővülésének köszönhetően) az előző évihez képest még közel 75 százalékkal nőtt, de ezután a növekedés összességében fokozatosan mérséklődött. Az év egészében már csak 6,9 százalékos volt a bővülés. A gyümölcsértékesítés némileg a 2008. évi szint alatt alakult. A zöldségfélék felvásárlása - a kedvezőtlenebb időjárás okán - alacsonyabb volt, mint 2008-ban, mégpedig 11,1 százalékkal. Az élő állatok felvásárlásának 9,1 százalékkal való mérséklődése, a sertéstartási kedv apadásából származik. Az állati termékek (tojás, tej) felvásárlásának 11 százalékos csökkenése pedig abból, hogy a tejtermelők egy része abbahagyta a gazdálkodást, más része pedig közvetlen fogyasztói értékesítésre állt át. Így mindösszesen 0,3 százalékkal csökkent a mezőgazdasági termékek felvásárlása 2009-ben.

A termelés szűkülése ellenére az agrárárak is jelentősen mérséklődtek. A mezőgazdasági termékek termelőiár-szintje az előző évi 2,7 százalékos csökkenés után 2009-ben további 9,5 százalékkal esett vissza. A növényi termékek ára 12,7 százalékkal lett kisebb. Az élő állatok és állati termékek ára 4,6 százalékkal esett vissza.

A mezőgazdasági ráfordítások árszínvonala a termelői árnál kisebb mértékben, 5,8 százalékkal mérséklődött. Az előzetes adatok szerint a mezőgazdaság jövedelme a harmadára-felére csökkent 2009-ben.

kellett importból biztosítani. A hazai élelmiszervásárlás a 2007. és 2008. évi csökkenése után 2009-ben is tovább mérséklődött.

Foglalkoztatás

A racionalizálási kényszer változatlanul fennáll az agrárágazatban, illetve a mezőgazdaság termelési szerkezete csak kis mértékben mozdult a munkaigényesebb területek felé. A mezőgazdaságban alkalmazásban állók száma a korábbi évekhez hasonlóan, 2009-ben is kisebb lett 1,7

Mezőgazdasági termelés alakulása (előző év=100%)

Idő	Növénytermesztés és kertészet	Élő állatok és állati termék	Összesen
2007	79,0	102,0	88,0
2008	147,0	98,7	127,0
2009	86,0	98,0	90,0

A mezőgazdasági termékek felvásárlása az előző évhez képest (százalék)

	2007	2008	2009
Növénytermesztési és kertészeti termékek	94,5	108,8	106,9
- gabonafélék	80,4	121,4	115,7
- zöldségfélék	114,0	90,0	88,9
- gyümölcsök	80,0	192,8	97,4
Élő állatok és állati termékek	107,2	96,0	90,3
- élő állatok	106,0	93,2	90,9
- állati termékek	110,2	103,0	89,0
Összesen	101,5	101,5	99,7

Mezőgazdasági termelői árak alakulása (előző év=100%)

Év	Növénytermesztési és kertészeti termékek	Élő állat és állati termék	Összesen
2007	140,5	103,6	122,2
2008	85,6	113,6	97,3
2009	87,3	95,4	90,5

Forrás: KSH

Külkereskedelem és hazai értékesítés

Az élelmiszerek, italok, dohánytermékek kivitelének volumene stagnált, a behozatal azonban közel 7 százalékkal csökkent. A külkereskedelmi árak alakulása miatt értékben az élelmiszer-vertikum külpiazi egyenlege (a növényolaj és fa külkereskedelemmel együtt) alig javult, közel másfél milliárd euró körüli szintet ért el. Az év első felében a forintgyengülés lehetővé tette, hogy a hazai élelmiszerpiacon az import termékek arányának évek óta tartó növekvő tendenciája megforduljon. 2009-ben egyedül a sertéshús-import maradt a 2008. évihez képest növekvő, mert a hazai húsipar szükségletének negyedét

százalékkal. A mezőgazdasági vállalkozók száma azonban alig változott.

Beruházások

A magyar agrárium fejlődését döntően befolyásolják az uniós források. Az ÚMVP pályázatok határozzák meg a beruházások alakulását. Az uniós támogatási rendszer révén az agrárberuházások viszonylag magas szintje alakult ki (251,5 milliárd forint), de a banki finanszírozás kétségessége miatt komoly bizonytalanságot hordoz a tervezett fejlesztések egy részének megvalósítása.

NEM ELÉG TERMELNI, TUDNI KELL ELADNI IS

Az agrár kis- és középvállalkozásoknak talán ez utóbbi okozza a legtöbb gondot. Sajnos jellemző, hogy az árut megtermelik, de nem tudják, hogy ki, mikor és mennyiért veszi meg tőlük. Természetes törekvés tehát, hogy igyekeznek tőkeerős, biztos partnert találni, ha tudnak. Korábban a nagy élelmiszerláncokban látták a lehetőséget, aztán rá kellett jönniük, hogy egy-egy vállalkozás egyedül nehezen tudja kiszolgálni a nagy láncok igényeit (nagy mennyiségű, egységes áru, stb.). De aki bejutott sem örülhetett maradéktalanul, mert sokszor találta szembe magát a nagy láncok diktátumaival. A termelői összefogás hiányzik, s olyan kisebb szakboltok is csak kis számban léteznek, ahol speciális termékeket lehet eladni. Maradtak tehát a sajátos utak, egyéni megoldások. Ezúttal ezek közül mutatunk be egyet.



A környéken mindenki ismeri ifj. Gulyás János felgyői vállalkozót, a termékeit is sokan kedvelik az országban. A húszüzemből kikerülő kolbász, szalámi, sonka éppúgy ott van a környéki kis boltokban, mint a nagyobb városokban, vagy a Cora áruházakban, de nem hiányoznak a speciális készítményei a főváros drágább éttermeiből sem, mint ahogyan a régió településeinek iskolai menzáin is a Gulyás-féle húszüzemből kikerülő alapanyagokból főznek. A siker egyik titka a sokirányú értesítés. A szülői hagyományokat folytatta ifj. Gulyás János amikor átvette a húszüzem vezetését.

- Elsősorban hagyományos alföldi füstölt húskészítményeket gyártunk - mondja ifj. Gulyás János, - a helyi ízelet varázsoljuk elő. Ismert és

kedvelt termékeink a különféle érlelt vastag kolbászok, szárazkolbászok, füstölt sonkák, amelyek mind-mind hagyományos technológiával

készülnek, nem tartalmaznak mást, mint húst, só és fűszereket. De vannak egyedi termékeink is. Ilyen például az a töltött sertéstoka, amelyet egy színvonalas fővárosi étteremnek készítünk, azzal a kikötéssel, hogy másnak nem szállíthatunk belőle. Ugyanígy specialitásunk a tepertős májas, amely zsírban sült tepertő felhasználásával készül. Hogy lássuk a különbséget: a nagyobb üzemekben préselik a tepertőt. Azt hiszem, hogy nem kell külön hangsúlyoznom, hogy nagy sikere van a különféle mangalicatermékeknek. Külön öröm számomra, hogy Dobos Attila, a táborfalvi Íz-múzeum tulajdonosa tőlünk szerzi be az alapanyagot. A Cora áruházakban az Íz és Hagyomány polcokon található népszerű termékeink.

- Az értékesítés megszervezése nem volt könnyű - folytatja vendéglátónk. Mint mindenki, a nagy áruházláncok betelepülésekor abban gondolkodtam, hogy folyamatosan beszállítok, s akkor lényegében minden nagyobb gondom megoldódik. Aztán láttam, hogy ez nem éppen a kisvállalkozások világa. Úgy működik, hogy a nagy szakosított telepeken tíz-, vagy százezres nagyságrendben hízalják a sertést, onnan szállítják a nagy vágóhidakra, majd darabolva a húszüzemekbe, ahol folyamatosan nagy mennyiségű tömegterméket állítanak elő, s azt szállítják az élelmiszerláncokba. Ez is egy járható út, ha a kisebb vállalkozások mondjuk értékesítő szövetkezetet hoznak létre, de hát ennek még a csirája sem volt meg, ma sem nagyon van.

- Szerintem tévedés, hogy mindenkinek a nagy áruházakba kell szállítania, különben tönkremegy - jelenti ki ifj. Gulyás János, miközben mustrálgatjuk termékeit. Sőt mondhatom azt is, hogy más értékesítési utakon nagyobb árrést tudunk realizálni az egységnyi termékben, igaz a munka is lényegesen több. Először a környező településekre szállítottunk a boltokba, majd néhány városba, és végül Budapesten is megjelentünk áruinkkal. Természetesen, aki ebből gyors hasznot remél, téved. Fokozatosan kialakult egy stabil vásárlói kör, amelyik később már keresi a mi márkánkat, és termékeinkért hajlandó többet

„Szerintem tévedés, hogy mindenkinek a nagy áruházakba kell szállítania...”

ifj. Gulyás János





Az egykori szélmalom kitűnő érlelő helyiség

is fizetni az átlagnál, mert kézi munkával készült, s 10-70 napi érlelés után kerül a boltokba. A Cora - talán francia kötődése miatt - felismerte a hagyományos vidéki ízek jelentőségét, s elindította az Íz és Hagomány programot. No, ebbe már beleillett a mi tevékenységünk, hiszen nem kell folyamatosan nagy mennyiségeket szállítani. Így ismerte meg - és egyre inkább keresi - a Cora vásárlóközönsége is a termékeinket.

- Mint mondta, a piacépítés kezdetén nem várható, hogy azonnal nyereséges legyen a tevékenység. Hogyan tudta finanszírozni ezt az

időszakot? Egyáltalán mi jöhetett számításba? - kérdezzük beszélgetőpartnerünket.

- Egyrészt hitel. Természetesen ezzel a lehetőséggel is éltem, és élni kell. De ahhoz, hogy a vállalkozás életben maradjon, folyamatos árbevételre van szükség. Olyan értékesítési lehetőségre, amely nap, mint nap hozza a pénzt. Egy olyan húsipari vállalkozásnál, mint a miénk, a fő termékek csak a feldolgozott hús kisebb részéből készülnek, ott marad a többi. Azok egy része tokehúsként kerül a boltokba, s komoly stabilitást ad a vállalkozásnak a tömegétkezés, iskolai menzák, önkormányzati szociális étkeztetés stb. Mi összesen 30 ezer főt ellátó konyhák alapanyagát szállítjuk. Nyomatékosan kiemelném, hogy ez is lehetőség, ez is egy helyi piac, aminek szerintem megnő a jelentősége a következő években. Nem biztos, hogy a Metróból kell vásárolni a falvakban működő nagy konyhák alapanyagát. Sok vállalkozó elképzeléseiből hiányoznak ezek a kisebb helyi piacok. Ezen is változtatnunk kell.

Miközben beszélgetünk, percenként csöng a vállalkozó mobiltelefonja. Nem csoda, hiszen egy ilyen szerteágazó értékesítés- és szállításszervezés szinte csak kézi vezérléssel működik, hiszen szemben a nagyüzemekkel, itt sok helyre, kis tételeket kell szállítani, amelyek ráadásul naponta változhatnak. Erről a következőket mondta ifj. Gulyás János.

- Az egyik előnyünk a nagy húsfeldolgozókkal szemben éppen az, hogy sokkal gyorsabban, rugalmasabban tudunk alkalmazkodni a kereskedelem igényeihez. Mind az időpontra, mind a



Az AVHA Szolgáltató és Tanácsadó Kft. a kis- és középvállalkozások, valamint gazdálkodók számára tájékoztatást nyújt:

- az aktuális támogatási lehetőségekről,
- a kedvezményes hitel- és garancia-konstrukciókról, valamint
- segítséget nyújt beruházások tervezésében, megvalósításában.

Ingyenes telefonos és személyes konzultációs lehetőségek, tájékoztató anyagok megküldése.

Kedvezményes feltételek szerint igénybe vehetők:

- üzletviteli tanácsadás,
- mezőgazdasági szaktanácsadás,
- hitelkérelmek összeállítás,
- pályázati tanácsadás.

Hívja a **06 40 400 771**-es kék számot, vagy keressen minket a tanacsadas@avhakft.hu e-mail címen.

mennyiségen, a minőségen, az áru összetételén azonnal tudunk változtatni. Persze ez több munkával jár, de hát ez az előnyünk, ezt kell kihasználnunk.

Ehhez persze megfelelő alapanyag kell.

- Naponta 130 sertést vágunk. A hússertéseket egyrészt a saját telepünkről, másrészt a környező telepekről szerezzük be. Az a célunk, hogy az üzem biztonságot teremtsen a régió sertéstartóinak is. A különlegességet az adja, hogy naponta 10-15 mangalicát vásárolunk kimondottan olyan kistermelőktől, akik a szabadban tartják az állatokat, mert a gasztronómia a szabadban tartott sertések húsát tartja értékesnek. Ennek oka egyrészt a sok mozgás, aminek következtében másként alakul az izomzat (márványozott lesz a hús), a másik a takarmány, mert túráskor csigákat, lárvákat szed össze az állat olyan összetételben, amelyet mesterségesen, takarmánnyal nem lehet pótolni. Ezt a sajátos „értéket” is igyekszünk a speciális kereskedelmi módszereinkkel a fogyasztóig eljuttatni.

A KISKERESKEDELMI FORGALOM ALAKULÁSA 2009-BEN

A Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint a teljes kiskereskedelmi eladások már 2007 eleje óta csökkenő tendenciát mutatnak. A kiskereskedelmi forgalom volumene - a naptárhatástól megtisztított adatok alapján - 2009 egészében 5,2 százalékkal maradt el az előző évitől. A folyó áron számított forgalom 2009-ben 279 milliárddal kevesebb volt az egy évvel korábinál. Az országos kiskereskedelmi üzlethálózatban, valamint a csomagküldő kiskereskedelemben

2009-ben összesen közel 7300 milliárd forint értékű árut forgalmaztak.

A 2009-es évben a kiskereskedelmi eladások 45 százaléka az élelmiszer- és élelmiszer jellegű vegyes kiskereskedelmi üzletekben bonyolódott. A forgalom volumene 2007 és 2008 után 2009-ben is csökkent, mégpedig 3,9 százalékkal. Az élelmiszerek áremelkedése 2009-ben (4,4 százalékkal) valamivel magasabb volt, mint az

átlagos fogyasztói áremelkedés (4,2 százalékkal). A szeszes italok és dohányárúk ára viszont jóval az átlagos infláció mértéke felett, 7,5 százalékkal nőtt.

A hazai fogyasztási szerkezetben a megszorító intézkedések és az élelmiszer-áremelkedés miatt növekedett az olcsóbb termékek kereslete. Az agrárgazdaság egyik fő piaca a magyarországi élelmiszeripar még inkább vagy nemzetközi hálózatokba tagolódott be, vagy igyekezett a nemzetközi vállalatok termékfejlesztési és logisztikai gyakorlatát átvenni. Ekképp az agrárgazdaság termelői még nagyobb mértékben a feldolgozó vállalkozások és a nagykereskedelem közvetlen partnereivé váltak.

VÁLTOZÓ FORGALMAZÁSI STRATÉGIÁK ÉS KERESKEDELMI MÓDSZEREK

Az elmúlt közel két évtizedben hatalmas mértékű és mélységű átalakulás zajlott le a hazai élelmiszer-kereskedelem szerveződésében. A hagyományos kereskedelem helyébe a vertikális integráció lépett. E folyamatok fő nyertesei a multinacionális élelmiszer-kereskedelmi hálózatok. A beszállítók, a termelők (élelmiszeripar, mezőgazdaság) nehezebb körülmények közé kerültek. Alkuerejük csökkent a kereskedelmi vállalkozásokkal szemben. Az átalakulási folyamat egyértelmű veszteségeinek tekinthetők a kereskedelmi kisvállalkozások.

Az élelmiszer-kereskedelem napjainkra kialakult rendszerében a nagykereskedelem és a kiskereskedelem jelentős mértékben egybeolvadt. A kereskedelmi vállalkozások a termelőktől közvetlenül szerzik be az árukat, vásárlóiuk nagy része végfogyasztó. A láncereskedelem szerepe gyakorlatilag megszűnt, a termékpálya lerövidült. A hazai piacon megjelent külföldi érdekltségű kereskedelmi vállalkozások (láncok) mellett ma már a hazaiak is a fejlett államokban szokásos disztribúciós módszereket alkalmaznak, forgalmazási szisztémát építettek ki.

MEZŐGAZDASÁGI ÖSSZEÍRÁS

A 2010. évi általános mezőgazdasági összeírásról szóló törvény értelmében a Központi Statisztikai Hivatal általános mezőgazdasági összeírást hajt végre a közeljövőben az országban.

Az általános mezőgazdasági összeírásról szóló törvény hatálya azokra a gazdaságokra terjed ki, amelyek egyfelől csak mezőgazdasági szolgáltatást végeznek, másfelől termőterületük az összeírás időpontjában legalább 1500 négyzetméter. Gyümölcsös és szőlőterület esetén 500 négyzetméter, üvegház vagy más védőtakarás alatti termőterületnél pedig 100 négyzetméter az alsó határ. A mezőgazdasági haszonállat állomány „mérési küszöbe” legalább egy nagyobb haszonállat (szarvasmarha, sertés, ló, juh, kecske, bivaly, strucc), 50 tyúk, illetve más baromfi, 25 házinyúl, 25 prémes állat, 25 húsgalamb vagy 5 méhcsalád. A törvény alapján összeírandó

adatok kiterjednek - egyebek közt - a gazdaságban munkát végzők foglalkoztatási jellemzőire, korukra, nemükre, mezőgazdasági jellegű iskolai végzettségükre, a földhasználat jogcímeire, a földhasználat művelési ágak szerinti jellemzőire, a gazdaság egyéb, nem mezőgazdasági jellegű tevékenységeire, valamint az alkalmazott mezőgazdasági termelési módszerekre.

Az összeírás alapvető fontossággal bír annak érdekében, hogy a Közös Agrárpolitika végrehajtása során a szaktárca és az Európai Unió minden meglévő magyarországi mezőgazdasági üzemet figyelembe tudjon venni.



AVHA
SZOLGÁLTATÓ ÉS
TANÁCSADÓ KFT.

Mezőgazdasági szaktanácsadás

- A mezőgazdasági szaktanácsadás során alapvetően a gazdálkodásához szükséges - a kölcsönös megfeleltetés szerinti - 19 jogszabály rendelkezéseinek, valamint a Helyes Mezőgazdasági és Környezeti Állapot előírásait jelentő környezetvédelmi, élelmiszerbiztonsági, állat- és növényegészségügyi, valamint állatjóléti követelmények ismertetésére kerül sor.
- A szaktanácsadás keretében a gazdálkodó ügyfélorientált pénzügyi tanácsadást is igénybe vehet, ha fejlesztési elképzelését részben vagy egészben hitelből kívánja finanszírozni. A fejlesztés és a vállalkozás adottságainak ismeretében az AVHA Kft. segítséget nyújt a legmegfelelőbb finanszírozási megoldás kialakításában.
- A gazdálkodó az AVHA Szolgáltató és Tanácsadó Kft-n - mint **Területi Szaktanácsadási Központon (TSZK)** - keresztül a szaktanácsadásra fordított összeg 80%-át vissza nem térítendő támogatásként visszaigényelheti.

Érdeklődni lehet az AVHA Szolgáltató és Tanácsadó Kft-nél:

Kék számon: 06 40 200 771; faxon: 06 1 373 8455; e-mail-en: tanacsadas@avhaktft.hu

ISMÉT ELÉRHETŐ A MIKRO- ÉS KISVÁLLALKOZÁSOK LEGNÉPSZERŰBB PÁLYÁZATA (GOP)

Újra megnyílt a GOP-2010-2.1.1/A jelű, a nem közép-magyarországi régióban levő mikro- és kisvállalkozások technológiai fejlesztését célzó pályázati konstrukció, amelynek keretében az érintett vállalkozások technológiai fejlesztéshez és korszerűsítéshez vehetnek igénybe támogatást.

Mire igényelhető támogatás? A támogatás a vállalkozások technológiai fejlesztését célzó beruházásokra igényelhető: új vagy három évnél nem régebbi használt eszköz beszerzésére; illetve információs technológia-fejlesztésre, domain név regisztrációra és a hozzá kapcsolódó honlap-készítésre; valamint minőség-, környezet és

egyéb irányítási, vezetési, hitelesítési rendszerek, szabványok bevezetésére és tanúsíttatásra.

Mekkora összegre lehet pályázni? A pályázat meghirdetésekor a 2010. évre rendelkezésre álló támogatási keretösszeg 10 milliárd forint. A pályázat keretében igényelhető támogatás összege

minimum 1, maximum 20 millió forint. Az elnyerhető támogatás az összes elszámolható költség 30-50 százaléka, attól függően, hogy milyen fejlettségi szintű kistérségben valósul meg a fejlesztés. A pályázat keretében mintegy 1000-1300 db projekt támogatására van lehetőség.

Kik pályázhatnak? A pályázati konstrukcióra a magyarországi mikro- és kisvállalkozásnak minősülő gazdasági társaságok, szövetkezetek, egyéni vállalkozók pályázhatnak.

Hogyan lehet pályázni? A pályázat elkészítéséhez és szabályos benyújtásához szükséges valamennyi információ és dokumentáció a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség honlapján érhető el. A pályázatok benyújtása 2010. március 29-től 2010. december 31-ig lehetséges.

MEGJELENT A KMOP-2010-1.2.1/A JELŰ PÁLYÁZAT (KMOP)

A GOP-2010-2.1.1/A felhívással összhangban megjelent annak tükörpályázata, a KMOP-2010-1.2.1/A jelű, „Mikro- és kisvállalkozások technológia fejlesztése” című pályázati kiírás. A KMOP pályázati konstrukció célja a közép-

magyarországi régióban található mikro- és kisvállalkozások jövedelemtermelő képességének növelése a technológiai fejlesztésen, korszerűsítésen keresztül. A támogatható tevékenységek megegyeznek a GOP-os tükörpá-

lyázatban szereplőkkel. Az elnyerhető támogatás mértéke az összes elszámolható költség maximum 30 százaléka. Az elnyert támogatás 1 és 20 millió forint közötti lehet.

A KMOP-2010-1.2.1/A pályázati konstrukció tervezett keretösszege 3,9 milliárd Ft a 2010. évre. A pályázatok benyújtása 2010. április 6-tól 2010. szeptember 6-ig lehetséges.

MIKROHITELPROGRAM AZ EURÓPAI UNIÓBAN

Az uniós foglalkoztatási és szociális miniszterek tanácsa 2010. márciusában zöld utat adott egy új mikrofinanszírozási eszköz (mikrohittel) alkalmazásának: a kezdeményezés azon személyeket segítené vállalkozásaik beindításában, akiknek nincs munkájuk vagy veszélybe került az állásuk, s akiknek nincs esélyük arra, hogy bankhitelt kapjanak.

Az Európai Parlament már 2010. februárjában megszavazta azt az új mikrofinanszírozási eszközt, amely azon társadalmi csoportok tagjainak kínál újrakezdési esélyt, akik a válság miatt nehezen jutnak hitelhez, és szívesen fognának vállalkozásokba. Ezt erősítette meg most a foglalkoztatási és szociális miniszterek tanácsa.

A kedvezményezettek között első helyen vannak azok a gazdasági válság nyomán munkanélkülivé vált, illetve más okból inaktív személyek, akik vállalkozást szeretnének indítani. Rajtuk kívül a leg-

feljebb tíz főt foglalkoztató mikrovállalkozások is igényelhetnek ilyen mikrohittel. A nyertesek a kedvezményes kamatozású kölcsönön túl szakmai képzésre, mentori támogatásra és az üzleti terv elkészítését célzó tanácsadásra is számíthatnak. A mikrohittel felső határa 25 ezer euró (azaz 6-7 millió forint) lenne.

A 2010 és 2013 közötti időszakra az Európai Unió 100 millió eurót biztosít közösségi forrásokból erre a célra. Az Európai Parlament döntése értelmében 60 millió eurót a Progress közösségi prog-

ram alapjából, 40 milliót pedig a költségvetés tartalékaiból különítenek el a mikrohitelezés céljára. A 100 millió eurós összeg az Európai Beruházási Bank és a kereskedelmi bankok hozzájárulásával 500 millió euróra is növekedhet. Egyúttal az Európai Bizottság nyilatkozatban vállalta: amennyiben a Progress programban rendelkezésre álló összeget gyors ütemben használják föl a tagállamok, az uniós tartalék terhére kész azt további 20 millió euróval kiegészíteni.

Az új mikrohittel hozzáférési feltételeinek kidolgozására a következő hónapokban kerül sor. A mikrohittel intézményekkel már rendelkező országokban 3-4 hónapon belül elindulhat a program. A hitelkérelmeket várhatóan 2010. júniusától lehet majd benyújtani. Brüsszeli információk szerint a forrásokat az Európai Beruházási Alap (EIF) fogja kezelni. Az érdeklődő bankoknak, mikrohittel intézményeknek közvetlenül az EIF-fel kell megállapodást kötniük. Az Európai Bizottság arra számít, hogy a következő években mintegy 45 ezer kezdő vállalkozónak nyújthatnak majd kisebb összegű kölcsönöket.

UNIÓS AGRÁRTÁMOGATÁSOK VISSZAFIZETÉSÉT ÍRTA ELŐ AZ EURÓPAI BIZOTTSÁG

Húsz tagállamnak összesen 346,5 millió eurónyi szabálytalanul felhasznált agrártámogatást kell visszafizetnie a közösségi büdzsébe. Az összeg több mint felét Görögországnak és Lengyelországnak kell visszautalnia.

Az agrárpénzeket általában két okból kell visszafizetni a közösségi büdzsébe: az egyik, ha az érintett tagállam nem tartja be az uniós előírásokat, a másik, ha a mezőgazdasági kiadások ellenőrzésére szolgáló eljárások nem megfelelőek. Az agrártámogatási források folyósításá-

ért és ellenőrzéséért a tagállamok a felelősek, a Bizottság feladata, hogy meggyőződjön arról, a tagállamok szabályosan használták-e fel a támogatást.

Az Európai Bizottság 2010. március közepén nyilvánosságra hozott értékelése szerint húsz tagállamnak a fent említett okokból összesen 346,5 millió eurót kell visszafizetnie.

- A legnagyobb összeget, 132,6 millió eurót Görögországnak kell visszautalnia a gyapottámogatással kapcsolatos hiányos ellenőrzések, valamint az integrált igazgatási és ellenőrzési rendszer súlyos hiányosságai miatt.

- Szintén tetemes összeget (92 millió eurót) kell Lengyelországnak visszafizetnie, mégpedig a területalapú támogatások kapcsán 2006-ban és 2007-ben elkövetett különböző szabálytalanságok miatt.

- Spanyolországnak 47,5 millió eurót kell visszajuttatnia a gyümölcs- és zöldségágazatban felmerült nem támogatható költségek finanszírozása és az ellenőrzés hiányosságai miatt.

- Franciaország összesen 19,5 millió eurót veszít különféle számla-elszámolási hiányosságok, a nem megfelelő ellenőrzés és a túl magas személyzeti költségek miatt.

- Nagy-Britanniának 14,2 millió eurót, Hollandiának pedig 10,4 millió eurót kell visszautalnia a közvetlen kifizetések határidejének be nem tartása, illetve az export-visszatérítési rendszer kapcsán végzett elégtelen számú ellenőrzések okán.

- Az előbbi országokon túl tízmillió euró alatti összeget kell visszafizetnie Belgiumnak, Bulgáriának, Ciprusnak, Dániának, Észtországnak, Finnországnak, Németországnak, Írországnak, Olaszországnak, Luxemburgnak, Portugáliának, Szlovákiának és Svédországnak.

Mindent egybe vetve Magyarország jól teljesített: hiszen miközben több milliárd eurós mértékben használt fel uniós támogatási forrásokat, mindössze 184 ezer euró támogatást kell csak visszautalnia. A nem támogatható kiadások miatt 6 ezer, a pénzügyi felső határok túllépése és a vidékfejlesztési támogatások kétszeres korrekciója miatt pedig 22 ezer, illetve 156 ezer eurót.



**AGRÁR-VÁLLALKOZÁSI
HITELGARANCIA ALAPÍTVÁNY**

A vidékért kezesszünk

Az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány valamennyi vidéki kis-, és közepes vállalkozás, családi gazdálkodó, őstermelő, számára nyújt készfizető kezességet, melyet az Alapítvánnyal együttműködő pénzügyi intézmények igényelhetnek a belföldi vállalkozással kötött szerződéseikhez.

Alapítványi kezesség funkciói

- hitelképesség növelése
- hitelhez jutási feltételek javítása
- pénzügyi életképesség biztosítása

Alapítvány készfizető kezessége igényelhető

- Kölcsön/hitel-
- Bankgarancia-
- Lízing-
- Faktoring szerződéshez

Kezességvállalás kondíciói

- Kezességgel biztosított összeg: max. 1.000.000.000 Ft
- Kezességvállalás mértéke: 20-80 százalék
- Futamidő: minimum 91 nap, maximum 25 év
- A díj fizetése: egyszeri, vagy évenkénti
- Az általános díj mértéke: 50%-os készfizető kezesség mellett a kezességgel biztosított összeg százalékában:

Kezességgel biztosított összeg (Ft)	Futamidő			
	Évenkénti díjfizetés		Egyszeri díjfizetés	
	1 - 25 évig	1 évig	1-4 évig	4-7 évig
1-1 m	3000 Ft		3000 Ft	
1 m-75 m	0,50	0,50	0,90	1,20
75 m-150 m	0,65	0,65	1,00	1,30
150 m-	0,80	-	-	-

A fenti értékek a kezesség mértékének (20-80%) megfelelően arányosan változnak.

- A piaci kezességi díj, 50%-os készfizető kezesség mellett kezességgel biztosított összeg 1,21-2,35% között változik. Mértéke függ a hitel típusától, a futamidő és a kezességgel biztosított összeg nagyságától.

1054 Budapest
Kálmán Imre u. 20.
1392 Budapest, 62. Pf. 289
Zöld szám: 06 80 203 760
Telefax: (36 1) 474 5085
E-mail: office@avhga.hu
Honlap: www.avhga.hu

GARANCIA

Az Agrár- Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány időszaki kiadványa, szerkesztéséért felelős az AVHA Kft. (megjelenik az agrárlapok mellékleteként)
Felelős kiadó: dr. Ulrich Anikó | Szerkesztőségi titkár: Felber Tímea | Szerkesztőség: 1054 Budapest, Kálmán Imre u. 20. | Telefon: (1) 373 8453 | Zöld szám: (80) 203 760 | Fax: (1) 373 8455
Stúdió: Armadillo Design Kft. 1045 Budapest, Berni u. 1. | Nyomja: Veszprémi Nyomda Zrt. 8201 Veszprém, Órház u. 38.