COOPERATION IN THE MÁTRA WINE REGION

By:
NAGY-KOVÁCS, ERIKA – WACHTLER, ISTVÁN

The database established at Károly Róbert Agricultural Sciences University, a centre for the Northern Hungarian Region, can serve the technological and economical development of vineyards and the wine producing industry of the Mátra region and the operation of an advisory network.

We outlined the tasks that need to be accomplished to improve the circumstances and competitiveness of farmers in the vine-growing and wine-making verticum. We discussed the latest trends in co-operation, development and updating technology.

Enlargement of factories, integration (machinery, cellar co-operatives) and updating the technology used are very important with respect to quality, implementation of machinery development and increased competitiveness.

KOOPERÁCIÓ A MÁTRAI BORVIDÉKEN

NAGY-KOVÁCS ERIKA – WACHTLER ISTVÁN dr.

ÖSSZEFOGLALÁS

Vizsgáltuk, melyek azok a feladatok, amelyek megoldása a szőlő-bor termékpályán javíthatják a gazdálkodók helyzetét, versenyképességét. Legfontosabb megállapításunk, hogy a versenyképesség fokozásában jelenleg az üzemi méret növelése, az integráció (gépkörök, pinceszövetkezetek), az alkalmazott technológia korszerűsítése kiemelten fontos feladat.

Integrátor lehet pinceszövetkezet, vagy tőkeerős feldolgozó vállalkozás, amely szerződéses kapcsolatban áll a termelőkkel. A gazdák nagy része még nem ismerte fel az integráció nyújtotta előnyöket és lehetőségeket. Az ismeretek, a bizalom és ebből adódóan az összefogás hiánya kedvezőtlenül befolyásolja a Mátrai Borvidék helyzetét.

A gazdasági kooperációk különböző formái azonban megtalálhatók. A hosszú távú szerződéses kapcsolati formák többnyire hosszú lejáratú termékértékesítési megállapodásra irányulnak. A szerződések a kölcsönös előnyök és kockázatvállalás érvényesítésére törekednek. Az együttműködés a szőlő és a bor átvételét, értékesítését segíti, míg a felvásárló nagyobb gazdaságok, pinceszövetkezetek árualapját biztosítja. Az érdekazonosságon nyugvó tartós együttműködés kedvezően érinti a jövedelmezőséget.

Napjainkban a legtöbb termelő mindössze szállítói kapcsolatba kerül a felvásárlóval. A termelők gyakran szerződésszegést követnek el, ha 1-2 Ft-tal többet ígér egy másik felvásárló. A felvásárlók is visszaélnek a termelő kiszolgáltatott helyzetével, sokszor csak félév-egy év múltán fizetnek természetesen kamatok nélkül. Ennek megakadályozására hosszú távú szerződések keretében alakultak ki különböző megoldási módok a vertikális integráció alternatívájaként.

Kutatómunkában létrehozott adatbázis különösen jól használható a szaktanácsadásban. Az Észak-Magyarországi Régióban a Károly Róbert Főiskolára alapozva egy modell értékű szaktanácsadási rendszert és központot hoztunk létre, amely a mezőgazdaság, vidékfejlesztés minden területére kiterjed. A rendszerhez szakközépiskolák (pl. Tokaj) és kutatóintézetek (pl. kompolti, tarcali, egri) kapcsolódnak. Az adatbázis a szaktanácsadás mellett a tanfolyami és a főiskolai képzésben felhasználható.[1]

BEVEZETÉS

Az Európai Unió a szőlőtermesztéssel, borászattal foglalkozó hazai gazdaságok számára a piaci verseny fokozódását jelenti. A szőlőtermelők, mivel szervezetlenek, nincsen lényeges feldolgozó kapacitásuk és termelési integrációkban sem vesznek részt, nem képesek befolyásolni a szőlőfelvásárlási árakat.

A koordinációs mechanizmusok közül a szerződéses kapcsolat terjedt el. Szerződéses kapcsolatnál a megtermelt szőlő átkerül a felvásárló tulajdonába. A vertikális integrációban a termelő átadja a megtermelt szőlőt a feldolgozónak, de a tulajdonátadás nélkül. A vertikális integrációban

[1] A tanulmány a T 032541. sz. OTKA kutatás keretében készült.

csupán „kapcsolaton belüli" termékcsere történik. A termelő a szőlő értékének kb. egyharmad részét kapja meg azonnal, majd a már kész bor értékesítése után kerül sor az elszámolásra, a mennyiség és a minőség figyelembe vételével. Természetesen fontos a termelői elkötelezettség is, a termést a megkötött szerződés szerint kell át adni a feldolgozónak. Az Unió értékesítési szövetkezései hasonló elven működnek.

A kutatás módszere

Felmérésünk a Mátrai Borvidék szőlőtermelő és borászati vállalkozásainak gazdasági együttműködéseire terjedt ki. A kutatás indításakor alapoztunk a szőlőtermelés, borászat helyzetével kapcsolatban eddig megjelent munkákra. Az adatbázis kialakításakor figyelembe vettük más kutatóhelyek, a KSH és az érdekképviseleti szervezetek elérhető adatállományát, továbbá kérdőív segítségével adatokat gyűjtöttünk, illetve mélyinterjúkat készítettünk.

1. *Adatfelvételi lapok*

A gazdálkodók általános adatai alapozták meg az adatállomány feldolgozásának vetítési alapját. Így az adott válaszok körét az alábbi csoportosítás szerint vizsgáltuk:

- működési forma szerint: őstermelő, családi gazdaság, egyéni vállalkozó, szövetkezet és gazdasági társaság keretében;
- a termelés feltételeinek megléte alapján (földterület, eszközállomány, technológiai felszereltség, termelési eljárások),
- humán erőforrás jellemzőivel (kor, iskolai végzettség, szakképzettség, nyelvismeret);
- gazdálkodás módja szerint: főfoglalkozás mellett, mellékfoglalkozásban vagy nyugdíjasként végzi a szőlő- és bortermelő tevékenységét.

További kérdéseink a megtermelt szőlő alapanyag feldolgozottsági fokára, az értékesítési módra, a gazdálkodók integrációval kapcsolatos nézeteire, elképzeléseire, valamint a szaktanácsadási tevékenységgel kapcsolatos véleményekre terjedt ki. Vizsgáltuk a kiegészítő jövedelemhez való hozzájutás módját, mint pl. a borturizmusban való részvételt.

2. *A vizsgálatba bevont gazdaságok kiválasztása*

Az adatgyűjtést az Észak-Magyarországi Régióban végeztünk, azonban jelen publikációnkban a Mátrai Borvidéken tapasztaltakat adjuk közre.

A kiválasztás véletlenszerűen történt. A reprezentatív minta kialakításához igazodtunk a KSH nyilvántartásában szereplő szőlő- és bortermeléssel foglalkozó gazdaságok eloszlásához. Az adatgyűjtés közben többlet információra tehettünk szert a gazdákkal történő személyes találkozás során. A szakmai szempontból jelentős gazdaságok esetében mélyinterjúkat készítettünk.

A kérdőíveken szereplő ellenőrző kérdések, illetve logikai összefüggések segítségével számítógépes programmal kiszűrtük az értékelhetetlen egyéni kérdőíveket, valamint az adatfelvitel során elkövetett esetleges hibákat.

A Mátrai Borvidéken 130 kérdőívet adtunk ki, amelyből 108 volt értékelhető.

VIZSGÁLATOK EREDMÉNYEI

Az üzemméret vizsgálatánál megállapítottuk, hogy 0,2-1 ha közötti területen 35%,1,01-5 ha területen 41%, 5,01-90 ha közötti területen 26% gazdálkodik.

A szőlőtermelő gazdaságok többsége méretékből adódóan kiegészítő jövedelemszerzésre alkalmas.

Heves megyében az integrációban résztvevők száma lassú csökkenést mutat, 2000-ben 4324, 2003-ban 2951 integrált termelőt tartottak nyilván. Az integrációban megművelt terület méretének átlagos nagyságáról az 1. táblázat tájékoztat.

A hektáronként megtermelt szőlő mennyisége (1. ábra) és az elszámolás alapját képező értéke (2. ábra) az évjárati hatásokat tekintve erősen változó. A különböző vállalkozási formák között szignifikáns különbség nem mutatható ki, csak annyi, hogy a szövetkezetekben jellemzően nagyobb az egységnyi területre vetített bevétel.

1. táblázat

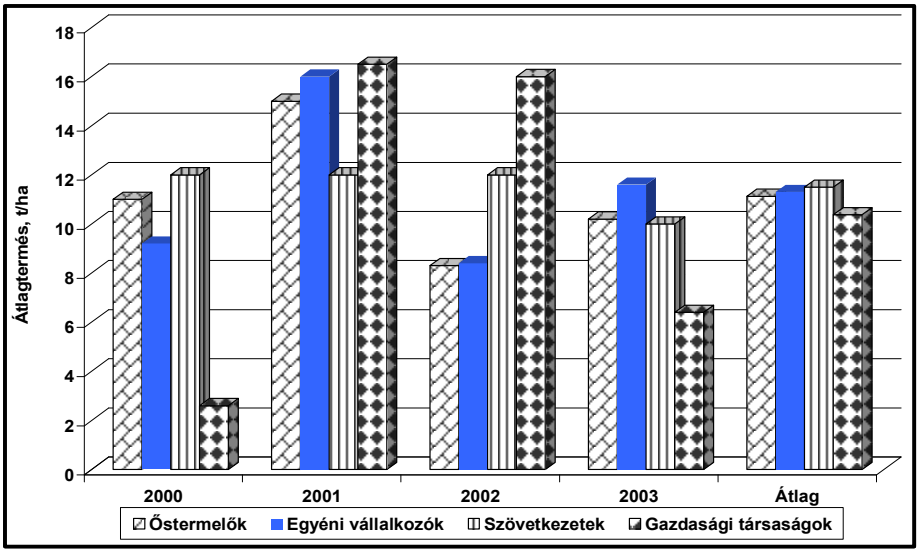
Integrációban résztvevők által megművelt átlagos területnagyság 2003-ban

Megnevezés	Összes terület, ha	Szőlő, ha
Őstermelők	3,2	0,8
Gazdasági társaságok	78,9	13,5
Szövetkezetek	95,3	25,0
Egyéni vállalkozók	34,7	4,1

Forrás: FVM Földművelésügyi Hivatal

1. ábra

Az integrációban résztvevők által előállított hektáronkénti szőlőmennyiség Heves megyében



Forrás: FVM Heves megyei Földművelésügyi Hivatal, Eger

Milyen vertikális koordinációs stratégiát tart elfogadhatónak a termelő?

Három kérdést tettünk fel a hosszú távú együttműködési formákra vonatkozóan. Az első a nyílt termelés fenntartására vonatkozott, amelyben az aktuális piaci árak befolyásolják az eladó és a vásárló kapcsolatát. A második kérdés egy olyan szerződéses termelést vetített előre, amelyben a vásárló és a termelő egyaránt kötelezi magát a kereskedelmi ügylet lebonyolítására (felvásárlás/értékesítés), előre kialkudott árképzés alapján. A harmadik a termékpályán történő összefogásra irányult, amelyben a láncolat

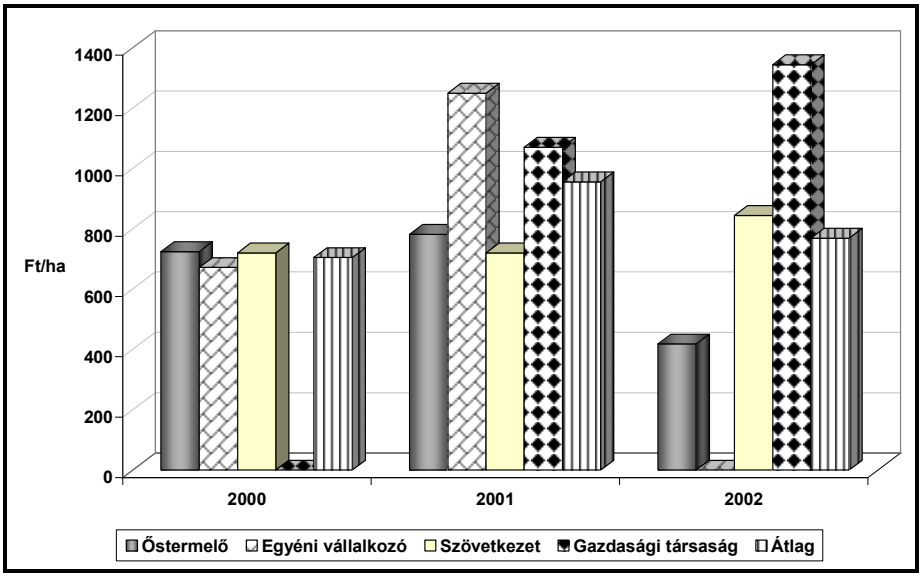
egyes tagjai az őket megelőző szereplőt egy szervezeti egységben integrálja.

A megkérdezettek közül *az őstermelők 60%-a a termékpályán történő összefogást, míg 40%-a a szerződéses termelést választotta*. Más működési formában (családi gazdaságok, egyéni vállalkozók, gazdasági társaságok) ingadoznak a különböző lehetőségek között.

Ha a gazdálkodás módja szerint vizsgáljuk a válaszokat, akkor a mellékfoglalkozásúak és a nyugdíjasok 50-50%-ban a termékpályán történő összefogást, vagy a szerződéses termelést választották.

2. ábra

Az integrációban résztvevők által hektáronként megtermelt szőlő értéke Heves megyében



Forrás: FVM Heves megyei Földművelésügyi Hivatal, Eger

Milyen szerződést kötne szívesen?

Az ún. keretszerződést nagyon kevesen választották, amely nem tartalmaz árat (referencia és/vagy védőárat), illetve mennyiségi előírást sem, azonban minőségi követelményt támasztó és fizetési feltételeket rögzítő megállapodást igen.

Az egyéb szerződéstípusok megítélése az iskolai végzettségtől, a működési formától, a gazdálkodás módjától és az üzemmérettől függetlenül egységes. A megkérdezettek 45%-a hagyományos szerződést kötne, amely rögzíti az árat vagy az ármeghatározás feltételeit, a mennyiségi és minőségi jellemzőket, valamint a szállítási időpontot (védőár kikötésével).

A kölcsönös előnyök és kockázatvállalás érvényesítését felismerve mintegy 35% részesítette előnyben azt a formát, amely a hagyományos szerződést kiegészíti a termelési folyamat során a technológia ellenőrzésével (inputok meghatározása, rügyterhelés, használt növényvédőszer stb.). A gazdálkodó tisztában van azzal, hogy a jobb minőségű szőlőt magasabb áron lehet értékesíteni. A felvá-

sárló érdeke, hogy a szerződésben található előírások be nem tartásakor a vásárlás megtagadásával élhessen (pl. penészes és rothadt szemek magas aránya, alacsony cukorfok stb.).

Az idősebb és alacsonyabb végzettségű őstermelők a korábban megismert hagyományos szerződési formában jobban bíznak.

A gazdálkodók hogyan képzelik el az integráció létrehozását?

1. *Az integráció hasznosságának* megítélését vizsgálva sok szempontot adtunk meg, melyek közül többet is lehetett választani.

A gazdálkodók válaszait a 3. ábra, az általuk előrevetített kooperációs lehetőségeket pedig a 4. ábra szemlélteti.

Általános vélemény, hogy az integráció legnagyobb előnye a költségek csökkentése (beszerzések és közös géphasználat). Az integrációnak jelentős a szerepe a beruházásokhoz szükséges tőke megteremtésében és a kooperációban résztvevőknek nyújtott különböző (pl. gépi munka) szolgáltatások biztosításában. Lényegesnek tartják az integrátor által nyújtott információkat és szaktanácsadást, valamint úgy látják, hogy az értékesítési biztonság is nagyobb.

Az integráció egyik lehetséges formája az *új típusú szövetkezetek létrehozása.* Felmérésünk alapján azt állapítottuk meg, hogy ezen a téren rendkívül nagy a gazdálkodók ismereteinek hiánya. *Nagymértékű bizalmatlanság mutatkozik a szövetkezések, gépkörök létrehozása és működtetése iránt.*

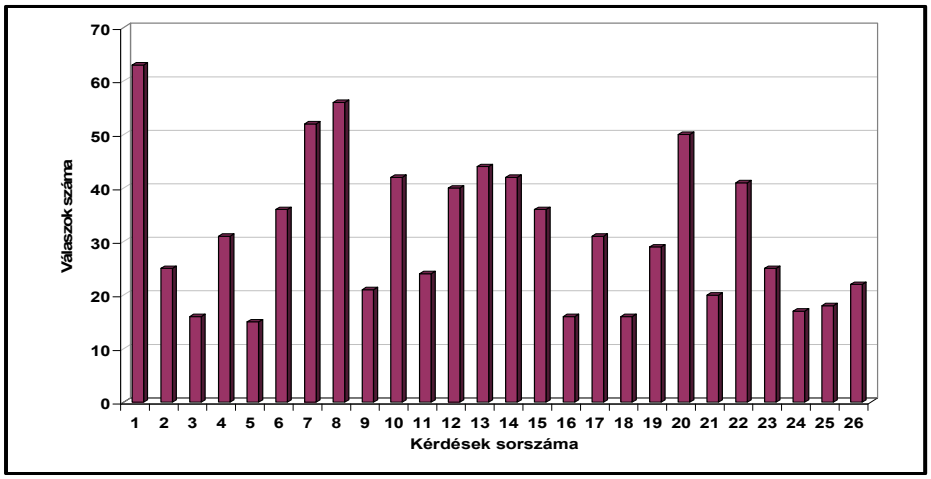
A gazdálkodók szűk köre - akik lehetőséget látnak a szövetkezésben - azok a hangsúlyt a közös értékesítésre, a közös szőlőfeldolgozó, borospince és borpalackozó építésére helyezi. Az 1 ha alatti törpe gazdaságok képtelenek önállóan gazdaságosan elvégezni a növényvédelmi és egyéb gépi munkákat saját eszközök híján. Közülük néhányan fontosnak tartják az ilyen irányú összefogást.

A termelők csekély piaci súlyát, pozícióját hosszú távon bebetonozza az üzemi méret, az összefogás és a termelők érdekérvényesítési képességének hiánya. A termelőknek az Európai Unió piacán az 500-600 ezer hl-es vagy nagyobb pinceszövetkezetekkel, vállalkozásokkal kell versenyezni. Az erősen koncentrált kereskedelem, az áruházláncok az ilyen szétszórt termelői struktúra résztvevőivel szóba sem állnak. A kisgazdaságok képtelenek megfelelő mennyiségű és minőségű árualapot képezni. Mind a külföldi, mind a hazai tapasztalatok alapján egyértelmű, hogy az eredményes gazdálkodás, a kiváló minőségű, piacképes termék, az alkalmazott gépesítés csak a hazainál nagyobb átlagméretű üzemekben valósítható meg. Az uniós gazdálkodók már legalább 25-30 hektáros méretet tartják elfogadhatónak, nem ritkák a 3000 ha szőlő feldolgozására alkalmas pinceszövetkezetek, vagy évi 5 millió palack pezsgő gyártását végző üzemek. A kézimunka minimálisra szorul vissza. A hazai termelőknek további veszélyt jelentenek a dél-amerikai, dél-afrikai és ausztráliai borok is.

A nagy borászati üzemek a piaci versenyben könnyebben talpon maradnak. Természetesen ezzel nem akarjuk azt mondani, hogy a kis üzemeknek nincs jövőjük. Azok a gazdaságok maradnak talpon, amelyek megfelelő felvevőpiaccal rendelkeznek. Így a jó minőséget előállító kisméretű üzemek is fontosak, melyek korszerű technológiával, technikával rendelkeznek.

3. ábra

Az integráció lehetséges előnyei a válaszadók szerint

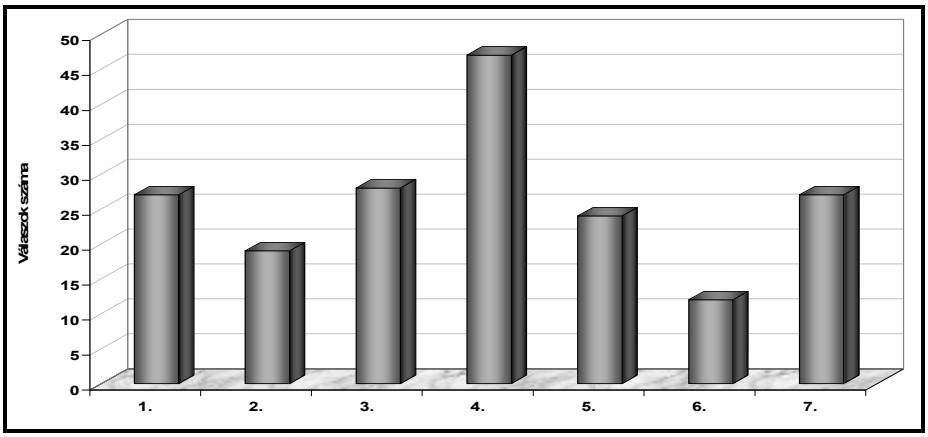


Jelmagyarázat: 1. Költségcsökkentés. 2. Közös beszerzés. 3. Közös géphasználat. 4. Minőségi termelés fenntartása, szakmai felügyelet garantálása. 5. Modern gépek beszerzése. 6. Korszerű termesztéstechnológia biztosítása. 7. Pénztőke megteremtése. 8. A gépi szolgáltatások nyújtása. 9. Gépkihasználtság fokozása. 10. Szaktanácsadás. 11. Szakmai tanfolyamok megszervezése. 12. Szerződéses fegyelem fenntartása. 13. Piaci információk nyújtása. 14. Piaci lehetőségek kihasználása. 15. Tájékoztatás a törvényi változásokról. 16. Finanszírozásban. 17. Szakmai megmérettetés megteremtése. 18. Új termék kialakítása és piacra történő bevezetés. 19. Magas színvonalú marketing nyújtása. 20. Az értékesítés biztonsága, megfelelő értékesíti ár kialakítása. 21. Az értékesítési lehetőségek és módok felvázolásába. 22. A feldolgozottsági fok emelése. 23. A termékpályán keletkező jövedelem igazságosabb eloszlása. 24. Minimális nyereség elérése. 25. A profit növekedése. 26. Munkahelyteremtés.

Forrás: Saját felmérés

4. ábra

A kooperáció lehetséges területei



Jelmagyarázat: 1. A növényvédelmi és gépi munkák közös elvégzése. 2. Gépkör létrehozása. 3. Közös beszerzés (alany, növényvédőszer stb.). 4. Közös értékesítés. 5. Közös szőlőfeldolgozó létesítése. 6. Közös pince fenntartása. 7. Közös borpalackozó építése.

Forrás: Saját felmérés

A gazdálkodás módjától és az üzemméret nagyságától függetlenül egy kereskedőhöz, kereskedőházhoz történő kapcsolódással, a termelő és a fogyasztó közötti közvetítők kiiktatásával, illetve a termelők és feldolgozók között kialakított hosszú távú kapcsolati rendszerben való részvétellel képzelik el az integráció létrehozását.

Fontos lenne a munkák gépesítése a hatékonyság növelése és a költségek csökkentése érdekében. Egyre csökken a fáradságos kézimunkát vállalók száma, másrészt a magas munkabér és közterhek is indokolják a szőlő- és bortermelés gépesítésének fejlesztését. A szőlőfeldolgozás és borászat gépei speciális, nagykapacitású, drága berendezések. A HACCP előírások is csak korszerű üzemekben valósíthatók meg.

A gazdaságok gépekkel való ellátottsága méretfüggő. Az 1 ha alatti kisebb üzemek, különösen az idősebb, csak borszőlővel foglalkozó őstermelők többnyire szolgáltatásokat vesznek igénybe. A néhány hektárral rendelkezők nagy része elöregedett, az üzemméretéhez viszonyítottan feleslegesen nagy kapacitású, többnyire a volt szövetkezetekből vásárolt erőgépeket használnak.

A dinamikusan fejlődő vállalkozásokat 30-45 éves, jó szakmai ismeretekkel rendelkezők vezetik. Ezen gazdaságok gépesítettsége jó, olyan gépeket vásárolnak, amelyek kapacitását a munkaidényben ki tudják használni. Megállapításunk egyaránt érvényes az oltvány-, a szőlő- és a bortermelőkre. A borászatok zúzóbogyózó gépekkel, szőlősajtókkal és szivattyúkkal való átlagos ellátottsága megfelelő. A fejlődő és piacképes vállalkozások esetén a szűrőgépek és a kóracél tartályok alkalmazása is elterjedt.

A gazdaságok egy része eszközhiánnyal küzd, ugyanakkor kapacitásfeleslegek is kialakultak. Az elavult gépek nemcsak gazdaságilag kevésbé hatékonyak, de a környezetet is károsan terhelik. A gazdaságok méretének, tevékenységének megfelelő géppark kialakítása lassan halad. A racionális géphasználat szempontjából az üzemméretek alacsonyak, ezt figyelembe véve a hatékony gépesítés tekintetében mindenképpen birtokkoncentráció vagy integráció szükséges. A gépesítés, géphasználat költségének csökkentésére előnyöket kínál az üzemek szakosodása, amely kedvezően hat a gazdaságos termelésre és a minőségre. A gépberuházások és a géphasználat racionalizálásában várhatóan növekszik a géphasznosító társulások és a gépi munka szolgáltatók szerepe.

Véleményünk szerint a borvidék működését, kevesebb fajtával dinamizálni, a gazdák termelését integrálni szükséges, amely feltétele a jó minőségű, nagy mennyiségű termék előállításának. Ezzel a gazdák helyzete az áralkuban alapvetően kedvezőbb lehet és csökken a kiszolgáltatottságuk.

A hektáronkénti átlagtermés mennyisége (és minősége) az évjáratokat tekintve nagyon változó. Ha a 10-18 t/ha átlagtermést és a szőlő felvásárlási árait figyelembe vesszük, a statisztikában szereplő bevételektől magasabb bevételekkel számolhatunk, azonban még így is alacsonyak ahhoz, hogy ebből a költségeket leszámolva a jövedelem egy-egy család megélhetését biztosítsa. A minőségi termék előállítását azonban a magas átlagtermés (18 t/ha) nagymértékben akadályozza.

A speciális mezőgazdasági kockázatok miatt az 1-2 ha területtel rendelkező vállalkozók nem kívánnak, illetőleg *nem képesek hitelt igénybe venni.* Az ezt meghaladó, de a maximálisan 5 ha-os vállalkozások pályázati lehetőségeit korlátozza, illetve lehetetlenné teszi a saját erő hiánya, valamint az a körülmény, hogy nem képesek biztosítani a bankok által támasztott szigorú feltételeket.

A tőkeerős, 10-20 ha-os, vagy annál nagyobb gazdaságok rendszeresen pályáznak, melynek fő célja új ültetvények, szőlőfeldolgozók, palackozók és pincék létesítése.

A szőlő felvásárlási árának meghatározásánál a minőségi értékelésnek nagyobb szerepet kell adni, a jelenlegi árak elmaradnak a várakozásoktól, több esetben még az önköltséget sem fedezik.

A felmérés elkészítése alatt a szőlő- és borfelvásárlási árak *késedelmes kifizetésének* határidejét a törvény szabályozta. A módosítás előtti felvásárlásoknál azonban 70-80%-ban késedelmes (fél éven túli) kifizetés volt jellemző, kamattérítés nélkül. Néhány százalékban előfordult a kifizetés elmaradása is. Az összefogás hiánya miatt a 0,5 ha alatti őstermelők nem fordultak bírósághoz a tartozás behajtása érdekében. Tovább rontotta a helyzetet, hogy néhány szolgáltató a következő évi munkálatok díjának befizetését előbb kérte, mint ahogy az előző évben felvásárolt termelés ára kifizetésre került volna.

A szolgáltatók zömét az átalakult szövetkezetek, illetve az onnan kivált vállalkozók alkotják. Az elvégzett munkák minősége olykor kívánni valót hagy maga után, különösen a növényvédelmi munkák esetében. A bérmunka díja nincsen mindig összhangban a munka minőségével. Így érthető a gazdálkodók saját tulajdonú gépekhez való ragaszkodása, még a többletköltségek árán is.

A kisebb üzemeknek a borértékesítésben segíthet *a borutak, a borturizmus fejlesztése*. Ehhez is jelentős összefogás szükséges, hiszen egy gazda képtelen megvalósítani azokat a programokat, ami ehhez szükséges.

Nem elég a végtermék értékesítését jól megszervezni, a bort a fogyasztók igényei szerint kell elkészíteni. A stabil piaci jelenléthez elengedhetetlen a megfelelő alapanyag-termelő bázis, hogy a vevők kitűnő és mindig azonos minőségű, elegendő mennyiségű bort találjanak az üzletek polcain. A jól működő vertikális integráció (szaktanácsadással, minőségellenőrzéssel) nemzetközileg is jelentős versenytárssá teheti a magyar szőlő- és bortermelő gazdaságokat.

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Agrár Európa. 2003. 5. sz. 37-38. p. (2) Fertő I.: A vertikális koordináció a mezőgazdaságban. Közgazdasági Szemle, 1996. november 957-971. p. – (3) Georges, D. – Rosset, P.A.: A világ szőlő- és bortermelési mérlege. Bor és Piac. 2001. 6. sz., 18-21. p. – (4) http\\:193.224.162.51.eue.html. Az EU életéből. – (5) Szabó G.: Szövetkezeti vertikális koordináció és integráció az élelmiszer-gazdaságban. Élelmiszermarketing-tudomány, 2001. 1-4. sz. 31-44. p. – (6) Tömpe Ferenc: A vertikális integráció szerepe az élelmiszertermelés minőségi változásában. XLI. Geogrikon Napok, Keszthely. 1999. – (7) Urbán A. – Kuzniarsky V. – Nyers Á.: Szőlőtermesztés, borászat, kereskedelem. Borászati Füzetek. 1999. 2. sz. 40-41. p. – (8) www.elelmiszer.hu – (9) www.ogk.hu – (10) FVM Földművelésügyi Hivatalai.