# *Hazai zöldség-gyümölcs kisárutermelők nagy láncoknak történő értékesítési lehetőségei*

**SERES ANTAL – SZABÓ MÁRTON**

**Kulcsszavak: koncentráció, nagy kereskedelmi láncok, beszállítás, kisárutermelők, zöldség-gyümölcs.**

## ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

**A multinacionális láncoknál a közvetlen kisárutermelői beszállítóknak a speciális „réspiaci" termékeknél, illetve a nagy termelők között szabadon hagyott piaci réseken van mozgáslehetőségük. E termékek kivételével a közvetlen kisárutermelői beszállításoknak nincs jövője, mert elaprózott kínálattal nagy számban nem léphetnek be a beszállítói körbe.**

**Hatékonysági követelmények miatt előbb-utóbb a hazai láncoknál is erősödik a beszerzés koncentrációja, és ez itt is csökkenti a közvetlenül beszállító kisárutermelők ma még lényegesen nagyobb lehetőségeit.**

**A nagy üzletláncok üzletpolitikája olyan követelményeket támaszt, amelyeket a kisárutermelők a réspiaci termékek kivételével külön-külön nem tudnak teljesíteni. Ezért közös termeltető és értékesítő szervezeteket kellene létrehozniuk, vagy csatlakozniuk kellene a már működő nagyobb beszállítókhoz, TÉSZ-ekhez.**

**Az innováció tekintetében a legnagyobb probléma a gyenge tanulási hajlandóság. Nehézkesek a kisárutermelők, nehezen szánják rá magukat a változtatásra A beszállítás növeléséhez meg kellene változtatniuk alapállásukat, hozzáállásukat, fokozni kellene tanulási és változtatási készségüket.**[1]

## BEVEZETÉS

Az UNIDO nemzetközi fejlesztési szervezet szerint az eladó-vevői kapcsolatok jellemzően két okból bomlanak fel: 1) az eladó (termelő) nem kellően informált a vevő igényeiről, 2) az eladó (termelő) nem képes teljesíteni ezeket az igényeket (*Davidson – Medal – Soto – Ceglie, 2005: Methodology Development of SME Supplier Networks, United Nations Industrial Development Organization, (UNIDO), Vienna).*

Egy többéves OTKA kutatás első szakaszában ennek az elvnek megfelelően, a nagyvevői igények és követelmények alapján vizsgáltuk a mezőgazdasági kisárutermelők nagy kereskedelmi láncoknak történő beszállítását a zöldség-gyümölcs ágazatban egy hazai felmérés alapján. A szemléletmód tehát: ahogy a kereskedők látják.

A kutatásban azt tartottuk szem előtt, hogy a kereskedelem koncentrációja általános tendencia a fejlett világban, amelyhez a mezőgazdasági kisárutermelőknek is alkalmazkodniuk kell.

A felmérésbe bevont 11 kereskedelmi láncból 8 multinacionális és 3 hazai lánc. A láncok profilja a következő:

- Döntően hipermarketek: 3.

[1] A tanulmány a K67739. számú, „Mezőgazdasági kisárutermelők marketingszemléletű alkalmazkodása a kereskedelem koncentrációs folyamatához a zöldség-gyümölcs ágazatban" című OTKA kutatás alapján készült.

1. táblázat

**Zöldség-gyümölcs beszerzés szerkezete hét multinacionális kereskedelmi láncnál***

| Beszállító típusa | Beszállítók száma | Részesedés a beszerzésből (%) | Részesedés trendje |
|---|---|---|---|
| **1. vállalat** | | | |
| Nagy termelők és TÉSZ-ek | 5 | 65 | nő |
| Nagykereskedők | 3-4 | 30 | erősen csökken (3 éve még 65% volt) |
| Kisárutermelők | 2-3 | 5 | kissé nő |
| Összesen | 10-12 | 100 | |
| **2. vállalat** | | | |
| Nagy termelők | 5 | 20 | |
| TÉSZ-ek | 10-15 | 65-70 | nő |
| Nagykereskedők | 4-5 | 10 | csökken |
| Kisárutermelők | 2-3 | 5 | nő |
| Összesen | 25-30 | 100 | |
| **3. vállalat** | | | |
| Nagy termelők | 6-8 | 10 | változatlan |
| TÉSZ-ek | 3-4 | 30-35 | kissé növekszik |
| Nagykereskedők | 6-8 | 50 | változatlan |
| Kisárutermelők (savanyítók nélkül) | 6-8 | 5 | változatlan |
| Összesen | 25 | 100 | |
| **4. vállalat** | | | |
| Nagy termelők | | | |
| TÉSZ-ek | 6-8 | 90 | |
| Nagykereskedők | | 5 | |
| Kisárutermelők | 8 | 5 | |
| Összesen | | 100 | |
| **5. vállalat** | | | |
| TÉSZ-ek | 5-6 | 80-90 | nő |
| Nagykereskedők | 15-20 | 10-20 | csökken |
| Kisárutermelők | 1-2 | | csökken |
| Összesen | 20-30 | 100 | |
| **6. vállalat** | | | |
| Nagy termelők és termeltetők | 25 | 60 | lassan nő |
| TÉSZ-ek | 2 | 10 | lassan nő |
| Viszonteladó nagykereskedők | 2 | 30 | lassan csökken |
| Kisárutermelők | - | - | - |
| Összesen | 29 | 100 | |
| **7. vállalat** | | | |
| Nagy termelők | 20-25 | 40 | változatlan |
| TÉSZ-ek | 10 | 40 | változatlan |
| Nagykereskedők | 6 | 5 | csökkenő |
| Kisárutermelők | 15 | 15 | változatlan |
| Összesen | 50-55 | 100 | |

*Becsült adatok. A láncok egy részénél az adatok hiányosak

*Forrás:* multinacionális vállalatoktól kapott adatok.

- Döntően szupermarketek: 2.
- Diszkontok: 2.
- C+C áruház: 1.
- Differenciált hálózattal rendelkező (hazai) lánc, amelyben jelentős a kisebb boltok szerepe: 3.

A felmérésben 8 vállalati esetet dolgoztunk fel és 6 interjút készítettünk összesen 14 helyen a következő megoszlásban:

- Kereskedelmi lánc központja: 10.
- Kereskedelmi lánc beszerzési régiója: 3.
- Kereskedelmi láncnak beszállító nagykereskedő: 1.

A láncok zöldség-gyümölcs áruválasztéka[2] differenciált. Három csoportot lehet megkülönböztetni. Az egyik az alacsonyabb választékú láncok kb. 30-100 cikkelemmel. Ide tartoznak a diszkontok és a viszonylag kisebb alapterületű boltok. A másik a közepes választékú láncok kb. 150-300 cikkelemmel. Itt találhatók a szupermarketek és a hipermarketek többsége. A harmadik a széles választékú lánc kb. 350-500 cikkelemmel. A választék és a forgalom közötti kapcsolatra általában az jellemző, hogy a forgalom döntő hányadát jóval kevesebb cikkelem adja, mint a teljes választék.

A beszállítói szerkezetet *hét multinacionális vállalatnál*[3] az 1. táblázat tartalmazza.

Az 1. táblázat alapján egy multinacionális lánc kivételével *a beszállításban döntő szerepük van a nagy termelőknek és a TÉSZ-eknek. A közvetlen kisárutermelői beszállítások aránya a megkérdezett multinacionális láncok zöldség-gyümölcs beszerzésében egy kivételével (15%) alacsony (0-5%).*

A *hazai láncok közül kettőnél a nagykereskedőknek jelentős szerepük van a beszerzésben.* Az egyik láncnál ennek oka az is, hogy a láncot nagykereskedők hozták létre, akik regionálisan felosztották egymás között a boltok ellátását és egy-egy régióban jelentős részben ezek végzik a zöldség-gyümölcs disztribúcióját.

*Egy hazai láncnál viszont a nagykereskedők a stratégiaváltás miatt visszaszorultak* és szerepüket a TÉSZ-ek vették át (2. táblázat)

2. táblázat

**Zöldség-gyümölcs beszerzés szerkezete egy – a kistermelők közvetlen beszállításának jelentős szerepére építő – hazai láncnál***

| Beszállító típusa | Beszállítók száma | Részesedés a beszerzésből (%) | Részesedés trendje |
|---|---|---|---|
| Nagy termelők | - | - | - |
| TÉSZ-ek | 1 | 40 | változatlan |
| Nagykereskedők | 10 | 20 | csökken |
| Kisárutermelők | 300 (csökken) | 40 | változatlan |
| Összesen | 310 | 100 | |

* Becsült adatok

*Forrás:* egy hazai lánctól kapott adatok

*A közvetlen kisárutermelői beszállítások aránya a hazai láncoknál lényegesen magasabb, mint a multinacionális vállalatoknál.* A 2. táblázatban szereplő hazai láncnál például 40%-os. Ennek a láncnak a központi raktárába nem kevesebb, mint 300 kisárutermelő szállított a felmérés idején.

[2] Becslés alapján egy év alatt a láncok üzleteiben „megforduló" cikkelemek száma. A választék tartalmazza a szárított gyümölcsöket és a savanyúságokat is.

[3] Egy vállalattól nem kaptunk adatokat.

A másik két hazai láncnál részben a nagykereskedőkön keresztül történő szállítás, részben pedig a kisebb boltok közvetlen kisárutermelőktől történő vásárlása jellemző.

## A KÖZVETLEN KISÁRUTERMELŐI BESZÁLLÍTÓK

A *közvetlenül beszállító kisárutermelő fogalma* a láncok szerint nehezen definiálható. A következő meghatározásokat adták:

- Aki napi 100 ezer forintnál kisebb értékben szállít.
- Aki évi 10 millió forintnál kisebb értékben szállít.
- Specialista, nincs szortimentje, egyké cikkre szakosodott, illetve kevés cikket tud szállítani és azt is jellemzően csak a szezonban.
- Egy lánc 3 hektárban, egy másik 1 hektárban határozta meg a kistermelők által művelt terület felső határát – ha az nem fedett terület.

*A kisárutermelők által a láncokba szállított zöldség-gyümölcsfélék jellemzői*:

- Jellemzően nem tömegcikkek (burgonya, alma), hanem mennyiségben és/vagy értékben kisebb tételt jelentő cikkek, amelyekre a nagytermelők nem tudnak eléggé odafigyelni, mert azok náluk a mennyiséget tekintve nem jelentősek.
- Kézimunka-igényes cikkek, amelyek családi vállalkozást kívánnak (például málna, gomba, fokhagyma, póréhagyma, újhagyma, saláta, gyalult tök).
- Viszonylag egyszerűbb zöldség-gyümölcsfélék, amelyek nem igényelnek válogatást, csomagolást (például sütőtök, patiszon, cukkini, padlizsán, csillagtök).
- Különlegességek (például saláta-specialitások, különleges paprikafajták, cherry-paradicsom).
- Tájjellegű különlegességek, prémiumtermékek.
- Olyan kényesebb cikkek, amelyeknél az áru frissességének nagy szerepe van (például újhagyma, fejes saláta).

A láncoknak még több kisárutermelő-beszállítóra volna szükségük, de nem találnak a nagyvevői igényekhez igazodókat.

A láncokhoz beszállító kisárutermelők körében az utóbbi években jelentős szelekció ment végbe. A láncok egy részénél a folyamat csillapodott, megállapodott, a kisárutermelők részesedése időben viszonylag stabil, nem csökken. Itt cserék akkor történnek, ha a régieknél jobb beszállítókat találnak. Máshol azonban a szelekció még nem ért véget, például azoknál a hazai láncoknál, ahol számottevő koncentrációra van szükség a beszállítói szerkezetben.

*A közvetlen kisárutermelői beszállításoknál lényegesen több kisárutermelői áru jut a láncokba nagykereskedőkön és TÉSZ-eken keresztül, illetve olyan nagyobb beszállítók árujával együtt, akik a sajátjuk mellett vállalják más termelők árujának értékesítését is.* A megkérdezett láncok egyetértettek abban, hogy *a láncokban eladott hazai zöldség-gyümölcs többsége kisárutermelőktől származik*. A beszállítók közül kieső kisárutermelők jelentős része csatlakozik a nagyobb beszállítókhoz, és árujuk azok segítségével jut a láncokba. Előfordul, hogy a kisárutermelő beszállítókat maga a lánc szervezi rá egy TÉSZ-re.

## A MULTINACIONÁLIS ÉS HAZAI LÁNCOK KÖZÖTT A KÖZVETLEN KISÁRUTERMELŐI BESZÁLLÍTÁS ARÁNYÁBAN MEGLÉVŐ KÜLÖNBSÉG OKAI

A különbség oka nem az, hogy a hazai láncok „magyar” láncok, a multinacionális vállalatok pedig „külföldi” láncok, hanem az, hogy a forgalmazott mennyiség nagyságrendje, a beszerzési és érté-

kesítési rendszer, továbbá a tulajdonosi és láncszervezet nagymértékben különbözik egymástól.

A *multinacionális vállalatok centralizált beszerzést végeznek*. A döntési hatáskör egy központba centralizálódik. Az üzletek feladata a mennyiségi megrendelések feladása cikkelemenként. A központ összesíti a megrendeléseket és dönt a beszerzési árról és a beszerzési forrásról (beszállítók kiválasztása). A centralizált beszerzésrendszer fizikai megvalósításának eszközei egy lánc kivételével a korszerű logisztikai centrumok. Itt végzik az áruk komissziózását. Nagy hangsúlyt helyeznek az áru frissességére, ezért a friss zöldség-gyümölcs csak kevés időt tölt a logisztikai centrumban. Az ezeken átfutó áru aránya a hálózatban forgalmazott összes zöldség-gyümölcsből 95-100%. (Egy láncnál a zöldség-gyümölcs 5 százalékát közvetlenül az áruházakba szállítják azok a termelők, akiknek telephelye lényegesen közelebb fekszik az áruházhoz, mint a központi raktárhoz.)

*A multinacionális láncok centralizált nagy volumenű beszerzése és az egységes, szigorú követelmények csökkentik a kisárutermelők közvetlen beszállítási lehetőségeit.*

Igen érzékenyen érinti a hazai kisárutermelőket, hogy a multinacionális vállalatok beszerzésére általában a globális szemléletmód jellemző. Ennek lényege, hogy az anyavállalaton keresztül lehetőségük van arra, hogy a hazai és külföldi ajánlatokat rendszeresen értékeljék és versenyeztessék. Így a hazai beszállítóknak állandóan meg kell küzdeniük a beszállítási lehetőségért, illetve a beszállítások fennmaradásáért.

A multinacionális láncok hatékonysági megfontolásokból igyekeznek korlátozni beszállítóik számát, ami a kisárutermelői beszállítások egyik gátja.

A multinacionális vállalatok centralizált vállalatok, a vállalat egy tulajdonos (vagy tulajdonoscsoport) kezében van. A boltok helyi fiókként működnek a vállalati központnak alárendelten.

Ezzel szemben *a vizsgált három hazai lánc nem centralizált fiókhálózatos vállalatként működik*, hanem részben a társulásokat létrehozó szakmai befektetők (élelmiszerboltokat üzemeltető vállalkozások, nagykereskedők, áfészek), részben pedig a csatlakozott boltok társulásaként. *Alulról szerveződött önkéntes láncok és így lazábban szervezettek, mint a külföldi tulajdonúak*. Zöldség-gyümölcsnél az üzletek áruválasztéka nem egységes. A *beszerzés decentralizált*, nem a központ, hanem az alláncok és régiók végzik. Az árak is csak a törzsválasztékra, illetve az akciós termékekre egységesek, de ezek is gyakran csak egy-egy, azonos tulajdonoshoz tartozó allánc és régiós központ boltjaiban. Zöldség-gyümölcsre általában nincsen központi ármegállapítás, nem jellemző a központilag szervezett akció és – szemben a többi árukategóriával – minimum választékot sem írnak elő a központok a boltoknak. Egy-egy allánc és régió önállóan alakíthatja a boltok választékát, az árakat és dönthet a beszerzési forrásról. A hazai láncoknál jelentős a kisebb boltok önálló zöldség-gyümölcs beszerzése.

A központi beszerzés aránya az egyik hazai láncnál 40 százalékos, a többit a boltok, illetve az alláncok maguk szerzik be, saját csatornáikon keresztül. A másik két láncnál nincs központi beszerzés, hanem az a régiók feladata. Egy-egy régióban az áruk egy része központi raktáron keresztül, másik része közvetlenül a termelőktől kerül a boltokba, jelentős részük a nagykereskedők közvetítésével. Egy régiónál olyan – nem tipikus – esettel is találkoztunk, hogy az áru döntő többségét a nagykereskedők és központi raktár kikapcsolásával a nagybani piacon szerzik be közvetlenül a termelőktől, és onnan közvetlenül a boltokba diszponálják.

A decentralizáltabb beszerzés miatt a hazai láncoknál kisebbek a beszerzési volumenek. Egy-egy multinacionális lánc 10-15 vagy akár 30-40 milliárd forintos éves centralizált zöldség-gyümölcs beszerzésével szemben egy-egy hazai lánc decentralizált szervezeti egysége (allánca, régiója) által beszerzett mennyiség nagyságrendekkel kisebb. A hazai láncok értékesítési rendszere is differenciáltabb, mint a multiké. A hálózat elaprózottabb, jelentős a viszonylag kisebb boltok aránya.

*A hazai láncok decentralizáltabb beszerzése és értékesítése, a régionként differenciáltabb követelmények, továbbá a kisebb beszerzési és értékesítési volumen nagyobb lehetőséget biztosít a kisárutermelők közvetlen beszállítása részére.*

A hazai láncoknál az elaprózottabb beszerzési és értékesítési rendszernek ára van: a kisebb hatékonyság, költségesebb beszerzés, disztribúció és értékesítés. 300 kisárutermelőt – ami az egyik hazai láncra jellemző – nehéz kezelni, ezért hosszabb távon aligha tartható, mivel hatékonysági veszteségekkel jár. Felmérésünk idején két hazai láncnál már napirenden volt a beszerzés hatékonyságának javítása, a koncentráció növelése.

## A KÖZVETLEN KISÁRUTERMELŐI BESZÁLLÍTÁS PROBLÉMÁI

Az itt tárgyalt problémák minden olyan potenciális kisárutermelőre vonatkoznak, amelyekkel a láncok kapcsolatba kerültek, amelyek ajánlatokat tettek. A ténylegesen beszállító kisárutermelőknél a problémák kisebbek, hiszen csak így lehettek beszállítók.

A problémák annál élesebben jelentkeznek, minél nagyobb egy lánc, minél centralizáltabb a beszerzése és minél korszerűbb a beszerzési, logisztikai és informatikai rendszere. Ezért a problémák a multinacionális láncoknál erősebben jelentkeznek, mint a hazai láncoknál.

*A kisárutermelők döntő többsége nem ismeri fel, hogy a beszállítói lehetőségek alapvető feltétele a nagy láncok piacának ismerete.* Többségük a nagy láncok igényeinek felmérése nélkül dolgozza ki szállítási ajánlatát, amely eltér a nagyvevők igényeitől. A megfelelő szakosodás hiánya eleve kedvezőtlen ajánlatokat eredményez. Nem számolnak azzal, hogy beszállító csak megbízható termelési, műszaki és pénzügyi háttérrel rendelkező termelő lehet.

A vevői igényeket a hagyományos kereskedelmi hálózat (nagybani piac, fogyasztói és helyi piacok, hagyományos kis boltok) és a nagybani piac keretein keresztül mérlegelik. Általában csak többszöri próbálkozás után szembesülnek azzal, hogy a nagy láncok, illetve nagy alapterületű egységek beszerzési igényei merőben mások a hagyományos üzletekénél, hogy itt nem jellemző a nagyvásár-piaci szemlélet és a fogyasztói piacokon megfigyelhető ömlesztett (nem csomagolt) és differenciált méretű és minőségű áru.

*A stratégiai gondolkodásmód hiányzik a zöldség-gyümölcs kisárutermelők többségének üzleti magatartásából.* Üzletpolitikájukat a rövid távú szemlélet jellemzi, a megfelelő háttér (tőkeerő, technika) hiányában a túlélés, a napi gondolkodásmód, a napi gondok vezérlik a tevékenységüket. A forráshiány miatt arra kényszerülnek, hogy napi gondjaikat gyors megoldásokkal enyhítsék.

Ennek egyik következménye a *megbízhatatlanság*. Nem hajlandók elkötelezni magukat a láncok mellett, befektetni, kockázatot vállalni. Ha a láncokkal szerződött árnál magasabb napi áron más vevőnek el tudják adni az árut, odaadják, megszegve a szerződést. Nem értékelik a hosszú távú kapcsolat előnyeit. Előfordul, hogy megbízhatatlanság miatt ki kell zárni egy-egy termelőt (ez nemcsak a kisárutermelőknél, hanem a nagyobb termelőknél is előfordul), de ez nem az első eset után történik.

A nagy üzletláncokra a széles áruválaszték, egy-egy termékből pedig nagy volumenigény jellemző. *A kisárutermelők viszont külön-külön szűkös tőkeerejük és korlátozott kapacitáslehetőségeik miatt nem tudnak nagy mennyiséget szállítani.*

*A legkritikusabb kérdés a kisárutermelők beszállítói lehetőségeinek alakulásában az ár.*

A nagy alapterületű, széles választékú, nagy volumenű fogyasztói értékesítésre törekvő kiskereskedelmi egységek sikeres működésének, fennmaradásának feltétele a mérsékelt árszint. Különösen a városok szélén működő hipermarketek számára alapvető létkérdés az alacsony árszint, mert ellenkező esetben nem versenyképesek a városok belső övezetében működő üzletekkel. A mérsékelt árszint viszont alacsony beszerzési árak nélkül kivitelezhetetlen. A viszonylag alacsonyabb ár másik oka a beszerzési mennyiség és a beszerzési ár közötti objektív törvényszerűség. A nagytételű, viszonylag alacsonyabb árú beszerzés ugyanis nemcsak a kiskereskedelemnek előnyös, hanem a nagy termelőknek is.

Az alacsony árszint-követelmény, az abból adódó rendkívül feszített költséggazdálkodási követelmény a kisárutermelők számára rendkívül nehezen kezelhető feltétel, mert *döntő többségük nem tudja biztosítani azt a termelési volument, amely mellett a nagy alapterületű egységeknek történő beszállítás alacsonyabb árak mellett is gazdaságos lenne.* A kisárutermelők hatékonysága részben méretükből eredően is alacsony, költségszintjük magas, technikai hátterük korszerűtlen. Emiatt beszállítói versenyképességük gyenge. Többségük megfelelő fejlesztési lehetőség hiányában esélytelen a hatékonyság javítására.

*A kisárutermelők nem tudnak hatékonyan a láncok logisztikai rendszeréhez kapcsolódni*, mert *külön-külön nem tudják ellátni a logisztikai funkciókat.* Nem rendelkeznek megfelelő szállítókapacitással, szállítóeszközökkel és nem tudják biztosítani a hűtőláncot. Bizonyos minimum követelményeket a beszállítóknak teljesíteniük kell: a málnatermelőnek például hűtőkocsit kell bérelnie, ami számos kistermelőt eleve kizár a beszállítók köréből.

A kisárutermelők ritkábban és egyszerre nagyobb mennyiséget szeretnének szállítani, a nagy alapterületű egységek viszont sűrűbb, ütemesebb – napi – szállítást akarnak és egyszerre kisebb mennyiséget hajlandóak átvenni. A pontos, időben történő szállítást is nehezen tudják megvalósítani.

Sok esetben az árucikkek fogyásához igazodva kell szállítani, egyenetlen ütemű szállítást kell vállalni. A nagyobb beszállítók számára ez nem okoz nagyobb problémát, mert termékkínálatuk több felvevő között oszlik meg. A kisárutermelők kapacitáslehetősége azonban szűk, az időszakos terhelést nem tudják elviselni, illetve megfelelően kezelni és nem tudják kielégíteni a változó mennyiségű keresletet, továbbá az akcióban megnövekvő rendeléseket. Váratlan, nagyobb mennyiségű utánrendelés sok esetben megoldhatatlan számukra a megfelelő technikai és pénzügyi háttér hiánya miatt.

A kisárutermelők még szezonban sem tudnak folyamatosan szállítani hónapokon át. További probléma, hogy rövid a termelési periódus.

*A zöldség-gyümölcs kisárutermelők nem tudnak, illetve nem hajlandók a láncok igényei szerint tisztított, válogatott (homogenizált), egalizált, csomagolt, címkézett árut szállítani. A csomagolásban különösen nehézkesek*, folyton küzdeni kell velük, hogy a láncok igényeinek megfelelően csomagolják az árut. Sokan nem hajlandóak válogató- és csomagológépet, csomagolóanyagot venni vagy nincs rá pénzük. A nagyobb termelők azért is előnyben vannak a kicsikkel szemben, mert nekik rendszerint van csomagológépük, a kicsiknek viszont nincsen. A kisárutermelők áruja ezért részben nagykereskedők közvetítésével kerül a láncba, akik elvégzik ezeket a funkciókat.