VITA

Összefogás mentheti meg a hazai méhészeteket

Nagy István

Kulcsszavak: akácméz, fajtamézek, mézértékesítés, export, összefogás.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A rendszerváltást követően az előző évtizedekben eredményesen működő kistermelői (háztáji) integrációs rendszer úgy szűnt meg, hogy nem lépett a helyébe más termelés- és felvásárlás-szervezést végző együttműködési forma. Figyelembe véve a kialakult helyzetet, valamint azt a tényt, hogy a mézexport az agrár-külkereskedelem lényeges szegmense – a magyar méz mint hungarikum, fontos exportcikk –, továbbá hogy a méhészet, mint pozitív externália a növénytermelésben és a kertészetben is jelentős szerepet játszik, mindenféleképpen szükséges a méhészetek pozíciójának erősítése. A mézgazdálkodásra vonatkozó vizsgálataink – interjúk, saját méztermelési tapasztalatok, az országos és uniós mézgazdálkodás összehasonlítása – alapján megállapítható, hogy a termelők összefogása nélkül nem oldható meg a termelők érdekérvényesítő képessége, méretbeni, technológiai-technikai fejlesztése és minőségvédelme.

BEVEZETÉS

Hazánkban 2000-ben 20 méhészeti szövetkezet működött és további 10-15 helyen foglalkoztak méhészek a szövetkezetalapítás gondolatával. Ezekben a szövetkezetekben a méhészek továbbra is egyénileg termelnek, és elsősorban közös értékesítésre, bizonyos anyagok, termékek és szolgáltatások közös beszerzésére alakultak. A gyakorlati tapasztalatok nem nevezhetők kedvezőnek, mert 2005-ben már csak 12 szövetkezet működött.

A szövetkezetek esélyt adhatnak arra, hogy a lecsúszástól leginkább fenyegetett 40-80 kaptáros méhészek helyzete stabilizálódjon. Ez akkor valósulhat meg, ha

– elősegítik a magyar méhészet technikai-technológiai megújulását;

– olyan termékeket állítanak elő, amelyek különlegességet jelentenek, segítenek a magyar méz hírnevének erősítésében, az exportpozíciók javításában;

– a több méhész által megtermelt nagyobb árumennyiség javítja a kereskedőkkel szembeni érdekérvényesítő képességet, csökkenti a méhész kiszolgáltatottságát;

– meghonosítja a közepes méhészetekben is az üzleti tervezést, amely szinte teljesen hiányzik a méhészek jelenlegi gyakorlatából;

– közös beszerzésekkel, a szövetkezet által a tagoknak nyújtott szolgáltatásokkal mérsékelje a termelési költségek növekedési ütemét.

A HAZAI MÉHÉSZET ÉS MÉZÉRTÉKESÍTÉS HELYZETE

Ahhoz, hogy a vázolt problémákat megoldják, a jelenlegi helyzetből, az ágazatot körülvevő környezetből szükséges kiindulni. A hazai méhészetek bevételeit befolyásoló környezetet vizsgálva megállapít-

ható, hogy a hazánkban megtermelt méz (kb. 20 000 tonna évente) megközelítőleg 80 százaléka exportra kerül, amelynek 90 százalékát az EU-országokba szállítják. A kiszerelt mézek piacát uraló nagy nyugat-európai töltőüzemek döntően kétféle mézet vesznek hazánkból: virágmézet és akácmézet.

Az Unió kiskereskedelmi egységeiben sehol sem lehet találkozni „magyar virágméz" feliratú címkés mézzel. Ez azt jelenti, hogy a hazai virágméz belekerül a nagy „világ-virágmézek" tengerébe. Értelemszerűen ennek feltétele, hogy a töltőüzem szemszögéből a magyar méz hasonló áron kerüljön beszerzésre, mint a többi méz, hiszen ráadásul semmiben sem különbözik azoktól. Az Unió évente kb. 150 000 tonna mézet importál, ehhez keverik hozzá a hazánkból származó virágmézet. A töltőüzemek által évente felhasznált virágméz-mennyiséghez még néhány ezer tonna egyéb EU-országból származó virágméz kerül. Látható, hogy az Unióban a magyar virágméz mennyisége szerény, ezért ármeghatározó szerepe nincs, pusztán árkövető magatartás tanúsítható. Jelenleg az Unió kiskereskedelmi forgalmában a magyar virágmézet is tartalmazó kiszerelt vegyes-mézek 2,5–3,0 euró kilogrammonkénti áron kaphatók. Az alacsony árszint magyarázata az, hogy a világ méztermelésének zömét adó körzetek az elmaradott országok, ahol fontos a méz, még ezen az áron is. Potenciálisan ezek az országok még nagyobb mennyiségű méz termelésére is képesek. Ezekben az országokban az állam aktív szerepet vállal a méhészetek fejlesztésében. Új országok is megjelennek. A közeljövőben nagy mennyiséget termelhet például India, Ázsia délkeleti része, Afrika és Dél-Amerika számos országa. A világ mézfogyasztása sokkal lassabb ütemben nő, mint ahogyan a termelés. Összefoglalva megállapítható, hogy a hazai virágméztermelés teljes mértékben kiszolgáltatott a méz világpiacán!

Az Unióban a legismertebb fajtaméz az akácméz. Jelentősebb mennyiségben terem, és ismertebb, mint a másik nagymennyiségű fajtaméz, a narancsméz. Hazánkban 10 év átlagát figyelembe véve kb. 10 000 tonna akácméz terem évente. Ennek kb. 80 százaléka, azaz 8000 tonna kerül a határainkon túlra. Az uniós kiskereskedelemben elvétve találkozunk olyan kiszerelt akácmézzel, amely címkéjéről a fogyasztó egyértelműen tudja, hogy magyar akácmézet vásárol. Azt ugyanis más országokból származó akácmézzel és egyéb későn ikrásodó világos színű mézekkel keverik össze. Ezeknek az elegye adja az Unióban akácmézként árusított mézek összességét. Az Unió kiskereskedelmi egységeiben található mézek minimum 15 százaléka, megközelítőleg 25-30 000 tonna az akácméznek nevezett méz. Ezek a mézek a kiskereskedelemben 7-11 eurós áron vásárolhatók meg kilogrammonként.

Az akácméz felvásárlási ára különbözik a méz (virágméz) világpiaci árától, főleg azért, mert a beszállítókat számos körülmény befolyásolhatja, veszélyeztetheti a közeljövőben, mint például az akácvirág elfagyása, egy esetleges termelői összefogás létrejötte. Ezt igazolta a 2003-as esztendő, amikor 4 euró feletti árat is hajlandók voltak fizetni egyetlen kilogramm magyar akácmézért a nyugati kiszerelők.

Célszerű megvizsgálni, mely országokban termelik a piacra kerülő akácmézet. A számításokban átlagos, jó termésű éveket vettünk figyelembe. Szlovákiában a magyar határral szomszédos, kb. 40 kilométeres sávban mézel az akác. Egy kimondottan jó termésű évben is maximum 1500 tonna akácméz terem. Romániában kb. 10-12 000 tonna méz terem, melynek kb. 1/3-a akácméz. Bulgáriában a méhészegyesület információi alapján 2000 tonna akácméz terem. Olaszország északi részén és Franciaország déli részén képződik akácméz, ez azonban nem vesz részt a nyugati kiszerelők „kegyeiért" folytatott küzdelemben, hi-

szen nem jelenik meg a hordós akácmézek piacán. Az ottani méhészek kiszerelik közvetlen fogyasztásra, vagy szövetkezetekbe tömörülve értékesítik. A délvidéki, muraközi akácerdők nektárjából képződött méz is elhanyagolható azon a piacon, ahol a magyarországi akácméz verseng. Európában kb. 17-18 000 tonna akácméz terem. Ennek kb. 60 százalékát magyar méhészek állítják elő. Jóval több mint 10 000 tonna nem Európában termett mézet kevernek össze az európai akácmézzel. Európán kívül Kínában, Vietnámban, Dél-Koreában terem akácméz, e mézeknek azonban érzékszervileg rosszak a tulajdonságai, keverés nélkül eladhatatlanok. Megállapítható tehát, hogy az akácméznek – minimum 25 000 tonna – stabil piaca van az EU-mézpiacon, amely mennyiség 60 százaléka hazánkban terem. Tehát mennyiségi oldalról nincsen piaci gondja az akácméznek, de a méhészeknek vannak piacra jutási problémái. Ennek okai: a termelők jó része – sajnos nemcsak önhibájukból – a minimális piaci információkkal sem rendelkezik, a legelemibb piaci összefüggéseket sem érti, vagy nem kívánja megérteni.

Árváné és szerzőtársai (2004) szerint is a méztermelési stratégia fő feladata a magyar méz piaci pozíciójának meghatározása külföldön, és ennek keretében a minőség és Magyarország fogalmának összekapcsolása a fogyasztók tudatában. Elengedhetetlenül szükséges a feldolgozásra kerülő, valamint a magas feldolgozottságú magyar mézes termékekre vonatkozóan védjegy kialakítása, és annak a fogyasztókkal történő megismertetése. *Legnagyobb gond az egységes piaci fellépés hiánya!* Jelenleg mintegy 15 000 egyre jobban elszegényedő, létében bizonytalan méhész kínálja áruját, és áll szemben egy maroknyi, ellenben hatalmas piaci és alkuerővel is rendelkező csoporttal. (Az EU kereskedelmi forgalmába kerülő méz több mint felét, kevesebb mint 10 cég bonyolítja.) Ebben a hazai termelők újra és újra alulmaradnak. Mindezen okokat kihasználva, az EU kiszerelő cégei megpróbálják a világpiaci árakhoz közelíteni az akácméz felvásárlási árát. Mindezt annak ellenére teszik, hogy a kiskereskedelmi láncokban a világpiaci áron beszerzett virágméz az uniós fogyasztóhoz kétszeres áron kerül, míg a világpiaci ártól mindössze 20-30 százalékkal drágábban megvásárolt akácméz 4-5-szörös áron jut el a fogyasztókhoz.

Az előző években a magyar méhész a fogyasztói átlagár kb. 15%-át kapta meg az üvegekben lévő akácméz esetében. Ez az arány minden méz tekintetében stabilan 40-50% közötti azokban a tagországokban, ahol az egységes piaci fellépésre szerveződtek a méhészek.

MEGOLDÁSI LEHETŐSÉG: MÉHÉSZ RT.

Megismerve a hazai méz piaci helyzetét tisztán látszik, hogy mindenképpen szükséges létrehozni egy *országos értékesítő szervezetet*, amely cégformájának legmegfelelőbb a részvénytársaság, amely regionális értékesítő-beszerző egységekből állna. Az rt. alkalmas nagyszámú méhész integrálására, és jelentős ágazaton kívüli külső tőke bevonására. Ha a méhészek képesek lennének e cégen keresztül egységes piaci fellépésre (amely a korábban leírtak miatt csak az akácméz esetében lehetséges), meg tudnák határozni minden, számukra fontos kérdésben (a legfontosabb a mézár) az üzleti, piaci folyamatokat.

A létrehozott cég elsődleges célja a jelenlegitől magasabb és folyamatosan stabil értékesítési mézár elérése, az akácméz termékpálya (kaptártól a fogyasztóig) jövedelem egy nem jelentéktelen hányadának a magyar termelőkhöz történő átcsoportosítása révén. Ez természetesen első hallásra nem szimpatikus a vevőknek, a nagy nyugat-európai kiszerelőknek, de megítélésünk szerint az új rendszer hamar elfogadottá válna, ugyanis a partnercégek nagy-

fokú kiszámíthatóságot és biztonságot kapnak cserébe.

A legfontosabb előnye ennek az üzleti konstrukciónak az, hogy a magyar termelők meghatározhatják az akácméz értékesítési árát. Mi az, ami reális célként kitűzhető? Olyan értékesítési ár meghatározása, amelynek eredményeként legalább 600 Ft/kg körüli akácmézárra számíthat a termelő, termésingadozástól függetlenül. A méhész rt. létrehozásának rövid távú eredménye lenne a jelenlegi akácméz felvásárlási ártól magasabb ár elérése.

Hosszú távon még nagyobb jelentőségű eredmények érhetők el. Ha egységesen lépnek fel a magyar akácmézzel, akkor minden mézcsomagoló számára világossá válik, hogy az akácmézbeszerzésben két lehetősége van: vagy arra törekszik, hogy velük együttműködjön, figyelembe vegye a magyar érdekeket, és akkor biztonságban van az akácmézellátása, vagy a maradék (az rt.-n kívüli, főleg román, bolgár), minőségben gyengébb és bizonytalanul beszerezhető akácmézért száll versenybe. (Nem kétséges, a nagyobb cégek egyszerűen nem tehetik meg, hogy ne fogadják el a feltételeket.) Ebből a pozícióból el lehet érni, hogy a magyar akácmézet ne „szaporítsák meg". A termelés növekedésétől sem kellene úgy tartani, mint ma. Az adott partner, kiszerelő cég pedig biztos alapokon értékesítheti a mézet, hiszen ha kevés a javító akácméz a piacon, a „keverők" csak nagyon rossz minőséggel tudnak megjelenni. A fogyasztó könnyen észreveszi a különbséget terméke (amely tiszta magyar akácmézet tartalmaz) és más akácméz feliratú termékek között.

Az rt. legnagyobb finanszírozási igényét 5 milliárd forintra becsülhetjük. Ezt saját forrásból (méhészek részvényjegyzése) biztosan nem tudja finanszírozni, ezért szükség van pénzügyi befektetőre. A finanszírozási igény egy része hitellel biztosítható. Ez azért is célszerű, mert nincsen mindig a teljes pénzmennyiségre szükség. Hitelt csak megfelelő saját tőkével rendelkező vállalkozás kaphat. Ha az rt. saját tőkéje eléri a 2,5-3 milliárd forintot, finanszírozhatja programját. Ezt a saját tőkét kell a méhészek részvényjegyzésével, illetve pénzügyi befektetők bevonásával biztosítani.

A magyar méhészetek többségére a technikai-technológiai elmaradottság jellemző. A problémák gyökerét a nagyboczonádi fekvőkaptár jelenti, amely sok kiváló tulajdonsága mellett bonyolult, drága és nem gépesíthető. A nagy kézimunka-igény korlátozza a családi munkaerőre támaszkodó méhészeti gazdaságokban ellátható kaptárok számát, ezzel akadálya a nagyobb méhészetek kialakulásának. Ezek a problémák még erősödnek, mivel jól látható, hogy a méhészetben a legjelentősebb költségelem a – mai gyakorlatban számításba sem vett – bérköltség lesz.

A hazai bérszínvonal nyugat-európai átlaghoz közelítése megemeli a méhészetben foglalkoztatott állandó és alkalmi dolgozók bérköltségét. Az EU-normákhoz igazodó szigorítások az idegen munkaerő alkalmazásában, a munkaügyi előírások hatékonyabb ellenőrzése kockázatossá teszi az illegális foglalkoztatást. Amennyiben erre a helyzetre idejében nem készülnek fel, a magyar méz versenyképessége tovább romolhat.

Az összefogások, együttműködések hozzájárulhatnak ahhoz, hogy segítsenek mérsékelni a tagok termelési költségeinek folyamatos emelkedését, ezáltal erősíteni a versenyképességet. Szaktanácsadók bevonásával típustechnológiákat készíthetnek és ajánlhatnak a tagoknak. Módszereket javasolhatnak, amelyek segítségével csökkenthető a termelési költség. A tagok megbízásából közösen végezhetnek beszerzéseket, amelyekkel egyrészt az áfa-visszaigénylést teszik lehetővé, másrészt a nagyobb mennyiségeknek köszönhetően esetleg kedvezőbb fizetési feltételeket is el lehet érni. Nagyobb tételben ked-

vezményesen bérelhet szállítóeszközöket, amelyeket a vándoroltatáshoz a tagok rendelkezésére tud bocsátani.

Az EU-országokban a méhészek a számukra védelmet nyújtó hazai piacra termelnek. Ezzel szemben a magyar méhészek többségének – köztük 20-30 kaptáros méhészeteknek is – a nemzetközi küzdőtéren szükséges helytállniuk. A magyar méhészet exportpozícióját az erősítené, ha az exportra kerülő mézet korszerű technológiával működő nagy méhészetek állítanák elő. Ehhez munkamegosztás szükséges a kis és nagy méhészetek között. A kis (néhány kaptáros) méhészek elsősorban saját kedvtelésükre, családi környezetük ellátására, háztól való értékesítésre, piacozásra termelnének, míg a nagyok lennének az árutermelő méhészetek. A változásokban a közepes méretet jelentő 40-100 kaptárral működő méhészetek döntőek, ami csaknem 7000 méhészt jelent. Ezek egy része más méhészetek felvásárlásával, új méhcsaládok beállításával nagy termelővé válhatna, mások az élesedő versenyben felhagyhatnak az árutermeléssel és hobbiméhészként folytathatják ezt a szép tevékenységet.

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Alvincz J. – Tóth J. (1996): Japán úti beszámoló. AKII, Budapest, Kézirat. – (2) Árváné Ványi G. – Kárpáti L. – Popovics L. – Wladimir J. (2004): A magyarországi méztermelés és marketing stratégiája. Gazdálkodás, XLVIII. évf. 2. sz. – (3) Csáki Cs. (1998): Gondolatok a magyar agrárpolitikai aktuális feladatairól. A falu. 13. évf. 1. 5-12. pp. – (4) Csete L. – Láng I. (1999): Az agrárstratégia minőségi dimenziói. In: Minőség és agrárstratégia. Magyarország az ezredfordulón. Budapest, MTA, 15-38. pp. – (5) Faluba Z. (1975): Mit, hogyan, miért a méhészetben? Mezőgazdasági Kiadó, Budapest – (6) Hajdú Z. (1999): A méz termelésének szabályozása az Európai Unióban. – (7) Halmai P. (2007): Az Európai Unió agrárrendszere. Mezőgazda Kiadó, Budapest – (8) Kapronczai I. (szerk.) (2003): A magyar agrárgazdaság a rendszerváltástól az Európai Unióig. Szaktudás Kiadóház, Bp., 1-47. pp. – (9) Kartali J. (szerk.) (2002): A magyar agrár-külkereskedelem a rendszerváltás után. AKII Kiadvány 9. – (10) Kóbor K. (1984): A hús- és tejgazdaság jellemző vonásai Dániában. AKI, Budapest – (11) Kovács T. (2003): Vidékfejlesztési politika. Dialóg Campus Kiadó, Budapest – Pécs, 5-85. pp. – (12) Nyárs L. (2001): A méhészeti ágazat helyzete és fejlesztési lehetőségei. Agrárgazdasági Tanulmányok 8. AKII, Budapest – (13) Orbánné Nagy M. (2002): A magyarországi élelmiszerárak az Európai Unió árainak tükrében. Külgazdaság. 7-8. 6-12. pp. – (14) Pfau E. – Széles Gy. (2001): Mezőgazdasági Üzemtan II. Mezőgazdasági Szaktudás Kiadó, Budapest – (15) Sarudi Cs. (2003): Térség és vidékfejlesztés. Agroinform Kiadó, Kaposvár – (16) Varga T. (2003): Az agrártámogatások költség-haszon szemléletű elemzésének lehetőségei. PhD-értekezés, BKÁE, Budapest Varga (17) Varga T. (2004): The measurement of the effect of production subsidies. Gazdálkodás, XLVIII. évf. 8. sz. különkiadás, 38-47. pp. – (18) Veszeli T. (1993): A falusi átalakulás mezőgazdasági termelésének menedzsmentje. Kiút a válságból. II. Falukonferencia