

A KERTÉSZETI TERMELÉS NÉHÁNY KÖZGAZDASÁGI PROBLÉMÁJA PEST MEGYÉBEN*

BÍRÓ FERENC

a mezőgazdasági tudományok kandidátusa
MSZMP Pest megyei Bizottsága, Budapest

A mezőgazdaság burgonya-, zöldség- és gyümölcstermelése a természeti tényezőktől függően évenként 400–500 ezer vagon között alakul. Ennek a mennyiségnek a 80–85%-át a szocialista nagyüzemekben, 15–20 %-át pedig a kisegítő és az egyéni gazdaságokban termelik meg.

A megtermelt zöldség-, gyümölcsfélék 70–75%-a kerül értékesítésre, 25–30%-a pedig közvetlen termelői fogyasztásra.

A termelőszövetkezetek burgonya-, zöldség-, gyümölcs árúértékesítése meghaladja az évenkénti 200 ezer vagon. Az értékesített zöldségféléknek közel a fele kerül nyersfogyasztásra, a másik fele pedig konzervipari feldolgozásra.

Az ország zöldség-, gyümölcstermésének jelentős részét (közel 10%-át) Pest megye mezőgazdasági üzei termelik. Termékeik jelentős szerepet töltenek be a megye és a főváros lakosságának friss zöldséggel és gyümölcssel való ellátásában. A kedvező természeti adottságok mellett a közgazdasági tényezők — főként a budapesti piacok közelsége — ösztönzően hatott a kertészeti kultúrák fejlődésére.

Ez a fejlődés azonban az utóbbi években megtorpant, sőt egyes ágazatokban visszaesett a termelés. Joggal felmerül a kérdés, vajon mi váltotta ki azt, hogy az átlagos vagy az átlag alatti jövedelemmel rendelkező dolgozók, munkáscsaládok által is nagy mennyiségben fogyasztott — szinte népelelmezési cikkeknek számító — zöldség-, gyümölcsfélék (mint pl. a paradicsom, paprika, csonthéjasok stb.) vetésterülete csökken; hogy vajon a fogyasztói ízlések változásából fakadó igénycsökkenés vagy más, főként az ökonómia területén jelentkező problémák következményeként a termelői érdekeltség csökkenése az, ami ebben nagyobb szerepet játszik.

A termelés további fejlesztése azonban szoros kapcsolatban áll a piac, az értékesítési lehetőségek bővítésével. Az exportlehetőségek jobb kihasználása mellett mind nagyobb szerepe van a belső, a hazai piac szélesítésének, a fajlagos fogyasztás növelésének.

* A Pest megyei Kertészeti Akadémiai Napok tanácskozásán elhangzott előadás. Budapest, 1971. október 7.

Az egy főre jutó évi zöldségfogyasztás egyes nyugat-európai országokban 100—140 kg, a gyümölcsfogyasztás pedig 90—110 kg. Nálunk ez alig éri el a 80, illetve a 70 kg-ot. Az átlagosnál is kedvezőtlenebb a helyzet Budapesten és Pest megyében.

A gyakorlati tapasztalatok szerint az emberek nálunk is szívesen fogyasztanak több jóminőségű, friss zöldségfélét és gyümölcsöt, sőt konzervet is, ha ehhez a nagyobb mennyiséghez rendszeresebben, tartósabban és megfizethetőbb áron hozzájuthatnak.

Az üzemi étkezdékben, éttermekben sem kielégítő a választék a különböző módon elkészíthető és felszolgálható zöldségfélékben, gyümölcsökben.

A viszonylag kevés zöldség- és gyümölcsfogyasztás legfontosabb okai a termelés és a forgalmazás területein egyaránt keresendők.

A termelőüzemek fontos érdeke, hogy minél nagyobb legyen a zöldség-, gyümölcsfogyasztás. Ez növeli a keresletet termékeik iránt, ami szükségszerűen a piac élénküléséhez, a kedvezőbb értékesítési lehetőségek kialakulásához vezet. Ez látszólag a fogyasztókéval ellentétes érdek. A valóságban azonban nem az, mert a termelők és a fogyasztók egymásra utaltsága azt követeli meg, hogy egyik fél se szoruljon tartósan hátrányos helyzetbe. A jobb árukapcsolatok kiszélesítése érdekében természetesen elsősorban a termelő üzemeknek kell további erőfeszítéseket tenniük.

A lakosság jobb áruellátásának alapfeltétele ugyanis, hogy a megvásárolható zöldség- és gyümölcsfélék mennyisége évről évre rendszeresen növekedjen.

A nagyobb árutermelést elsősorban a területegységre jutó hozamok növelésével lehet elérni. Szövetkezeteink egyre szélesebb körben élnek is ezzel a lehetőséggel. Az elmúlt öt év alatt a kertészeti növények területegységre számított hozama átlagosan mintegy 25—30%-kal nőtt. Néhány területen növekedtek a felvásárlási árak is, ami növelte a termelőüzemek pénzbevételét. Pest megyében például több olyan termelőszövetkezet van, ahol a kertészetből származó pénzbevétel már meghaladja az összes pénzbevétel 40—50%-át. Az eredmények a termelés feltételeinek javításával tovább növelhetők. Ehhez azonban egyre több beruházási eszközre, öntöző berendezésekre, nagyüzemi ültetvényekre, palántanevelő telepekre, hajtató házakra, gépekre, növényvédő szerekre, szerves- és műtrágyára, valamint más eszközökre, főként pedig pénzre van szükség.

Igen fontos a szövetkezeti vezetők kezdeményező készsége, hozzáértése, amivel a helyi lehetőségeket a kertészeti termelés szolgálatába állíthatják. Csak példának említem a ceglédi Szovjet—Magyar Barátság, a turai, az érdi és más termelőszövetkezetek kezdeményezéseit, ahol a termál- és hulladékenergiákat eredményesen felhasználják palántanevelésre, zöldség- és dísznövény hajtásra. Ezek az üzemek nemcsak nagyobb mennyiségű primőr árut termelnek, hanem jelentős többletbevételre is szert tesznek.

A kertészeti termékekkel szemben támasztott igénynövekedés ütemét, nagyságrendjét, szerkezetváltozását nagyon sok tényező befolyásolja.

Mint említettem, a belföldi fogyasztásban az egy lakosra jutó zöldség- és gyümölcsfogyasztás évi mennyisége az európai — méginkább a nyugat-európai — átlag alatt van. Ezért a fogyasztás oldaláról reálisan lehet számolni azzal, hogy a IV. ötéves tervidőszak végére

a 80—85 kg-os zöldségfogyasztás 95—100 kg-ra,

a 65—70 kg-os gyümölcsfogyasztás 85—90 kg-ra növekszik. Ennek azonban több alapvető feltétele van, amiből kettőt említek:

1. csökkenteni a zöldség-, gyümölcsfogyasztás szezonjellegét;
2. jobb összhangot teremteni a fogyasztói árak, a fizetőképes vásárlóerő között.

Az időszaki jelleg csökkentése

A fogyasztás szezonjellegének mérséklése hosszú folyamat, ami részben szokásváltozással, igényesség növekedéssel, másrészt a termelés, feldolgozás technikai feltételeinek javításával függnek össze.

Mindenki számára egyértelmű, hogy hosszabb idő alatt több zöldséget, gyümölcsöt lehet fogyasztani, mint rövidebb idő alatt. Ezért ha számottevően növelni akarjuk a hazai fogyasztást, számba kell vennünk azokat a tényezőket, amelyekkel a fogyaszthatóság időtartamát jelentősen növelhetjük.

Az első megközelítésre szinte természetesnek tűnik, hogy tartósítással mind a zöldség, mind a gyümölcs olyan állapotba hozható, ami lehetővé teszi, hogy egész éven keresztül — szinte azonos minőségben — a fogyasztók rendelkezésére álljanak. Ez a lehetőség valóban adva is van, s minden valószínűség szerint az egész zöldség-, gyümölcsfogyasztáson belül növekedni is fog a tartósított áruk aránya.

Nálunk azonban nagy hagyományai vannak a friss zöldség-, gyümölcsfogyasztásnak. Ezért a feldolgozás mellett kutatnunk kell továbbra is azokat a lehetőségeket, amelyekkel a friss zöldség-, gyümölcsfogyasztást tovább lehet növelni.

Erre nagyon jó kezdeményezése volt a Kertészeti Egyetem Zöldségtermesztési Tanszékének, amikor a fólia alatti termesztés feltételeit kimunkálta, s ajánlására az üzeminkben szinte általánossá vált alkalmazása. Minden valószínűség szerint még további lehetőségek rejlenek a fólia alatti termesztésben is, de emellett nagy figyelmet kell fordítani „késői” utántermesztésekre, s nem utolsósorban a hajtás szervezésére, amelyek a friss zöldségfélék „szezoni-idejét” jelentősen növelhetik.

A fizetőképes kereslet és a kínálat összhangja

A fizetőképes vásárlóerő és a fogyasztói árak jobb összhangjának kialakítása elég nehéz, összetett s egyben bonyolult feladat.

A lakosság pénzkidadásainak 42,8%-a élelmiszer. Az élelmiszeren belül jelentős arányt (17%-ot) képvisel a zöldség-, gyümölcsvásárlás.

A háztartási statisztika alapján megfigyelhető az is, hogy a személyes jövedelmek növekedésével nő a zöldség-, gyümölcsfélék vásárlására fordított kiadások összege (bár az aránya csökken), s változik a szerkezete. Arányaiban növekszik a primőr, a bogycs, egyszóval az értékesebb zöldség-, gyümölcsfélékért kifizetett pénzösszeg, s csökken a tömeg- (pl. káposztafélék) áruk aránya.

A zöldség-, gyümölcsfogyasztás mértéke azonban nemcsak a jövedelmekkel nő, hanem a fogyasztói árakkal ellentétes irányban is változik. Minél alacsonyabbak a zöldség-, gyümölcsárak, annál több az egy főre jutó fogyasztás, és megfordítva: ha jelentősen emelkednek a fogyasztói árak, csökken a fogyasztás.

Ezzel egyidejűleg az is megfigyelhető, hogy több „jó,” illetve több „rossz” év átlagában az értékesített (vagy megvásárolt) zöldség-, gyümölcsfélék árösszege — bár viszonylag közel kerül egymáshoz — mégis eltérő marad. Azokban az években, amikor nagyobb mennyiségű áru terem — alacsonyabb átlagárakkal is — több pénz kerül kiadásra, illetve a termelők bevételére; a kevesebb mennyiséget termő években — a magasabb átlagárak ellenére — kevesebb árbevételhez jutnak a termelők, mert a vásárlók — főként az alacsonyabb keresetekkel rendelkező munkások — a magas fogyasztói árak miatt kevesebbet költenek erre a célra.

Tehát még termelői szempontból sem teljesen elfogadható az a nézet, hogy akkor járnak a legjobban, ha feszültség van a piacon, ha a kereslet meghaladja a kínálatot, mert akkor jó árat lehet elérni. (Egyedileg igaz lehet, összétársadalmilag azonban nem.)

Társadalompolitikai, pontosabban a párt és a kormány életszínvonalpolitikája szempontjából az sem közömbös, hogy milyen a zöldség-, gyümölcsfogyasztói árak alakulása. Hiszen — mint említettem, — az összes fogyasztásban olyan arányt képvisel, ami érzékenyen érinti a lakosságot, különösen a bérből és fizetésből élőket.

Összefoglalva úgy is fogalmazhatjuk: hosszú távon termelőnek és fogyasztónak egyaránt az az érdeke, hogy jó összhang alakuljon ki a fizetőképes kereslet és a kínálat (fogyasztói árak) között. Mi következik ebből: egyértelműen az, hogy a fogyasztás növelése (a piac bővítése) érdekében a maximális fogyasztói árak elérésére való törekvések helyett minden eszközzel elő kell segíteni a hozamok növelését, a fajlagos költségek csökkentését, s ezzel egyidejűleg törekedni a reális értékesítési árak elérésére.

Az üzemi érdekeltség fokozása

Sokszor — az elhangzott előadásban, s minden valószínűség szerint a vitában is — felmerül, hogy az említett elvárások mellett hogyan lehet biztosítani (vagy legalábbis javítani) az üzemi és a személyes anyagi érdekeltséget a termelés növelése érdekében.

Szerintünk ez nagyon fontos dolog, mert enélkül hiába szervezünk ankétokat, hiába nyilvánítjuk ki óhajunkat, a zöldség-, gyümölcsstermelés nem fejlődik, a termés mennyisége nem lesz több, s a megyében is csorbát szenved a Politikai Bizottság erre vonatkozó határozatának végrehajtása.

A zöldség-, gyümölcsfélék már eddig is a szabad áras kategóriákba tartoztak. Az árakat s ezzel együtt az „anyagi érdekeltséget” alapján véve a (piac) kereslet—kínálat összhangja nagymértékben befolyásolta, esetenként meghatározta. A tapasztalatok szerint azonban néhány igen jelentős zöldségféle termelésénél mégis baj van az érdekeltséggel.

A piac — a jelenlegi jövedelmi viszonyok mellett — nem ismer el nagyobb társadalmi ráfordítást, mint amennyi jelenleg az árakban kifejezésre jut. Mivel a társadalmi ráfordítás színvonala megközelíti, sok esetben meghaladja a felvásárlási árszínvonalat, szükségszerűen feszültség keletkezik az anyagi érdekeltség körül.

A közelmúltban végzett felmérés szerint néhány zöldség-, gyümölcsféle termesztése veszteséges ágazata az üzemeknek. Még szembetűnőbb a feszültség, ha nem önmagában az ágazat veszteségét vagy alacsony jövedelemrátáját vizsgáljuk, hanem más, esetleg jövedelmezőbb ágazatok jövedelemrátájával hasonlítjuk össze.

Üzemi, vállalati szempontból nagyon egyértelmű, hogy tartósan nagy üzemi veszteségeket okozó ágazatokat nem lehet huzamosabb ideig fenntartani, mert negatívan hat vissza az egész szövetkezet vagy vállalat további fejlődésére, az ott dolgozók személyes jövedelmére.

Miként lehet lényegesen javítani az üzemi (termelői) anyagi érdekeltséget. A számtalan tényező közül csak hármat emelek ki:

1. a felvásárlási árak javítását,
2. a termelési ráfordítások csökkentését,
3. az előző kettő együttes alkalmazását.

A felvásárlási árak növelési lehetősége összefügg a kereskedelmi árrés csökkentésével és a fogyasztói árak növelésével.

A kereskedelmi árrés csökkentése régi vágya valamennyi mezőgazdasági üzemnek és a fogyasztóknak. A termelő üzemeknek azért, hogy legalább a csökkenés mértékével növeljék a felvásárlási árakat, a fogyasztóknak viszont azért, hogy a fogyasztói árak csökkenjenek. Ennek érdekében az évek során több szervezeti változás is történt a felvásárló kereskedelemben (pl. MÉK át-

I. táblázat

Néhány ágazat jövedelmezősége a tsz-ekben
1970

(a MÉM Statisztikai és Gazdaságelemző Központ adatai alapján)

Megnevezés	Egy hektárra	100,- Ft termelési költségre
	Számított nettó jövedelem Ft	
Fűszerpaprika	— 6670	— 24,0
Paradicsom	— 5670	— 21,1
Kajszi barack	— 3410	— 0,6
Sárgarépa	— 2800	— 10,9
Őszi burgonya	— 1230	— 5,3
Cukorrépa.....	— 1170	— 7,1
Uborka	150	— 10,9
Őszi búza	900	15,5
Zöldpaprika	1390	3,7
Napraforgó	1970	44,4
Zöldborsó	2810	27,5

szervezés, új szervezetek létrehozása stb.), mégis az a tapasztalat, hogy az árrés nem csökkent, hanem minden jel szerint most is növekszik. Az már szinte egyértelműen megfogalmazható, hogy a termelő üzem a kereskedelmi árrésből csak akkor részesedhet csak olyan arányban, amikor s amilyen mértékben magára vállal tárolási, szállítási, kereskedelmi tevékenységet is. Enélkül az ilyen irányú törekvés megalapozatlan, s mondjuk meg őszintén, illúzió!

A (termelői) felvásárlási árak növelése adott esetben valóban áthárítható a fogyasztói árakra. Ennek korlátairól — az életszínvonalat befolyásoló szerepéről, a piac felvevő képességének korlátozásáról stb. — már szóltam. Hosszú távon nem tekinthető járható megoldásnak.

Még ehhez azonban hozzáfűzöm, hogy a zöldség, gyümölcs fogyasztói árszínvonalának trendje (az évenkénti ingadozásoktól eltekintve) lassabban emelkedhet, mint a bérből és fizetésből élők (tehát a vásárlók) reálbére.

Elméletileg elképzelhető a felvásárlási árak növelése úgy is, hogy az állam, pl. (a húshoz, vagy a tejhez hasonlóan) árkiegészítésként támogatást nyújt a termelő vagy a feldolgozó üzemeknek. Ez a megoldás azonban néhány egyedi eset kivételével a jelenlegi közgazdasági környezetben reálisan nem jöhet számításba.

Az üzemi anyagi érdekeltség fokozásának legjárhatóbb útja — adott felvásárlási árszínvonal mellett — *a fajlagos költségek csökkentése*. Természetes azonban, hogy ez sem egyszerű feladat.

A termelés során területegységre számítva egyre több ipari eredetű anyag (műtrágya, növényvédő, vegyszer stb.) és termelőberendezés kerül felhasználásra. Ezek fogyasztói (a mezőgazdasági üzemek számára elérhető) ára, az

alapanyagok egyre növekvő árának begyűrzése miatt szinte állandóan emelkedik. Ebből következik, hogy az ipari eredetű anyagokra fordított kiadások gyorsabban nőnek, mint azoknak a naturálisan felhasznált mennyisége. A ráfordítás szerkezetébe tehát egyre nagyobb hányadot képvisel az a rész, ami alapjában véve csak közvetetten függ a mezőgazdasági üzemek vezetésétől. A termelési költségek számottevő hányada a munkabérek és annak közterhei. Közismert, hogy a munkabérek — a termelőszövetkezetben a munkadíjak — egyre növekszenek, s az átlagnál is magasabb színvonalat értek el Pest megyében. Ismerve a munkabérek mozgásának törvényszerűségét, gyakorlatilag nagyon kevés lehetőség van arra, hogy a termesztés, feldolgozás jelenlegi technológiai szintjén számottevő csökkenésével számolhassunk.

Jelentősebb munkabér megtakarítását csak a nagyobb termelékenységgű gépek, berendezések termelésbe állításával lehet elérni, aminek költségkihatása — jelenleg — viszont nem javítja egyértelműen az üzemi érdekeltiséget. Mivel azonban a gépesítésnek, a technológia korszerűsítésének nemcsak munkabéreköltség vonzata van, hanem munkaerőt megtakarító, a nehéz fizikai munkát könnyebbé, kulturáltabbá tevő szerepe is, a kertészeti termelés jövője szempontjából szinte létfontosságúnak kell tekinteni.

A költségek között természetesen sok minden egyéb — szükséges — kiadás is szerepel, arányuk azonban sokkal kisebb, s így a költségsökkentés lehetőségeinek szempontjából ítélve is kevésbé számottevőek.

A komplex műszaki fejlesztés szükségessége

Az elemzésből alapvetően kitűnik, hogy a költségek között a legnagyobb teherterhelés az ipari anyagok és termelőberendezések ára — illetve az adott év termésére jutó amortizációja.

Az ipar, vagy a külkereskedelem felé reálisan nem léphetünk fel olyan igényekkel, hogy a termeléshez szükséges anyagokat, berendezéseket lényegesen olcsóbban, alacsonyabb árértékű szállítsa a mezőgazdasági üzemeknek. Ezen a területen is számításba kell venni a piac törvényszerűségeit.

Ezzel szemben közgazdaságilag megalapozottnak tűnik az az igény, hogy az állam — éppen a párt és a kormány életszínvonal-politikájának realizálása érdekében — ezekből a termelési költségekből, főként pedig a nagy értékű termelőberendezések, növényvédőszeres, fajtaváltáshoz szükséges elit vetőmagvak árából viszonylag nagyobb hányadot vállaljon magára, amivel tehermentesítheti az üzemeket, ezzel is növelheti azok anyagi érdekeltiségét a kertészeti termelésben.

A nagymértékű, s csak a beruházásokra ösztönző állami támogatásoknak kétségtelen vannak kedvezőtlen tapasztalatai. Még kedvezőtlenebbek azonban azok a tapasztalatok amelyeket a különböző támogatások megszüntetése után szereztünk (pl. ültetvénytelepítések nagymértékű csökkenése stb.).

A zöldségtermesztés fejlesztésével kapcsolatos problémák rendezése akkor jár kielégítő eredménnyel, ha azokat komplex módon oldják meg. A magas biológiai értékű, nagy termőképességű fajták termelésbe állításával szinte egyidejűleg kerül sor a technológia korszerűsítésére, a termelés, feldolgozás teljes gépesítésére, az üzemi és személyes anyagi érdekelttség megoldására. Erre nagyon jó példa a zöldborsó-termesztés fejlesztési problémáinak komplex megoldása. Alig két évtizede, hogy a zöldborsó ún. „politikai növény” volt nagyüzemeinkben. Adminisztratív ráhatás következményeként voltak csak hajlandók foglalkozni termesztésével. Jelenleg viszont kielégítően megoldott a termesztésének valamennyi feltétele. A jó borsófajták mellett a termesztésből sikerült úgyszólván teljesen kiküszöbölni a hagyományos kézi munka szükségletet, s a vetéstől a betakarításig, sőt a konzervipari feldolgozásig megfelelően gépesíteni a különböző munkákat. Ezzel egyidejűleg magasabb színvonalú munkaszervezéssel elérhetővé vált, hogy a betakarítás óramű pontossággal teljesen összhangba kerüljön a konzervipari feldolgozással. Az ágazat nyereségtartalma is kielégítő. A zöldborsón kívül példaként szerepelhet még pl. a búza, kukorica stb. hasonló jellegű problémáinak komplex megoldása.

Arra természetesen nagy gondot kellene fordítani, hogy e területen reálisan megvalósítható célokat tűzzünk ki. Ott történjen elhatározás, ahol szinte egyidejűleg megoldható a fajta, a technika, a technológia, s a fejlesztéshez szükséges pénzügyi eszközök biztosítása. Célszerű volna elkerülni olyan helyzeteket, hogy pl. ha van megfelelő gép, nincs fajta, ha fajta van, gép nincs, ha mindkettő együtt van, akkor viszont a fejlesztési források nem állnak rendelkezésre, vagy hiányos az üzemi érdekelttség stb., aminek a hiánya külön-külön is nagymértékben rontja fejlesztési törekvéseink hatékonyságát. Ezért tehát csak ott és akkor tűzzük célul egyik vagy másik ágazat komplex műszaki fejlesztési problémáinak megoldását, ahol és amikor annak feltételei kialakíthatók.

Ismereteink szerint a fajta és a technikai problémák a zöldborsón kívül már több zöldségféle termesztésénél megoldható. Ezért nagyon célszerűnek látszana legalább 70% állami támogatással elősegíteni a komplex műszaki fejlesztés problémáinak megoldását pl. paradicsom, zöldbab, vöröshagyma stb. termesztésénél. Ugyancsak célszerű lenne ehhez hasonló arányú támogatást nyújtani a specifikusan ható, de nélkülözhetetlen növényvédőszeres és a fajtaváltozáshoz szükséges elit vetőmagvak beszerzéséhez.

Azt is érdemes volna megfontolni, hogy a nagyüzemi palántanevelés, a hajtattott termesztés általánossá tételének elősegítésére (hogy a „primőr” is általánossá, a munkások részére megfizethetővé váljon) a fólia, illetve üvegházi beruházásokat miként lehetne legalább 50%-os állami támogatásban részesíteni.

Természetes azonban, hogy a termelőberendezések, ipari anyagok ártámogatása csak egyik módja a fajlagos költségek csökkentésének. Emellett

nélkülözhetetlen, hogy a létesített termelőberendezések maximálisan kerüljenek kihasználásra, ami viszont már jórészt az üzemi vezetőkön múlik. Ezen a területen a vetőmag nemesítő kutató intézetektől a beszerző—kereskedelmi szervektől a termelő—feldolgozó üzemeken keresztül az értékesítő kereskedelmi hálózatig bezárólag nagyon sok a tennivaló. Ezek közül néhányra külön is szeretnék kitérni:

A *vetőmagellátás* hiányosságai közismertek. A hazai vetőmagvak „teljesítőképeségei” a legtöbb esetben messze elmaradnak az európai színvonaltól. Az import vetőmagvak jelentős része sem felel meg azoknak a követelményeknek, amelyeket joggal támasztunk velük szemben (sokszor nem fajtaazonosak stb.). A vetőmagbeszerzés, forgalmazás, szervezeti mechanizmus és anyagi érdekeltsége nagyon elkülönült a termelők és a felhasználók érdekeitől. Ezért szinte radikális változtatásra van nagy szükség ezen a területen.

Gyenge a termőterületek tápanyag-ellátása. Különböző számítások alapján a biológiai optimum határán belül elérhető átlagtermés biztosításához szükséges hatóanyag mennyiségnek csupán 60—80%-át juttatják rendszeresen vissza a talajba mezőgazdasági üzemekink. Így a termés mennyisége sem érheti el az optimumot. Intenzív termelés pedig fokozott tápanyag-utánpótlást igényel, amit a magasabb terméshozamok elérése érdekében szükségszerűen meg kell oldani.

A *növényvédelem* területén nagyon jelentős az előrehaladás, mégis igen nagy az a kártétel, ami évenként részben termés kiesésként részben minőségi romlásként jelentkezik a megyében, s ami érzékeny bevételi kiesést okoz mezőgazdasági üzemekinknek. Pl. 1970-ben a Phytophthora a paradicsom 40—50%-át elpusztította, ami több millió forintos kárt okozott szövetkezeteinknek. Jó kezdeményezésnek bizonyult a konzervgyárak kezdeményezése a növényvédő anyagok beszerzésére, költségtérítésére, egyáltalán a korszerűbb növényvédelem megszervezésének elősegítésére. Azonban itt is olyan érdekeltségi rendszert kellene kialakítani, ami elősegíthetné a szervezett s megnyugtató megoldást.

A *munkaerőhelyzet* általában romlik. Ennél is rosszabb az a bér-, illetve jövedelemszabályozási módszer, ami a kézimunkaigényes kertészeti kultúrák termelése ellen hat. Ezen a területen jogszabályi „lazításra” van szükség. Célszerű volna a kertészeti termelésben továbbra is kiterjedtebben alkalmazni a részesművelést, családi művelést vagy százalékos részesedést. Ennek legfőbb akadálya azonban az, hogy a bér-, illetve jövedelemvonzata hátrányosan befolyásolja az egész üzem bér-, illetve jövedelemgazdálkodását. Olyan átmeneti intézkedésre volna szükség, ami lehetővé tenné a kertészeti termelés terén jelentkező viszonylag magasabb bér-jövedelemhányad elismerését, s kiemelt kezelését. Ez az intézkedés tulajdonképpen pénzbe sem kerülne, s mégis jó átmeneti megoldást jelentene a komplex műszaki fejlesztés problémáinak megoldásáig.

Az áruértékesítés megszervezése

A terméshozamok növelése, a fajlagos költségek csökkentése mellett a realizálható bruttó, vagy nettó jövedelem mennyisége attól is függ, hogy az üzemek vezetői miként szervezik meg a termés betakarítását és értékesítését.

A mezőgazdasági üzemek vezetői elsősorban saját jövedelmi helyzetükön keresztül érzékelik, hogy a termelés szervezése nem szakítható el az áruértékesítés lehetőségeitől. A kedvező értékesítés viszont több tényezőtől függ. Így pl.:

- a kereslet — kínálat összhangjától;
- az áru minőségétől és választékától;
- a csomagolás, kiszerezés módjától;
- az áru terítésétől, útjának rövidítésétől.

A mezőgazdasági üzemek úgy szervezik termelésüket, hogy a fogyasztók részére minél több jóminőségű árut termeljenek, s ennek értékesítésével jelentős bevételekre, jövedelemre tegyenek szert. A szövetkezetek, állami gazdaságok termelvényeiket csak akkor tudják megfelelően értékesíteni, az ebből származó jövedelmet realizálni, ha a fizetőképes fogyasztók keresletének megfelelően szervezték meg árutermelésüket. Mivel közeledik a következő év termelési tervének kimunkálása, joggal felmerül, hogy a termelők miként ismerhetik meg már a tervezés időszakában a fogyasztók várható igényét, mert csak így van reális lehetősége annak, hogy a termelést szervező munkájuk során figyelembe is vegyék azokat. Fontos érdekük, hogy a termelésszervezési döntések előtt körültekintően tájékozódjanak az áruehelyezési lehetőségeiről. Itt mindenképp előtt az ún. „piaci” — és nem a kényszerpályás — áruk elhelyezési lehetőségeire gondolunk.

Az értékesítésnek alapvetően három fő területe jöhet számításba,

- a friss (nyers, illetve feldolgozatlan) fogyasztásra való értékesítés, valamint
- a tartósító ipar és
- az export-igények kielégítése.

A három fő terület áruehelyezési lehetősége között természetesen szoros összefüggés van, s a körülményektől függően hol az egyik, hol a másik kerülhet előtérbe. A termés nagysága, a külföldi elhelyezési lehetőségek jelentősen befolyásolhatják a fő értékesítési irányt. Például az idei aszályos évben, amikor a belföldi kereslethez képest viszonylag kevés volt a zöldség- (és gyümölcs-) termés, magas árak alakultak ki a belföldi fogyasztó piacokon. A magas piaci árak nem nagyon kedveznek sem a tartósító iparnak, sem az exportáló vállalatoknak. Többek között ennek is tulajdonítható, hogy a megtermelt áru nagyobb hányada frissen — feldolgozatlan — állapotban kerül a kis- és nagy-

fogyasztókhöz közvetlen felhasználásra, s a feldolgozó kapacitás egy része kihasználatlan marad, s az exportot pedig adminisztratív eszközökkel kell csökkenteni a zavartalan belföldi ellátás érdekében.

Nagy termés esetén viszont a kínálat rendszerint nagyobb a keresletnél, ezért viszonylag alacsonyak a piaci árak. Ilyenkor a termés nagyobb hányada kerül feldolgozásra, illetve exportra.

Nyilvánvaló, hogy a tervezés időszakában még nem lehet pontosan megállapítani, hogy milyen termés lesz.

Mégis különböző mutatószámok és tapasztalati normatívák alapján elég jól megközelíthető a fogyasztók várható igénye. A tájékozódáshoz nagy segítséget nyújtanak a termeltető, illetve értékesítő vállalatok, amelyek termelési vagy szállítási szerződéskötéseikkel voltaképpen „garantálják” a lekötött mennyiségű áru átvételét és elhelyezését.

Ebből következik, hogy a jelenlegi gazdasági mechanizmusban a felvásárlás, az értékesítés alapvetően továbbra is az állami és a szövetkezeti kereskedelem útján valósul meg. Az értékesítésnek ezek a módszerei adnak legnagyobb biztonságot az áru elhelyezésére. Ezek közül is egyre nagyobb jelentősége van a feldolgozó ipar, az egyéb nagy fogyasztók, mint pl. a honvédség, kórházak, üzemélelmezési vállalatok, a Budapesti Nagyvásártelep stb. részére való közvetlen értékesítésnek. A közvetlen áruértékesítés egyik jól bevált formája: saját elárúsító helyek létesítése, ami úgy a lakosság áruellátása, mint az értékesítési lehetőségek bővítése végett egyaránt hasznos kezdeményezés. A közvetlen áruértékesítés lényegesen lerövidíti az áru útját, és frissebben, jobb minőségben, főként pedig olcsóbban kerülhet a fogyasztók asztalára.

A termelés fajlagos költségeinek csökkentése mellett jelentős lehet a forgalmazás költségeinek csökkentése, ami a közvetítő kereskedelem felesleges láncszemeinek kiiktatásával, a keresztirányú szállítások csökkentésével stb. érhető el.

A sok le- és fölrakodás, válogatás, keresztiszállítás jelentős többletköltséggel jár, amit nagyrészt a fogyasztóknak kell megfizetniük.

Jól szemléltetik ezt pl. az 1971. júliusi felvásárlási, illetve fogyasztói árak.

Természetesen az árak, illetve az árarányok időszakonként és cikkenként változnak, s főként a szezon közepén talán közelebb kerülnek egymáshoz. Mégis az időnként — sokszor elég hosszantartóan — jelentkező magas kereskedelmi árrés érhetően arra ösztönzi a termelő gazdaságokat, hogy keressék a kapcsolatokat a közvetlen fogyasztókkal.

A legkedvezőbb értékesítési lehetőségek kihasználása végett célszerű ha egy-egy termelő üzem több csatornán keresztül is igyekszik áruját eladni. Így nemcsak a „kiszolgáltatottsága” csökken az üzemnek, hanem az üzemi vezetők jó értelemben vett „manőverezési” lehetősége is jelentősen növekszik, ami — ha azt jól használják ki — kétségtelenül az értékesítési eredményt is növeli.

II. táblázat
Árak 1971. augusztus 10-én

Megnevezés:	MÉK felvásárlási ár Ft/kg	Fogyasztói árak	
		állami és szövetk. üzl.-ben Ft/kg	felvásárlási ár %-ában
Zöldpaprika	2,8	5,6	200
Paradicsom	1,1	2,8	254
Uborka (kovászos)	0,8	2,2	275
Őszibarack (C méret)	3,4	5,6	165
Körte	3,2	5,6	175
Sárgadinnye	2,5	4,6	184
Szilva	1,6	3,0	188

Felmerülhet azonban, hogy a mechanizmus szellemének megfelelően egyre növekszik a termelőüzemek, a kereskedelmi és a feldolgozó vállalatok önállósága, és gyarapszik a forgalmazással foglalkozók száma, ami bizonyos vonatkozásokban nehezíti a piac, a kereslet—kínálat várható alakulásának áttekintését. Ebből következően sokan úgy gondolhatják, hogy az értéktörvény piacsabályozó szerepe nálunk is erőteljesebben fog hatni. Mivel pedig hatása utólagosan érvényesül a termelésre, kisebb—nagyobb ingadozásokat fog kiváltani a piac egyes területein. A piac kellő áttekintésének hiánya pedig egyik évben „többlettermelést”, másik évben talán szűkös termést eredményezhet. Pl. az elmúlt évek jó paradicsom—paprika termése, és az ezzel együttjáró értékesítési nehézségek és az 1971. évi hiány ugyanezekből a cikkekből stb. utal a probléma összetettségére, bonyolultságára.

Igen nagy a valószínűsége annak, hogy időnként egyik vagy másik mezőgazdasági termék felkínálása meghaladja a keresletet, másokból ugyanakkor szűkös marad a felhozatal. Hiszen csupán a természeti tényezők hatására — változatlan termelési szerkezet mellett is — egyik évről a másikra 30—60%-kal növekedhet vagy csökkenhet egyes ágazatok termelése.

Ebből a szempontból tanulságos volt az 1971. év, amikor is a mostoha időjárás miatti termés kiesések érzékenyen érintették mind a belső piaci, mind az export áruellátást. Kedvezőbb időjárású évben pedig — azonos területi részesedés és technológia mellett pedig a vártnál nagyobb termések — legalább is ideiglenesen — telíthetik a piacot.

Ilyenkor nemcsak a termelői, hanem a feldolgozó ipar és a forgalmazó kereskedelem egyaránt nehéz helyzetbe kerül. A piac rövid időre való telítődése akkor is előfordulhat, ha egyébként hosszabb távon — a jellemző szezon idő alatt — kielégítetlen keresletek maradnak.

Ez a jelenség rendszerint akkor fordul elő, amikor a növényre kedvezőtlen idő (pl. száraz meleg idő) miatt lerövidül a tenyészidő, és emiatt szinte egyszerre érik be az áru.

A termelőüzemek vezetőinek termelési döntéseiknél tehát nem elég a vetésterület nagyságát meghatározni, hanem azt is pontosan meg kell tervezni, hogy milyen legyen a fajtaválaszték, a vetési idő, a raktározási idő stb., hogy az a piac — köztük az export és a feldolgozó ipar — igényeit jól kielégítse.

A jól szervezett termelés valóban előfeltétele az értékesítési lehetőségek kihasználásának. A borsófejtő gépek, a paradicsomlé vonalak, egyáltalán az előfeldolgozás gépeinek megjelenése a termelőszövetkezetekben kézzelfoghatóan „kényszeríti” a termeléssel foglalkozó szakembereket arra, hogy már a vetést úgy szervezzék, hogy a betakarítás óraműszerű pontossággal történhessen. Bár a technika kényszerítő ereje csak az előfeldolgozás feltételeinek kialakításánál, a betakarításnál érvényesül, de a jobb árkonidíciók elérése enélkül tulajdonképpen a belső és az export piacokon sem képzelhető el.

Az értékesítés új útjainak keresése közben egyre gyakrabban merül fel a termékek félkész vagy konyhakész állapotban való értékesítése.

Főként a városi lakosság igénye érezhetően növekszik az ilyen készítmények iránt. A szövetkezetek ha megfelelő munkaerővel és a feldolgozáshoz szükséges kisgépekkel, szállítóeszközökkel rendelkeznek, eredményesen foglalkozhatnak az értékesítésnek ezzel a módszerével is. Különösen ajánlható ez ott, ahol az áru jelentős része saját elárusítóhelyen keresztül kerül forgalmazásra.

Nagyon hasznosak ezek a kezdeményezések, mert nemcsak a termelők jutnak nagyobb árbevételhez, hanem a lakosság is könnyűszerrel és elfogadható áron jut jóminőségű friss élelmiszerhez. A legjobb árkonidíciók elérésére való törekvés mellett azonban nagy gondot kell fordítani az értékesítés biztonságosságára. Ezért az új utak keresése nagyon körültekintően történjen. Minden új értékesítési formában célszerű, ha kisebb mennyiséggel kezdik az értékesítést, s csak amikor elég biztonságosan kialakul a vezetők köre, akkor bővítik a volumenét, s így használják ki a többesatornás értékesítés adta lehetőségeket, illetve fokozatosan térnek át egyik értékesítési módról a másikra.