

A Loire-völgy kertészettel foglalkozó gazdaságainak versenyképességi kérdései

Az elmúlt években a legjelentősebb zöldség-gyümölcs termelő régiókban teljesen új jelenségnek lehetnek tanúi az ágazati szereplők: az adott régióból induló termék-export és az oda irányuló import sok termék esetében a felületes szemlélő számára teljesen irreális tendenciákat mutat. Az adatok alapos vizsgálata alapján azonban látható, hogy a mozgatórugó szinte mindig a spekulatív célú zöldség-gyümölcs kereskedelem, ami többek között azzal jár, hogy az adott régióban megtermelt jó minőségű, az átlagosnál magasabb áron értékesíthető termékek legalább egy része rendszerint más régióban vagy országban kerül a pultokra, míg a helyi fogyasztói igények kielégítéséhez hiányzó mennyiséget rendszerint alacsonyabb minőségű és olcsóbb termékek behozatalával pótolják. Ami Pays-de-la-Loire régió mezőgazdasági vállalkozásainak piaci helyzetét illeti, egyelőre kimutatható a gazdák előnye a termelékenységben, de kétséges, hogy ez elegendő lesz-e a jövőben is? Amennyiben nem, komoly következményei lehetnek annak, hogy a kínálat viszonylag egysíkú, amit komolyan veszélyeztethet az európai versenytársak jelentette ár-konkurencia. a kutatók szerint érdemes új piacokra is fókuszálniuk, ezek között különösen ígéretes lehet az orosz!

Az angers-i három napos hagyományos kertészeti szakkiállítás, a [SIVAL](#)¹ alatt minden évben számos mini-konferencia és kollokvium foglalkozik az ágazat helyzetével, a gazdaságok versenyképességének javításával és általában a zöldség-gyümölcs kereskedelemben tapasztalható tendenciákkal. A január 15-én elhangzott előadások közül a Loire-völgy kertészettel foglalkozó gazdaságainak versenyképességi kérdéseivel foglalkozó az alábbiakban foglalható össze.

A Loire-völgye Franciaország második legjelentősebb kertészeti termeléssel foglalkozó területe, ami elsősorban Pays-de-la-Loire régióra összpontosul. Az itt működő gazdaságok versenyképességi kérdéseinek vizsgálatára fókuszált a VALPARESO kutatási projekt, ezt mutatta be annak négy résztvevője az Angers-ben tartott kertészeti szakkiállításához (SIVAL) kapcsolódó konferencia-sorozat keretében. A projekt finanszírozója a regionális önkormányzat volt, az együttműködő partnerek között a kutatás, a felsőoktatás és a szakma képviselői egyaránt helyet kaptak. A vizsgált területek között a zöldség-gyümölcs kertészet és a régió másik jelentős tevékenysége, a tengeri (part menti) halászat és az osztrigatenyésztés is szerepelt. A fölhasznált adatok három fő forrásból származtak: minisztérium (éves és időszakos statisztikák, valamint a 2000-es és 2010-es általános mezőgazdasági összeírás), vámszervek, Kantar World Panel közvélemény-kutatásai.

A régióban 1800 kertészeti termeléssel foglalkozó gazdaság működik, a termelésre használt közel 300 ezer hektárból egyre nagyobb, már 80 ezer hektárhoz közelítő vetésterületet jelent a paradicsom. Valamelyest csökken a póréhagyma, a sárgarépa és az uborka, növekszik a galambbegy-saláta vetésterülete, stabil a sárgadinnyé és a salátáé. A gazdaságokra az egyre fokozódó szakosodás a jellemző, a termelés elsősorban két megyében, Loire-Atlantique-ban és Maine-et-Loire-ban koncentrálódik. Ahogy országos szinten, regionálisan is mintegy ötödével csökkent a kertészeti termeléssel foglalkozó gazdaságok száma 2000-2010. között, viszont figyelemre méltó, hogy ezen belül az országos átlagnál jobban nőtt a társas vállalkozások aránya az egyéni gazdaságokénak rovására. A gazdaságok mérete nő, nő a hajtatóházi felület is (de ez alatt csak a galambbegy-saláta területe bővül), a termelés nem tudja fedezni a régió fogyasztási igényeit, 2009-ben pedig közel duplájára ugrott az export

¹ <http://www.sival-angers.com/>

mennyisége, elsősorban a paradicsom miatt. A gazdaságok versenyképessége szempontjából meghatározó, hogy a galambbegy-saláta még mindig közel három eurós kilogrammonkénti ára miatt a régióból exportált termékek átlagos ára jóval magasabb, mint az import termékeké, ami jelentős versenyelőnyt jelent. Ha nem számítjuk a galambbegy-salátát, ez az előny lényegesen kisebb lesz, de nem tűnik el. A földolgozott zöldségek exportjában mindig is a gombakonzerv volt a meghatározó, de a termelés és földolgozás, így a kivitel is az elmúlt 15 évben alig egyharmadára szűkült, ezzel párhuzamosan a régió korábbi nettó konzerv-exportőr státusa nettó importőrré vált.

A régióba érkező friss zöldség-gyümölcs négy országból érkezik: Olaszország, Belgium, Németország és Spanyolország. A kutatók szerint a kereskedelmi logika esetenként teljesen érthetetlen, mivel egyáltalán nem tükrözi a termelés realitását. Erre a legjobb példa a paradicsomé, ahol a helyi fogyasztás stabilan 30 ezer tonna évente. Ezt a termelés mindig is közel 30%-kal múlta fölül, ám 2009-ben jelentősen megugrott nem csak a termelés, de az export és az import is. Hirtelen hatalmas mennyiség indult Németországba, míg a stabilan 5-10 ezer tonnás spanyol import mellé belépett egy közel ugyanekkora belga import is – a jelenség mögött egyértelműen az árkülönbségeket kihasználó, spekulatív kereskedelem áll. Legalább ennyire érthetetlen a cukkini piaca, ahol a korábbi évek viszonylag jelentős termelése és legalább ugyanekkora importja mellett az export nem is létezett, az utóbbi néhány évben viszont csökkenő termelés és talán még nagyobb import mellett nem elhanyagolható mennyiségű export is megjelent. Sokkal reálisabb trendet mutat a póréhagyma, ahol nagyjából a fölösleget adják el más régiókban vagy külföldön, behozatal nincs. Szintén logikus a padlizsán piaca, ahol a termelés nem fedezi a fogyasztást, így a különbözetet importálni kell, export nincs.

Mindezeket csak azzal lehet magyarázni, hogy a termelés folyamatos szakosodása mellett a kereskedelem még határozottabb mértékben specializálódik, a régió egyre inkább egyes zöldségek és gyümölcsök „forgószínpadának” színhelye lesz. Ezzel az a legnagyobb probléma, hogy a termeléshez nem kapcsolódik egy stabil és hatékony marketing – ellentétben más régiók sok esetben sokkal kevésbé jelentős termelésével -, így nem lehet kellő mértékben kihasználni a régió adottságait. Hasonlóképpen nem fordítanak kellő figyelmet a helyi fogyasztási igények maradéktalan kielégítésére, így a lokális piac jelentette lehetőségeket nem tudják hatékonyan kiaknázni.

A gyümölcsstermesztésben az „iskolapélda” az alma, amiben a régió a második legjelentősebb termelő az országban Provence-Alpes-Côte d’Azur (PACA) után (és Midi-Pyrénées előtt). Az országos helyzet nem a legjobb: évek óta folyamatos és jelentős a termőterület (-25%), a gazdaságok (minimum -40%) és a megtermelt mennyiség (-17%) csökkenése (1997-2007). A régióban az országos átlagnál először kisebb, majd hirtelen erősebb lett a termőterület csökkenése, a végeredmény -35% az országos -25%-kal szemben. A kérdés ennek kapcsán egyértelmű: más-e a régió almatermelésének szerkezete, mint a többi régióé, ami magyarázhatja az átlagosnál jelentősebb csökkenést? (Az almatermelésben földrajzilag három nagy termelési körzet, adminisztratív szempontból nyolc régió érintett.) A válasz egyértelműen igen, az okok egyértelműen a termelést befolyásoló helyi strukturális különbségekre vezethetők vissza, amiben szerepe van a gazdaságok szerkezetének (meghatározó-e a vetésszerkezetben az almatermesztés aránya), a fajtahasználatnak és a kereskedelmi formáknak is. Míg viszonylag szerény befolyása van annak, mennyire meghatározó az alma az egyes gazdaságokon belül, sokkal nagyobb fontosságot kell tulajdonítani a gazdaságok méretének. A fajtahasználat szempontjából nem hagyható figyelmen kívül, hogy egyes régiók a földrajzi árujelzők bevezetése mellett döntöttek, ami

egy vagy több fajta átlagon felüli arányban való termelését tételezi föl (pl. *pomme Golden du Limousin*). Tagadhatatlan az is, hogy az 1996-os CMO-reform és ennek 2007-es folytatása nyomán egyre nagyobb szerepet kapott a nemzetközi kereskedelem is. Látni kell azt is, hogy a termelői szervezetek nem minden régióban töltenek be ugyanakkora szerepet, de szerveződési szinttől függetlenül jellemző, hogy a kis gazdaságokra jellemző elsősorban, hogy az elmúlt 10 évben nagyobb számban hagyták el a termelői szervezeteket – ez jellemzi az erős szervezettségű Pays-de-la-Loire-t és a jóval gyöngébb Rhône-Alpes-t egyaránt. Míg a nagy termelő régiókban nincs nagyon komoly különbség az egyes forgalmazási módokban, a kicsiknél igen, ahol kiugró Limousin és Rhône-Alpes: az előbbinél szinte kizárólagos a szövetkezeti rendszerben történő értékesítés, az utóbbinál messze alatta marad még az országos átlagnak is. Az export alapvetően meghatározza a régiók helyzetét: a legnagyobb mennyiséget PACA szállítja külföldre, Pays-de-la-Loire és Midi-Pyrénées is érdemben bonyolít közvetlen termelői exportot, míg a többi régióra ez alig jellemző.

Mindent összevéve az állapítható meg, hogy a főnti tényezők alapján négy régió alapvetően különbözik az átlagos helyzettől, ezek: PACA, Pays-de-la-Loire, Limousin és Rhône-Alpes, míg a másik négy (Centre, Aquitaine, Languedoc-Roussillon, Auvergne). Ez azt is jelenti, hogy az egyes régiókban a termelés és kereskedelem szereplői és akár nagyon különböző stratégiákat követhetnek, ám az alaposabb elemzés alapján néhány nagy tendencia meghatározható. A termelők egy része szövetkezet és/vagy termelői szervezet mellett teszi le a voksát, ők inkább a mennyiségben és a fajtaváltásban gondolkodnak, míg a szövetkezeteken, termelői szervezeten kívül maradók inkább a piaci réseket, speciális fogyasztói igényeket (pl. bio), sajátos értékesítési formákat (közvetlen értékesítés) keresik. Ők általában kisebb felületen gazdálkodnak, a fajtaváltás, ültetvény-főljújtás kevésbé jellemző rájuk, és az átlagosnál nagyobb számban szűnnek meg ezek a gazdaságok.

A főntiek fényében általános érvényű tanácsot nem lehet adni – fogalmaztak a kutatók -, minden attól függ, mi jellemzi az egyes gazdaságokat. Ami Pays-de-la-Loire régiót illeti, egyelőre kimutatható a gazdák előnye a termelékenységben, de kétséges, hogy ez elegendő lesz-e a jövőben is? Amennyiben nem, komoly következményei lehetnek annak, hogy a kínálat viszonylag egysíkú, amit komolyan veszélyeztethet az európai versenytársak jelentette ár-konkurencia. Érdemes új piacokra is fókuszálni, ezek között különösen ígéretes lehet az orosz!

Somogyi Norbert, Párizs