

## MEDFEL zöldség-gyümölcs kereskedelmi szakvásár, Perpignan

A Perpignan-ban megrendezett MEDFEL zöldség-gyümölcs kereskedelmi szakvásár elsősorban a Földközi-tenger két partja közötti kereskedelem élénkítését célozza, ennek megfelelő kiállítói és látogatói körrel. A jelenleg növekvő pályán lévő esemény iránt évről-évre nő az érdeklődés, az érkező üzletemberek között is egyre nagyobb számban találhatók külföldiek, közöttük közép- és kelet-európaiak, ideértve az oroszokat is. Mint az a kísérő szakmai rendezvényeken is elhangzott, Európa keleti részét a legtöbb kiállító még nagyon komoly üzleti lehetőségeket tartogató területként kezeli, amin belül mesze kiemelkedik az Oroszország jelentette hatalmas és egyelőre mesze nem telített fölvevőpiac. Összességében egy jó hangulatú, nyüzsgő, de egyelőre még fölfutóban lévő, ezért kissé „családiás” rendezvényről van szó, ahová érdemes a magyar üzletembereknek is ellátogatni olyan formában, hogy ezt egyéb helyi szakmai programokkal – elsősorban a Saint-Charles nagybani piac meglátogatásával – is összekötik.



### 1. kép Kertészet Perpignan szélén

Az idei évben ötödik alkalommal rendezték meg a mediterrán térség zöldség-gyümölcs kereskedelmére szakosodott szakvásárt, a [MEDFEL](#)-t Perpignan-ban. Az esemény fő szervezője Languedoc-Roussillon régió és a [Sud de France Développement](#) regionális vállalkozás-fejlesztési ügynökség, a helyszín pedig az a város, ami a Spanyolországból és Észak-Afrikából érkező zöldség és gyümölcs legnagyobb európai átrakójának számító

Saint-Charles nagybani piacot is befogadja. Az idei évben a díszvendég Egyiptom volt, a rivaldafénybe pedig a citrusféléket állították. Rendezvény célja, hogy bővítse a Földközi-tenger két partja közötti árucserét, a termékek bemutatása mellett elősegítse a konkrét üzleti találkozókat – ez utóbbiakból tavaly 3400 jött létre a szalon három napja alatt, a statisztikák szerint ezek mögött 230 kiállító és 4300 vásárlóként megjelenő üzletember volt. Az eseménynek nagyon kemény konkurencia között kell tartósan megmaradnia és vonzónak lennie az üzleti partnerek szemében – a részben hasonló, Avignon-ban megrendezett MIFFEL jövője teljesen bizonytalanra vált, az inkább termesztés-technológiára szakosodott agen-i SIFEL beolvadt a Bordeaux-ban rendezett VINITECH-be és úgy tűnik, „föl is oldódik abban”. A MEDFEL szerencséje az lehet, hogy a helyszín nagyon szerencsésen megválasztott, az időpont pedig praktikus abból a szempontból, hogy még hagy valamennyi mozgásteret az üzletfeleknek az adott évre is, lévén gyümölcsből még csak a legkorábbi kultúrák indultak be, a szezon „java” még hátravan. Az esemény fölött második éve vállal védnökséget a mezőgazdasági tárca, a megnyitón pedig részt vett Guillaume Garot élelmiszer-gazdaságért felelős államtitkár is.

A Sud de France Développement által meghívott importőrök, akik a nagy kereskedelmi láncoknak, vendéglátósoknak, nagykereskedőknek dolgoznak, üzleti megbeszéléseik mintegy felét a dél-franciaországi kiállítókkal folytatják. A szervezők egyik kimondott célja ugyanis az, hogy Languedoc-Roussillon régió vállalkozásainak pozícióit erősítsék és számukra új piaci lehetőségek nyíljanak meg bel- és külföldön egyaránt.



## 2. kép A Rougeline Szövetkezet kínálata

A 2013-as rendezvény egyik sajátossága, hogy a korábbi évekhez képest szép számmal érkeznek komoly vevők a kelet-európai térségből, a szervezők statisztikái szerint 7 orosz, 5 lengyel, 4 litván, 3-3 ukrán és cseh, 2-2 romániai és szlovákiai, valamint lett, szlovén és bolgár megjelenése várható. Az előzetes fölmérések szerint a közép- és kelet-európai vevők elsősorban a spanyol és dél-francia termékek iránt érdeklődnek, de a vásárlóerő növekedésének köszönhetően az egyre magasabb minőségi kategóriákat és olyan speciális igényeket is megcélozzák, mint a bio. A kelet-európai és elsősorban az orosz piac a régió termelőit és nagykereskedőit is egyre inkább érdekli, ugyanakkor aláhúzzák, hogy kifejezetten igényes vevőkről van szó, az orosz piacon az őszibarack esetében az 55, de inkább a 60 milliméteres méretkategória a „kiindulási alap”. Ugyanez a kör újságírói kérdésre válaszolva úgy vélte, érdemi

fajtaváltásra, interspecifikus keresztezésből származó új fajtákra tíz évnél korábban nem lehet számítani, noha a régióban is volt erre nagyon szép példa egy kísérleti ültetvény formájában, ám ez a növényanyag egyelőre nem volt alkalmas arra, hogy a mai klasszikus kereskedelmi láncba integrálható termést adjon. Szilvánál is fontos a fajtakérdés, de tekintettel arra, hogy egy ültetvény megtérüléséhez legalább 12 betakarítás kell, de inkább 15, valójában legalább húsz évre szól egy fajtaváltás, hiszen annak a telepítés első két évében jelentkező 40-45 ezer eurós hektáronkénti költségét is ki kell termelni.

Az idei évben a Közel-Keletről is érkeznek vásárlók, ami mindenképpen újdonságnak számít, mivel ezek az üzletemberek akár jelentős későbbi elosztóként is működhetnek az Öböl térségében, méghozzá mindkét irányban, hiszen Irán és Jordánia termelőként is fontos szerepet tölt be a szektorban. Természetesen a hagyományos vásárlói kört egyelőre a nyugat- és észak-európai ügyfelek jelentik, de érkezzen a potenciális vevő bárhol, a szervezők mindenképpen VIP-elbírálásban részesítik.



## 3. kép Magyar paprika - marokkói kínálatból

A rendezők meggyőződése, hogy a Földközi-tenger két partvidékének kertészeti termelése sokkal inkább kiegészíti egymást, mintsem versenyt jelentene, ezért a korrekt partnerség a leghasznosabb mindenki számára, ezen keresztül lehet a legszélesebb és időben a leginkább elnyújtott palettát kínálni a vevőknek, akik mindenki számára elsősorban ugyanazokat ez európai uniós országokat jelentik. Ellenkező

irányban, azaz a mediterrán térség déli része felé egyelőre alig áramlik áru, Languedoc-Roussillon és Rhône-Alpes régiók termékeinek csupán 1, Provence-Alpes-Côte d'Azur régió esetében 5%-a indul dél felé. Ezzel együtt az üzleti kapcsolatok egyre élénkebbek, számos vegyesvállalat is alakult az elmúlt 20 évben, a francia üzleti befektetések pedig egyre nagyobb

volument érnek el Észak-Afrikában, ezen belül is elsősorban Marokkóban. A hozzáértők szerint az egyre nagyobb volumenű transz-mediterrán zöldség-gyümölcs kereskedelem az infrastruktúra fejlődésére és a munkahely-teremtésre is pozitív hatással van, mivel ezeken keresztül lehet egy-egy termelő régió gazdasági és társadalmi fejlődését kedvező pályára állítani. Tapasztalat viszont, hogy minél korábbi egy fajta, annál nehezebben bírja a szállítást és célszerűbb a minél rövidebb kereskedelmi csatornákat előnyben részesíteni, igazából mindig a középkései és kései fajták azok, amik eléggé ellenálló struktúrával bírnak ahhoz, hogy a nagyobb távolságra történő szállítást bírják.

A kertészeti ágazat fontosságát ebben mindenképpen jól mutatja, hogy a Földközi-tenger medencéje déli és keleti részének országaiban a zöldség-gyümölcs kivitele az export 35%-át jelenti, de még a dél-európai országokban is 16% ez a mutató. Az pedig csupán érdekesség, hogy amíg világátlagban 522 kilogramm az egy főre eső zöldség-gyümölcs fogyasztás (ideértve a földolgozott termékeket is), addig a mediterrán térség déli és keleti felében 571 kg, az EU déli tagállamaiban pedig 888 kg – állítják a MEDFEL szervezői.

A mintegy 300 kiállított és 5000 szakmai látogatót váró 2013-as MEDFEL az idén is a marketinget állította a célkeresztbe, az innovációs verseny tematikájaként a legjobb kommunikációs stratégiák, eszközök versenyét hirdetve meg a kiállítók között. Ezt négy kategóriára osztották, ezek a legjobb:

- szponzor és mecénás,
- csomagolás,
- kommunikáció az értékesítés helyén,
- média-megjelenés.

### ***A kertészeti termelés és az új KAP***

Ami a kertészeti termelés és a KAP, sőt az új KAP kapcsolatát illeti, **Hermanus Versteijlen (DG Agri)** szerint az egyik újdonság az egységes CMO-ban az, hogy a termelői szervezetek elismerése egyazon modellen fog alapulni, a vidékfejlesztés területén pedig lehetőség lesz tematikus alprogramok indítására. Mélyreható változás lesz a támogatások kifizetésében is, ami azt jelenti, hogy a területalapú támogatásból már a kertészek is részesülhetnek. Megjegyezte, a Bizottság most készülő jelentése szerint (decemberre lesz kész) a kertészeti ágazatban még messze nem kielégítő a termelők szervezettsége és az elmúlt időszak krízisei – különösen az *E coli* – nagyon komoly károkat okoztak.

A termésbiztosításról szólva megjegyezte, erre már most is vannak bizonyos lehetőségek, de a KAP-reform után erre még nagyobb mozgástér nyílik, viszont ameddig a második pillér részét képezik ezek az eszközök, addig nemzeti kiegészítő finanszírozás kellene hozzá. A termelői szervezeteknél a legfontosabb célt a kínálat koncentrálásának elősegítésében látják, a mostani elképzeléseket azért nem akarják lazítani, mert ugyan lehet, hogy akkor nagyobb mozgástere maradna a termelői szervezetek szerveződésének, de ezzel párhuzamosan nem biztos, hogy közelebb lehetne jutni az elsődleges célokhoz, sőt. Azzal viszont egyetért, hogy érdemes a rugalmasabb megközelítésről beszélni.

A termeléshez kapcsolt támogatásokról szólva megjegyezte, nincs ellenük semmi kifogása, de arra mindenképpen ügyelni kell, hogy az egyes tagországok ezt ne alkalmazzák olyan mértékben eltérően, hogy az már az egyes országok gazdálkodói között tisztességtelen versenyhelyzet kialakulását eredményezze.

**Jacques Rouchaussé**, a francia zöldségtermelők országos szakszervezeti elnöke egyetértett azzal, hogy a gazdák szervezettsége nem kielégítő Franciaországban, mindent figyelembe véve is csak 48%. A legfontosabb kérdésnek azt tartja, hogy kiderüljenek azok az okok, ami miatt ez csak ilyen alacsony annak ellenére, hogy a KAP egymást követő reformjai egyre

inkább a termelői szervezetek erősítését célozták. Szerinte a jövő KAP-ban a kríziskezelés és a termésbiztosítás az egyik legfontosabb kérdés, az FNSEA és az amerikai gazdák közötti eszmecserék tanulsága szerint és látva az ottani rendszert egyre inkább erre kellene tartani, mivel attól kell tartani, hogy a területalapú támogatásokat nem lehet az idők végezetéig igénybe venni. Másik nagy terület a kísérleti munka, az alkalmazott kutatás, valamint a termelőeszközök modernizációja, különös tekintettel a hajtatóházakra, mivel csak így lehet a termelők versenyképességét érdemben javítani. Látva a FranceAgriMer egyre szűkülő forrásait, nagy reményeket fűznek a második pillér hamarosan megnyíló lehetőségeihez és az ezekből finanszírozható hajtatóház-modernizációhoz.

Az elnök szerint a legfontosabb a már meglévő termelői szervezetek erősítése, valamint az egyelőre ilyenekben nem tag termelők bevonása vagy ezekbe, vagy újonnan létrehozandókba, a cél mindkét esetben az, hogy termelői szervezeten kívüli termelő lehetőleg ne legyen. **Hermanus Versteijlen** azon megjegyzésére, hogy Hollandia jelenlegi példája azt mutatja, a nagyon nagy termelői szervezetek mellett megjelentek akkora egyéni gazdák, amik önmagukban is képesek érdemi ártárgyalásokra és ezt is akarják, kilépve a termelői szervezethez, **Jacques Rouchaussé** úgy vélte, Franciaországban nem lehet(ne) helye egyéni tárgyalásoknak, csak közösséginek. Szerinte a jövőben is sokkal inkább az operatív programokra kell a hangsúlyt helyezni, mert ezekben a termelő valóban érdemi szereplő, míg a közvetlen támogatásokban nem. Röviden fogalmazva a francia termelők igent mondanak az egységes CMO-ra, de határozott nemet arra, hogy csak egyetlen lehetséges formája létezzen a termelői szervezeteknek.



#### 4. kép Spárqa Avignon mellől

**Bernard Cardinau**, a FELCOOP (zöldség-gyümölcs földolgozó szövetkezetek országos szövetsége) elnöke szerint a második pilléres támogatásokkal az a legnagyobb probléma, hogy nem lehet függetleníteni őket az egyes tagországok nemzeti költségvetésének helyzetétől, valamint attól a tényről, hogy az egyes országok mekkora fontosságot tulajdonítanak a zöldség-gyümölcs szektornak.

Franciaország esetben ezt bonyolíthatja az, hogy a tervek szerint a lásdodik pilléres támogatásokat regionalizálják, a termelők közötti esélyegyenlőtlenséget pedig növelheti az, hogy az egyes régiók más és más fontosságot tulajdonítanak – és támogatást adnak – az ágazatnak.

Szerinte a szövetkezetek lehetnének egyedül olyan helyzetben, hogy a termelői szervezetekhez hasonlóan érdemi ártárgyalásokat folytassanak, de a sajátos francia helyzetben ilyenkor azonnal belép az a szabályozás, hogy nehogya bárki is domináns helyzetbe kerüljön – ennek megítélése viszont nagyon is szubjektív. Saját véleménye szerint – ami nem biztos, hogy egyezik a DGCCRF (azaz a fogyasztóvédelmi és termékhamisítás-elleni főigazgatóság) álláspontjával – ma Franciaországban termelői oldalon senki nincs domináns helyzetben, sőt a termelés nagyon komoly alárendelt helyzetben van a nagy kereskedelmi láncokkal szemben.

Megjegyezte, az uniós alapok operatív programjai nagyon komoly segítséget jelentettek a francia gazdáknak, az ágazatban számos gyümölcsös modernizációját tették lehetővé – ma Montauban és Bordeaux között például köszönhetően az uniós forrásoknak, szinte minden

alma- és körteültetvény korszerű, intenzív technológiát képvisel, a jégfaló és az öntözés alapkövetelmény. Megjegyezte, a szövetkezetek és az egyéni gazdák érdeke nem mindig egyezik – ennek eklatáns példája az idénymunkások alkalmazása. Ha az egyéni gazda ilyet alkalmaz csomagolására, raktározásra, igénybe veheti az idénymunka közterheinek csökkentését szolgáló támogatást, ha ugyanezt szövetkezeti tagként a szövetkezetben akarja megcsináltatni, már nem.

A **bio-termelés helyzetét Elisabeth Mercier, az [Agence BIO](#)** igazgatója foglalta össze. Szerinte az országban vitathatatlan tendencia a bio térhódítása, ami egyre markánsabb fogyasztói igényt takar, a franciák egynegyede legalább heti rendszerességgel fogyaszt ilyet, további 40 százalék havonta minimum egyszer. A termelés ezzel a tendenciával igyekszik lépést tartani, egyes termékek esetében több, másoknál kevesebb sikerrel. A regionális önkormányzatok közül egyre többen ismerik föl az ebben rejlő lehetőségeket, Aquitaine és Languedoc-Roussillon régiók például saját forrásaikból is támogatják az erre való áttérést. A bio teret hódít a közétkeztetésben is, a legtöbb iskolában már teljesen megszokott dolog, hogy hetente legalább egyszer bio a menü, sőt ezt a szülők háromnegyede kifejezetten igényli is. A trendekkel párhuzamosan a vendéglátás szereplőinek egyre több lehetőségük van a bio alapanyagokat helyben beszerezni, ami egyben a közvetlen értékesítésre is kedvezően hat. A friss zöldség-gyümölcs aránya a bio fogyasztási kosárban jelenleg 16%-ot jelent, a bio-ban érintett gazdaságoknak pedig egyharmada foglalkozik friss zöldség-gyümölcs termelésével. Ezek kétharmada 3 ha-nál kevesebb zöldség-gyümölcs területtel bír és 85%-uk nem nagyobb 5 ha-nál, ez azt is mutatja, hogy leginkább a kisgazdaságok foglalkoznak ezzel a tevékenységgel. Kereskedelmi oldalról jellemző, hogy a megvett zöldség-gyümölcs kétharmada vagy biora szakosodott kereskedőnél vagy termelőnél talál vevőre, ebben a szektorban a hipermarketek alulreprezentáltak.

A termeléssel 6 ezer gazda foglalkozik, 2011-ben 6%-kal nőtt a számuk, a friss fogyasztásra termelt zöldség-gyümölccsel fedett terület 15 ezer ha, ami nagyon nagy regionális sajátosságokat mutat, elsősorban a természetföldrajzi sajátosságokhoz igazodva. Ez igaz magára a bio-ban művelt területre és a zöldség-gyümölcsre is - Dél-Franciaország ebből a szempontból élen jár. A szomszédos országok esetében Olaszország szerinte a közeljövőben nem jelenik meg a piacon a mostaninál nagyobb árumennyiséggel, de elsősorban strukturális okok miatt, míg Németország és Spanyolország a belső fogyasztás gyors bővülése miatt nem tud érdemben többet exportálni, ami mindenképpen kedvező a francia termelők számára.

Languedoc-Roussillon régió a bio termelésre való áttérést választók támogatására egyfajta regionális chartát is kidolgozott, ebben nem csak a minél sokszínűbb zöldség-gyümölcs paletta termelésének vállalása, de a környezet védelme és a biológiai sokféleség megőrzésére törekvés is követelmény, ezt az első termelők a MEDFEL alatt írták alá.

**Somogyi Norbert, Párizs**