

Terményértékesítési stratégiák

Az Orléans mellett megrendezett három



napos szántóföldi agrotechnikai show, az [INNOV'AGRI](#) (80 hektár kiállító- és demonstrációs terület, 300 kiállító és 90 ezer látogató) alatt megrendezett konferenciák egyike a francia gazdák egyik legnagyobb problémáját jelentő kérdésével foglalkozott, azaz azt vizsgálta, miként lehet a terményárak hektikus ingadozása jelentette kockázatot kezelni, hogyan lehet ezt az értékesítési stratégiáknál figyelembe venni. A CER France, azaz a vidéki könyvelő egyesületek országos szövetségének munkatársa szerint a

gazdáknak számos tényezőt kell figyelembe venniük, ahol a saját gazdaság adottságai mellett olyan, inkább lélektani kérdéseket is vizsgálni kell, mint például azt, hogy mi jelent a gazdának nagyobb biztonságérzetet: ha egyben eladja a terményeit vagy inkább részletekben? Előre tervezhető, kiszámítható árat akar inkább, vagy hajlandó kockáztatni, és az éppen aktuális piaci árat részesíti előnyben? Természetesen meghatározó fontosságú az elérni kívánt ár meghatározása, dönteni kell arról, hogy a mindenkori forgóeszköz-igényhez illeszkedve milyen ütemezésben értékesítik a terményt, továbbá figyelembe kell venni, milyen külső tényezők befolyásolhatják adott pillanatban az árakat? Az árat úgy kell meghatározni, hogy az elérendő bevételnek fedeznie kell a gazdálkodó személyes szükségleteit, az aktuális törlesztéseit és a gazdálkodással összefüggő minden állandó és változó költséget. Megelégszik-e azzal, ha olyan árat kap a terményért, ami csak a KAP-támogatásokkal és az esetleges melléktermék-értékesítéssel együtt képes a kiadási oldalt ellensúlyozni, vagy ennél többet szeretne? Mindez azt jelenti, hogy a gazdálkodókat egyre kevesebb választja el azoktól a „klasszikus” vállalkozóktól, akiknek a gazdasági élet más területein kell folyamatosan döntéseket hozniuk. Tudnia kell tárgyalni (és nem alkudni!), tisztában kell lennie az alapvetői piaci fogalmakkal (kereslet-kínálat, konkurencia, spekuláció), miközben egyértelműen függ attól a szövetkezettől vagy nagykereskedőtől, akivel szerződéses kapcsolatban áll.

Természetesen nem egyformák a gazdák, így mindegyiknek más az értékesítési stratégiát alapvetően meghatározó „profilja”, van, aki kész nagyobb kockázatot vállalni, más kevésbé, van, aki sokkal gyorsabban tud reagálni a piaci folyamatokra, mint mások. Ezek mellett a gazdaságok fizikai elhelyezkedése is meghatározó, mivel a logisztikai körülmények (kikötő, vasútállomás közelsége, saját tárolókapacitás léte vagy nem léte alapvető fontossággal bírnak.

A francia szemestermény-piacon meghatározók a nagy gabonaszövetkezetek és a magántulajdonban álló kereskedőházak, amik legtöbbször igen jelentős tárolókapacitással is rendelkeznek, ez lehetővé teszi azt, hogy a betárolt termények rövidebb-hosszabb ideig való tárolásával át tudják hidalni az átmeneti nehezebb piaci időszakokat. A velük együttműködő termelők ezzel együtt több értékesítési lehetőség közül is választhatnak más-más fizetési kondíciókkal, ami azt jelenti, hogy noha az értékesítés konkrét feladata már nem őket terheli, gyakorlatilag majdnem ugyanolyan döntési helyzetben vannak, mintha maguk értékesítenék a terményt. A különbség talán annyi, hogy akik egy esetlegesen alacsonyabb, de fix áron a betakarítás után eladják a terményt a szövetkezetnek vagy más, de mindenképpen akkreditált fölvásárlónak, azoknak nem kell napi szinten figyelemmel kísérni a tőzsdei árak alakulását, az esetleges kockázatokat már a fölvásárló viseli – viszont ebben az esetben nem tudnak profitálni az esetlegesen megugró fölvásárlási árakból. Az AXERREAL gabonaszövetkezet

fölmérése szerint a negyven év alatti gazdák nagyobb arányban „tőzsdéznek” a terményekkel, mint idősebb kollégáik, viszont egyik életkori kategóriában sem éri el a 10%-ot azok aránya, akik végfelhasználóval (különösen állattenyésztővel) kötött értékesítési szerződéssel dolgoznak. Ezzel együtt az elmúlt három év tapasztalatai azt mutatják, hogy a gazdálkodók egyre inkább a hosszabb távú biztonságot tartják szem előtt és egyre kevésbé érdeklődnek a spekulációs lehetőségek iránt. Biztonságérzetet ugyanis – és ezen keresztül a környezet általi megértést – pedig csak a megbízható szerződéses kapcsolatok jelentenek számukra.

A témával kapcsolatosan hozzászóló termelő 187 hektáron gazdálkodik Loiret megyében, a gazdaság teljes területe öntözhető. A vetésszerkezet az idei évben a következőképpen alakult: 67 ha őszi búza, 22 ha durumbúza, 44 ha tavaszi árpa, 32 ha cukorrépa, 10 ha napraforgó, 8 ha bíborhere – mindezt annak alapján alakította ki, hogy az általa művelt terület kiváló sörárpanak, javító búzának és durumbúzának. Ezzel együtt alapvető fontosságúnak tartja, hogy a gazdálkodók azt termeljének, amit el lehet adni, de elismeri, hogy figyelembe kell venni az adottságokat: van-e tárolókapacitás, megfizethető munkaerő, megfelelő munka- és erőgép. Esetében 800 tonnát meghaladó saját tárolókapacitásról lehet beszélni, ennek köszönhetően az aratást nyújtott műszakban tudják végezni (*a vele kapcsolatban álló fölvásárlók telepei ugyanis este nyolc órakor bezárnak*), továbbá lehetővé teszi olyan kultúrák termelését is, amiket a betakarítási időszakban logisztikai okok miatt nem fogadnak a fölvásárlók, valamint nem utolsó sorban lehetősége van bizonyos mennyiség egyik évről a másikra való tárolására. Számára stabilitást jelent, hogy egyszerre több fölvásárlóval (Soufflet és 3 különböző szövetkezet) van kapcsolatba, esetében 10 kilométeres körzetben 10 siló van, ezekből hét nincs 5 km-nél messzebb egyik táblájától sem. A terményeket napi áron, a mennyiség nyolcvan százalékáig opciós felárral értékesíti, mindig több részletben (de nem mindig egyelő arányban). Ez biztosítékot jelent arra, hogy a beszállításkori árat mindenképpen megkapja, az opció lehívása pedig az árak kedvező alakulása esetén többlet-jövedelmet jelenthet számára. Ő maga szeptember elejére az idei betakarítású gabonáját már mind eladta, egyharmadát már tavaly szeptemberben, egyharmadát idén kora tavasszal, egyharmadát pedig most augusztus elején. Ez utóbbival azért várta meg az aratás végét, hogy ne kerüljön olyan helyzetbe, amikor valamilyen rajta kívül álló ok miatt mégisincs akkora áralapja, amit eredetileg tervezett, és így nem tud eleget tenni a kötelezettségeinek. Megítélése szerint a nem minden áron a legmagasabb árra történő törekvés hosszabb távon sokkal kiegyensúlyozottabb, kiszámíthatóbb anyagi helyzetet biztosít a gazdaság számára, mint a bizonytalan piaci folyamatokra történő nem függ aránytalanul nagy mértékben a piac szélsőséges és előre nem látható ingadozásaitól.

Somogyi Norbert, Párizs