



**AGROÖKONÓMIAI BERUHÁZÁS ALMAÜLTETVÉNY
VONATKOZÁSÁBAN A VAJDASÁGBAN**

Balog Árpád

Gazdasági és vidékfejlesztési agrármérnök
Regionális és környezeti gazdaságtan Msc hallgató

hallgató

Témavezető:

Dr. Zsótér Brigitta PhD

főiskolai docens

SZEGED

2015

Tartalomjegyzék

1. Témaválasztás indoklása, hipotézisek	3
2.Szekunder kutatás	4
3.Anyag és módszertan	5
4.Saját vizsgálat	6
4.1. Gazdasági környezet elemzése	6
<i>PEST elemzés</i>	7
<i>S.W.O.T. analízis</i>	9
4.2. Piaci igények felmérése	11
4.3. Beruházás gazdaságossági számítások	13
5.Összegzés	18
6.Következtetés, javaslatétel.....	20

1. Témaválasztás indoklása, hipotézisek

Az almatermesztés nagy hagyományokkal rendelkezik Kupuszina (Vajdaság, Szerbia) településen, azonban ez a kijelentés intenzív termelés szempontjából nem állítható. Ezért is döntöttem úgy, hogy az otthon főként gyümölcsstermesztéssel foglalkozó családi vállalkozás kedvezőbb jövedelmezősége céljából, dolgozatom témájaként az intenzív almaültetvény gazdasági beruházásait választom.

A beruházási döntés előkészítése gazdasági számításokkal fontos témakör számomra. Elképzelhetetlennek tartom bármilyen beruházás sikeres létrejöttét, körültekintő tervezés, a gazdasági környezet elemzése és megalapozott gazdasági számítások elvégzése nélkül. Az általam vizsgált beruházás egy intenzív almakert telepítésével, a post harvest munkálatok hatékonyságának vizsgálatával, a vevői igények megismerésének, illetve kielégítésének fontosságával, valamint az áru értékesítésével foglalkozik.

A döntés előkészítését a gazdasági számításokon felül primer kutatással szeretném megerősíteni, legalábbis a termelni kívánt fajták iránti érdeklődés és a vevői igények tekintetében, hogy a beruházás minél inkább hiteles és a gyakorlatban is alkalmazható legyen.

A dolgozat elkészítés során két hipotézist vizsgáltam:

- Első hipotézisem a beruházásban rejlő lehetőségeken alapszik, amely kitörési pontként szolgálhat a vállalkozónak, aki almakert működtetésével szeretne foglalkozni.
- Második felvetésként a beruházás gazdaságosságát szeretném górcső alá venni, bizonyítani, illetve elvetni a termőre fordulástól számított 7. évre várható megtérülését, és hosszútávon profitáló képességét.

Ezen felül meg szeretném vizsgálni, a hagyományos frisspiaci, illetve környező nagybani piacok való értékesítéstől eltekintve, egy sikeres szállítmányozó vállalkozás vezetőjével készítette interjú keretében, és az ő tapasztalatait felhasználva konzisztens vélemény kialakítására.

A kutatás célja, hogy a saját vizsgálat során felállított hipotézisek alátámasszák, vagy elvessük.

2.Szekunder kutatás

A szekunder adatok, már létező, azaz már valamilyen célból összegyűjtött adatok. A másodlagos forrásaim többek között a beruházásokkal, pontosabban agrárökonómiai beruházásokkal, valamint annak vizsgálataival foglalkozó szakirodalmi munkák.

A dolgozat elkészítésénél az almaültetvényre vonatkozó költségkalkulációs módszerek tekintetében Apáti (2007) doktori értekezését, amely a jó minőségű német és magyar almatermesztést hasonlította össze, etalonként kezeltem. Továbbá fontosnak tartottam Gonda (2000) minőségi almatermesztésről, valamint Apáti és Gonda (2013) versenyképes almatermesztésről szóló munkáját.

Az ültetvény telepítésével kapcsolatban, annak terület kiválasztásáról és termőhely minősítéséről Kajati (2000), Inántszy (2001), Ivanović - Jeločnik (2009) munkájából tettem szert megalapozó ismeretekre. A talajadottságok és művelési rendszerek fogalmáról Soltész (1997), Inántszy (2004), Kraljinović (2009), Mišić (2000) alapján vontam le következtetéseket, az alanyhasználat jelentőségéről és az ültetésről (Gonda 2000, Mičić et al. 2005), valamint az almatermesztéssel kapcsolatos releváns ismeretek (Kajati 2000, Inántszy – Balázs 2004) birtokában építettem fel kutatásom.

A vállalkozások pénzügyi döntéseire Illés és Magyar alapján konstruáltam az ökonómiai felépítést (Illés 2007, Magyar 2007), a beruházás gazdasági számításával kapcsolatos irodalmi háttér és annak gyakorlatban történő használatát pedig Brealey – Myers (2005) alapján végeztem

Nem feledhetjük, hogy egy-egy beruházás a környezetére is hatást gyakorol (Zsótér - Császár, 2013; Zsótér et al., 2014), valamint, hogy a beruházások sikeressége nagymértékben függ, annak külső és belső gazdasági környezetének alakulásától (Csóti et al., 2011).

3. Anyag és módszertan

A felállított hipotéziseim igazolásához különféle kutatási módszereket alkalmaztam, mint az interjú készítés, illetve kérdőíves felmérés, valamint felhasználtam olyan szaktekintélyek módszertanát, mint Apáti (2007) és Gonda (2000) az ültetvények ökonómiai tervezésében való elmélyüléshez.

A kutatási módszerek többféleképp csoportosíthatjuk, megkülönböztethetünk kvalitatív és kvantitatív, valamint primer, illetve szekunder kutatást. Elsődleges adatgyűjtés akkor történik, ha a szükséges adatok nem állnak rendelkezésre, vagy elavultak. A másodlagos adatgyűjtés lényege, a már meglevő adatokat saját szempontok szerint feldolgozni. A kvalitatív kutatás során konkrét problémára keresünk választ, melyhez az alábbi kérdéseket alkalmazzuk: Mi? Hogyan? Miért? A kvantitatív kutatásnál statisztikailag értékelhető adatok megszerzése a cél (Cserné,1999), (Majoros, 2010).

A primer kutatás Majoros (2010) alapján, a tapasztalati úton, empirikusan szerzett aktuális információk használata. Célja az adatgyűjtés és az információszerzés. Az életképes primer kutatás előfeltétele a jó szekunder kutatás. Ahhoz, hogy el tudjuk különíteni a saját kutatásunkat az előzményektől, jól kell ismernünk az elődök eredményeit. Az adatgyűjtés során használatos módszerek a kvalitatív (minőségi) és a kvantitatív (mennyiségi) kutatás. Ezen két eljárás nem helyettesítő, sokkal inkább kiegészítő funkciót töltenek be.

A kvalitatív kutatás kis mintán alapuló strukturált, illetve strukturálatlan feltérési módszer, amely a probléma okának feltérására irányul. A kvantitatív kutatás relatíve nagy mintán alapuló strukturált eljárás, amely statisztikailag értékelhető, számszerűsíthető adatok megszerzésére irányul. Az elemzési célok megegyeznek a kutatási célokkal, fel kell deríteni, be kell mutatni, elemezni kell a folyamatot, ötletek és tanácsok segítségével megalapozni a döntéseket. Az elemzési folyamat az információ begyűjtésével kezdődik, amelyek lehetnek primer illetve szekunder információk. Az elemző feladata nem csupán begyűjteni az információt, fontosabb, hogy elemezni tudja, értelmezze és képes legyen következtetést levonni a kiértékelt adatokból. (Bertalan-Csontos 2006, Majoros, 2010).

A gazdasági elemzéshez felhasznált módszertan Apáti (2007)¹ alapján végeztem el, amely a jó színvonalú magyar és német almatermesztés gazdasági elemzésével foglalkozik. Konceptualizálva a vizsgált területre, figyelembe véve a terület sajátos termelési lehetőségeit és feltételeit, ezáltal valós kép tárul elénk, a Vajdaságban fennálló gazdálkodási viszonyokról.

¹https://dea.lib.unideb.hu/dea/bitstream/handle/2437/55346/Tezisek-hu-Apati_Ferenc.pdf;jsessionid=CB0E668AE9AD979B0B3A925C9440F6AB?sequence=2

4.Saját vizsgálat

Az általam vizsgált településen Kupuszinán, a gyümölcsstermesztésbe bevont területek arányának mintegy 80%-án almát termelnek hagyományos módon. Az ültetvények elenyésző hányadát művelik fél intenzív technológiával, intenzív termelési módszert pedig nagyon korlátolt mértékben alkalmazzák, amelynek fő oka a beruházási tőke hiánya, valamint a beruházásban vélt kockázatosság. Problémák adódhatnak magából a termelésből, a termék elhelyezéséből és az ültetvény finanszírozásából, a szaktanácsadás alacsony mértékű jelenlétéből, valamint a termelők intenzív módon történő termelésre vonatkozó tapasztalatának hiánya miatt. Hátrányként jelentkezik még, a korszerű tároló helyiség hiánya, illetve a tárolókapacitás mértéke.

A település határaiban található ültetvények szintem teljes mértékben őstermelők, illetve mezőgazdasági vállalkozók tulajdonában találhatók, akik hagyományos termelési technológiával való termeléshez, ültetvény létesítéséhez és műveléséhez rendelkeznek megfelelő eszközökkel. Jelentősebb mértékű újításokra beruházási támogatások igénybevételével, és egy jól működő szakszervezet, illetve klaszter működése mellett volna lehetőség legtöbbjük részére.

A családi mezőgazdasági vállalkozásunk 7 hektáron folytat gyümölcsstermesztést, ezen belül 5,5 hektáron almatermesztést. Az ültetvények egy része kiöregedő félben van, ezen ültetvények hagyományos technológiával telepítettek, alacsony hektáronkénti tőszámmal, magonc alanyú fákkal. Az újabban telepített almáskertek intenzív technológiával telepítettek, vagyis magas hektáronkénti tőszám, M9-es alany, öntözési lehetőség biztosítása, támrendszerrel ellátottak, kivételt a jégvédelmi háló hiánya képzí. A szélsőséges időjárási viszonyokból származó esetlegesen képződő károk mérséklésére a vállalkozás az ültetvény biztosításával mérsékli keletkező veszteségeit.

4.1. Gazdasági környezet elemzése

A vállalati stratégiaalkotásnál elhanyagolhatatlan lépés a vállalkozást érintő külső, illetve belső ökonómiai környezet tüzetes felmérése. Ezáltal értelmezhetővé válik a vállalkozás számára üzleti elképzelése a gazdasági környezetben, annak megvalósíthatósága, piaci életképessége (Csóti et al, 2011). Bármely vállalat, illetve vállalkozás számára fontos külső gazdasági környezetének és gazdasági helyzetének megismerése ahhoz, hogy a számára releváns piacterületre be tudjon lépni vagy új termékkel rukkoljon elő. Ennek megismeréséhez az üzleti gyakorlatban a külső gazdasági környezet megismeréséhez a PEST elemzés használatos, míg a vállalat belső értékeinek feltérképezéséhez és vállalati stratégiaalkotáshoz a SWOT elemzés ad támpontot.

PEST elemzés

Az elemzés során a vállalkozásra ható releváns környezeti tendenciák felmérésére kerül sor, ahol a jelenlegi és jövőbeni környezeti tényezők feltárásával és mérlegelésével, a vállalati stratégiaalkotás lényegi folyamatait befolyásolja (Csóti et al, 2011). Az általam megvalósítandó vállalkozás az agrárgazdaságon belül tevékenykedne, ezért igyekeztem az agrárgazdaságra vonatkozó makrokörnyezet lényegi elemeinek megragadására, melyek externáliaként lépnek fel a vállalkozás mindennapjaiban.

Elsőként a módszer metodikája szerint a politikai elemek vizsgálatát végeztem el, amely főként a kormány stabilitására, a politikai értékek változására és a társadalompolitika célkitűzésekre vonatkozóak. Ezt követően a gazdasági környezetet vettem górcső alá, ahol az infrastrukturális fejlesztési ciklusok, a globalizáció hatásai és a tőkek mozgások alakulásai mentén vizsgáltam. Majd a társadalmi és végzetül a technológiai környezetet elemeztem, az előbbinél a demográfiai változások, társadalmi mobilitás és életmódbeli változások mentén, az utóbbinál pedig a kormányzati fejlesztési politikák a technológia átvétele és elterjedése, valamint a technológiai infrastruktúra szempontjait vettem figyelembe, és a szabadkai közgazdasági egyetem jegyzete alapján készítettem (<http://www.ef.uns.ac.rs/>, 2011)².

Politikai

- Összefogás az európai integrációs folyamat végbemeneteléhez
- A politikai instabilitás rendezése, stabil, legitim állam létrehozása, a közigazgatás átfogó reformja
- Egységes gazdasági tér kialakítása és az egységes piac bevezetése
- Szegénység elleni küzdelem stratégiájának megalkotása
- Olyan gazdasági tér kialakítása, ahol megjelennek a regionális fejlesztési ügynökség, és ezen ügynökségek képesek egy reális és teljesíthető regionális fejlesztési stratégia kialakítására
- Olyan államapparátus kialakítása, amely gyorsan és hatékonyan képes felszámolni a korrupciót, és hatékonyan fellép a bűnözés ellen. A jelenleginél hatékonyabb igazságszolgáltatás, amely lehetővé teszi a jogállamiság létrejöttét.

Gazdasági

A globalizáció növekvő szerepével a transznacionális vállalatok telephelyei megjelentek a régióban a kedvező munkabér miatt, amely akár multiplikátor hatást is kiválthat

- Fokozatosan csökkenő adminisztratív akadályok az üzletkötés területén
- Elrettentő üzleti környezet a külföldi tőkebefektetés alacsony jelenléte, valamint a hitelfolyósítás magas kamatokkal jár

² http://www.ef.uns.ac.rs/Download/strategijski_men/2011-03-31-eksterna-procena-okruzenja.pdf

- Alacsony vásárlóerő, amely a kedvezőtlen lakossági korösszetételnek, a magas munkanélküliségi rátának, a foglalkoztatottak alacsony jövedelmének és az alacsony nyugdíjaknak tudható be
- A térségben európai viszonylatban kimagasló szinten van jelen a szürkegazdaság, amely hátráltatja mindazon KKV-k működését, akik a lakosság jelentős hányadát képesek volnának legálisan foglalkoztatni
- Növekvő szegénység, amely a munkaképes korú lakosság elvándorlásához, így a vásárlóerő csökkenéséhez vezet
- A privatizációs folyamatok sikertelennek, valamint befejezetlennek tekinthetők. Gyenge gazdasági teljesítmény követte, a vállalatok jelentős többsége a szerkezetátalakítás fázisában tart. Amit önerőből nehezen képesek finanszírozni, ezért külső tőkebevonás vagy állami segítségnyújtás kapcsán látják a megoldást.

Társadalmi

- Egyre nehezebb helyzetbe kerülnek a hátrányos helyzetű népességcsoportok, egyre inkább kiszolgáltatottá válnak a szegénységben élők, a munkanélküliek valamint az idősek.
- Az elöregedés, valamint a megnövekedett migráció kedvezőtlenül hat a lakosság korösszetételére, amely hosszú távon kedvezőtlen társadalmi és gazdasági hatásokat eredményez
- A vidéki és városi lakosság közti növekvő egyenlőtlenség, amely a rurális térség elnéptelenedéséhez vezethet, mivel a vidék népességmegtartó ereje csökken a foglalkoztatás hiányában, így a képzett munkaerő a városba települ, kedvezőtlenebb esetben külföldre költözik
- A népesség egyre nagyobb hányada kénytelen valamilyen szociális juttatást igénybe venni, hogy képes legyen élehető körülményeket biztosítani saját maga és családja részére

Technológiai

- Megnövekedett az internet felhasználók száma, az elektronikus úton igénybevett szolgáltatások száma is emelkedik, és megkezdődött az vette az elektronikus adminisztráció, azaz intenzív fejlődés az IT-t érintő minden területen
- Új irányítási és technológiai szabványok megjelenése, azonban vállalkozói és vállalati szinten érezhető a növekvő a termelés technológiai elmaradottság, a leszakadás veszélye fennáll
- Megjelentek és egyre nagyobb teret nyernek a környezetvédelmi előírások, valamint azok szankcionálása
- Az oktatási rendszerben történő reformoknak köszönhetően bevezetésre került az élethosszig tartó tanulás fogalma

S.W.O.T. analízis

A SWOT analízis az egyik leggyakrabban használatos stratégiaalkotási módszer. Célja a szervezetre ható külső és belső tényezők rendszerezése, ahol figyelembe kell venni a már meglévő helyzetelemzési eredményeket. Az elemzés elkészültével láthatóvá válik számunkra a szervezet jelenlegi erősségei és gyengeségei, valamint az externhatásból származó lehetőségek és veszélyek, amelyek befolyásolják a vállalat működését (Csóti et al, 2011).

Erősségek	Lehetőségek
<ol style="list-style-type: none">1. Kevés potenciális versenytárs2. Egybefüggő terület3. Ezközökkel rendelkezünk4. Tárolóhellyel rendelkezünk5. Tulajdonosok szakmai tudása6. Ambíció és fejlődőképesség	<ol style="list-style-type: none">1. Új piacok való megjelenés2. Termékfeldolgozás3. Területbővítés4. Folyamatos innováció
Gyengeségek	Veszélyek
<ol style="list-style-type: none">1. Minőségbiztosítási tanúsítvány hiánya2. Jelentősebb profitot nem tud felmutatni az első 4 évben3. Piacról való függés4. Állandó piac	<ol style="list-style-type: none">1. Szélsőséges időjárás2. Növényi betegségek3. Nem optimalizált munkavégzés4. Nem megbízható ügyfél

Erősségek

Mivel kevés a potenciális versenytárs, mint területileg, mint pedig megtermelt mennyiségben, így stabil beszállítói viszonyt alakítunk ki a kereskedővel. A vállalkozás minden esetben kész a kereskedő rendelkezésére állni, amivel a bizalom tovább mélyíthető.

Az egybefüggő terület a modern gazdálkodás egyik alapkövét képezi, mivel jelentősen csökkentheti a vállalkozás különféle költségeit, mint például szállítmányozás, üzemanyagdíj és egyéb kiadásait.

Tároló helylyel is rendelkezik a vállalkozásunk, amely alkalmas a gyümölcs hűtésére, és huzamosabb ideig tartó eltárolására. Ezzel próbáljuk kiküszöbölni a piactól való függést, illetve ezzel redukáljuk a termék minőségbeli csökkenését.

Diplomás agrármérnökként és reménybeli közgazdászként irányítanám a vállalatot édesapámmal együtt. A fiatalos ambíció és fejlődőképesség jól párosul a több, mint két évtizedes gyümölcstermelői tapasztalattal. Ennek fényében a megfelelő termelési feltételek

kialakítása a cél, olyan stabil ekonomiai keretek közt, amely képes a legkorszerűbb technológiák adaptálására és alkalmazására a fenntartható fejlődést figyelembe véve.

Gyengeségek

A vállalkozásnak időre van szüksége, hogy a minőségbiztosítási tanúsítványt megszerezze. A negyedik évben tudnak elindulni azok a folyamatok amik a tanúsítvány megszerzését lehetővé teszik. De addig is ez gyengeségként róható fel.

Továbbá az első 4 évben nem tud jelentős profitot felmutatni a vállalkozás, mivel a facsemeték 4 éves korukra érik el a termőképességüket. Ezáltal sajnos a vállalkozás az első 4 évben körülbelül 30%-os profitot tud elérni.

Piactól való függés nagyban meghatározza a vállalkozás bevételének a mértékét, nem tud a vállalkozás túlzott flexibilitásba bocsátkozni mert az jelentős hozam kiesést okozhat és felboríthatja az egész éves stratégiai tervet.

Viszonylag állandó a helyben értékesíthető terménymennyiség, ebből kifolyólag, ha az exportra szánt mennyiség jelentős részét a vállalkozás nem tudja értékesíteni, abban az esetben az éves bevételének jelentős részétől eshet el.

Lehetőségek

Új piacokon való megjelenés, illetve új piaci szegmens kiaknázása, mivel a helyi piac monopolisztikusnak tekinthető, hogy a vállalat minél rentábilisabban tudjon gazdálkodni.

A termékfeldolgozás mindenképp új piaci szegmens keresésére sarkallná a vállalkozást. Ebben az esetben egy hasonló hangvételű kutatást készítenék egy esetleges gyümölcszárító létrehozásáról, valamint annak lehetséges kimenetéről.

Területbővítés szempontjából terjeszkedésre alkalmas helyen fekszik a vállalkozás. Úgy tudja területeit bővíteni, hogy az egybefüggő területe megmarad. Mindenképp fontos sarokkő a folytonos növekedés és a fejlődés egy vállalkozás életében, hiszen anélkül képtelenek vagyunk az életörő stratégia alkalmazására.

Folyamatos innovációk figyelemmel kísérése, konferenciák látogatottsága, tájékozottság, a modernizáció fenntartása, annak érdekében, hogy vezető pozíciót érhessen el a vállalkozás.

Veszélyek

A szélsőséges időjárás, a mezőgazdaság egyik legkiszámíthatatlanabb veszélyforrás, azonban érdemes vele kalkulálni főként, egy hosszú távú mezőgazdasági befektetés kapcsán. Mivel hatalmas károkat tud okozni, melyek előre nem láthatóak, ezért érdemes védekezni ellene pl.: jégvédelmi hálóval a jégkár ellen, vagy különböző mikroszórós rendszerekkel a fagykár ellen. Ezen technológia alkalmazásával minimalizálható a szélsőséges időjárásból fakadó kár mértéke.

A növényvédelem elengedhetetlen része az intenzív termelésnek. A kórokozók elleni védekezés többnyire nem éri el a 100%-os szintet, ezért veszélyként kell tekinteni a különféle növényi betegségekre, amely kihathat az az évi termés minőségére és mennyiségére, kedvezőtlenebb esetben viszont az alany elgyengülését/elhalását eredményezheti, amely jelentős kiesést okozhat a termelésben.

A nem optimalizált munkavégzés a költségek emelkedését eredményezi, ezáltal csökkenti a vállalkozás majdani bevételét, továbbá a termék minőségi romlását is eredményezheti egyes munkafolyamattal történő elcsúszás.

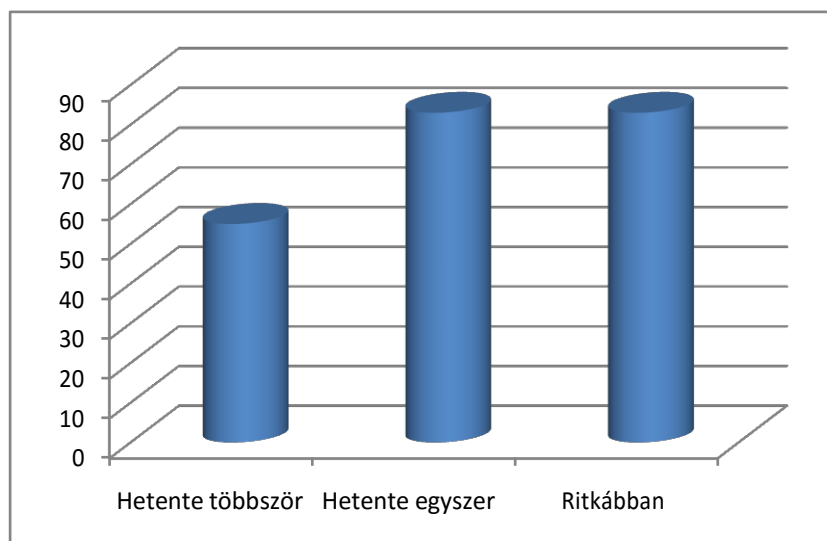
A nem megbízható ügyfél a vállalkozás bevételeiben hatalmas kieséseket okozhat. Ennek kiküszöbölése érdekében szerződéses megegyezés alapján értékesítene a vállalat, azonban a PEST elemzésben következtetéseire alapozva, inkább a jól bevált csatornákat használja fel üzletkötésre.

4.2. Piaci igények felmérése

A fajta kiválasztásánál figyelembe vettem a kérdőíves vizsgálatom eredményeit, amelyet a zombori friss piacon készítettem el 2013 áprilisától-júniusáig. 240 kérdőívet töltöttem ki, amely a lakosság mintegy 0,5%-nak megkérdezésével történt. Az adatgyűjtés 2013 áprilisában kezdődött, többnyire hétvégeként 1-1 napot vett igénybe egészen július végéig. A kérdőív főként zárt és nyitott, valamint értékelő és demográfiai adatokra vonatkozó kérdések szerepelnek.

Ilyen mennyiségű adatállomány tükrében használható információk birtokába jutottam, amely mindenképp támaszpontként szolgál az ültetvény létesítése során a fajta megválasztásánál, valamint a frisspiacra szánható étkezési minőségű alma hányadát illetően. A meglévő adatok kiértékelésére az IBM SPSS Statistics 22 verzióját használtam. Az adataim, a kérdés típusától függően 4 csoportra osztottam: ordinális, nominális, intervallum, illetve skála típusú adatokra. Az adatbevitel után táblázat illetve diagram segítségével ábrázolható a kapott eredmény. A kiértékelés kapcsán azon kérdésekre térnek ki amelyek ténylegesen befolyással bírnak a beruházást illetően, mivel az értékesíteni kívánt mennyiség 20%-a kerül frisspiaci kereskedelembe. A korlátolt oldalszám végett a telepítés szempontjából releváns kérdéseket mutatom be.

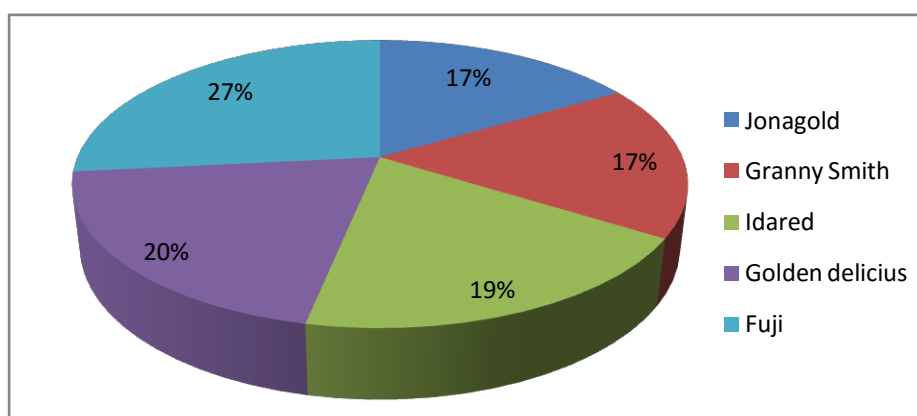
Első szempontként a vásárlás gyakoriságára térnék ki. A válaszadók 24% hetente többször is vásárol, a hetente egyszer és a ritkábban vásárlók aránya megegyező 38%-os. Az egyéb választ adók egyöntetűen havi, illetve évente pár alkalommal vásárolnak a vállalkozástól, ezért a ritkább csoportosításba kerültek. Ebből kifolyólag megállapítható, hogy igen nagy állományú törzsvásárlóval rendelkezik a vállalkozás (1. ábra).



1. ábra Vásárlás gyakorisága

Forrás: Saját szerkesztés

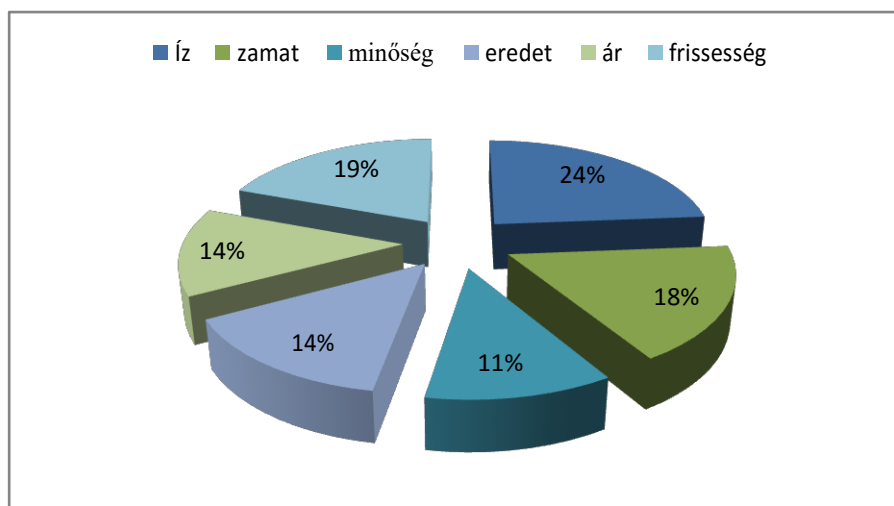
Ezt követően a vásárlók leginkább kedvelt almafajtáira vonatkozó kérdést vizsgáltam meg. A válaszadók 27% legszívesebben Fuji fajtát vásárol, ezt követi a Golden Delicius (sárga delicesz) 20%-al, majd az Idared 19%-al. A megkérdezettek kevesbé kedvelik a Jonagold, illetve Granny Smith fajtákat, a válaszadók 17% - 17%-a vásárolja az alábbi fajtákat (2. ábra). Az eredmények szinte teljes mértékben igazolták az eddigi tapasztalatokat, ezért a beruházásnál mindenképp figyelembe kell venni ezen arányokat a frisspiaci értékesítés szempontjából, valamint az ültetni kívánt oltvány mennyisére tekintve



2. ábra Almafajta népszerűségük szerint

Forrás: Saját szerkesztés

Harmadik vizsgálati szempontom a „Mennyire befolyásolja Önt a következő tényezők, hogy helyi terméket vásároljon?” A válaszok elemzése során kiderült, hogy a vásárlókat csupán 14%-ban befolyásolja az áru eredete, amely igencsak alacsony arány ahhoz képest, hogy frisspiacon vásárolnak. Ennél sokkal fontosabb szempontnak tartják a termék ízét, amely 24%-ban, valamint a termék frissessége, amely 19%-ban befolyásolja őket a vásárlásban. A legkisebb arányban pedig a termék ára, amely 11%-ban befolyásolja őket a helyi termékek vásárlásánál (3. ábra).



3.ábra Helyi termék vásárlását befolyásoló tényezők
 Forrás: Saját szerkesztés

Végezetül a kutatás relevanciája szempontjából bemutatott kérdés a vásárlók almára fordított jövedelmére, valamint nálunk elköltött hányadára vonatkozott. A megkérdezettek átlagosan jövedelmük 1,78%-át fordítják alma vásárlására, amely a szerbiai nettó átlagbérhez viszonyítva 6,35€ felel meg. Ebből az összegből átlagosan 67%-ot költenek el nálunk, ami 4,25€/fő havi szintem. A válaszadók 23%-a mellőzte a válaszadást a kérdésre.

A kérdőíves vizsgálat visszajelzései alapján, a vállalkozást a minőséges termékről, baráti ajánlások útján ismerték meg többségükben. A válaszadók magas aránya heti rendszerességgel vásárol, sokan törzsvásárlók. A frisspiaci pozíció megtartása érdekében, igyekeznie kell a vállalkozásnak a törzsvásárlói réteg bővítésére. A megkérdezettek alapján, a Frisspiacon a Fuji, míg az elmúlt évek tapasztalatai és a Családi vállalkozás bizalmas üzleti partnere szerint az exportlehetőségekhez mérten a Granny Smithé. Mivel a telepíteni kívánt mennyiségnek igazodnia kell, mind a frisspiaci, mind a nagybani piacokhoz való kereslethez, ezért a terület oltvánnyal történő telepítésénél teljes mértékben erre hagytam.

4.3. Beruházás gazdaságossági számítások

A kutatás elkészítésének ötlete egy újabb beruházás előkészítése volt, amely mára egy megvalósított, teljes mértékben a tanulmányra és annak eredményire támaszkodó almáskert lett, melynek területe 1,4 hektár és az alábbi paraméterekkel rendelkezik. Az átláthatóság és

az esetleges későbbi felhasználás végett 1ha alapterületre vetítve mutatom be. Az ültetvényen összesen 2400 oltvány található, a következő megoszlásban: 800 tő Fuji és Granny Smith, valamint 500 tő Idared, és 300 tő Golden Delicious. Az ültetvény öntözésére csepegtetőrendszer telepítése megtörtént, ennek kapcsán párhuzamosan az egyik régebbi ültetvényünk vízellátása is megoldottá vált, amely közvetlen a vizsgált almáskert mellett helyezkedik el, és nem rendelkezett öntözőrendszerrel. A támrendszer kiépítése elhanyagolhatatlan az M9-es alanyok esetében, egyrészt a térállás, azaz térbeli elrendezés végett, másrészt az ültetvény esetleges fejlesztésével kapcsolatban jégvédelmi hálóval történő ellátásának biztosítása miatt.

Vizsgálatom alapjául az otthoni termelési feltételeket és lehetőségeket figyelembe véve, a fentebb említett jégvédelmi háló nélküli ültetvény alapján készítettem el a kutatást. A szélsőséges időjárási viszonyokra való tekintettel a vállalkozás biztosítja az almaültetvény a Dunav Osiguranje d.o.o biztosítóval.

A beruházási költségek vizsgálata során megállapítható, hogy a beruházási támogatásokat igénybe véve a vállalkozás 3320 € (381082,9 RSD)³ megtakarítással kezdheti meg működését. A támogatások kiterjednek az oltvány költségének visszatérítésére, és az öntözőberendezés 50%-ának finanszírozására (1. táblázat). Mivel az előző ültetvény telepítésekor a vállalkozás sikeresen elnyerte az oltványokra és öntözőberendezésre kiírt pályázatot, ezért jó eséllyel pályázhat újra és a kalkulációban eztán evidensnek tekintem. Továbbá lehetőség nyílik a támrendszer költségeinek visszaigénylésére is, amennyiben jégvédelmi hálóval együtt telepített. Az egyéb költség alatt a raktárhelyiség kialakítása, valamint a facsemetevédő rács költsége szerepel.

Megnevezés	Költség (Euró/ha) támogatás nélkül	Költség (Euró/ha) támogatással	Megoszlás (%)
<i>Terület és talaj előkészítés</i>	1855	1855	12,8
<i>Ültetés és oltvány</i>	3635	915	6,3
<i>Támberendezés létesítése</i>	2800	2800	19,4
<i>Öntözőberendezés</i>	1500	900	6,2
<i>Egyéb</i>	1800	1800	12,4
Telepítési költség	11590	8270	57,2
<i>1.Évi ápolás</i>	1521	1521	10,5
<i>2.Évi ápolás</i>	1621	1621	11,2
<i>3.Évi ápolás</i>	3056	3056	21,1
BERUHÁZÁSI KÖLTSÉGEK	17788	14468	100

1. táblázat Beruházás költségei

Forrás: Saját szerkesztés Apáti F. módszertana alapján

³2013.szeptember. 16.-i Szerb Kereskedelmi Bank kereskedelmi középárfolyama szerint, a továbbiakban is ezt az árfolyamot alkalmazom (<http://www.kursna-lista.com/komercijalna-banka>)

A beruházási költségek megoszlása tekintetében a telepítési költség mintegy 57,2%-os arányt képvisel (1. táblázat), a fennmaradó költségeket az ápolási költségek képviselik. Az ápolási költségek tekintetében az első két év szinte azonos, mivel az ültetvény élőmunka, valamint növényvédelmi eljárás szükséglete ebbe a két évben még relative alacsony, azonban a harmadik évben már szinte a működési évhez hasonló igényeket kell kielégíteni, amely a beruházási költségek 21,1%-át teszi ki (1. táblázat).

Az anyagjellegű költségek főként a vegyszerrel kapcsolatos költségeket jelentik, amely mindenféleképp a legmagasabb költségként jelenik meg a termeléssel kapcsolatban (2. táblázat). Az alacsony munkabérek mellett fellépő magas személyi jellegű költség ráfordítást, az élőmunkával történő betakarítás eredménye, azonban a későbbi tárolhatóság szempontjából mindenképp előnyként szolgál. A gondos kézimunkával minimalizálható a tárolási veszteség. A göngyöleg amortizációt a ládakészlet, valamint annak folytonos újítása jelenti. Gép és épületköltségként az esetleges javítások, illetve minimális újítások költségei szerepelnek. A termőkorban hektáronként az összes termelési költség összege 5820 € (668042,9 RSD), amelyből a termesztés költsége majdnem $\frac{3}{4}$ részt, a post harvest műveletek valamivel több, mint $\frac{1}{4}$ költségrészt ölel fel (2. táblázat). A Post harvest jellegű tevékenység alatt értjük a termékkel történő összes tevékenységet a szürettől a fogyasztói kosárig.

Megnevezés	Termesztési költség	Post harvest költség	Összesen	Megoszlás
<i>Anyag jellegű</i>	1680	170	1850	31,8
<i>Személyi jellegű</i>	995	500	1450	25,7
<i>Gép jellegű</i>	705	300	1050	17,2
<i>Ültetvény/ Göngyöleg amortizáció</i>	780	360	1140	19,5
<i>Egyéb</i>	100	50	150	2,6
Közvetlen költség	4260	1380	5640	96,9
<i>Általános költség</i>	180	-	180	3,1
ÖSSZES TERMELÉSI KÖLTSÉG	4440	1380	5820	100%

2.táblázat Termelési költségek a termőkorban
 Forrás: Saját szerkesztés Apáti F. módszertana alapján

Az általam vizsgált ültetvény átlagosan 40,4 t/ha átlagtermést képes előállítani (3. táblázat), 87,5% étkezési minőségű hányad (80% I. osztályú, 7,5% II. osztályú), amely I. osztályú almára vonatkozóan nagybani értékesítés esetén 0,25 € (28,696 RSD), frisspiaci értékesítés esetén pedig 0,4 € (45,9136 RSD) átlagárát könyvelhet el. Ezen paramétereket figyelembe véve 9071 € (1041206 RSD) árbevétel realizálható hektáronként az ágazati támogatást figyelembe véve

Megnevezése	Mértékegység	Összesen
<i>Összes hozam</i>	kg/ha	40460
<i>Tárolási veszteség</i>	%	10
Értékesített hozam	kg/ha	36414
- <i>étkezési alma I. osztály (n.p)</i>	kg/ha	23304
- <i>étkezési alma I. osztály (f.p)</i>	kg/ha	5826
- <i>étkezési alma II. osztály</i>	kg/ha	2732
- <i>ipari alma</i>	kg/ha	4552
Értékesítési ár	€/kg	
- <i>étkezési alma I. osztály (n.p)</i>	€/kg	0,25
- <i>étkezési alma I. osztály (f.p)</i>	€/kg	0,40
- <i>étkezési alma II. osztály</i>	€/kg	0,15
- <i>ipari alma</i>	€/kg	0,10
Árbevétel	€	9021
- <i>étkezési alma I. osztály (n.p)</i>	€	5826
- <i>étkezési alma I. osztály (f.p)</i>	€	2330
- <i>étkezési alma II. osztály</i>	€	410
- <i>ipari alma</i>	€	455
Ágazati támogatás	€	50
TERMELÉSI ÉRTÉK	€	9071

3.táblázat Termelési érték tényezői a termőkorban
 Forrás: Saját szerkesztés Apáti F. módszertana alapján

A bevételt annuitáskép értelmeztem az ültetvény hasznos élettartamára vonatkozóan, realista becslést készítve annak alakulásáról, 70%-os termésátlag figyelembevételével és az elmúlt 5 év értékesítési árainak átlagát alapul véve.

A jövedelem hosszú távú vizsgálatánál (4. táblázat), azaz a beruházás teljes élettartama alatt mért gazdasági mutatók alapján megállapítható, hogy 8%-os piaci kamatláb mellett, a hozamokat, a minőséget és árat realizálva, gazdaságos termelés folytatható (6. melléklet). A beruházás megtérülésére a 6. és 7. év között kerül sor. Az NPV 21337 Euró (2449146 RSD), az IRR 16,25%. Megállapítható, hogy a jelen beruházási javaslat elfogadható, ugyanis láthatjuk, hogy a diszkontált megtérülési idő a működési (hasznos) élettartamon belül van. A NPV nagyobb, mint 0, tehát a beruházás növeli a vállalkozás értékét. A PI nagyobb, mint 1, tehát minden befektetett 1€, több mint 1€ nyereséget termel, valamint az IRR nagyobb, mint az elvárt hozam.

Megnevezés	Mértékegység	Érték
<i>NPV (Nettó jelenérték)</i>	Euró/ha	21337
<i>DPB(Dinamikus megtérülési idő)</i>	Év	6-7
<i>PI (Jövedelmezőségi index)</i>	-	2,31
<i>IRR (Belső megtérülési ráta)</i>	%	16,25

4.táblázat A beruházás gazdasági mutatói
 Forrás: Saját szerkesztés Apáti F. módszertana alapján

Az önköltség kilogrammonkénti 0,144 € (16,5289 RSD) ára elfogadható az I. osztályú 0,25€ (28,696 RSD) értékesítési átlagárhoz viszonyítva. A költségszint a termelési értékre jutó költséghányadot mutatja, amely esetemben 64,17%-ot jelent. A pénzügyi fedezeti pont vizsgálatával kideríthető (5. táblázat), hogy milyen mértékű termelés szükséges a vállalat nullszaldós működéséhez. Az ezen felül megtermelt terményből származó árbevétel a vállalat nyereségét képezi. Esetemben valamivel több, mint 24 t/ha értékesítés szükséges 0,248 € (28,46643 RSD) átlagos értékesítési árral.

Megnevezés	Mértékegység	Érték
<i>Pénzügyi fedezeti pont</i>	kg/ha	27720
<i>Önköltség</i>	€/kg	0,144
<i>Költségszint</i>	%	64,17%
<i>Költségarányos jövedelem</i>	%	55,84%
<i>Árbevétel-arányos jövedelem</i>	%	35,83%

5.táblázat A termelés hatékonyságát kifejező főbb mutatók
Forrás: Saját szerkesztés Apáti F. módszertana alapján

Ezen paraméterek fényében a vállalkozás összes termelési költsége 5820€ (668042,9 RSD), azonban termelési értéke 9071 (1041206 RSD). Ebből kifolyólag kijelenthető, hogy amennyiben az általam vizsgált szempontok kimerítik az ültetvény gazdasági elemzését, abban az esetben elfogadható és megvalósítható a beruházási koncepció.

5.Összegzés

Az almatermesztés a világ gyümölcsstermesztésének igen magas hányadát teszi ki, a maga 45-50 millió tonnás éves termésmennyiségével. Fontos szerepét széles körű természetűsége, nagy produktivitása és sokoldalú felhasználhatóságának köszönheti.

Szerbiában az almatermesztés rendkívüli jelentőségű a mezőgazdaságban, valamint az élelmiszeriparban és a hozzá kapcsolódó iparágakban egyaránt. A termesztési feltételek adottságai kiválóak az alma termesztésére. Problémák adódhatnak magából a természetből, a termék elhelyezéséből és az ültetvény finanszírozásából, a szaktanácsadás csekély mértékű jelenléte, valamint a termelők tapasztalansága miatt.

A hatékony gazdálkodás érdekében a gazdálkodónak rendelkeznie kell a megfelelő szaktudással, készségekkel, valamint az aktuális mezőgazdasági információkkal a termesztéssel kapcsolatban. Az intenzív almatermesztés Szerbiában az 1980-as években jelent meg, azonban széleskörű elterjedése a polgárháború utánra tudható be. Szerbia éves almatermelése átlagosan 265 ezer tonna (FAOSTAT, 2013)⁴

Az általam vizsgált területen túlnyomórészt hagyományos technológiával telepített ültetvények találhatók, amelyek elavultnak minősülnek almatermesztés tekintetében. Holott az ezredforduló után már megjelentek a beruházási támogatások az ültetvények korszerűsítésére, illetve új ültetvények létrehozása érdekében Szerbiában. Azonban a gazdálkodók a megfelelő szaktanácsadás hiányában, valamint, az alulinformáltság következtében nem szívesen fektetik megtakarításaikat számukra ismeretlen technológiába. Ezen tényezők figyelembevételével határoztam el magam a tanulmány elkészítésére.

A beruházási döntés előkészítését a gazdasági számítások mellett a kérdőíves kutatással támasztottam alá, legalábbis a termelni kívánt fajták iránt érdeklődés és a vevői igények tekintetében, hogy a beruházás minél inkább helytálló és a gyakorlatban alkalmazható legyen. Az ültetvény működése során fellépő bevételeket annuitáskép értelmeztem az ültetvény hasznos élettartamára vonatkozóan, realista becslést készítve annak alakulásáról, 70%-os termésátlag figyelembevételével és az elmúlt 5 év értékesítési árainak átlagát alapul véve.

Az elvégzett kérdőíves felmérés során az eredmények szinte teljes mértékben igazolták az eddigi tapasztalatokat, ezért a beruházásnál mindenképp figyelembe kell venni ezen arányokat a frisspiaci értékesítés szempontjából, valamint a telepíteni kívánt oltvány mennyiségét és megoszlását tekintve.

⁴ <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>.

A jövedelem hosszú távú vizsgálatánál, azaz a beruházás teljes élettartama alatt mért gazdasági mutatók alapján megállapítható, hogy jelent beruházás javaslat elfogadható, hiszen csaknem az összes általam mért mutató kedvező képet ad a beruházás lehetséges alakulásáról.

Az általam felvetett hipotézisek igazolást nyertek

1. A beruházásban rejlő lehetőségen alapszik, amely hosszú távon profit előállítására alkalmas, másrészt gazdaságos termelés folytatható.
2. Igazolást nyer, hogy a beruházástól számított 7. évre megtérül a befektetés, melyet a gazdasági számításokkal alátámasztottam.

6. Következtetés, javaslat

Kutatásom témájául azért is választottam az intenzív ültetvény beruházásával kapcsolatos gazdasági számításokat, hogy a családi mezőgazdasági vállalkozások részére valamilyen szinten átláthatóbbá tegyem a beruházásban fellépő kockázatokat, valamint, hogy bepillantást nyerjenek az ültetvény gazdaságosságában rejlő lehetőségekbe.

A gazdasági környezet elemzése, valamint a gazdasági számításaim azt igazolják, hogy a beruházás életképes. A jövedelem hosszú távú vizsgálatánál, azaz a beruházás teljes élettartama alatt mért gazdasági mutatók alapján megállapítható, hogy 8%-os piaci kamatláb mellett, a hozamokat, a minőséget és árat realizálva, gazdaságos termelés folytatható. A beruházás megtérülésére a 6. és 7. év között kerül sor. Az NPV 21337 Euró, az IRR 16,25%. Megállapítható, hogy a jelen beruházási javaslat elfogadható, ugyanis láthattuk, hogy a diszkontált megtérülési idő a működési (hasznos) élettartamon belül van. A NPV nagyobb, mint 0, tehát a beruházás növeli a vállalkozás értékét. A PI 2,31 tehát minden befektetett 1€, 2,31 € nyereséget termel, valamint az IRR nagyobb, mint az elvárt hozam.

A kérdőíves vizsgálat visszajelzései alapján, a vállalkozást a minőséges termékről, baráti ajánlások útján ismerték meg többségükben. A válaszadók magas aránya heti rendszerességgel vásárol, sokan törzsvásárlók. A frisspiaci pozíció megtartása érdekében, igyekeznie kell a vállalkozásnak a törzsvásárlói réteg bővítésére.

A megkérdezettek alapján igazolódott, hogy mely fajták dominálnák a frisspiacon, az interjú során pedig kiderült, hogy melyik fajták kedveltek a nagybani kereskedelemben. A telepíteni kívánt mennyiségnek igazodnia kell, mind a frisspiaci, mind a nagybani piacokhoz való kereslethez.

Az egyik legfontosabb javaslatom, hogy aki ültetvény létesítésébe kíván beruházni, az mindenképp használja ki a beruházási támogatásokat, ezáltal elérhetőbbé válik számára egy korszerű ültetvény létrehozása.

A beruházási döntés előkészítése során a gazdálkodók lehetőségükhöz mérten végezzenek üzleti tervezést, illetve gazdasági számításokat, hogy csökkentsék a felmerülő kockázatot. Kérjék ki szaktanácsadó, falugazda véleményét, ezáltal konceptualizált tervet készíthetnek a helyi specifikumok figyelembevételével.

A felvetett koncepció egy jól működő, hosszútávon profit előállítására alkalmas beruházás, amely figyelembe veszi a beruházás teljes élettartama alatt történő pénzmozgásokat, a frisspiaci vevői igényeket, valamint a nagybani kereskedelemhez szükséges feltételeket.

A beruházás 2013 őszén megvalósult, köszönhetően a sikeres TDK való szereplésnek, valamint szüleim bizalmának. Az ültetvény a kutatásban megjelölt paraméternek megfelelő, az intenzív termelési feltételek közül csupán a jégvédelmi háló képez hiányt, azonban

installálására egy esetleges fejlesztés révén továbbra is igényt tartunk. Átmeneti megoldásként biztosítással fedezzük az esetleges szélsőséges időjárás okozta kárt. Jelen állás szerint, az alanyok fejlettségéből, korai termőre fordulásukból úgy tűnik, hogy az almáskert a hozzá fűzött reményeket képes lesz megvalósítani, és a kutatásban végzett kalkuláció szerint nyereséget termelni.

Minden vállalkozás életében a sikeresség a legfontosabb tényező, amelyhez szükségszerű kritérium, hogy a vállalkozás által kínált termékek és szolgáltatások kielégítsék a változó környezeti igényeket, valamint újszerűek legyenek. A vállalkozást vezető személynek törekednie kell a profitmaximalizálás és a vevői igények kielégítése közötti összhang megteremtésére.

Irodalomjegyzék

- Apáti F. (2007): A jó színvonalú magyar és német almatermesztés összehasonlító gazdasági elemzése. Doktori (PhD) értekezés. Debreceni Egyetem, Debrecen
- Bertalan L., Csontos L. (2006): *A kvantitatív társadalomkutatás modelljei: klasszikus módszertani írások*, Helikon Kiadó, Budapest
- Brealey, R. A., Myers, S. C. (2005): *Modern vállalati pénzügyek*, Panem Kiadó, Budapest
- Cserné Adermann, G.(1999): A tanulás és kutatómódszertan alapján, Pécsi Tudományegyetem Felnőttképzési és Emberi Erőforrás Fejlesztési Intézet, Pécs
- Csóti D., Drótos Gy., Kaló R., Kádár-Csoboth P., Kováts G., Porubcsánszki K., Tarcsai A. (2011): Felsőoktatási stratégiai módszertan kézikönyv, Printerház Kft. Budapest
- Gonda I. (2000): *Minőségi almatermesztés*, Primon Kiadó, Nyíregyháza
- Gonda I, Apáti F. (2013): Versenyképes almatermesztés, Szaktudás Kiadó Ház, Budapest
- Illés I. (2007): *Vállalkozások pénzügyi alapjai*, SALDO, Budapest
- Inántszy F. (2001): *Almatermesztés integrált módszerekkel*, Almatermelők szövetsége, Nyíregyháza
- Inántszy F, Balázs K (2004): *Integrált növénytermesztés alma*, Agroinform Kiadó, Budapest
- Ivanović, L., Jeločnik, M., (2009): *Analysis and planning of apple production as a factor of rural development support, Economic Analysis*, IEN, Beograd
- Kajati I (2000): *Integrált növénytermesztés gyakorlata Holland tapasztalatok alapján*, Keszthelyi Akadémiai Kiadó, Keszthely
- Krajinović M. (2008): *Proizvoda voća i grožđa-na malim površinama*, Poljoprivredni Fakultet, Novi Sad
- Magyar G. (2007): Pénzügyi navigátor, Akadémiai nyomda Kiadó, Budapest
- Majoros P. (2010): Kutatómódszertan, Nemzeti tankönyvkiadó, Budapest
- Mičić N., Đurić G., Cvetković D. (2005): Sistemigajenja i Rezidbajabuke, Ministarstvopoljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Republike Srbije
ganymedes.lib.unideb.hu:8080/dea/bitstream/2437/55346/2/Tezisek-hu-Apati_Ferenc.pdf
- Mišić D. P. (2000): *Jabuka*, Draganić, Beograd
- Soltész M. (1997): *Integrált gyümölcstermesztés*, Mezőgazdasági Kiadó, Budapest
- Zsótér B., Császár V. (2013): Examination of the socio-economic effects of a large food company in the south Hungarian plain on a given settlement. In: Ubreziová I., Horská E. (szerk.): Modern Management in the 21st Century – Theoretical and practical issues. Nitra, Slovak University of Agriculture, pp. 359-385.

Zsótér B., Schmidt A., Trandafir, N. (2014): Research of satisfaction related to investment (2006-2010) accomplished by the local council in Sandorfalva for durable development quaestus 5 (3)pp. 107-114

<http://www.ef.uns.ac.rs>

<http://faostat.fao.org>

<https://dea.lib.unideb.hu/dea>

Nyilatkozat

Kijelentem, hogy a dolgozat saját munkám, minden felhasznált forrásmunkát az irodalomjegyzékben megneveztem.

Szeged, 2015.10.31.

.....
Balog Árpád

Melléklet

Melléklet

1. melléklet: Kérdőív magyar nyelven

Vásárlói elégedettség mérése lokális piacon

(Zombor, 2013.04.13)

Tisztelt Válaszadó!

Balog Árpád vagyok, a Szegedi Tudományegyetem Mérnöki Karának III. éves gazdasági és vidékfejlesztési agrármérnök szakos hallgatója. A kérdőív kitöltésével kérem, járuljon hozzá a vásárlói elégedettség felméréséhez és dolgozatom sikeres elkészítéséhez! A kérdőív kitöltése önkéntes és név nélkül történik.

A feldolgozás során a válaszadó személyére nem lehet következtetni.

1) Hogyan ismerte meg a vállalkozást?

- Ismerős, barát ajánlása Konkurenciától
 Üzletkötő által Egyéb:

2) Ön mióta vásárol a vállalkozástól?

..... éve

3) Milyen rendszerességgel vásárol a vállalkozástól?

- Hetente többször Hetente egyszer
 Ritkábban mégpedig:.....

4) Kérem, állítsa emelkedő sorrendbe az Ön által kedvelt almafajtákat! (1- legkevésbé kedvelt, 5- leginkább kedvelt)

- Jonagold Idared Golden delicious
 Granny Smith Fuji

5) Az élelmiszerre költött jövedelméből mennyit fordít alma vásárlásra, és abból az összegből mennyit költ el nálunk? Kérem %-os formában tüntesse fel!

- Almára fordított jövedelme:..... Nálunk elköltött rész:.....

Kérem, indokolja, hogy miért vásárol nálunk, illetve miért vásárol máshol!

.....
.....

6) Mennyire befolyásolják Önt a következő tényezők, hogy helyi terméket vásárolja? Válaszát X-el jelölje!					
1-legkevésbe 5-leginkább	1	2	3	4	5
Íz /zamat					
Minőség					
Eredet					
Megjelenés					
Ár					
Frissesség					

Kirívóan jó, illetve rossz válasz esetén indokolja!

.....
.....

7) Ön mennyire elégedett a vállalkozás által kínált termék alábbi jellemzőivel? Válaszát kérem X-el jelölje!					
1-legkevésbe 5-leginkább	1	2	3	4	5
Árával					
Minőségével					
Frissességével					
Megjelenésével					

Kirívóan jó, illetve rossz válasz esetén indokolja!

.....
.....

8) kérem, írja be az adatait!

Nem:.....

Kor:.....

9) Az Ön legmagasabb iskolai végzettsége:

Általános iskola

Középiskola

Jelenleg a felsőoktatásban tanulok

Diploma / Oklevél

Posztgraduális képzés

10) Az Ön lakóhelye:

.....

Köszönöm, hogy válaszaival hozzájárult a dolgozatom elkészítéséhez!

Merenje zadovoljstva potrošača na lokalnom tržištu
(Sombor, 13.04. 2013)



Poštovani odgovarač!

Zovem se Arpad Balog, absolvent sam inženjerskog fakulteta u segedinu, smer agrarna ekonomija i ruralni razvoj. Molim vas da sa svojim odgovorima pomognete u istraživanju zadovoljstva potrošača na lokalnom tržištu i izradi mog diplomskog rada. Upitnik je anoniman i ispunjava se svojevajno. Nakon prerade podataka ne može se otkriti identitet ličnosti.

1) Kako ste upoznali proizvođača?

- Od poznanika/prijatelja Od konkurencija
 Od trgovaca Ostalo:

2) Od kada kupujete od proizvođača?

..... god.

3) Koliko često kupujete od proizvođača?

- Dnevno Nedeljno
 Retko Ostalo:.....

4) Koje vrste jabuka volite najviše ? (1- najmanje volite, 5 - najviše volite)

- Jonagold Ajdared Zlatni Delišes
 Greni Smit Fuji

5) Od vasih mesečnih prihoda koliko posto potrošite na jabuku, i od toga koliko potrošite kod nas?

- Prihode za jabuke:..... Kod nas:.....

Molima vas napišite zašto kupujete kod nas, ili kod drugoga!

.....
.....

6) Koliko utiču na vas sledeći faktori da kupujete domaće proizvode? Odgovorite sa X-oznakom.					
1-najmanje 5-najviše	1	2	3	4	5
Ukus					
Kvalitet					
Izgled					
Cena					
Svežina					

Napišite kritiku zašto vam se sviđa ili ne!

.....

7) Koliko ste zadovoljni sa našim proizvodima? Odgovorite sa X – oznakom.					
1-najmanje 5-najviše	1	2	3	4	5
Cenom					
Kvalitetom					
Svežinom					
Izgledom					

Napišite kritiku zašto vam se sviđa ili ne!

.....

8) Napišite podatke!

Pol:.....

Starost:.....

9) Vaša stručna sprema:

Osnovna

Srednja

Student

Fakultet/Diplomiran Postgradualna obuka

10) Vaša Adresa (samo mesto):

.....

Hvala što ste odgovorili na pitanje!



**Пољопривредна стручна служба
„Сомбор“ д.о.о.**

телефон: +38125 22488; +38125 24351
факс: +38125 422855
e-mail: agroso@open.telekom.rs
web site: psssombor.rs
25000 Сомбор, Стапарски пут 35

Датум: 29.08.2013.
Име и презиме: Јожеф Балог
Адреса: Београдска 40, Купусина
БПГ: 800198000130
Број парцеле: 7208,7209
Површина (ха): 1,4
Катастарска општина: Купусина
Начин коришћења парцеле: јабука

РЕЗУЛТАТИ АГРОХЕМИЈСКЕ АНАЛИЗЕ ЗЕМЉИШТА

број узорка	дубина	рН		СаСО ₃ %	хумус %	Р ₂ О ₅ mg/100gr	К ₂ О mg/100gr
		Н ₂ О	КСИ				
202	0-30	8.48	7.79	21.36	1.14	8.5	11.6
203	30-60	8.73	7.89	22.21	0.97	3.3	8.1

ПРЕПОРУКА ЂУБРЕЊА

стајњак	85	t/ha
N	185	kg/ha
P₂O₅	145	kg/ha
K₂O	145	kg/ha



Одговорно лице

4. melléklet: Árajánlat a jégvédelmi hálóról és táंबरendezésről

Balog Jozef
 Beogradska 40
 25262 Kupusina
 BPG: 800198000130
 JMBG: 0603969810049

14.05.2013.

Predmet: Predračun elemenata sistema protivgradne zaštite

br.predračuna 94/2013

Poštovani,
 Na osnovu podataka parcele koje smo dobili, sačinjen je projekat sa rasporedom elemenata i njihovim brojem. Površina voćnjaka je 1,4 ha. Parcela je sa međurednim razmakom 3,5 m. Rastojanje između stubova u redu 10 m.

Elementi sistema protivgradne zaštite

Količina	J.M.	Opis artikla	Jed cena	Zbirna cena
323	kom	Drveni stubovi, impregnirani bor 9-11 cm, 4,5m	1456,574	470473,284
91	kom	Drveni stubovi, impregnirani bor, 11-13 cm, 4,5m	1926,555	175316,491
91	kom	Ankeri 1600/300/6	1822,251	165824,834
170	kg	Čelična sajla 8 mm 49 žica pocinkovana	350,952	59661,845
25	kg	Čelična sajla 6 mm 19 žica, pocinkovana	323,956	8098,893
450	kom	Kleme DIN 1142, pocinkovane, 8 mm	34,850	15682,402
250	kom	Kleme DIN 1142 pocinkovane, 6,5 mm	20,002	5000,453
485	kg	Čelična žica, ST20, pres v. Auminijumom, 3,6mm	255,115	123730,838
34	kom	Kape PE 150 mm	71,908	2444,884
62	kom	Kape Frustar 160/230	182,225	11297,956
323	kom	Kape Frustar 120/250 za First I	132,282	42727,060
400	kom	First I	160,628	64251,218
32	kom	Prsten 90 mm pocinkovani	87,738	2807,616
46	kom	Zatezač, veliki, 3 mm, sa kukom	469,736	21607,847
10	kg	Ekseri pocinkovani 6/60 5 kg	533,177	5331,771
5	kg	Ekseri pocinkovani 46/46 5 kg	418,443	2092,214
13650	m2	Protivgradna mreža, Frustar, crna, širine 3,9 m	32,273	440524,559
3456	m2	Protivgradna mreža, Frustar, crna, širine 3,9 m + 1,5 m	32,273	111535,009
2500	kom	Plakete tipa češalj PE	14,971	37426,703
2500	kom	Plakete Frustar Top II	51,048	127618,920
130	kom	Plakete Universal	23,560	3062,854
130	kom	S-kuke Standard 5 mm pocinkovane	9,449	1228,332
2,5	kg	Ekseri pocinkovani 2,5/30 2,5 kg Pkg	533,177	1332,943
1250	kom	Legablitz	25,646	32058,118
70	kom	Prsten 4/25 mm pocinkovani	14,112	987,820
5	kg	Ekseri 4,2/110 blank 5kg/Pkg	283,461	1417,306

Cena: 1.933.542,169 dinara
PDV 20% : 386.708,433 dinara
Ukupno: 2.320.250,602 dinara

Mellékletként feltüntetném a beruházási támogatásokat:

- Öntözőtámogatás <http://www.icr.rs/2013/03/18/konkurs-za-dodelu-bespovratnih-sredstava-za-navodnjavanje/>
- Jégvédelmi háló és támrendszer:
<http://www.polj.savetodavstvo.vojvodina.gov.rs/node/4548>

Az első év működési pénzárama $CF_1 = -1025$

A második év működési pénzárama $CF_2 = -1125$

A harmadik év működési pénzárama $CF_3 = -2560$

A hasznos élettartam működési pénzárama/év $CF_4 = 4070$

$PVIFA_{8\%,14\text{ év}} = 33553,08$

$$NPV = -C_0 + \frac{-C_1}{(1+r)} + \frac{-C_2}{(1+r)^2} + \frac{-C_3}{(1+r)^3} + PVIFA_{8\%,14\text{ év}} * C$$

$$NPV = -8270 - 949,07 - 964,505 - 2032,21 + 40700 * 8,244$$

$$NPV = -12215,785 + 33553,08$$

$$NPV = 21337,29$$

$$PI = \frac{33553}{14468} = 2,319124$$

$DPB = 6 - 7$ év között, összeadjuk a diszkontált pénzáramokat mindaddig, amíg el nem éri a befektetés összegét

$$\text{Pénzügyi fedezeti pont, } Q_b = \frac{F+EAC}{P-V}$$

$$EAC = \frac{21337}{8,244} = 2588,185$$

$$F = 960$$

$$P = 0,248$$

$$V = 0.12$$

$$\text{Önköltség} = \frac{\text{termelési összköltség}}{\text{Hozam}} = \frac{5820}{40460} = 0.144$$

$$\text{Költségszint} = \frac{k_o}{T_e} \times 100 = \frac{5820}{9070} \times 100 = 64.17\%$$

$$\text{Költségarányos jövedelem} = \frac{\text{nettó jövedelem}}{\text{összes költség}} \times 100 = \frac{3250}{5820} \times 100 = 55,84\%$$

$$\text{Árbevétel arányos jövedelem} = \frac{\text{nettó jövedelem}}{\text{összes árbevétel}} \times 100 = \frac{3250}{9070} \times 100 = 35,83\%$$

A nagybani piacvizsgálat kapcsán interjút készítettem Rekettye Róberttel az RR export-import DOO (kft) tulajdonosával. A kft. Apatinban van bejegyezve.

A következőkben ismertetem az olvasóval az interjú tartalmát, bemutatva azon szegmenseket, amelyek fontosak az alma exportálása, illetve a nagybani kereskedelem szempontjából.

Az interjú elkészítési módja szerint személyes beszélgetés, fajtáját tekintve strukturált interjú.

Elsőként arról érdeklődtem, hogy melyek azok az alma fajták, amelyek keresettek a nagybani piacokon?

Az általa szállított nagybani piacokra a következő almafajtákat a leginkább keresettek. Első helyen a Granny Smith, majd ezt követi a Golden Delicious és a Jonagold, majd az Idared és a Red Chief amelyből versenyképes minőségben és mennyiségben képes a szállítás biztosítására.

Milyen szempontok figyelembevételével történik a felvásárlás a termelőtől?

A nagybani- és az export kereskedelemben is egyaránt fontos, hogy az alma teljes mértékben megfeleljen az adott ország növényvédelmi előírásainak. Ahhoz, hogy valamely családi vállalkozó vagy östermelő beszállítóvá váljon, megköveteli tőle az árura vonatkozó növényvédelmi bizonylatot, amelyet Zomborban állítanak ki. A növényvédelmi bizonylat kiállításához szükséges a vegyszerezési napló, amelyet a gazdálkodó vezet, a mérnök utasításai és ellenőrzése alapján. Ezen felül az áru eredetét igazoló bizonylat, amelyet úgyszintén Zomborban szerezhet meg a gazdálkodó.

Ezt követi a termék megjelenésének ellenőrzése, amelyet általában Róbert végez. Fontos szempont, hogy a felvásárolni kívánt áru megfelelő minőségű, valamint szállításra alkalmas legyen.

A felvásárlást követően történik a termék osztályozása, majd szállítható formába alakítása, végül a szállítás.

Saját részről pedig a felvásárlási szerződéssel biztosítom a gazdálkodót, hogy az átadott termékét 60 munkanapon belül ellenértékelem.

Milyen mennyiségű termék felvásárlására képes?

Az eddigi tapasztalatok és adatok alapján folyamatos szállítás biztosítására is elegendő mennyiségű termék felvásárlását biztosíthatja a vállalat. A megfelelő minőségű termékkel rendelkező beszállítók teljes készletét hajlandó felvásárolni.

Melyik piacokra szállít?

A moszkvai és szentpétervári nagybani piacokra szállít, valamint alkalmanként szupermarketnek beszállítóként lép fel a piacon. A választás azért esett az orosz piacra, mivel a két ország közötti vámtarifa nagyon alacsony mezőgazdasági termékekre. Ezáltal kedvező feltételek mellett szállítható külföldre az áru.

Milyen szempontok figyelembevételével történik az értékesítés?

Az árunak teljes egészében meg kell érkeznie, amennyiben ez nem így történik, csökken az amúgy is nehezen felépíthető bizalom.

Minőségellenőrzést végeznek a teherszállítón található összes raklapon lévő almánál. Az ellenőr véletlenszerűen raklaponként egy-egy ládát ellenőriz az alma méretének és épségének megvizsgálásával, majd ez alapján osztályozza a teljes raklap minőségét. Amennyiben nem megfelelő a minőség a beszállítóval szemben csökken a bizalom.

Hogyan próbálja meg csökkenteni a kockázatot?

A kockázat elkerülése érdekében, a felvásárlási átlagár módosítása az alkalmazott módszer, valamint adatbázist vezet a beszállítóiról. A külföldi partnerekkel szemben sikerült a bizalmi légkör kialakítása a sok éven keresztül jó minőségű termék szállítását követően.