



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

tisztítva az öntözővízzel kijuttatni a szántóföldre.

Az összegezesek szerint a múlt esztendőben javult az öntözőtelepek, öntözőberendezések kihasználása, a terület egy részén volt némi haladás a tényleges öntözéses gazdálkodás megvalósulásában. Azonban az öntözéses gazdálkodás még sok gonddal küszködik, a megöntözött területek felére sem lehet azt mondani, hogy kielégíti a szakmai követelményeket. Ez már önmagában is utal arra, hogy lesz mit tenni az 1974-es évben az öntözéses gazdálkodást folytató mezőgazdasági vállalatoknál.

Növeli a feladatot, a felkészülés súlyát az is, hogy az összes — meteorológiai, vízügyi-kutatási és napfolttevékenységi — előrejelzés szerint, csapadékszegény, száraz esztendő előtt állunk. Márpedig az időjárás nagymértékben másíthatja a tervezett hozamokat, még a legjobb agrotechnikai és a nagyobb műtrágya-felhasználás ellenére is. Hiszen, ha nem esik elegendő csapadék, nem lesz a talajban elegendő víz a növény számára felvehető tápanyagok mozgására, szállítására, nem várhatók kedvező eredmények, kritikus esetben aszály miatt kárak is keletkezhetnek.

A MEZŐGAZDASÁGI VÁLLALATOK KISKERESKEDELMI TEVÉKENY- SÉGÉNEK NÉHÁNY KÉRDÉSE

A jelenlegi termékforgalmazási rendszer megadja a lehetőséget a mezőgazdasági vállalatok számára, hogy a közvetítő kereskedelem kikapcsolásával, közvetlenül a fogyasztóknak is értékesíthessenek. A kikapcsolt közvetítő kereskedelem árreése így felszabadul, amely egyrészt növeli a mezőgazdasági vállalatok jövedelmét, másrészt pedig esetenként lehetővé teszi a termékek fogyasztói árának csökkentését vagy növekedésének mérséklését.

Az már tény most is, hogy a hidrometeorológiai mérések szerint, a tavalyi 150—200 mm-nyi csapadékhányból a téli időszak csak minimális mennyiséget pótol. A januári 20—50 mm-es csapadék, eső, hó is alatta maradt a sokévi átlagnak. Így szinte az egész ország területén számítani lehet a korai öntözés szükségességére. A talaj hiányzó nedvességének egy részét ismét mesterségesen, öntözéssel kell majd pótolni azokon a helyeken, ahol a vízbeszerzési lehetőségek adottak.

A meteorológia éves adatsoraiból származó következtetések is arra mutatnak, hogy az idén tavasszal és nyáron újból nagy szükség lesz az öntözésre.

A termésbiztonság érdekében, az öntözhető területeken a minél korábbi vízadagolás megindítására, az egyszerű árasztásos öntözési módok (rétek, legegők, pillangósok esetében) széles körű alkalmazására készülhetnek az öntözési lehetőséggel bíró mezőgazdasági vállalatok. E cikk keretében leírt gondolatok is ezt szolgálják.

Kovács János

Kétségtelen, hogy a termelés specializációja és a termelés méretének növekedése akadályozza, hogy a vállalatok képesek legyenek önállóan megbirkózni ezzel a feladattal. Ez azért is így van, mert közvetlen termékértékesítés esetén (zöldség, gyümölcs stb.) a megfelelő fogyasztói árválasztékot egy termelő vállalat önállóan nem képes biztosítani. Ez azonban csak azt bizonyítja, hogy üzlethelyiségek fenntartása és üzemeltetése hatékonyan csak több vállalat tevékenységének koordinálásával oldható meg. A mezőgazdasági vállalatok erősödő melléküzemági tevékenysége pedig további lehetőségeket ad a választék bővítésre. Így a zöldség-

gyümöles-termékek mellett gyümöles-konzervek, gyümöleslevek, tésztafélék stb. is árusíthatók saját termelésből.

A gyakorlat azt mutatja, hogy a feldolgozott termékek (kiskereskedelmi) értékesítése kifizetődőbb, mint a nyers állapotban fogyasztható termékeké. Ez érthető is, hiszen minden feldolgozási fázisnak megvan a maga jövedelem-igénye, és az benne van a termék árban. A termelői feldolgozás és értékesítés esetén pedig a mezőgazdasági vállalatoknál marad ez a jövedelem. Természetesen a feldolgozási funkció átvállalásával a kockázat is megnövekszik.

A kedvező áruválaszték és a kellő nagyságú forgalom (havi 1–2 millió Ft) lebonyolítására alkalmas üzletek létesítése lehetővé teszi a magasabb jövedelem elérését, s ezáltal a jövedelemzőség fokozását, mégis a kedvező lehetőségek ellenére sok termelőszövetkezet zárja be árudáját, s mond le az elérhető magasabb árakról, mivel a termelői kiskereskedelmi tevékenység eredményességét nemcsak a választék, a méret, a feldolgozás foka, hanem az értékesítés megszervezésének és bonyolításának a színvonala is meghatározza.

A következőkben 14 — főként zöld-ség és gyümöles értékesítésével foglalkozó — tsz-áruda tevékenységének elemzésére támaszkodva szeretnénk az utóbbi kérdést közelebbről is megvilágítani a forgalom, az árás, a költségek és a jövedelemzőség oldaláról.

Következtetéseink csak a vizsgálatba vont árudák adott feltételeire vonatkoztatva fogadhatók el. A másik lényeges szempont, hogy a tulajdonos termelőszövetkezetek meghatározott termelési struktúrával rendelkeznek és ez a kiskereskedelmi tevékenység során is érezteti hatását. Ennek megfelelően megállapításaink sem általánosíthatók minden mezőgazdasági vállalat kiskereskedelmi tevékenységére, mert a termelési struktúrából eredő számottevő különbségek a realizálás folyamán is jelentkezhetnek és jelentkeznek is.

AZ ÁRUDAI FORGALOM

A megvizsgált kiskereskedelmi egységeket típusok szerint kategorizáltuk. Erre azért volt szükség, mert a lebonyolított forgalom nagysága tekintetében jelentős szóródás van az üzletek között. A típusok meghatározása után az I. kategóriába kerültek a havi 100 ezer Ft-nál kisebb forgalmat bonyolító egységek. A II. kategóriában a havi forgalom 101–350 ezer Ft között van. A III. kategória esetében a havi forgalom intervalluma 351–700 ezer Ft. A IV. kategóriába azok az üzletek kerültek, amelyeknél a forgalom meghaladta a havi 700 ezer Ft-ot. A megfigyelt egységek megoszlása a négy típus között a következő: az I. kategóriában 4, a II. kategóriában 6, a III. kategóriában 2 és a IV. kategóriában 2 áruda.

A mintában szereplő egységek kiskereskedelmi forgalma jelentősen szóródik. Az egyikben havi 80 ezer Ft forgalmat érnek el, máshol ennek a 10–15-szörösét.

Az áruellátás vizsgálata során bebizonyosodott, hogy a saját termékek (kizárólagos) értékesítésének elve csak igen elvétve maradt meg a gyakorlatban, s főként a vidéki üzleteknél érvényesül jelenleg is. A fejlődés folyamán ugyanis a forgalom növelése, a választék bővítése és a jobb áruellátás érdekében — de sokszor a személyzet személyes érdekeitől vezérelve is — a vásárolt termékek realizálása megnövekedett. A felmérésben szereplő 14 üzlet esetében — az 1970-ben lebonyolított mintegy 60 millió Ft forgalomból — csak 26 millió Ft származott a tulajdonos vállalatok termékeiből, a többit a vásárolt termékek adták. Tehát a kiskereskedelmi egységek eredeti rendeltetésüktől kissé eltávolodva, de az élet követelményeihez igazodva, jelentős mértékben növelték a más termelőktől történő vásárlásaikat.

Ez azt bizonyítja, hogy a tulajdonos gazdaságok saját termékeikből nem ké-

pesek biztosítani azt az áruválasztékot és sokszor áruvolument, ami a kereslet oldaláról felmerül. Ennek következtében ezek a kiskereskedelmi egységek bizonyos mértékig „önállósították” magukat, és sok üzlet esetében a vásárolt termékekből származó forgalom már a 60–65%-ot is elérte.

Az áruai forgalom nagysága és összetétele között fennálló kapcsolatokat az 1. táblázat tartalmazza.

A táblázatból láthatjuk, hogy a forgalmon belül a növényi termékek részesedése a harmadik kategóriában 77%. Ugyanez a szám a negyedik kategóriában csak 54,3%. Az állati termékek részesedése a második kategóriában a legnagyobb (28,4%), ezt követi a IV. kategória (19,1%-kal). A nagy forgalmú árudákban tehát az állati ter-

mékek súlya sokszor nemcsak volumenben, de részarányában is jelentősebb, mint a kisebb üzletekben.

Az egyéb termékek csoportjába azok tartoznak, amelyek a fenti csoportosításba (zöldségfélék, gyümölcs stb.) nem esnek bele (konzervek, italok stb.), illetve amelyek pontos eredete a nyilvántartásból nem volt megállapítható.

A forgalom nagysága tehát jelentősen szóródik és az áruszerkezetben is számottevő különbségek figyelhetők meg.

A saját termelésű termékek részaránya a legalacsonyabb forgalmat bonyolító üzleteknél a legmagasabb, s a forgalom növekedésével párhuzamosan csökkenő tendenciát mutat. Ez alól csak a legmagasabb forgalmat elérő egységek jelentenek kivételt, ahol a saját terme-

1. táblázat

AZ EGYES TERMÉKEK, ILLETVE TERMÉKCSOPORTOK RÉSZESEDESE A FORGALOMBÓL (1970-ben)

Megnevezés	Az egyes termékcsoportok részesedése				
	az I.	a II.	a III.	a IV.	az összes
	kategóriába sorolt árudák forgalmából, %				
Zöldségfélék	19,7	25,2	23,2	18,1	21,2
Gyümölcs	22,4	10,8	40,0	17,4	22,1
Burgonya	15,8	17,5	8,6	17,2	14,9
Együtt	57,9	53,5	71,8	52,7	58,2
Takarmány+termény	3,7	3,9	5,2	1,6	3,2
Növénytermelés összesen	61,6	57,4	77,0	54,3	61,4
Tojás	13,7	12,5	6,4	8,0	9,0
Élő baromfi	0,4	15,9	5,7	4,3	7,1
Vágott baromfi	0,1	—	0,5	6,8	3,2
Baromfitermelés összesen	14,2	28,4	12,6	19,1	19,3
Hús+húskészítmény	—	—	3,5	0,8	1,2
Egyéb termékek	24,2	14,2	6,9	25,8	18,1
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

lésű t
az 50

Az
galon
válto
anná
forna
azon
volt
ártes
kateg
A 14
árrés

Az
tény
alap
mező
árrés
által
a gy
nik.
nézz
köz

A
min
lába
kek
ségi
nem
lyer
az
dés
a le

I
sok
ség
Vit
sze
ker

Y
me
hel
egy
väs
ség
fél

lésű termékek súlya — ha nem is éri el az 50%-ot — szintén jelentős.

AZ ÁRRÉS ALAKULÁSA

Az árrés tömege a lebonyolított forgalom nagyságának a függvényében változik. Minél magasabb az árbevétel, annál nagyobb az elért árréstömeg. A forgalomra vetített árrés nagysága azonban már különböző. Legmagasabb volt a II. kategóriában, ahol 23,40 Ft árrés jutott 100 Ft forgalomra. A III. kategória esetében ez csak 14,90 Ft. A 14 egység viszonylatában az átlagos árrés az árbevétel 20,2%-a.

Az elszámolt árrés nagysága több tényezőtől függ, de általában azonos alapelvek alapján határozzák meg a mezőgazdasági vállalatok. Mégis, az árrés megállapítása — alapelveinek általában vett azonossága ellenére — a gyakorlatban többféleképpen történik. E kérdés megvilágítása érdekében nézzük meg milyen megoldások kínálkoznak.

Az elárúsító egységeket — mint minden kiskereskedelmi egységet általában — az üzletbe beszállított termékekkel megterhelik, nekik azokat költségként számolják fel. A probléma nem is itt adódik, hanem ott, hogy milyen áron kell és lehet, illetve célszerű az árut költségként beállítani. A kérdés tisztázása érdekében vegyük sorra a lehetőségeket.

Ha más termelőtől történő vásárlásokról van szó, akkor a ráfordítási költség (terhelési ár) a vásárlási egységár. Vita ez esetben fel sem merülhet, hiszen az üzletnek ténylegesen ennyibe kerül a termék.

Más helyzet azonban a saját termelésű termékek esetében. Itt a terhelési egységár különböző lehet. Nincs egy olyan elfogadott összeg, mint a vásárolt termékekénél a vásárlási egységár. Ezért mint költség tényező többféle módszerrel vehető figyelembe.

Mértékegységül szolgálhat a termék felvásárlási ára, elszámoló ára, önköltsége vagy egy képzett ár (amely az önköltség mellett a vállalati vagy ágazati átlagos tiszta jövedelmet foglalja magában). Ezekhez kell még hozzávenni az áru szállításával és realizálásával kapcsolatban felmerülő egyéb költségeket.

Az elszámoló árak alkalmazása a jövedelmezőségi számításoknál torzításokat eredményez, abból kifolyólag, hogy hosszabb ideig változatlanok és ennek következtében soha nem esnek egybe a tényleges ráfordításokkal, a tendenciális változásokhoz csak utólag igazodnak. Ugyanakkor a számításokat megkönnyítik, mert a könyvviteli nyilvántartásokban elszámoló árakkal dolgoznak.

Az önköltséggel való számolás realizálása abban van, hogy a termék előállítása ténylegesen ennyibe került a vállalatnak. Ehhez jönnek még a már említett egyéb — a realizálással kapcsolatos — költségek. Ennél a számítási módszernél az összes nyereség az árudai értékesítésnél jelentkezik egy összegben. Így kedvezőbb szímben tünteti fel a kiskereskedelmi tevékenységet, mint amilyen valójában.

A belsőleg képzett árral való számolás lehetővé teszi, hogy a termelésben előállított tiszta jövedelmet bizonyos mértékig a termelőnél vegyék figyelembe, és ettől függetlenül lehetne mérni az értékesítési tevékenység eredményességét. Ezt az árképzést elfogadhatóan úgy lehetne végezni, hogy a termék önköltségét meg kellene növelni az ágazat átlagos jövedelmezőségi színvonalára alapján adódó tiszta jövedelem összegével. Az értékesítés eredményességét pedig úgy kaphatjuk meg, hogy a realizált volument a képzett árral beszorozzuk, ehhez hozzáadjuk az értékesítés folyamán felmerült költségeket és ezek összegét állítjuk szembe az elérhető árbevétellel. Indokolatlanul alacsony vagy magas nyereség elszá-

k volu-
jelentő-
ba azok
oportó-
s stb.)
k stb.),
a nyil-
ítható.
jelentő-
tben is
elhetők

k rész-
nat bo-
bb, s a
mosan
ól csak
ységek
terme-

táblázat
MBÓL

Összes

21,2

22,1

14,9

58,2

3,2

61,4

9,0

7,1

3,2

19,3

1,2

18,1

00,0

molása a képzett árban pozitív, vagy negatív irányban módosítaná az értékesítési tevékenység eredményességét.

A felvásárlási árral való kalkulálás két dolgot mutathat. Amennyiben a felvásárlási árakkal számított terhelési összeghez hozzászámítják az egyéb költségeket is — és ez meghaladja az ezen termékek értékesítéséből eredő árbevételt — ez azt mutatja, hogy a gazdaság rosszabbul járt, mintha termékeit a felvásárló vállalatoknak adta volna el. Ez azt is jelzi; hogy az értékesítéssel kapcsolatos többletköltségekre az árbevétel nem biztosított fedezetet. Ellenkező esetben pedig éppen arról van szó, hogy a saját üzletben való értékesítés a magasabb költségek ellenére is több tiszta jövedelmet adott.

Mind a négy számítási módszer más-más oldalról közelíti meg a jövedelmesség kiszámítását. Anélkül, hogy bármelyik módszert tartanánk az egyedüli jónak, azt mondhatjuk, hogy a legmegfelelőbb képet az értékesítési tevékenység eredményességéről a felvásárlási árral való számolás ad. Ezt arra alapozhatjuk, hogy a felvásárlási áron való értékesítés valóságos, elérhető jövedelmet tükröz.

A KÖLTSÉGEK ALAKULÁSA

A költségeket a tulajdonos vállalatok nyilvántartásából gyűjtöttük ki. Sokszor azonban nem állt módunkban a megfelelő részletességű költségfelosztást elvégezni. Egyes esetekben igen részletes, havi bontású nyilvántartást találtunk, máskor pedig csak a legfontosabb költségeket tartották nyilván, és a többit az egyéb költségek rovatba vitték. Ennek következtében a kapott költségmutatók is bizonyos torzításokat hordoznak magukban. Ez a költségelemzésnél kialakuló szemléletet is káros irányban befolyásolja.

Azt lehetne mondani, hogy árudai szinten a teljes költségráfordítás az, amely a maga nemében a valóságot mu-

tatja. Ez lehetővé teszi a tiszta jövedelem meghatározását, de nincs mód a költségek valódi struktúrájának a feltérképezésére és értékelésére. Így azonban nem tűnnek ki a költségesökkentés reális feltételei, hiszen maga a könyvviteli nyilvántartás is inkább a ködösítés irányába hat, mintsem a tényleges valóság visszatükrözésére.

Az árudai költségek nyilvántartásának értékét növelné egyrészt az, ha minden mezőgazdasági vállalatnál megfelelő részletettségű lenne, s mutatná a költségek tényleges struktúráját. Másrészt ha azokat mint állandó és mint változó költségeket is kimutatná.

Az állandó (vagy viszonylag állandó) költségek a kiskereskedelmi tevékenység során nagy valószínűséggel azonos összegben merülnek fel, függetlenül a lebonyolított forgalom nagyságától. Ilyen pl. az amortizáció, a bérleti díj stb., de ebbe a kategóriába sorolható a világítási, fűtési költség is. Arra kell törekedni, hogy a kapacitás maximálisan ki legyen használva. A 100 Ft árbevételre jutó állandó költségek aránya ugyanis ilyenkor a legalacsonyabb.

A változó (vagy viszonylag változó) költségek között említhető a normál káló, a leírás, a romlás, a forgóeszköz-költség, a szállítási költség stb.

Az árrés és a költségek összefüggését kétféleképpen közelíthetjük meg, attól függően, hogy a mezőgazdasági vállalat tulajdonában van-e az üzlethelyiség, vagy pedig csak bérleti díj ellenében használja.

Az első esetben — amikor a gazdaság tulajdonában van az üzlethelyiség —, amíg a vállalat el nem adja az üzletet, annak amortizációja — mint költség — akkor is felmerül, ha az árudát nem üzemeltetik. A többi állandó, illetve változó költség csak a működés idején jelentkezik. Ebben a helyzetben az ároda üzemeltetése mindaddig célja lehet a gazdaságnak, amíg az árrés az amortizáción túl felmerült költségekre fedezetet biztosít. Ellenkező esetben

érdemesebb az üzletet bezárni, mert így csak az amortizáció jelenik meg veszteséget jelentő költségként, egyébként pedig ennél több.

Más a helyzet akkor, ha a vállalat az üzlethelyiséget bérlí. Ebben az esetben a vállalati érdek addig engedi a forgalom növekedését, míg az árrés növekedési üteme meghaladja a változó költségek növekedését, az árrés abszolút összege pedig a költségek abszolút összegét. Ilyenkor ugyanis emelkedik a tiszta jövedelem tömege. Amikor a változó költségek összege meghaladja az árrés összegét, akkor a fogalom növekménye már nem eredményez tiszta jövedelmet. Ezen a határon túl már eszükkeni fog az elérhető tiszta jövedelem tömege és a jövedelmezőség szintje is.

Egységnyi forgalomra vetítve az állandó és változó költségeket, megállapítható, hogy az állandó (vagy viszonylag állandó) költségek a forgalom növekedésével csökkennek. Előfordulhat azonban, hogy egységnyi forgalomnövekményre vetítve a változó költségek a forgalommal arányosan növekednek, vagy annál kisebb mértékben nőnek ugyan, de az állandó költségekhez viszonyítva mégis emelkednek.

Az említett felmérés adatai alapján megállapíthatjuk, hogy az állandó (vagy viszonylag állandó) költségek aránya a forgalom emelkedésével párhuzamosan — egységnyi árbevételre vetítve — csökken. A 100 Ft árbevételre jutó állandó költség üzlettypusonként a következő: az I. kategóriában 7,70 Ft, a II. kategóriában 7,10 Ft, a III. kategóriában 6,10 Ft, a IV. kategóriában pedig 4,80 Ft.

A JÖVEDELMEZŐSÉG ALAKULÁSA

Vitathatatlanul a jövedelmezőség a legfontosabb kérdés a kiskereskedelmi tevékenység elemzésénél. Fontos annak a megállapítása, hogy mekkora forgalom mellett jövedelmező az értékesítés.

A legalacsonyabb forgalmat bonyolító üzletek átlagos bruttó árrése 19,1%. Ez azonban jelentős szóródást takar. Ha a bruttó árrésből levonjuk a költségeket, megkapjuk a nettó jövedelmet. Ez az I. kategóriában az árbevételnek még az egy százalékát sem éri el.

Azt is el kell azonban mondani, hogy ezen átlagos mutatók mögött jelentős különbségek húzódnak meg, amely arra enged következtetni, hogy van lehetőség a magasabb jövedelmezőségi szint elérésére is. Vannak olyan árudák, ahol 8—10%, sőt ennél is több a tiszta jövedelem aránya.

A vizsgált 14 üzlet árbevételének, költségeinek, árrésének és nettó jövedelmének az alakulását a táblázati 2. táblázat foglalja össze.

ÖSSZEFOGLALÁS

A mezőgazdasági vállalatok kiskereskedelmi tevékenységének helyes megvilágítása érdekében tisztázni kell annak helyét, szerepét és minden lényeges összetevőjét. Csak így állhat előtűnk a valóságos kép.

A termelő vállalat kiskereskedelmi tevékenységét a vállalati tevékenység szerves részének kell tekinteni, hiszen annak eredménye magát a vállalati eredményt is pozitív vagy negatív irányban módosítja.

Annak érdekében, hogy a termelő vállalatok a kiskereskedelmi tevékenység során jelentkező feladataiknak érdekében eleget tudjanak tenni, mindenekelőtt jó nyilvántartási rendszert kell létrehozniok. Célszerű lenne ezért a mezőgazdasági vállalatok kiskereskedelmi tevékenységéről egységes jellegű nyilvántartást vezetni a tulajdonos gazdaságokban. Ez lehetővé tenné az egyes üzletek tevékenységének és eredményességének összehasonlítását, a jelentkező hibák feltárását és egyben a szükséges változások meghatározását is.

A megvizsgált 14 áruada esetében a kiskereskedelmi tevékenység jövedel-

2. táblázat
AZ ÁRBEVÉTEL, AZ ÁRUDAI KÖLTSÉGEK, AZ ÁRRÉS ÉS A JÖVEDELEM ALAKULÁSA
(1970-ben)

Megnevezés	Az I.	A II.	A III.	A IV.	Az összes
	kategóriába sorolt szövetkezeti árudák tevékenységének értékmutatói				
Bruttó árbevétel, ezer Ft	4095	13 868	15 810	26 998	60 771
Bruttó árrés, ezer Ft	781	3 247	2 354	5 464	11 846
Bruttó árrés az árbevételhez viszonyítva, %	19,1	23,4	14,9	20,2	19,5
Költségek, ezer Ft	743	1 776	1 543	3 779	7 841
Költségek az árréshez viszonyítva, %	95,1	54,7	65,5	69,2	66,2
Költségek az árbevételhez viszonyítva, %	18,1	12,8	9,8	14,0	12,9
Nettó jövedelem, ezer Ft	38	1 471	811	1 685	4 005
Nettó jövedelem az árbevételhez viszonyítva, %	0,9	10,6	5,1	6,2	6,6
Nettó jövedelem az árréshez viszonyítva, %	4,9	45,3	34,5	30,8	33,8

mezősségi szintje átlagosan a tartós betét kamatával közel azonos színvonalon mozog. A statisztika szerint a szövetkezeti bolti kiskereskedelmi szervek — ide tartoznak a mezőgazdasági vállalatok értékesítési egységei is — átlagos nyereségszintje nettó árbevételük 3—4% között mozog. Ehhez viszonyítva a vizsgálatban szereplő elárúsítóhelyek átlagos jövedelmezőségi szintje magasabb (6,6%). Ez azt mutatja, hogy a befektetések megtérülése ez utóbbi esetben valamivel kedvezőbb, de a bolti kiskereskedelmi vállalatok — éppen magasabb forgalmuk következtében — nagyobb nyereségtömeget realizálnak.

A mezőgazdasági vállalatok, a kiskereskedelmi tevékenység keretében, általában csak olyan termékek értékesítését állíthatják be, amelyek további feldolgozás nélkül, közvetlenül is fogyaszthatók. Ellenkező esetben ugyanis magát a feldolgozást is a vállalatoknak kellene megvalósítaniuk.

A kiskereskedelmi tevékenység során az üzletek nem specializálódhatnak csak egy-két termék árusítására. Egy-

idejűleg többféle termék értékesítését kell biztosítani. A fogyasztók igénye ezt megköveteli.

A megfelelő áruválaszték biztosításához a termelés specializációja miatt más termelőktől is szükséges árut beszerezni.

A már felsorolt feltételek fennállása esetén is meg kell vizsgálni, hogy a kiskereskedelmi tevékenységből eredő nyereség milyen súlyt képvisel a vállalati összes nyereségből. Ha annak súlya csak elenyésző, akkor nem érdeke a vállalatnak kiskereskedelmi tevékenységet folytatni. Amennyiben a kiskereskedelmi tevékenységből származó tiszta jövedelem jelentős szerepet játszik a vállalat fejlesztési elképzeléseinek megvalósításában, akkor ennek a tevékenységnek is helyet kell biztosítani.

A kiskereskedelmi tevékenység jelentőségének meghatározásakor össze kell vetni a vállalati átlagos nyereségszintet és a kiskereskedelmi tevékenység jövedelmezőségi szintjét. Ez utóbbinak magasabb volta önmagában véve nem indokolja a kereskedelmi te-

véken
képz
latali
képv.
A m
helye
mazo

Közg

Szerl

M u

G é z

(A k

gond

A

nált

adja

iparg

keres

keny

sági

és a

A k

esola

e kö

meg

gazo

V

lexi

meg

szít

Kia

gazo

böv

mál

fő l

get

hely

I

ret

kép

nek

szel

kál

ablázat
(A)

összes

mutatói

771

846

19,5

841

66,2

12,9

005

6,6

33,8

ítését
génye

osítá-
miatt
t be-

állása

a kis-

nyel-

alati

súlya

ke a

keny-

eres-

tisz-

tszik

neik

tevé-

ni.

g je-

ős-

nyere-

tevé-

. Ez

ában

ni te-

vékenység folytatását, csak akkor, ha a képződő nyereség abszolút összege vállalati szempontból is jelentős nagyságot képvisel.

A mezőgazdasági vállalatok elárúsító helyeinek személyzete jórészt alkalmazott, tapasztalattal rendelkező keres-

kedő, s csak kisebb részben kerül ki a tulajdonos vállalatok dolgozói közül. Ilyen szempontból a kiskereskedelmi tevékenységnek a foglalkoztatási gondok enyhítésében nincs jelentősége.

Forgács Csaba dr.

Közgazdasági ABC

Szerkesztette:

Mura közy Tamás—Zánka i Géza

(A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadóval közös gondozásban)

A gazdasági élet leggyakrabban használt fogalmainak rövid magyarázatát adja e mű. Politikai gazdaságtani, ipargazdaságtani, agrárgazdaságtani, kereskedelmi, pénzügyi, vezetési tevékenységgel kapcsolatos kifejezésekkel egyre gyakrabban találkozók a gazdasági kérdésekkel foglalkozó szakember és az újságolvasó nagyközönség is. A kifejezésekkel, rövidítésekkel kapcsolatos gyors eligazodást jól szolgálja e kötet, melynek előzménye az 1968-ban megjelent Közgazdasági ABC mezőgazdáknek.

Valószínűleg a Közgazdasági Kislexikonnal azonos időszakban jelenik meg, a két mű azonban inkább kiegészítő, mint versengő jellegű: a Kossuth Kiadó kislexikona elsősorban politikai gazdaságtani, elmélettörténeti témák bővebb kifejtésével foglalkozik; e témákat mi csak röviden magyaráztuk, a fő hangsúlyt, a gyakorlati tevékenységet közvetlenül érintő szakkifejezésekre helyeztük.

Igyekezünk viszonylag széles ismeretanyag közlésére, az utóbbi években képződött fogalmak (melyek egy részének magyar megfelelője nincs) mellett szerepelnek a műben a ma már ritkábban előforduló szakkifejezések is.

(Mezőgazdasági Kiadó)

Dr. Haraszi Ede:

Az állat és a legelő

„A legelő a rajta élő állatok számára elsősorban takarmányforrás, egyben azonban termelési környezet is”, írja a szerző. Ezt a szemléletet tükrözi a könyv is, mely abból indul ki, hogy a legelő és hasznosítója, az állat, biológiai egységet képez, a kölcsönhatások optimális megteremtése és kihasználása szolgálja a gazdaságos termelést. A legelővel szemben támasztott követelményeket nemcsak abból a szemszögből tárgyalja, hogy az elegendő táplálékot nyújtson, ismerteti azokat a feltételeket is, melyek megteremtésével a legelőn élő állatok egészségi állapota kedvező, genetikai képességüknek megfelelően termelnek, kizárható a paraziták betegségek létrejötte. E feltételek ismeretében túl példákat közöl a nagyüzemi legelőgazdálkodás megszervezéséhez, majd a legelőn előforduló megbetegedéseket, mérgezéseket és azok megelőzési módszereit tárgyalja.

Bár a szerző általában valamennyi legelő állatfajjal foglalkozik, mégis elsősorban a szarvasmarhára koncentrált, ezzel is hangsúlyozva, hogy a szarvasmarhatenyésztésünk fejlesztése korszerű legelők nélkül szinte elképzelhetetlen.

A könyv elsősorban állattenyésztésünk közép- és felsőfokú képzettségű szakembereinek szól, de az oktatásnak is segédkönyvéül szolgálhat.

A MEZŐGAZDASÁGI KIADÓ KÖNYVEIRŐL

Tomcsányi Pál:

Piacos kertészet

(A kertészeti marketing alapjai).

Divatjamúlt és divatba jövő fogalmakat idéz a könyv címe: piacos árun a régi kertészek olyan fajták termékeit értették, melyek könnyen vevőre találtak, mert a piac igényeinek megfeleltek. A piacos kertészet az egész ágazat „piacosságát” jelenti, azaz a fogyasztásra orientált, versenyképes és jövedelmező zöldség-, gyümölcs-, szőlő és dísznövénytermesztést.

Ez a termelésirányítás és a fogyasztásbefolyásolás tervszerű összehangolásával valósítható meg, amihez új szemléletre — marketing szemléletre — van szükség. Ennek a szemléletnek kell áthatnia a termék útjának minden fázisát, a termeléstől kezdve egészen az elfogyasztásig.

A marketing munka tehát nem kereskedelem, értékesítés vagy áruforgalom, hanem a termelőüzemek piaccal és fogyasztással kapcsolatos munkája. Eszköztárába tartoznak a piacutatás a reklám, a fogyasztáslélektan, az értékesítés új módszerei, az árral és az áruminőséggel kapcsolatos számítások.

A kertészeti ágazati marketing fő feladatai a termékfejlesztés (fajtaválasztás és termelés technológia), a termelészabályozás (a kockázat csökkentése) és a fogyasztásirányítás (reklám).

A kialakuló szocialista kertészeti marketing céljában és tartalmában a vállalati érdek és a közérdek között nincs ellentmondás — hiszen a több és jobb termeléssel együtt jár a lakosság egészségesebb táplálkozása, környeze-

tének szebbé tétele. Ezért nagyon messze esik a tőkés ipari monopóliumok agresszív marketingjétől, de még sokat tanulhat a túltermelés és tervszerűtlenség ellen védekező holland és francia parasztok, amerikai kisfarmerek marketinggyakorlatából.

A kertészeti marketing létrejöttét az új gazdasági mechanizmus, az ágazatban általános szabad áralakulás és a több csatornás értékesítés tette időszzerűvé. Hatékonyságának kedvez nagyüzemi agrárszerkezetünk és szocialista társadalmunk jóléti célja — az ellátásfejlesztés és környezetvédelem.

Bár a könyv fő célja a témakör elméleti alapjainak fölvezetése, nagy mennyiségű praktikus ismeretanyagot is tartalmaz a kertészeti marketing megvalósítói, a gazdaságok, termelőszövetkezetek vezetői, termelő és értékesítő szakemberei, az áruforgalom helyi és felső irányítói számára. Az ő munkájukat könnyíti meg a szerző a sok, nehezen hozzáférhető ismeretanyag könnyen áttekinthető rendszerbe foglalásával, melyben mindennapi munkájukhoz is gyakorlati útmutatást találhatnak.

A tárgykör sok új és zömmel idegen szavú fogalmát jól áttekinthető, magyarázatos tárgymutatóban találja meg az olvasó.

A könyv az ágazati „egyértés” útját egyengeti. Az általános marketing szemléleten túlmenően a termelőt az áruforgalmi és piaci, a forgalmazót pedig a termékbiológiai és technológiai fogalmakkal ismerteti meg.

Nélkülözhetetlen könyve kíván lenni a kertészeti termékek előállítóinak, feldolgozóinak, forgalmazóinak és a fogyasztói érdekek képviselőinek egyaránt. (Mezőgazdasági Kiadó)

Haire M.:

Pszichológia — vezetőknek

Az alapvető pszichológiai-szociál-pszichológiai ismereteknek ez a kitűnő, immár második kiadásban megjelenő összegezése elsősorban azt a kérdést vizsgálja: mit kell tennie a vezetőnek, hogy kialakítsa munkatársainak leghatékonyabb együttműködését.

Engedélyezett növényvédő szerek,
1974

Összeállította: Hargitai Ferenc

Az elmúlt évek hagyományait folytatva a MÉM Növényvédelmi Főosztálya ismét közreadja a hazai felhasználásra engedélyezett növényvédőszerrel hivatalos jegyzékét, a felhasználásukkal kapcsolatos legfőbb tudnivalók ismeretetésével együtt.

Udvari György:

Gépjárművek a mezőgazdaságban

A rossz út- és üzemviszonyok között milyen módon lehet megakadályozni, vagy legalább csökkenteni a gépjárművek idő előtti elhasználódását a mezőgazdaságban? Ennek a súlyos gondként jelentkező kérdésnek a megoldásához nyújt hasznos tanácsokat a kötet. (Mezőgazdasági Kiadó)

Runov, B. A.:

Ipari rendszerű szarvasmarha-hizlalás az USA-ban és Kanadában

A kitűnő szovjet szakember az USA-ban és Kanadában szerzett tapasztalatait dolgozta fel művében. Számos érdekes és figyelemre méltó példával szolgál a mezőgazdaság irányításának és szervezésének módjáról is. (Mezőgazdasági Kiadó)

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Ачаи Ф.—Чаки Ч.—Модои Д.:</i> Планирование использования и потребности в технике геуристическими методами	1
<i>Сакоши Л.:</i> Важнейшие черты финансирования развития производства и их влияние на хозяйственное положение производственных кооперативов и доход	15
<i>Чапки Ж.—Халас П.:</i> Значение эффективности племенного поголовья в рентабельности производства свинины	25

ИЗ ПРАКТИКИ ВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВА

<i>Ланг З.—Пани Ж.—Урбан А.:</i> Экономический анализ винодельческой деятельности на примере госхоза	35
--	----

ОБЗОР

Опыты прошлого года должны помочь лучшему ведению оросительного хозяйства (Ковач Я.)	49
Некоторые вопросы розничноторговой деятельности сельскохозяйственных предприятий (Форгач Ч.)	54

I N H A L T

<i>Acsay, F. — Csáki, Cs. — Módos, Gy.</i> : Planung des Maschinenbedarfs und Maschineneinsatzes in den Betrieben mittels heuristischen Methoden	1
<i>Szakonyi, L.</i> : Einwirkung der produktionsfördernden Finanzierungen auf die Wirtschafts- und Einkommenslage der LPG	15
<i>Halász, P.</i> : Einfluss der Züchtungseffektivität auf die wirtschaftlichkeit der Schweinefleischproduktion	25

PRAKTISCHE WIRTSCHAFTSFÜHRUNG

<i>Láng, Z. — Papp, Zs. — Urbán, A.</i> : Wirtschaftlichkeitsanalyse der Weinproduktivitäten in einem Staatsgut	35
---	----

RUNDSCHAU

Die Erfahrungen des vergangenen Jahres sollen zur verbesserten Bewässerungswirtschaft führen (<i>Kovács, J.</i>)	49
Einige Fragen der Kleinhandelstätigkeiten in den landwirtschaftlichen Unternehmungen (<i>Forgács, Cs.</i>)	54

C O N T E N T S *MECC*

<i>Acsay, F. — Csáki, Cs. — Módos, Gy.</i> : The planning of machine use and machine demand in the farms by means of heuristic methods	1
<i>Szakonyi, L.</i> : Major characteristics of financing the development of production and their impact upon the economic and income situation of the farms	15
<i>Csánky, Zs. — Halász, P.</i> : The importance of the efficiency of breeding-stock in the economicalness of pore production	25

ON THE PRACTICE OF FARMING

<i>Láng, Z. — Papp, Zs. — Urbán, A.</i> : Economic analysis of viticultural activities demonstrated by the example of a state farm	35
--	----

REVIEW

Experience gained in the last year should promote the improvement of irrigated farming (<i>Kovács, J.</i>)	49
Certain problems occurring in the retail trading activities of agricultural enterprises (<i>Forgács, Cs.</i>)	54

Mezőgazdasági üzemszervezési
és agrárközgazdasági folyóirat

Журнал организации и экономики предприятий
сельского хозяйства

Zeitschrift für Betriebsorganisation
und Agrarökonomik

Journal for farm economics and management

Revue d'économie rurale et d'organisation
des entreprises agraires

SZERKESZTIK:

Csete László, Dobos Károly, Enese László (felelős szerkesztő), Horváth József,
Pósvai Lajos (szerkesztő), Romány Pál (a szerkesztőség elnöke), Simka István,
Szilágyi Sándor, Tóth Mihály, Tóth Jenő

SZERKESZTŐSÉG: 1093 Budapest, IX., Zsil u. 3-5. Agrárgazdasági Kutató Intéze
Telefon: 336-140

FELELŐS KIADÓ: a Hírlapkiadó Vállalat igazgatója

1085 Budapest VIII., Blaha Lujza tér 3.

Telefon: 343-100, 142-220

Megjelenik havonta, a Mezőgazdasági és Élelmezéstudományi Minisztérium folyóirataként,
a Magyar Agrártudományi Egyesület közreműködésével

Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely postahivatalnál, a kézbesítőknél,
a posta hírlapüzleteiben és a Posta Központi Hírlapirodánál (KHI, 1051 Budapest, V.,
József nádor tér 1. Telefon: 180-850, postacím: Posta Központi Hírlapiroda, 1900
Budapest) közvetlenül, vagy postautalványon, valamint átutalással a KHI 215-96
162 pénzforgalmi jelzőszámára.

Előfizetési díj: egész évre 144,— Ft, fél évre 72,— Ft

74.1614 Egyetemi Nyomda, Budapest. Felelős vezető: JANKA GYULA igazgató

INDEX: 25.341

87.8
G-25

Ára: 12, - Ft

PROGRESSIVE COMMUNITARIANISM

1934

NEW YORK
1934

LIBRARY