

**A MAGYAR DÍSZNÖVÉNYÁGAZAT  
HELYZETE ÉS KILÁTÁSAI**



**Budapest  
2010**

Kiadó:  
Agrárgazdasági Kutató Intézet

Felelős kiadó:  
Udovecz Gábor  
főigazgató

Szerkesztőbizottság:  
Biró Szabolcs, Juhász Anikó, Kapronczai István,  
Kemény Gábor, Mihók Zsolt (titkár), Popp József,  
Potori Norbert, Udovecz Gábor

Szerzők:  
Jankuné Kürthy Gyöngyi  
Kozak Anita  
Radócné Kocsis Teréz

Közreműködött:  
Garay Róbert

Lektorok:  
Dr. Schmidt Gábor, MTA doktora  
Dr. Lévai Péter, Ph.D.

Szerkesztőség:  
Agrárgazdasági Kutató Intézet  
H-1093 Budapest, IX. Zsil u. 3-5.  
Tel.: (36-1) 217-1011 Fax: (36-1) 217-7037  
aki@aki.gov.hu  
www.aki.gov.hu

Nyomda, kötészet: Prime Rate Kft.

ISBN 978 963 491 557 7  
HU ISSN 2061 8204

Minden jog fenntartva. A kiadvány bármely részének sokszorosítása, adatainak bármilyen formában (nyomtatott vagy elektronikus) történő tárolása vagy továbbítása, illetőleg bármilyen elven működő adatbázis kezelő segítségével történő felhasználása csak a kiadó előzetes írásbeli engedélyével történhet.

## Tartalomjegyzék

Bevezetés .....	5
1. A dísnövények fogalma, a termesztett dísnövények csoportosítása .....	7
2. A dísnövények termesztésének nemzetközi helyzete .....	9
2.1. A világ dísnövénytermelésében meghatározó országok .....	11
2.1.1. Ázsia.....	11
2.1.2. Egyesült Államok.....	15
2.1.3. Dél-Amerika.....	17
2.1.4. Afrika.....	17
2.1.5. Izrael.....	19
2.2. A dísnövények nemzetközi kereskedelme .....	20
2.2.1. Dél-Amerika.....	24
2.2.2. Afrika.....	25
2.2.3. Izrael.....	26
2.2.4. Egyesült Államok.....	27
2.2.5. Kína .....	31
2.2.6. Japán.....	33
2.3. Dísnövénytermesztés és -kereskedelem az EU-ban.....	33
2.3.1. Termesztés .....	33
2.3.2. Kereskedelem .....	43
2.3.3. A virágkereskedelem szerveződése és szereplői az EU-ban .....	52
3. Magyarország dísnövényágazata .....	57
3.1. A dísnövénytermelés általános bemutatása.....	57
3.1.1. A magyarországi dísnövénytermesztés területi adatai.....	57
3.1.2. A dísnövénytermesztés helye, szerepe a mezőgazdasági termelésben .....	59
3.2. A dísnövények iránti kereslet alakulása Magyarországon	
– az európai tendenciák tükrében .....	61
3.3. Magyarország dísnövény-külkereskedelme.....	71
3.3.1. Dísnövény-külkereskedelmünk egyenlege, termékösszetétele .....	71
3.3.2. A hagymás dísnövények külkereskedelme.....	73
3.3.3. A faiskolai és egyéb szabadföldi növények külkereskedelme.....	75
3.3.4. A szobanövények külkereskedelme.....	78
3.3.5. A vágott virágok külkereskedelme .....	79
3.3.6. Díszítő lombok, ágak, moha, zuzmó, karácsonyfa külkereskedelme .....	80
3.4. Dísnövény-kereskedelem Magyarországon.....	82
3.5. A magyarországi dísnövénytermesztés alágazatainak részletes bemutatása.....	90
3.5.1. Cserepes dísnövények .....	90
3.5.2. Vágott virágok .....	96
3.5.3. Faiskolai termékek .....	101
3.5.4. Rózsató .....	105
3.5.5. Karácsonyfa.....	107
3.5.6. Évelők .....	110
3.5.7. Szárazvirág.....	112
3.6. A dísnövényágazat fejlesztési lehetőségei a várható fogyasztásbővülés tükrében .....	113
Összefoglalás, javaslatok .....	117

---

Summary and Proposals.....	123
Kivonat.....	129
Abstract.....	130
Irodalomjegyzék .....	131
Táblázatok jegyzéke.....	135
Ábrák jegyzéke .....	137
Mellékletek .....	139
Mellékletek jegyzéke .....	140
A könyvsorozatban megjelent kiadványok .....	147

## Bevezetés

A dísznövényágazat részben a mezőgazdasági termelésben, értékesítésben betöltött kis részaránya, részben végtermékei „fölösleges” luxusként való kezelése miatt évtizedek óta a hazai agrárpolitika egyik „mostohagyerekének” számít. Ezt jelzi az is, hogy Magyarországon kifejezetten közgazdasági jellegű, célú elemzés e területen eddig még nem készült, illetve Intézetünk is első ízben foglalkozik a témával. A kutatás a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium (FVM) felkérésére indult, de a munka során mi magunk is megerősítést nyertünk abban, hogy a dísznövénytermesztés helyzetét áttekintő, gazdaságosságát bemutató anyagra nagy szükség van.

A kertészeti ágazatok közül talán a dísznövénytermesztés és -kereskedelem globalizálódott a leginkább. Ezért fontosnak tartottuk az ágazat világpiacon helyzetének tárgyalását, hiszen a világ dísznövénytermesztését és -kereskedelmét meghatározó országokban végbemenő folyamatok hatásával vannak a Magyarországon előállított dísznövények piaci helyzetére is. Ahhoz, hogy tisztán lássuk a közelmúltban elkezdődött és jelenleg is zajló változásokat, szükségesnek tartottuk a termelést és a kereskedelmet meghatározó országok dísznövénysektorának részletes elemzését, a termelés, illetve a legfontosabb kül- és belpiaci folyamatok bemutatását.

A külföldi szakirodalmak számos ellentmondást, eltérő adatot, megállapítást tartalmaznak, a nemzetközi adatforrások – a dísznövényágazatot stratégiai ágazatként kezelő néhány ország kivételével – becsléseken alapulnak. Feltehetően ez az oka annak, hogy csak kevés hozzáférhető kutatás foglalkozik részletesen a dísznövények nemzetközi kereskedelmével vagy az EU-tagországok termelésével. A legtöbb esetben csak egy-egy szűkebb területet érintő részanyag állt a rendelkezésünkre, ami miatt nehéz volt megtalálni a valós tendenciákat a sok vélemény, féligazság között.

A hazai információgyűjtés során szintén számos nehézséggel szembesültünk. Már a termőterület meghatározása is problematikus volt, de kevés megbízható adat állt rendelkezésre a termelési szerkezetéről, a foglalkoztatásról, az árakról és a dísznövények vásárlásáról (mint általánosságban használt közgazdasági fogalom: fogyasztásáról) is. Ennek ellenére megpróbáltuk összegyűjteni az elérhető összes adatot, ellentmondások esetén pedig ütköztetni, elemezni az eltéréseket, majd ezek alapján megbecsülni a valószínűsíthető értékeket.

A hazai dísznövénytermesztés helyzetéről csak néhány átfogó tanulmány készült, ezek közül a kutatásunk során Nagy [1984] és Schmidt [2002] egyetemi oktatásban hasznosított munkáira támaszkodtunk. Emellett nagy segítségünkre voltak a Kertészet és Szőlészet, a Dísznövény Kereskedelem és a Flora Magazin rövid, de értékes gondolatokat, információkat tartalmazó szakmai cikkei.

Már a munka tervezésekor is nyilvánvaló volt számunkra, hogy a szegényes információk miatt a hazai helyzetet csak személyes konzultációk útján tudjuk feltárni, de csak a kutatás megkezdése után szembesültünk azzal, hogy mennyire szerteágazó a téma, mennyire eltérőek a termelési adottságok, a piaci helyzet, a problémák és a kitorési lehetőségek a dísznövényágazat egy-egy részterületén. Megvizsgáltuk a termelés, azon belül a kisebb és nagyobb gazdaságok helyzetét, a kereskedelem, az értékesítési csatornák és a fogyasztás alakulását. A feladat megoldása érdekében több mint 30 személyes interjút folytattunk az ágazat döntően gyakorlati szakértőivel, szereplőivel. A dísznövénytermesztés fontosabb alágazatait (cserepes dísznövények, vágott virágok, díszfaiskollai termékek, rózsátó, karácsonyfa, élő dísznövények, szárazvirágok) ezen üzemlátogatások és beszélgetések során gyűjtött közvetlen információk, benyomások, vélemények alapján mutatjuk be.

A kutatás elkészítésében közreműködő szakértők névsora az 1. mellékletben olvasható, akiknek ezúton is köszönjük, hogy értékes tapasztalataikat, véleményüket megosztották velünk.



## 1. A dísznövények fogalma, a természetett dísznövények csoportosítása

A dísznövények olyan növények, amelyeket nem élelmiszer vagy ipari felhasználás céljára, hanem díszítő és esztétikai hatásuk, biológiai, környezetvédelmi és térképző szerepük miatt termesztnek.

A dísznövények rendkívül sok fajt, illetve fajtát foglalnak magukba, amelyek igényei, életformája, a felhasználásuk módja, természetstechnológiája különböző. Mindezen szempontokat figyelembe véve Nagy [1984] a dísznövénytermelés területeit a következőképpen csoportosítja:

- Növényházi dísznövénytermesztés
  - Vágott virág és vágott zöld termesztése, pl. szegfű, rózsza, gerbera, krizantém, zöld (pl. *Asparagus*);
  - Cserepes dísznövények termesztése: cserepes virágos dísznövények (pl. ciklámen, mikulásvirág, muskátli), cserepes levéldísznövények (pl. *Ficus*, *Yucca*, *Dracaena*, páfrányok, pálmák);
  - Hajtatás: hagymás, gumós, hagymagumós növények időzített virágoztatása részben vágott virág (tulipán, nárcisz, liliom, frézia, kála), részben cserepes virág (tulipán, nárcisz, jácint, krókusz, fürtös gyöngyike) céljára;
  - Szaporítóanyag-termesztés: egy- és kétnyári palánták, évelő és díszfaiskolai szaporítóanyagok.
- Szabadföldi dísznövénytermesztés
  - Egynyári dísznövények termesztése;
  - Kétnyári dísznövények termesztése;
  - Évelő dísznövények termesztése;
  - Virágmagtermesztés;
  - Díszfaiskolai termesztés: díszfák, díszcserjék, rózsató és fenyőfélék.

Fontosabb fogalmak:

- Az **egynyári dísznövények** körébe tartoznak azok a honos, illetve *exota* dísznövények, amelyek a vegetációs időszak alatt kifejlődnek, virágoznak, magot érlelnek, majd elpusztulnak [Nagy és Szántó, 1984]. Az egynyári dísznövények fogalma azokat a fajokat is magában foglalja, amelyek hazájukban más életformájúak, de fagyérzékenységük miatt nálunk csak egyévesként termesztethők (pl. bojtocska, *Begonia* „*Semperflorens*” hibridek, kerti petúnia). Vannak köztük virágágyba és balkonládába ültethető fajok, szárazvirág kötésetti anyagok (gombvirág, szalmarózsa), friss vágott virágnak valók (nyári viola, oroszlánszáj, őszirózsa, napraforgó).
- **Kétnyári dísznövényeknek** nevezzük azokat a növényeket, amelyek a magvetésüket követő évben adják viráguknak és termésüknek a tömegét. A hosszú tenyészidejű fajoknak feltétlenül szükségük van nyugalmi szakaszra (pl. gyűszűvirág), míg a rövid tenyészidejűek néhány hétig tartó rövid nappal után már kivirágoztathatók (pl. árvácska, százsorszép).
- Az **évelő dísznövények** olyan növények, amelyek kettőnél több évig élnek. Botanikai értelemben ide számítódik minden többéves életciklusú lágy- és fás szárú dísznövény, kertészeti szempontból azonban csak azokat a több évig élő, többségében lágyszárú növényeket nevezik évelő dísznövényeknek, amelyeket díszként ültetnek, és a mi klímánkon

a szabadban áttelelnék [Schmidt, 2007a]. Az évelő dísznövények körében önálló területet képeznek a lágyszárú évelő dísznövények, a hagymás és gumós növények szaporítóanyagának termesztése, valamint a kerti gyepek és pázsitok.

Megjegyzendő azonban, hogy a fenti növénycsoportok közötti határok átjárhatók. A dísznövénynevelés rendkívül innovatív jellege, a termesztéstechnológiák fejlődése, az értékesítési utak és a felhasználók igényeinek változása következtében az egyes dísznövénycsoportok határai elmosódnak. Erre számtalan példa van, de csak néhányat említünk: a krizantém és a szegfű eredetileg szabadföldi évelők, de legnagyobb gazdasági jelentőségük vágott virágként az üvegházi hajtásban van. Az elmúlt években azonban cserepes változataik is elterjedtek, elsősorban nyári és őszi balkonnövényként. De hasonló példával szolgálnak a szabadföldön és vágott virágként hasznosított hagymás liliom, az egynyári napraforgó vagy az évelő harangvirág is, amelyek a legutóbbi időben rendkívül divatos, virágzó szobanövényekként is kaphatók.



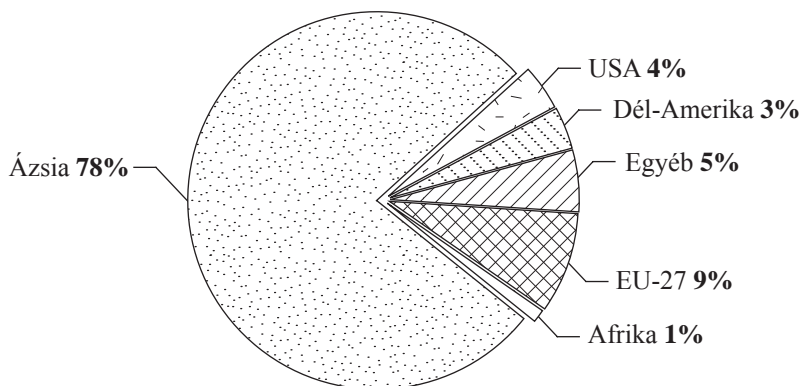
## 2. A dísnövények termesztésének nemzetközi helyzete

A világ dísnövénytermesztésének területére, illetve az előállított termelési értékre vonatkozó adatok többnyire megbízhatatlanok, ellentmondásosak vagy eltérő évekre vonatkozó becslést értékek. Ráadásul a nemzetközi adatbázisokban (Comtrade, Eurostat) csak a legnagyobb termékcsoporthoz (pl. vágott virágok, szárazvirágok) kereskedelmi forgalmát lehet nyomon követni, ezért egyéb termékcsoporthoz részletes elemzésére ezen adatok nem alkalmasak. Mindezek ellenére a hitelesnek tekinthető nemzetközi szakirodalommal (pl. az Európai Bizottság beszámolója, az USDA elemzései, az AIPH/Union Fleurs évkönyve) való összevetés után alkalmasnak ítéltük a nemzetközi kereskedelmi adatbázisokból kinyerhető információkat a világ dísnövény-kereskedelmét meghatározó folyamatok, főbb tendenciák leírására. Ugyanakkor meg kell jegyezni, hogy az elemzésekben előforduló adatok a legtöbb esetben becslést, illetve nemzetközi kutatóműhelyek által közölt körülbelüli értékek, amelyek mindössze a kereskedelem nagyságrendjének érzékeltetésére alkalmasak.

A rendelkezésre álló legfrissebb adatok szerint a világon körülbelül 610 ezer hektáron termelnek dísnövényeket [AIPH/Union Fleurs, 2007]. **Az összes termőfelület 78%-a Ázsiában van, ahol Kína és India a legjelentősebb termelő országok. Emellett az EU-ban és az USA-ban termesztenek nagyobb területen dísnövényeket (1. ábra).**

1. ábra

A dísnövénytermesztés területi megoszlása



Megjegyzés: Különböző évekből származó adatok alapján összesítve.

Forrás: AIPH/Union Fleurs [2007]

A legtöbb szobanövényként vagy vágott virágként elterjedt dísnövény a világ trópusi és szubtrópusi klímaövezeteiből származik. A legnagyobb géncentrumok Afrikában, Ázsiában, Ausztráliában, illetve Közép- és Dél-Amerikában találhatóak, az egyetlen Európában őshonos, széles körben elterjedt levéldísnövény a borostyán (1. táblázat). Tehát alapvetően melegigényes fajokról van szó, amelyek a származási helyükhöz hasonló klimatikus adottságú területeken jóval alacsonyabb termelési költségek mellett állíthatók elő.

## Néhány általánosan elterjedt levéldísznövény származási helye

Származási hely	Növény
Afrika	Csokrosinda ( <i>Chlorophytum comosum</i> ) Sárkányfa ( <i>Dracaena fragrans, D. deremensis</i> ) Afrikai ibolya ( <i>Saintpaulia ionantha</i> ) Szanzeviéria ( <i>Sansevieria trifasciata, S. garcilis</i> )
Ázsia	Begónia ( <i>Begonia masoniata</i> ) Fikusz ( <i>Ficus benjamina</i> ) Viaszvirág ( <i>Hoya bella, H. carnosa</i> )
Dél-és Közép Amerika	Gyompálma ( <i>Chamaedorea elegans, Ch. metallica</i> ) Difenbahia ( <i>Dieffenbachia amoena, D. maculata, D. seguine</i> ) Guzmán-bromélia ( <i>Guzmania lingulata, G. minor</i> ) Könnyezőpálma ( <i>Monstera deliciosa</i> ) Filodendron fajok ( <i>Philodendron sp.</i> ) Óriás pálmaliliom ( <i>Yucca elephantipes</i> )
Európa	Borostyán ( <i>Hedera helix</i> )

Forrás: Chen *et al.* [2005]

Az elmúlt 10-15 évben számottevően átrendeződött a világ fedett felületek alatti dísznövénytermelése. Elsősorban a fény- és hőigényes, ugyanakkor **jól szállítható, illetve nagy fajlagos értékű dísznövények esetében egyre élesebben elválnak egymástól a termelés és a felhasználás helyszínei**, a fedett felületek alatti termesztés még a hagyományosan nagy termesztő országokban (Hollandia, Dánia, USA, Japán) is folyamatosan csökken. **Az egyre növekvő energia-, víz- és földárak, az emelkedő munkaerő költségek, illetve a szélsőségesebbé váló időjárás és az egyes területeken kialakuló vízhiány miatt a dísznövénytermelés központjai az EU-ból és az USA-ból a dél-amerikai és az afrikai országokba tevődtek át.** A dél-amerikai és afrikai fennsíkokon 1000-1600 méteres magasságban létesített növényházakban egyrészt egész évben közel ideálisak a fény- és hőmérsékleti viszonyok a dísznövénytermesztéshez, másrészt bőségesen áll rendelkezésre olcsó munkaerő. Ebből adódóan ezekben az országokban alacsony energiafelhasználással egész évben folyamatos termelés valósítható meg, így az afrikai és dél-amerikai országok a magasabb szállítási költségek ellenére is versenyképesek az európai és az észak-amerikai piacon.

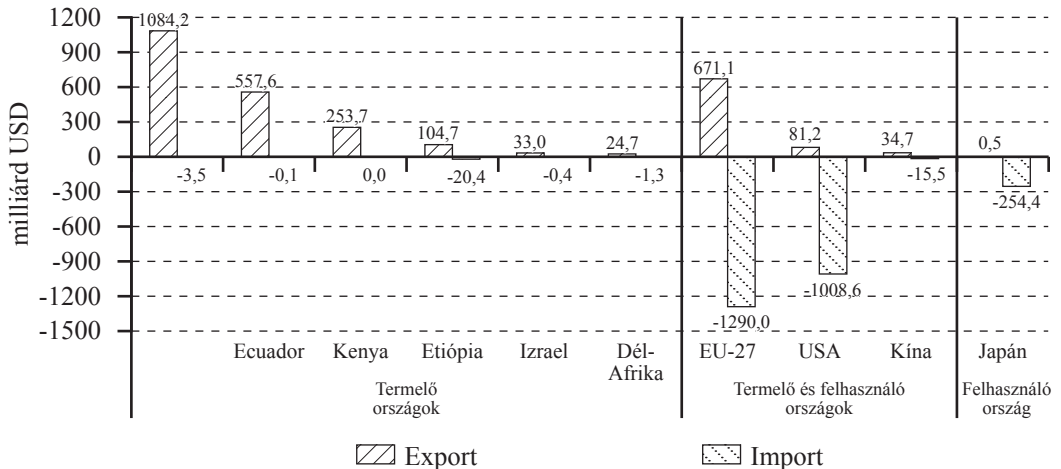
Bár a termesztési központok átrendeződése alapjaiban változta meg a dísznövény ágazatot, a globalizációnak köszönhetően a korábbi nagy termesztő-országok az értékesítés, nemesítés és a szaporítóanyag-termesztés által továbbra is meg tudták őrizni vezető szerepüket. Egyre több (elsősorban holland) nemesítő cég települ át az afrikai, dél-amerikai vagy ázsiai országokba, ahol a termelő országok klimatikus adottságaihoz legjobban alkalmazkodó fajtákat hozták létre. Ez az átrendeződés a nemesítők érdekeit is szolgálja, mivel a termelők az eladott darabszám után fizetik meg a licenrdíjat.

A fejlődő országok a kertészeti termelésben – különösképpen a dísznövénytermesztésben – a szegénység hatásos ellenszerét, az életszínvonal növelésének lehetőségét, illetve deviza bevételi forrást látnak, ezért adókedvezményekkel támogatják a dísznövénytermesztést és az erre irányuló külföldi befektetéseket. Ez is hozzájárult ahhoz, hogy **az utóbbi évtizedben különösen a könnyen szállítható vágott virágok esetében tevődtek át a termelés központjai ezekbe az országokba** (2. ábra). A termelő országok saját dísznövény-felhasználása nagyon alacsony (kivéve Dél-Afrikát), termelésük szinte kizárólag exportra épül és nagymértékben specializált (rózsa, szegfű, krizantém). Jellemző továbbá, hogy a fejlődő országokban létesült üzemek jelentős hányada a helyi kormányok

ösztönző kampányának köszönhetően európai vagy amerikai termelőüzemek kihelyezett leányvállalataként jött létre. Ezzel egy időben Európában és az USA-ban a korábban hagyományosan vágott virágot termelő üzemek egy része cserepes egynyári és szobanövények, illetve olyan vágott virágok előállítására állt át, amelyeket a termelő országokban (pl. Kolumbia, Ecuador, Kenya) nem vagy csak kis volumenben termelnek [AIPH/Union Fleurs, 2007].

2. ábra

**A legnagyobb vágottvirágotermelő és -felhasználó országok külkereskedelme (2008)**



Megjegyzés: HS 060310 (vágott virág) termékcsoport.  
 Forrás: UN Comtrade

## 2.1. A világ dísznövénytermelésében meghatározó országok

### 2.1.1. Ázsia

#### Kína

Bár a termesztési területre vonatkozó adatok nagy eltéréseket mutatnak, bizonyos, hogy **az ázsiai kontinensen Kínában termesztnek a legnagyobb területen dísznövényeket**. Míg az AIPH/Union Fleurs 2005. évi adatai alapján összesen 368 ezer hektár a dísznövények termesztési területe, addig a Kínai Kereskedelmi Kamara becslése szerint a kínai szárazföldön mintegy 600 ezer hektáron állítanak elő dísznövényeket, ebből 28,6 ezer hektár a fedett felület (2. táblázat) [China Flower International Trade, 2009]. Nem meglepő, hogy a termelési érték két forrásból származó adatai is nagy eltérést mutatnak: míg az AIPH/Union Fleurs 2007-es statisztikai évkönyv szerint 2,2 milliárd USD volt a dísznövények kereskedelmi értéke 2005-ben, addig a Kínai Kereskedelmi Kamara szerint a termelési érték ennek több mint a kétszerese, 5,8 milliárd USD volt 2006-ban (3. táblázat).

**A világ dísnövénytermesztésében meghatározó országok  
termesztési területe**

hektár

Kontinens	Ország	Terület			Év
		Fedett	Szabadföldi	Mindösszesen	
Európa	Hollandia	5 365	2 784	8 149	2006
	<i>Hollandia</i> <sup>1)</sup>	<i>5 452</i>	<i>2 581</i>	<i>8 033</i>	<i>2008</i>
	Olaszország	n.a.	n.a.	7 976	2005
	Németország	2 524	5 116	7 640	2004
	Egyesült Királyság	1 043	5 726	6 769	2005
	Spanyolország	2 456	3 684	6 140	2003
	Lengyelország	1 417	3 176	4 593	2005
	Franciaország	1 961	2 503	4 464	2003
	Ausztria	418	1 753 <sup>2)</sup>	2 171	2004
	Belgium	625	1 027	1 652	2006
	Magyarország	220	220	440	2006
	USA	8 510	16 735	25 245	2005
<i>USA</i> <sup>3)</sup>	<i>6 769</i>	<i>13 415</i>	<i>20 184</i>	<i>2008</i>	
Dél-Amerika	Mexikó	n.a.	n.a.	21 129	1999
	Brazília	5 165	5 073	10 238	1995
	Kolumbia	7 266	n.a.	7 266	2006
Ázsia	Kína	38 124	329 418	367 542	2005
	<i>Kína</i> <sup>4)</sup>	<i>28 600</i>	<i>571 400</i>	<i>600 000</i>	<i>2006</i>
	India	n.a.	n.a.	65 000	1999
	<i>India</i> <sup>5)</sup>			<i>100 000</i>	<i>2007</i>
	Thaiföld	8 320	n.a.	8 320	1998
	Korea	3 244	2 242	5 486	2000

<sup>1)</sup> Blumenbüro Holland (Hagymások és faiskola nélkül), 2009.

<sup>2)</sup> Faiskolával együtt.

<sup>3)</sup> Agricultural Statistics Board, NASS, USDA, 2009.

<sup>4)</sup> Kínai Kereskedelmi Kamara, 2009.

<sup>5)</sup> CBI Market News Service, 2007.

Forrás: AIPH/Union Fleurs, 2007

**A dísznövényágazat termelési értéke a világ vezető  
dísznövénytermesztő országaiban**

millió USD

Kontinens	Ország	Termelési érték	Adatforrás dátum
Európa	Hollandia	3 890	2006
	Spanyolország	1 757	2005
	Olaszország	1 627	2005
	Németország	1 289	2006
	Franciaország	956	1995
	Egyesült Királyság	454	2006
	Belgium	263	2005
	Ausztria	240	2006
	Lengyelország	186 <sup>1)</sup>	2004
Észak-Amerika	USA	4 308	2005
Dél-Amerika	Kolumbia	770 <sup>2)</sup>	2006
	Brazília	350 <sup>1)</sup>	2000
	Mexikó	n.a.	n.a.
Ázsia	Japán	2 987	2005
	Kína	5 800 <sup>3)</sup>	2006
	Korea	568	2000
	Thaiföld	61	1995

<sup>1)</sup> Becsült adat.

<sup>2)</sup> Az export értéke.

<sup>3)</sup> Kínai Kereskedelmi Kamara.

Forrás: AIPH/Union Fleurs [2007]

Kína komparatív előnyei a dísznövénytermesztésben többértékűek [Treer, 2007]:

- *Fajokban rendkívül gazdag növényvilág.*
- Kína közel 20 ezer őshonos dísznövényfajjal a dísznövények legfontosabb géncentruma. Innen származnak pl. az azálea fajok (*Rhododendron simsii*), a liliom (*Lilium*) fajták legfontosabb szülőfajai, a kamélia fajok (*Camellia*), a bazsarózsa fajok (*Paeonia*), a lótusz (*Nelumbo*) és a krizantém (*Chrysanthemum*).
- *Klímazónák széles spektruma.*
- Kínában az ország hatalmas területénél fogva több klímazóna található (pl. trópusi, szubtrópusi és mérsékeltövi).
- *Bőséges olcsó munkaerő.*

Az őshonos növények nagy száma ellenére az Európában is kedvelt fajok dominálnak Kína vágottvirág-termesztésében, a legnagyobb felületen termesztett virágok a szegfű, a liliom és a rózsza.

A dísznövénytermesztés leginkább a déli, szubtrópusi éghajlatú *Yunnan* tartományra koncentrálódott. A kereskedelem központja a tartomány fővárosa, *Kunming*, ahol az országban forgalmazott összes dísznövény 50%-át termesztik [Netherlands Business Support Office, 2006]. *Yunnan* Kína egyik legszegényebb tartománya, ezért a kormány itt különösen ösztönzi a kertészeti termelést annak reményében, hogy a munkahelyteremtés mellett a kertészeti termékek előállításából származó jövedelem növeli az életszínvonalat [Conrad, 2009].

A dísznövénytermesztés ösztönzése érdekében a fő dísznövénytermesztő régiókban információs és kutató központokat hoztak létre, amelyek egyrészt a dísznövények felhasználását és termesztését népszerűsítik, másrészt információ-, tanácsadó- és kutatóközpontokként is működnek annak érdekében, hogy az újdonságok, újítások a leggyorsabban jussanak el a termesztőkhöz. A kereskedők és a termesztők által 1997-ben létrehozott és a kormány által is támogatott Yunnani Dísznövénytermesztők Szövetsége (*Yunnan Flower Association*) fő feladatai közé tartozik a közép- és hosszú távú stratégiák, illetve a dísznövény-kereskedelem helyzetét elemző tanulmányok készítése a kormány számára, továbbá az államilag finanszírozott kutatási projektek koordinálása. Szintén a szervezet hatáskörébe tartozik az egyes virágfajokra vonatkozó standardok kidolgozása, továbbképzések szervezése, illetve a termelők és a kereskedők közötti kommunikáció javítása (kiállítások, konferenciák szervezése). Ugyancsak a dísznövénytermesztés ösztönzésére szolgál a 330 hektáros dísznövény bemutató park, amelyet a Yunnani Tartományi Kormány létesített, részben külföldi befektetők bevonásával 2000-ben [www.yunnan-flower.org].

A kínai dísznövénytermesztés gyengesége az új fajták előállítása. A felhasznált szaporítóanyagok 70%-át importálják, ezért a kitűzött célok között szerepel a saját nemesítés ösztönzése, fejlesztése [Treer, 2007].

A kormány dísznövénytermesztést ösztönző programjának köszönhetően a termelés rohamos bővülése mellett a termesztés szerkezete is átalakulóban van. A családi és az állami gazdaságok mellett a külföldi befektetők (pl. a spanyol *Anthura* vagy a holland *Van Den Bergen* rózsatermesztő vállalat) is megjelentek.

Bár **Kína** nettó dísznövény exportőr, jelenleg nem tartozik a klasszikus termelő országok közé, **az EU és az USA piacán frissáruval gyakorlatilag nem jelenik meg**. A kínai lakosság hagyományosan nagy dísznövény-felhasználása a bővülő termeléssel és az életszínvonal emelkedésével továbbra is dinamikusan nő, ezért az egyre bővülő termelés elsősorban a saját felhasználás biztosítását szolgálja. A kínaiak sok virágdíszet vásárolnak, így az ünnepnapokon (pl. tavaszi fesztivál, kínai újév) is dísznövényekkel ajándékozzák meg egymást. Az állami ünnepeken is hatalmas mennyiségű vágott virágot használnak fel. A kínai kormány a legnagyobb dísznövény felvásárló; a közterületeken, középületekben nagy mennyiségben helyeznek ki vágott és cserepes növényeket. Az egy-egy ünnep alkalmából felhasznált virágmennyiség dimenzióját jól szemlélteti, hogy a 2008-as Nyári Olimpiai játékok alkalmával csak Pekingben 40 millió cserepes dísznövényt helyeztek ki a közterületekre.

### *India*

Indiában a Punjab Mezőgazdasági Egyetem felmérései szerint több mint 100 ezer hektáron termesztettek dísznövényeket 2007-ben. Az Indiában tradicionálisnak számító dísznövények (pl. jázmin, őszirózsa, krizantém és tubarózsa) mellett szegfűt, gerberát, kardvirágot és flamingóvirágot is termesztenek. **Bár Indiában a klimatikus adottságoknál fogva szinte minden dísznövényfaj egész évben sikeresen termesztendő, az ország dísznövénysektorának mégis gyenge a versenyképessége, a nemzetközi piacokon alig van jelen.** Ennek legfőbb oka a hiányos inf-

rastruktúra: az úthálózat, a hűtőkocsis szállítás, a logisztikai központok, illetve a nemzetközi repülőterek hiánya gyakorlatilag kizárja Indiát a nemzetközi áruforgalomból [Market News Service UNCTAD/WTO, 2007]. A gyenge versenyképességhez a szervezetlen kereskedelem és a hosszú értékesítési lánc is nagymértékben hozzájárul. A legtöbb nagyvárosi virágpiacon általában néhány nagykereskedő vásárolja fel a kínált áruk döntő részét, amelyet később a kiskereskedőknek értékesít tovább. A virágpiacok többnyire fedetlen szabad területen vagy forgalmas utak mentén találhatók, a virágokat általában nagy, színes csokrokba rendezve kínálják. A nehézségek ellenére a termesztés folyamatosan bővül. Az export értéke az 1990-es évek közepén 11 millió USD volt, 2005-ben már (elsősorban a szárazvirág exportnak köszönhetően) elérte a 76 millió USD-t. Indiából elsősorban a szárított virág és a szárított vágott zöld jut el az EU piacára, a friss vágott virágok export értéke mindössze 9 millió USD (összehasonlításképpen: Kínában a vágott virágok exportértéke 35 millió USD) volt 2008-ban.

### 2.1.2. Egyesült Államok

**Az Egyesült Államokban az elmúlt években fokozatosan csökkent a termőterület, illetve a termelőüzemek és az ágazatban foglalkoztatottak száma.** Az USDA [2009] statisztikái szerint a 15 legfontosabb dísznövénytermesztő államban 7 189 üzem működött összesen 20 184 hektáron 2008-ban. Az összes termesztési területből mindössze 19%-ban részesednek a növényházak, a legnagyobb felületen (13 415 hektár) szabadföldi kultúrákat állítanak elő (4. táblázat).

4. táblázat

#### A termesztési területek megoszlása az USA-ban (2008)

hektár

Megnevezés	Terület
Üvegház	488
Polikarbonát és egyéb merev szerkezetű növényház	632
Fóliasátrak	2 728
<b>Fedett felület mindösszesen</b>	<b>3 848</b>
<b>Árnyékolt vagy időszakosan fedett felület</b>	<b>2 921</b>
<b>Szabadföldi termesztés</b>	<b>13 415</b>
Termesztési terület mindösszesen	20 184

Megjegyzés: Az USDA felmérése arra a 15 államra (Kalifornia, Florida, Hawaii, Illinois, Maryland, Michigan, New Jersey, New-York, Észak-és Dél-Karolina, Ohio, Oregon, Pennsylvania, Texas és Washington) terjedt ki, ahol a legnagyobb területen termesztenek dísznövényeket, továbbá csak a legalább 10 ezer USD éves forgalmat lebonyolító gazdaságokat vették figyelembe.

Forrás: USDA, 2009

A legnagyobb termelési értéket képviselő vágott virágok a rózsa, a krizantém és a szegfű (5. táblázat) [U.S. International Trade Commission, 2003].

A növényházak a legtöbb esetben a nagyvárosok közvetlen környezetében helyezkednek el, a legnagyobb növényházfelület Kalifornia, New-York és Ohio államokban található, fóliasátrak alatt szintén Kaliforniában, Floridában és Texasban termesztnek a legnagyobb területen. Mind a szabadföldi, mind a fedett felületek alatti termesztés leginkább Kalifornia és Florida államokra koncentrálódik. A növényházaknak mindössze 16%-a volt merev szerkezetű növényház 2008-ban, a fedett felületek alatti termesztés leginkább fóliasátrakban vagy időszakosan fedett felületek alatt folyik.

## Az USA-ban termesztett vágott virágok nagykereskedelmi értéke (200-2006)

ezer USD

Növény név	Nagykereskedelmi forgalom			
	2000	2003	2006	% (2006/2000)
Liliom	55 975	73 400	74 571	133
Tulipán	26 760	31 055	37 973	142
Rózsza	69 294	46 997	37 787	55
Gerbera	20 886	28 164	31 345	150
Kardvirág	28 339	28 325	23 335	82
Írisz	20 395	20 367	19 408	95
„Pompon” krizantém	17 214	18 196	16 740	97
Tátika	19 166	15 639	12 578	66
Szarkaláb	10 955	9 797	7 589	69
Orchidea	8 071	8 536	6 719	83
Liziantusz ( <i>Eustomia</i> )	6 891	6 491	4 743	69
Inkaliliom	5 939	3 978	2 503	42
Szegfű	6 430	2 374	1 762	27
Egyéb vágott virág	133 648	129 663	107 739	81
<b>Termelési forgalom összesen</b>	<b>429 963</b>	<b>422 982</b>	<b>384 792</b>	<b>89</b>

Megjegyzés: Az adatok a 36 legfontosabb vágott virágtermelő államban a 100 ezer USD feletti értékben termelő gazdaságok adatait tartalmazzák.

Forrás: USDA, 2006

Az utóbbi két évtizedben számottevően átrendeződött az USA-ban a dísznövénytermesztés szerkezete. **A magas termelési költségek miatt a vágottvirág-előállítás az elmúlt két évtizedben a déli államokhoz hasonló vagy kedvezőbb adottságú országokba tevődött át.** Ennek hatására a virágok ára stagnált/csökkent az elmúlt évtizedben, így a kommersz vágott virágot (rózsza, krizantém, szegfű) előállító gazdaságok elvesztették versenyképességüket a jóval olcsóbban termelő dél-amerikai és afrikai országokkal szemben. Erre reagálva a legtöbb vágottvirágtermelő profilt váltott és olyan vágott virágokat termel, amelyeket az USA nem importál nagy mennyiségben. Másik alternatívaként az egynyári és egyéb kerti növények előállítására tértek át (5. táblázat) [U.S. International Trade Commission, 2003].

A vágott virágok esetén az ültetés, a szedés, az osztályozás és a csomagolás kevésbé gépesíthető, ebből adódóan a termelési költségek 25-30%-át a munkabér teszi ki. Bár bizonyos munkafolyamatok automatizálhatók, a kisebb termelők számára e befektetések egyrészt nem kifizetődőek, másrészt a drágábban eladható résziaci termékeket előállító vállalatok magasabb munkaerőköltség mellett is nyereségesen tudnak működni. A kis- és közepes gazdaságok a konkurencia erősödésére reagálva rugalmasabban váltottak termékprofilt, könnyebben specializálódtak résziaci termékekre vagy egyéb módon diverzifikálták a termelésüket. Ezzel szemben a nagyobb vállalkozások, amelyek üzemi profiljuknál fogva kevésbé képesek az átállásra – áthelyezték a termelésüket a dél-amerikai országokba [U.S. International Trade Commission, 2003].



### 2.1.3. Dél-Amerika

Dél-Amerikában mindkét fontos termelő országnak, Kolumbiának és Ecuadornak is egyaránt kiváló adottságai vannak a dísnövénytermesztésre: az egyenlítőhöz közeli fennsíkokon egész évben egyenletes hőmérséklet, a kiváló minőségű termőföld és a kedvező fényintenzitás elsősorban a rózsatermesztéshez biztosít közel optimális feltételeket, emellett mindkét országban bőségesen áll rendelkezésre olcsó munkaerő.

A mára a világ legnagyobb vágottvirág-exportőrévé lett Kolumbiában körülbelül 7 ezer hektáron, hozzávetőleg 700 gazdaságban termelnek dísnövényeket, elsősorban vágott virágokat. Az 50 hektár feletti gazdaságok 50%-ban részesednek a vágott virágok összes forgalmából, míg a 20-50 hektár közötti és a 20 hektár alatti gazdaságok részesedése 25-25%. A dísnövénytermesztés becslések szerint 200 ezer embert foglalkoztat közvetlenül, közvetetten azonban mintegy 1 millió embernek (az aktív munkavállalók 5,7%-ának) nyújt megélhetést. **A legnagyobb mennyiségben rózsát, szegfűt, krizantémot és inkaliliomot állítanak elő. A vágott virágok 80%-át** (elsősorban az USA-ba) **exportálják.** A termesztést, kereskedelmet, az információcserét, a kutatást és a szakképzést exportcégek koordinálják [Vélez, 2006].

A kolumbiai virágexportőrök szövetsége (Ascoflores) 1996-ban hozta létre a Florverde márkanévvel, amely az USA-ban a Wal-Mart áruházakban és egyéb élelmiszer-üzletláncokban kapható virágcsokrok többségén megtalálható. A márkanév igen szigorú környezeti és szociális standardok betartását garantálja (pl. csepegtető öntözés által a lehető legalacsonyabb vízfelhasználás, levegőszűrők alkalmazása a kéményeken, integrált növényvédelem). A márkanévvel használó vállalkozások a környezetvédelmi eljárásokon túl egy sor szociális elkötelezettséget is vállalnak alkalmazottaikkal szemben (pl. képzési és lakhatási támogatás, gyermekmegőrzés, egészség- és nyugdíjbiztosítás, az átlagosnál magasabb fizetések és rövidebb munkaidő, kertészeti szakképzés). A Florverde márkanévvel 2008-ban az GlobalGap<sup>1</sup> is elismerte [Ascoflores Fresh News, 2008].

### 2.1.4. Afrika

A fejlődő országok között az afrikai kontinensen, ezen belül az egyenlítőhöz közeli Kelet-Afrikai országokban (Kenya, Etiópia) fejlődik a legdinamikusabban a dísnövénytermelés. **Afrika-ára** (kivéve Dél-Afrikát) **minimális saját belső piaci felhasználás jellemző, vágott virágokat szinte kizárólag exportra állítanak elő.** A többnyire külföldi befektetéssel létesült, elsősorban vágott rózsát előállító, messzemenőkig modern és specializált termelőüzemek elsősorban az európai piacra szállítanak.

**Kenya az afrikai kontinens legnagyobb vágottvirág-termelője.** Bár az országban közel optimálisak a fény- és csapadékviszonyok a dísnövénytermesztéshez, többnyire fedett felületeken termelnek. A növényházakban kisebb a nappali és az éjszakai hőmérséklet közötti ingadozás, könnyebb a betegségek és a kártevők elleni védekezés, továbbá nem áll fenn a viharkárok veszélye, ezért jobb minőségű termék állítható elő, mint szabadföldön.

A kenyai kormány az 1990-es évektől kezdve számos hosszú távú intézkedéssel segíti a kertészet fejlődését, illetve a külföldi befektetők beruházási hajlandóságát. Az infrastruktúra fejlesztése mellett a kormány liberalizálta a devizaforgalmat és a bankszektor, eltörölte továbbá az importvámokat a csomagolóanyagokra, a vetőmagokra, a műtrágyákra és növényvédőszerre. A kertészeti termelést következetesen ösztönző politikának köszönhetően Kenyában a vágottvirágtermelés a legdinamikusabban fejlődő ágazat, amely ma már a teatermelés után a legmagasabb értéket állítja elő.

<sup>1</sup> A termelőket, termékforgalmazókat, a termelők szervezetzeit és a kiskereskedőket tömörítő *Euro-Retailer Produce Working Group* – EUREP szakmai szervezetnek az auditálható szabványa, amely 2007-től viseli az EUREPGAP nevet

A vágott virág mára Kenya fő exportterméke lett, 253,7 millió USD-al a kivitel értéke már meghaladta a telexportból származó bevételt (229,5 millió USD) 2008-ban. **A kenyai vágottvirágtermelés versenyképességét alapvetően az alacsonyabb energiafelhasználás** (még a szállítással együtt is), **illetve a bőséges hozamok** (pl. fedett felület alatt 70%-kal nagyobb a piacképes vágott rózsák hektárhozama, mint Hollandiában) **határozzák meg** [Williams, 2007].

A közvetlenül körülbelül 50-60 ezer embert foglalkoztató dísznövényágazat 490 millió USD értékű árut termelt 2008-ban [Kenya Flower Council, 2010]. A nagy értékű export mellett a lakosság saját dísznövény-felhasználása minimális, ami egyrészt kulturális okokra (a kenyaiak idegenkednek a vágott virágoktól, nem tekintik ajándéknak), másrészt a vágott virágok magas árszínvonalára vezethető vissza. Kenyában körülbelül 100, dísznövényeket exportáló vállalat működik, amelyek fele külföldi tulajdonban van. Bár az afrikai országok közül itt a legszélesebb a termesztett fajok spektruma és továbbra is a termelés diverzifikálására törekednek a termelők, az exportált virágok kétharmada vágott rózsza.

**Etiópiában** 3,7 millió hektár öntözhető termőterület van, amelynek 80-90%-a az ország nyugati és dél-nyugati részein található, ahol a lakosság 40%-a lakik [Etiópia Washingtoni Nagykövetsége, 2009]. Etiópiában a dísznövénytermesztés az 1990-es években lendült fel, korábban a kormány néhány faj kivételével korlátozta a dísznövények termesztését. Az első modern technológiával dolgozó vállalkozás 1999-ben alakult: 2008-ban már 67 gazdaság működött [Gebreeyesus, 2008].

**Etiópia mára Afrika második legnagyobb vágottvirág-exportőre lett.** A közel 50 ezer embernek munkát adó ágazat exportértéke 104,7 millió USD volt 2008-ban. A rohamos fellendülés elsősorban az etióp kormány külföldi befektetők csalogatására 2005-ben meghirdetett programjára vezethető vissza. Ennek keretében új beruházások esetén a kormány öt év társasági adómentességet garantál, és adómentes a gépészeti berendezések importja is. Az új befektetők könnyített eljárás keretében jutnak banki kölcsönökhöz, továbbá olcsón bérelhetnek földet az államtól. E feltételek különösen a holland beruházásokat lendítették fel, de Etiópia ökológiai adottságai, a bőséges olcsó munkaerő, illetve az európai és a nyugat-ázsiai piacok közelsége az európai vállalatokon kívül az indiai befektetők figyelmét is felkeltette. Ennek következtében mára a virágtermelő gazdaságok 55%-a külföldi tulajdonban van. Az etiópiai vágottvirágtermelés központja Addisz Abeba főváros közvetlen vonzáskörzete, ahol kb. 600 hektár fedett növényházfelületen állítanak elő vágott virágokat [Market News Service UNCTAD/WTO, 2007; Ethiopian Horticulture Producers and Exporters Organization, 2009]. A közel kétezer méteres magasságban fekvő főváros környékén a klimatikus adottságok (intenzív fény, magas nappali és alacsony éjszakai hőmérséklet) közel ideálisak a rózsatermesztéshez, másrészt a főváros vonzáskörzetében a legfejlettebb az úthálózat.

A legnagyobb mennyiségben rózsát, fátylvirágot (*Gypsophila*), orbáncfűvet (*Hypericum*), sóvirágot (*Limonium*), szegfűt, és krizantémot állítanak elő. Bár a legnagyobb területen rózsát termelnek, egyre nő az egyéb növényeket előállító vállalatok száma. A rózsatermő terület 40 hektárról 250 hektárra emelkedett 2004-2006 között [Etiópia Washingtoni Nagykövetsége, 2009]. A legnagyobb rózsatermesztő cég az 1999-ben alapított, brit és kuvaiti tulajdonban lévő Golden Rose Agro Farms Ltd.

Az Etióp Fejlődéskutatási Intézet (EDRI) és a Japán Nemzeti Politikatudományok Kutatóintézete (GRIPS) közös kutatása során az Etiópiában működő 67 dísznövénytermelő gazdaságból 64-et mért fel 2007-ben. A tanulmány szerint a vágottvirág-export 44%-a közvetítő cégeken keresztül realizálódik, 54% pedig az aukciókon keresztül (elsősorban Hollandián át) jut az EU pia-

cára. Gebreeyesus [2008] felmérése szerint a vágott virágok exportbevételének 36%-a adózás előtti nyereségként jelenik meg. A vágott virágok termelése során egyes termelési költségek az alábbiak szerint részesedtek az összes bevételből 2007-ben (6. táblázat).

6. táblázat

**Egyes költségelemek részaránya a vágottvirágtermelés  
összes árbevételében (2007)**

Költségnem	Részesedés az összes bevételből (%)
Légi szállítás	21,4
Marketing, közvetítők díja	4,5
Szaporítóanyagok	5,7
Növényvédő szerek, műtrágyák	7,7
Csomagolóanyagok	2,4
Munkabér	5,3
<b>Részesedés az összes bevételből</b>	<b>47,3</b>

Forrás: Gebreeyesus [2008]

Az afrikai országok közül még **Ugandában és Zimbabwében** indult fejlődésnek a dísnövénytermesztés, a politikai instabilitás és a kormányzati ösztönzés hiányában azonban elmaradtak a hosszú távú befektetések.

### 2.1.5. Izrael

Izrael vágott virágokból, vágottzöldekből, illetve szárazvirágokból az EU egyik legfontosabb szállítója volt az 1990-es években. Az elmúlt évtizedben azonban kiszorulni látszik az európai piacról. **A ok termesztése erősen visszaesett, a termelők egyre kevésbé tudják felvenni a versenyt az afrikai országokkal. Mára Izrael helyett Afrika lett az EU legfontosabb vágott rózsza beszerzési forrása.** Erre válaszként Izrael az afrikai országok által nem preferált virágok termesztésére fektette a hangsúlyt, így pl. a pünkösdi rózsza, és a liziantusz előállítására, amelyeket elsősorban az USA-ba exportál. Ezen felül egyre nagyobb mértékben termesztnek a téli hónapokban az EU piacon ekkor keresett, fűtetlen növényházakban előállítható nyári virágokat (pl. napraforgó).

Izrael területének több mint a fele sivatag vagy félsivatag, szabadföldi termesztés csak egy keskeny, partközeli sávban, illetve néhány völgyben lehetséges. A kevés termőföld mellett a termelésben a forró nyarak és a vízhiány jelentik a legnagyobb gondot. A termesztési területek fele modern növényház, további 12% pedig védőhálóval védett szabad terület. Az izraeli kormány 2000-ben 50%-kal (580 millió m<sup>3</sup>-re) csökkentette a mezőgazdasági felhasználásra allokált víz mennyiségét. Erre reagálva kezdődött meg a kertészeti termesztésben felhasznált víz megtisztítása és újrahasznosítása (2006-ban már a felhasznált víz 30%-a volt tisztított), aminek köszönhetően – egyre intenzívebb termelés mellett – 10 év alatt megfeleződött a kijuttatott víz mennyisége. Emellett a hiányzó öntözővizet a Holt-tengerből és a Földközi-tengerből származó sótalánított vízzel pótolják. A víz hatékonyabb felhasználása érdekében a modern termesztő berendezésekben gyakran mesterséges közegen (pl. vulkáni eredetű közegen, kókuszroston) termelnek.

## 2.2. A dísznövények nemzetközi kereskedelme

A nemzetközi dísznövénykereskedelmet a globalizáció, a kereslet és a kínálat koncentrációja, a vágott virágok esetében a termelési központok áthelyeződése, illetve a korábban hagyományosan vágott virágot termeszto üzemek termelési szerkezetének változása határozta meg az elmúlt évtizedben.

A dísznövények eltarthatóságának és szállíthatóságának, illetve kereskedelmi értékének függvényében **a globalizálódás különböző fokozatai figyelhetők meg az egyes termékcsoportok esetében:**

- *Friss vágott virágok*  
A termelési központok áthelyeződésével a legnagyobb mértékben a vágott virágok kereskedelme vált globálissá. A termelés és a felhasználás helyszíne leginkább azoknál a fajoknál vált külön, amelyekre a felhasználó országokban nagy mennyiségben van igény, jól és gazdaságosan szállíthatók (nagy darabszám/térfogat), illetve drágán eladhatók (pl. rózsza, szegfű, krizantém).  
Ezzel szemben a nehezen vagy költségesen szállítható vágott virágok (flamingóvirág, liliom, gerbera) előállítása egyelőre megmaradt vagy nem távolodott el számottevően a nagy felhasználó országtól.
- *Virághagymák*  
A virághagymák kereskedelme szintén világméretűnek mondható, azonban elsősorban szaporítóanyagként történő felhasználásuk miatt.
- *Cserepes szobanövények, egynyári virágpalánták*  
A cserepes növények globális kereskedelmét a nagyobb térfogattól és súlytól adódó drágább szállítás határolja be. A cserepes készárú csak hajóval vagy kamionnal szállítható, a közúti szállítás legfeljebb 1500 kilométer távolságig gazdaságos.
- *Faiskolai és balkonnövények*  
A faiskolai növények kereskedelme a leginkább lokális. Ennek legfőbb oka, hogy a nagytermetű, sok esetben földlabdás növények szállítása legfeljebb 1000 kilométer távolságig kifizetődő.  
Szintén behatárolja a faiskolai és balkonnövények globális kereskedelmét, hogy a szabad területen felhasználásra kerülő növényeket nem lehet a felhasználó országtól túlságosan eltérő klimatikus adottságokkal rendelkező területeken előállítani. A klimatikus tényezők túl szintén a globalizáció ellen hat, hogy a faiskolai és balkonnövények esetében a legkonzervatívabb a vásárlók ízlése, nagy mennyiségben kerülnek felhasználásra az adott országban tradicionális fajok.  
Míg Európában a felhasználó országoktól kedvezőbb klimatikus adottságú országokba áthelyezett bértermeltetés a jellemző, addig az USA-ban a „mamut faiskolák” (pl. Monrovia) esetén több államba kihelyezett termelőüzemek biztosítják a minden klímazónát átölelő szortimentet.  
A faiskolai növények közül a rózsató jelenti az egyetlen kivételt, amely kereskedelme a könnyű szállíthatóságnak, illetve a nyugat-európai és észak-amerikai, saját csomagküldő szolgálattal rendelkező termelőüzemeknek köszönhetően globálisnak tekinthető.

A kereskedelem globalizálódását tovább fokozza az új technológiák és eljárások bevezetése, amelyek messzemenően kihatnak egyes termékcsoportok szállíthatóságára vagy eltarthatóságára. A hermetikusan lezárt konténerekben, ahol a hőmérsékletet 1 °C alatt, az oxigénszintet pedig 1% alatt tartják, a vágott virágok hosszabb szállítási időt is elviselnek minőségromlás nélkül. Ez az új módszer lehetővé teszi a virágok hajón vagy kamionon történő szállítását, ami egyrészt csökkenti a légi szállítás tetemes költségét (becslések szerint 25-30%-os költségmegtakarítás érhető el), másrészt alapvetően átalakítja a friss vágott virágok kezelési módját, hiszen ezáltal kikerül abból a termékkörből, amit minél rövidebb idő alatt kell eljuttatni a fogyasztóhoz. A szállított virág mérete sem lesz elsődleges fontosságú, ezért már kézsre kötött csokrok, eddig költségesen szállítható virágfajták is túlléphetnek a helyi forgalmazáson [Eenennaam és Soesman, 2008].

A legkedveltebb vágott virágokból (rózsa, szegfű, gerbera, krizantém) hiányzik a kék virág-színért felelős gén, ezért a klasszikus nemesítési módszerekkel (szelekció, keresztezés) nem lehet ilyen színű virágokat előállítani. Ebből adódóan a dísznövények géntechnológiával történő nemesítésének eredeti célja és legnagyobb kihívása a kék rózsa megalkotása volt. A japán Suntory cég az 1990-es években kezdte az erre irányuló kutatásokat, ezek eredményeként született meg az első, *Moondust* nevű kék szegfű 1995-ben. A nemesítő cég *Moonseries* nevű fajtacsaládja mára hat, különböző árnyalatú kék szegfűt foglal magába, amelyek 1997 óta kaphatók Japánban, Ausztráliában és az USA-ban. A génmódosított szegfűt kizárólag Kolumbiában és Ecuadorban termesztik, az EU-ban egyetlen fajta (*'Carnation Moonlite'*) forgalmazható (csak a „génmódosított szegfű”, illetve az „állatok és emberek általi fogyasztásra alkalmatlan” megjelöléssel árusítható). A kék szegfűt követően 2004-ben a Suntory ausztrál leányvállalata, a Florigen előállította az első kék virágú rózsát, amely 2009 novemberétől kapható Japánban. A nemesítő cég elsősorban Ázsiában számít nagy keresletre, ahol a kékre festett rózsa hagyományosan pozitív jelentése miatt jelenleg is közkedvelt. Az előállító cég jelenleg még nem kért engedélyt az EU-ban való forgalmazásra [gmo-compass, 2009]. A vállalkozás a jövőben főleg a sötétkék virágú rózsa és szegfű előállítására, illetve a kék virágú gerbera és krizantém nemesítésére koncentrál, de még számos fajban (pl. begónia, fátolyvirág, mikulásvirág, petúnia) lát perspektívát.

A dísznövények génátvitellel történő nemesítésének csak egyik célja a virágszín megváltoztatása. Mind az USA-ban, mind Németországban és Hollandiában számos kísérlet van folyamatban [gmo-compass, 2008; Akkerhuis, 2008]:

- *Illatos rózsa – Floridai Egyetem*  
A nemesítés során a virágok színe és formája mellett háttérbe szorult a rózsailleség, ezért génmódosítással próbálják illatozóvá tenni a modern rózsafajtákat.
- *Virágzási idő elnyújtása – Hannoveri Egyetem*  
A korallvirág és a harangvirág virágzási idejének elnyújtására irányuló kísérletek.
- *Fokozott hidegtűrés – Ornamental Bioscience, Németország*  
A petúnia és a mikulásvirág hidegtűrésének fokozására irányuló kísérletek. A cég által nemesített, mínusz hat fokig fagytüró petúnia várhatóan 2011-től lesz kapható.
- *Betegségekkel, kórokozókval szembeni ellenálló képesség fokozása – Wageningeni Egyetem*  
A különböző rózsafajták betegségekkel és kórokozókval (elsősorban botritisz) szembeni rezisztenciájának kialakítása.

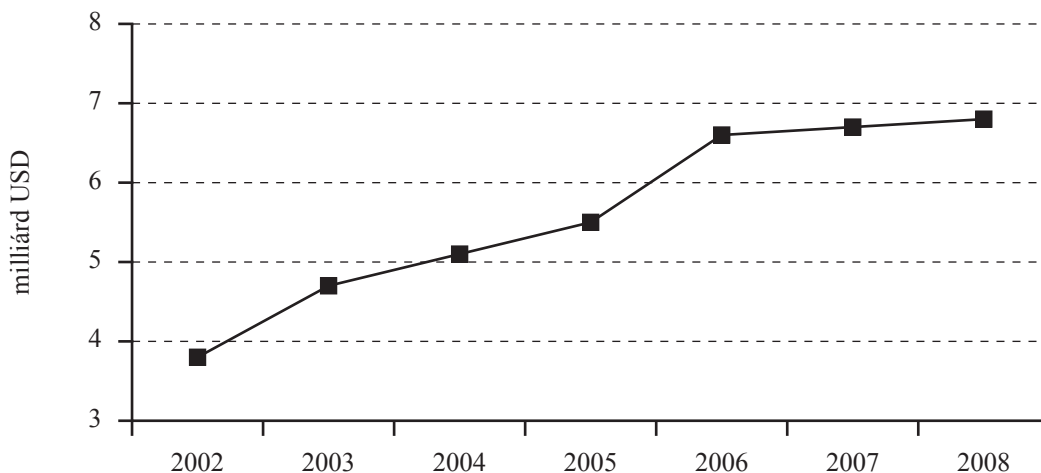
A dísznövényekre irányuló géntechnológiai kutatások elsődleges célja a jövőben feltehetőleg a környezetkímélő természetstechnológiákat lehetővé tevő tulajdonságok erősítésére lesz, így pl. a vágott virágok esetében az alacsonyabb hőmérsékleten való természetesség, a betegségekkel és kórokozókval szembeni rezisztencia kialakítása, továbbá a szállíthatóság és a vázartartósság javítása.

**A kereskedelem globalizálódása mellett a dísznövények világpiacát leginkább a kereslet és a kínálat koncentrációja jellemzi**, aminek következtében az eddig leghatékonyabb kereskedelmi rendszer, az aukciós piacok szerepe is átalakulóban van. A dísznövények keresletét egyre hangsúlyosabban az élelmiszerláncoknak, a kertészeti árudáknak ('*garden centerek*') és a barkácsboltoknak az összes forgalomból való egyre nagyobb részesedése határozza meg [International Labour Organization, 2000]. E láncok sokszor központi beszerzést folytatnak, legtöbbször közvetlenül a nagyobb termelőkkel vagy nagykereskedőkkel állnak kapcsolatban vagy afrikai és dél-amerikai exportcégeken keresztül importálnak, nem az aukciós piacokon keresztül szerzik be árukészleteiket. Ezekre a folyamatokra reagálva mind a felhasználó, mind pedig a termelő országokban a termesztés egyre erősebb koncentrálódása figyelhető meg. Mivel azonban a specializálódásból adódóan a legtöbb üzem monokultúrában termeszt, csakis exportcégek, nagykereskedők vagy online-kereskedelem közvetítésével tudnak piacra lépni.

A dísznövények közül a legnagyobb kereskedelmi értéket képviselő friss vágott virágok nemzetközi kereskedelme folyamatos bővülést mutatott 2002-2008 között, a globális export elérte a 6,8 milliárd USD-t 2008-ban (3. ábra).

3. ábra

**A vágott virágok globális exportja (2002-2008)**



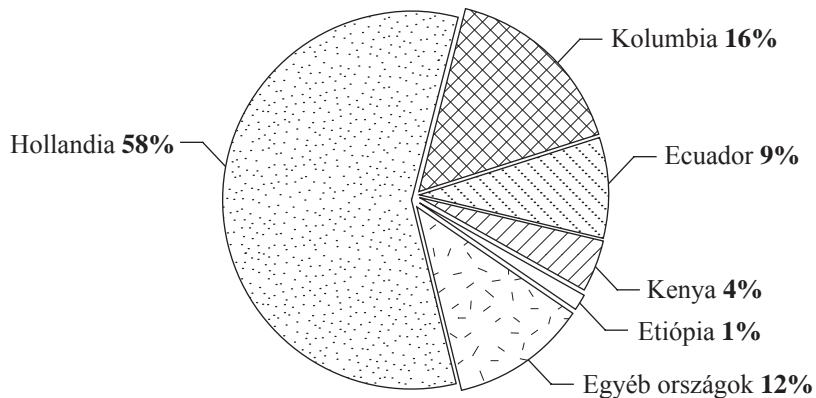
Forrás: UN Comtrade

Jól szemlélteti a vágottvirág-kereskedelem koncentrációjának mértékét, hogy a világ összes exportjának 83%-át három ország (Hollandia, Kolumbia, Ecuador), az importnak pedig 55%-át négy ország (Németország, Hollandia, USA, Egyesült Királyság) bonyolítja le. Hollandia kereskedelmi központként betöltött szerepénél fogva nem csak Európa, hanem az egész világ dísznövény-kereskedelmének meghatározó tényezője, a világpiaci árak tekintetében meghatározó szerepe van. Az import értékét (808 millió USD) mintegy ötszörösen meghaladó export (4000 millió USD) elsősorban a termelő országokból (pl. Kenya, Etiópia, Ecuador) származó nagy mértékű behozatalra vezethető vissza, amely a holland árveréseken keresztül jut az EU-tagállamokba (4. ábra). A vágottvirágimport tekintetében a magas saját felhasználással rendelkező hagyományos importőrök mellett az Orosz Utódállamok is jelentős felvevőpiaccá váltak (5. ábra).

4. ábra

### A legfontosabb vágott virágot exportáló országok (2008)

(Az export értéke alapján)

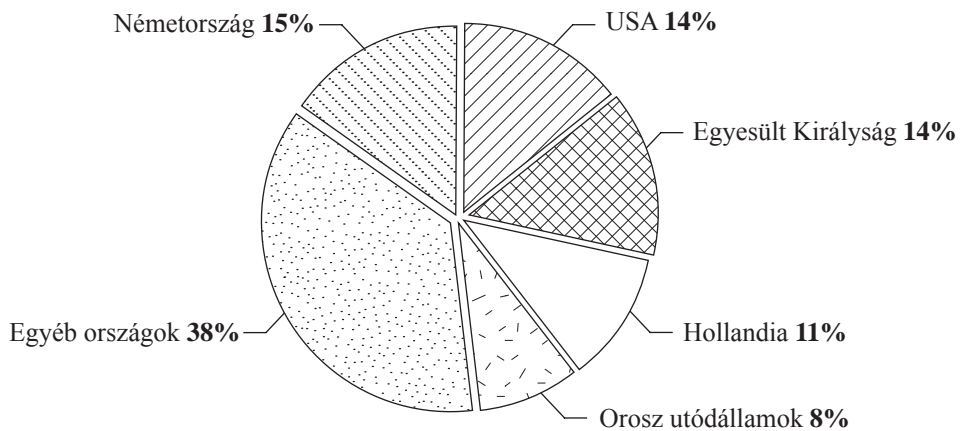


Forrás: UN Comtrade

5. ábra

### A legfontosabb vágott virágot importáló országok (2008)

(Az import értéke alapján)



Forrás: UN Comtrade

A koncentráció és a globalizáció mellett **a régi EU tagországok és az USA dísznövény kereskedelme a telített piac számos jellemzőjét is magán viseli** [Hall, 2005]:

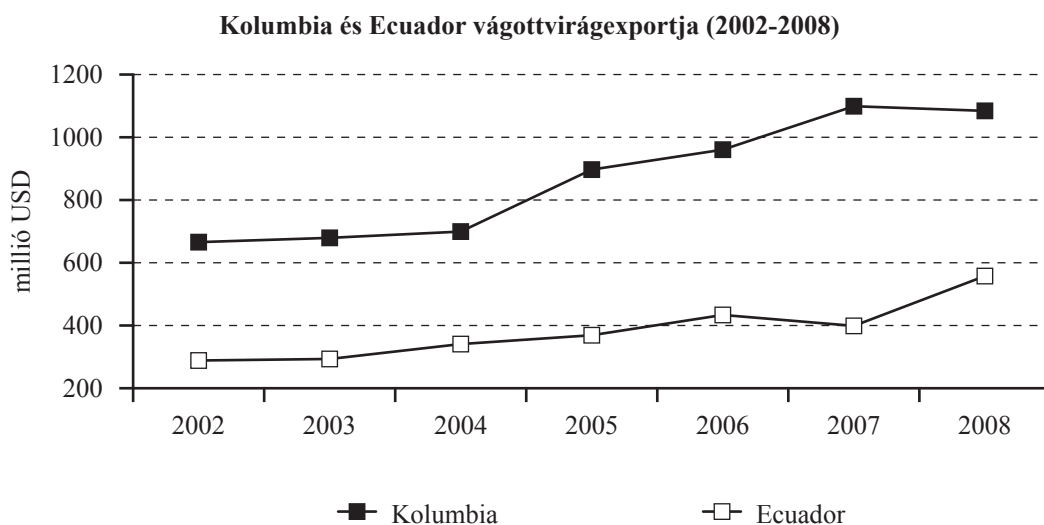
- A **stagnáló vagy kismértékben bővülő kereslet** mellett egyre élesebb a verseny, a termelők és a kereskedők egyre agresszívebb marketingstratégiát folytatnak a piaci részesedésük növelése érdekében, ami gyakorlatilag csak a versenytársaktól való elcsábítással lehetséges.

- A **tudatosabb, érdekeiket érvényesítő vásárlók** egyre magasabb igényeket támasztanak a termékekkel kapcsolatban, az eddig megszokásból vásárolt termékeket is összehasonlítják másokkal és a legkisebb kedvezmény, kiegészítő szolgáltatás vagy akár egy különlegesebb csomagolás hatására konkurens termékre váltanak.
- A fokozott versenyben **megnő a költséghatékonyság és az addicionális szolgáltatások szerepe**. A termelők rövid idő alatt átállnak a pillanatnyilag legkeresettebb termék előállítására, ezért meghatározó szerepe van az ár-érték és addicionális szolgáltatás optimális arányának.
- **Egyre nehezebb a valóban hatásos termékinnováció megvalósítása**, a nemesítőknek és a termesztőknek folyamatosan új fajokat, fajtákat, kompozíciókat, felhasználási lehetőségeket kell bevezetniük a vásárlói figyelem felkeltése/fenntartása érdekében.
- A **verseny fokozódásával** sok vállalkozás a külföldi piacok felé fordul, a legnagyobb nemesítők, termelők és kereskedők számára elengedhetetlen a világ dísznövénytermesztését és -kereskedelmét meghatározó országokban való jelenlét.
- A piac lassabb bővülése, a fokozott verseny, a stagnáló árak, a gyakran kevesebb, igényesebb vásárló, illetve az időnkénti túlermelés következtében **sok vállalkozás csökkentette a kifizetett nyereségrátáját**. Ennek következtében sok kisebb cég, amely nem tudja növelni a hatékonyságát, kiszorul a versenyből.
- **Az éles verseny számos vállalkozás összeolvadásához, a korábbi versenytársak felvásárlásához vezetett**, aminek következtében összességében stabilizálódott a piac.

### 2.2.1. Dél-Amerika

**Kolumbia és Ecuador legfontosabb exportterméke a vágott virág.** Elsősorban Kolumbia vágottvirágexportja bővült 2004 óta, ami egyrészt az USA-hoz való közelségnek, a vámmentes exportlehetőségnek, illetve az exportcégek hatékony működésének köszönhető (6. ábra).

6. ábra



Forrás: UN Comtrade



Az USA-ba irányuló kolumbiai export 32%-át a rózsza, 23%-át a szegfű, 14%-át a krizantém és 32%-át egyéb virágok tették ki 2005-ben. AZ USA vágottvirágpiacát inkaliliom, szegfű és krizantém tekintetében szinte teljes egészében Kolumbia látja el, a kiskereskedelmi forgalomba kerülő inkaliliom és szegfű csaknem kizárólag innen származik [Vélez, 2006]] (7. táblázat).

7. táblázat

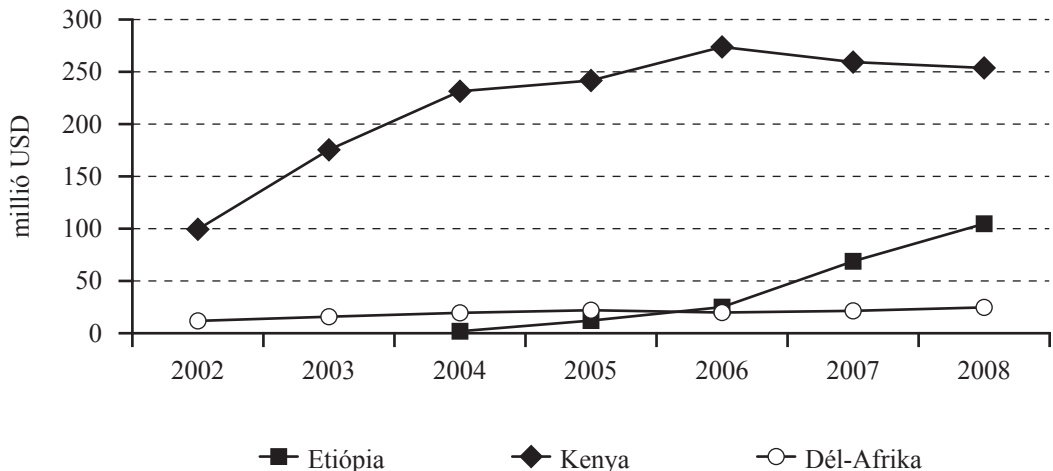
**A kolumbiai vágottvirágexport részesedése az USA forgalmában (2005)**

	Piaci részesedés az USA kereskedelmében (%)
Inkaliliom	98
Szegfű	97
Krizantém	82
Rózsza	70
Egyéb virágok	35

### 2.2.2. Afrika

Az afrikai országok (Kenya, Etiópia) **legfontosabb exportterméke a vágott virág**, amelynek nagy része a holland aukciós piacokon keresztül kerül az európai országokba. A friss vágott virágokon kívül Kenya szárított virágokat exportál még nagy értékben az Egyesült Királyságba (7. ábra). Az afrikai országok vágottvirág-termesztésének fejlődését alapvetően meghatározta, hogy a 2003-ban hatályba lépett *Cotonou*-i megállapodás értelmében a legfejletlenebb afrikai országok vámmentesen szállíthatnak az EU-ba.

7. ábra

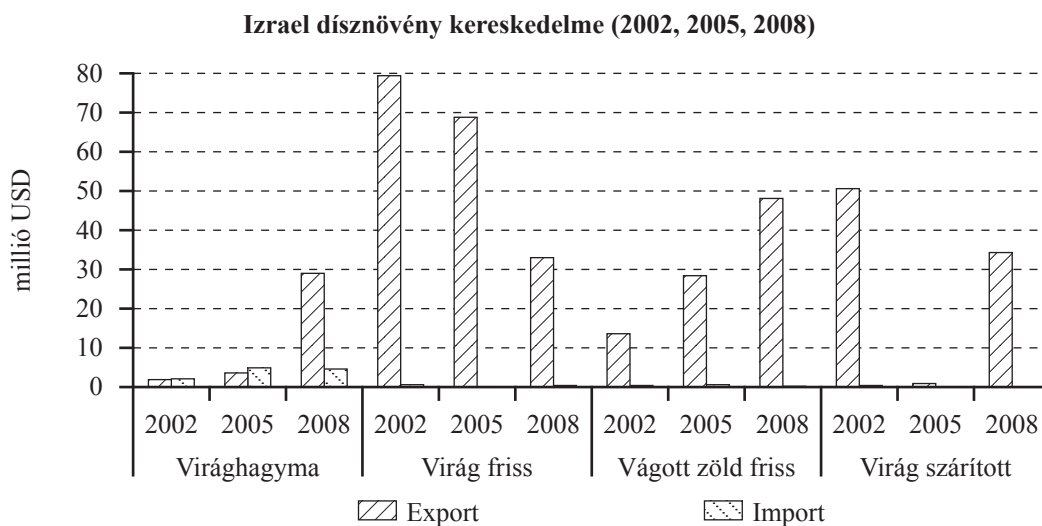
**Néhány afrikai ország vágottvirágexportja (2002-2008)**


Forrás: UN Comtrade

### 2.2.3. Izrael

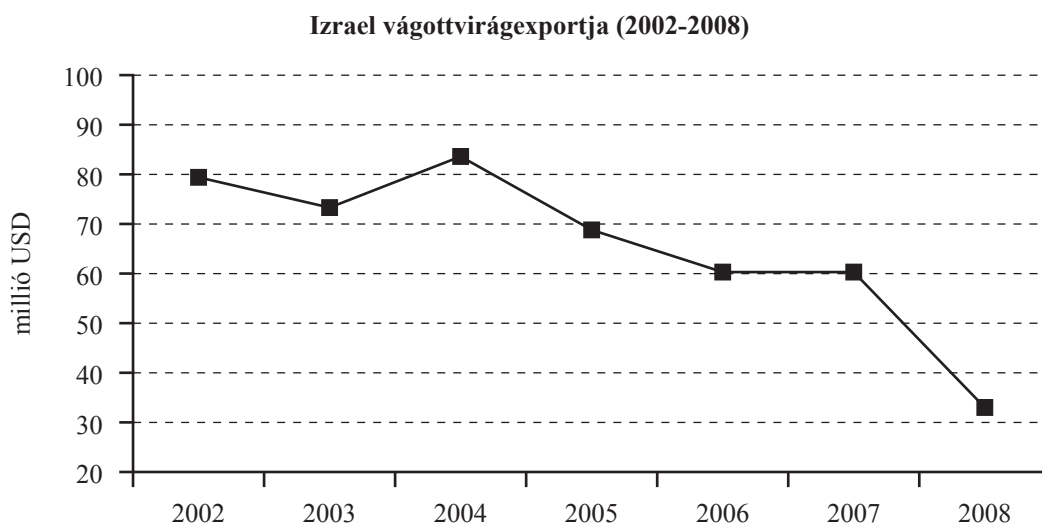
Izrael fő exporttermékei a vágott virág, a vágott zöld, a szárított virág és a virághagyma (8. ábra). Míg a szárított virág exportja számottevően csökkent, addig a friss vágottzöld és a virághagyma kivitele nőtt 2002-2008 között. Ennek oka elsősorban az, hogy míg a vágott virágok esetében Izrael elvesztette vezető pozícióját az EU importpiacán, addig az afrikai országok által nem termelt vágott zöld és virághagyma esetén versenyképes maradt, így termelését részben ezekre a termékekre összpontosította (9. ábra). Izrael fő exportpiaca továbbra is az EU, ahová a termékek döntő része Hollandián keresztül jut.

8. ábra



Forrás: UN Comtrade

9. ábra

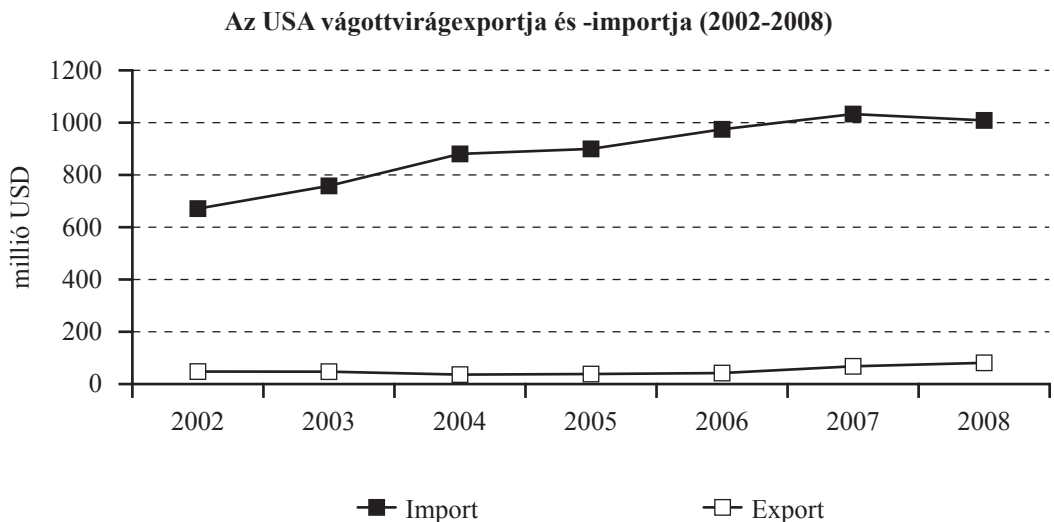


Forrás: UN Comtrade

### 2.2.4. Egyesült Államok

Bár Kína és az EU után az Egyesült Államokban termesztik a legtöbb dísznövényt, a globális kereskedelemben **a nagy belső fogyasztás miatt elsősorban importórként jelenik meg** (10. ábra). Az USA-ban az elmúlt tíz évben folyamatosan nőtt a dísznövények iránti kereslet. Az USDA becslése szerint vágott virágokra 10 USD-t, egyéb növényekre átlagosan 46 USD-t költöttek a háztartások 2006-ban (2000-ben 40 USD-t). A legkedveltebb vágott virágok a liliom (ezekre átlagosan 0,66 USD-t költöttek a háztartások 2006-ban), valamint a rózsza és a tulipán (0,34 USD/háztartás). A belpiacon értékesített vágott virágok (érték szerint) 66%-a importból származott 2006-ban (1997-ben 55%), az összes vágottvirág-behozatal 50%-a rózsza volt.

10. ábra



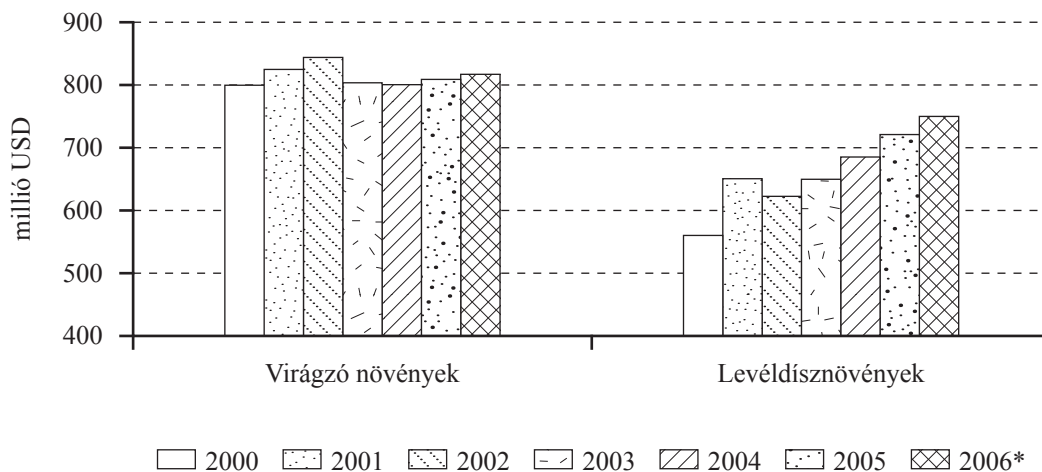
Forrás: U.S. International Trade Commission [2003] és UN Comtrade [2009]

A belső termesztésből származó **vágott virágok** közül egyedül a nehezen, illetve költségesen szállítható liliom, tulipán és a gerbera nagykereskedelmi forgalma növekedett 2000-2006 között. Az összes többi vágott virág esetében folyamatosan nőtt az import aránya, a behozatal értéke a rózsza esetében nőtt a legdinamikusabban [USDA, 2006].

A **cserepes szobanövények** esetében, bár egyelőre magasabb a virágzó növények forgalmi értéke, a levéldísznövények kereskedelme folyamatosan bővült 2002-2006 között, 2006-ban már alig maradt el a virágzó szobanövények forgalma mögött. Ennek egyik oka feltehetően az, hogy a levéldísznövények köre az utóbbi években számos új fajjal bővült, amelyek újdonságértéke a mai napig tart. Másrészt a levéldísznövények újra divatba jöttek mind az otthonokban, mind pedig a középületekben, bevásárlóközpontokban, mivel a virágzó cserepesekhez képest tartósabbak, állandó a díszítő értékük illetve kevesebb gondot igényel az ápolásuk (11. ábra).

11. ábra

**Saját termesztésből származó virágzó- és levéldísznövények  
nagykereskedelmi forgalma az USA-ban (2000-2006)**



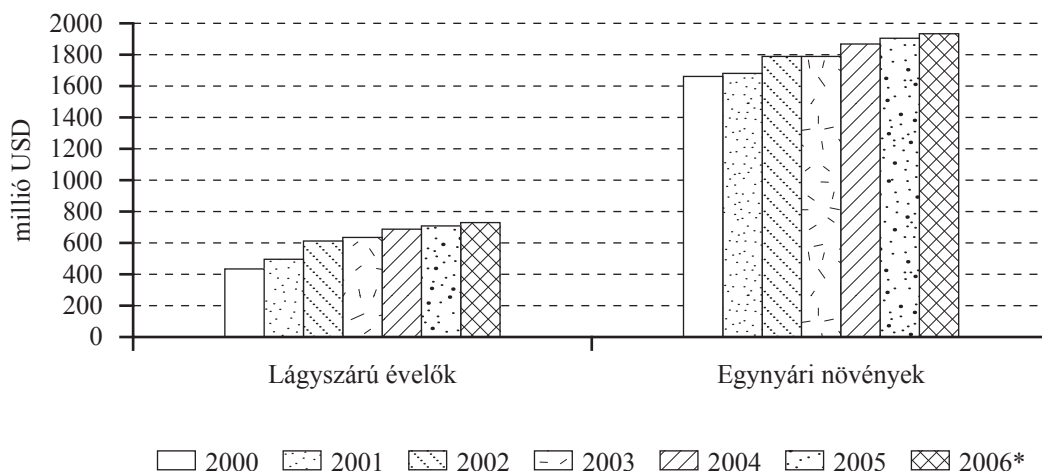
Megjegyzés: Az adatok a 36 legfontosabb vágottvirágtermelő állam, ezen belül csak az évi 100 ezer USD forgalom feletti vállalkozások adatait tartalmazzák.

\* Becsült adat.

Forrás: USDA, 2006

12. ábra

**Saját termesztésből származó lágyszárú évelők és egynyári növények  
nagykereskedelmi forgalma az USA-ban (2000-2006)**



Megjegyzés: Az adatok a 36 legfontosabb vágottvirágtermelő állam, ezen belül csak az évi 100 ezer USD forgalom feletti vállalkozások adatait tartalmazzák.

\* Becsült adat.

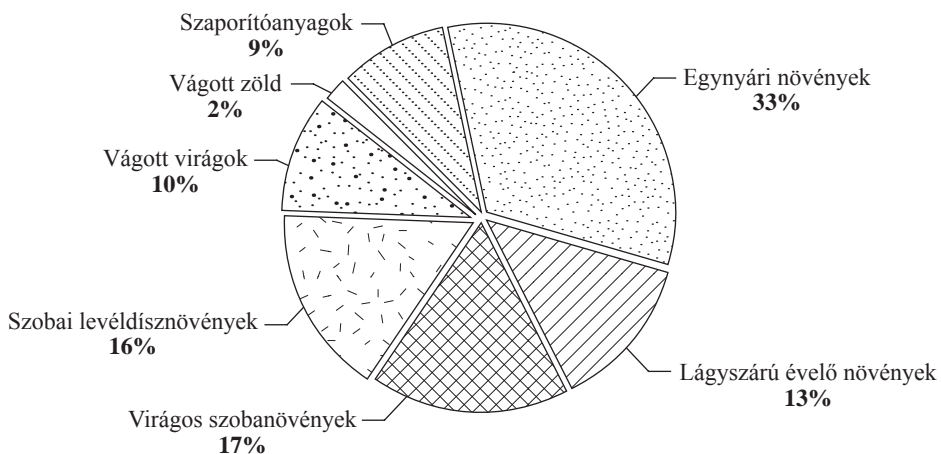
Forrás: USDA, 2006

Mind a **lágyszárú évelők**nél, mind pedig az **egynyári növények**nél folyamatosan bővült a saját termesztésből származó áruk kereskedelmi forgalma 2000-2006 között. Ugyanakkor az egynyári növények forgalmának értéke – az alacsonyabb ár, illetve a szélesebb körű felhasználás miatt – jellegzetesen az évelő növények mintegy kétszerese (12. ábra).

Az USA-ban előállított dísznövények közül az előbbieken leírt tendenciáknak megfelelően a lágyszárú évelők és az egynyári növények (46%), míg a szobanövények (33%) részesednek a legnagyobb mértékben a kereskedelmi forgalomból. A helyi termesztésből egyre inkább kiszoruló vágott virág és vágott zöld részesedése mindössze 12% volt 2008-ban (13. ábra).

13. ábra

### A saját termesztésből származó áru nagykereskedelmi forgalmának megoszlása termékcsoportok szerint (2008)



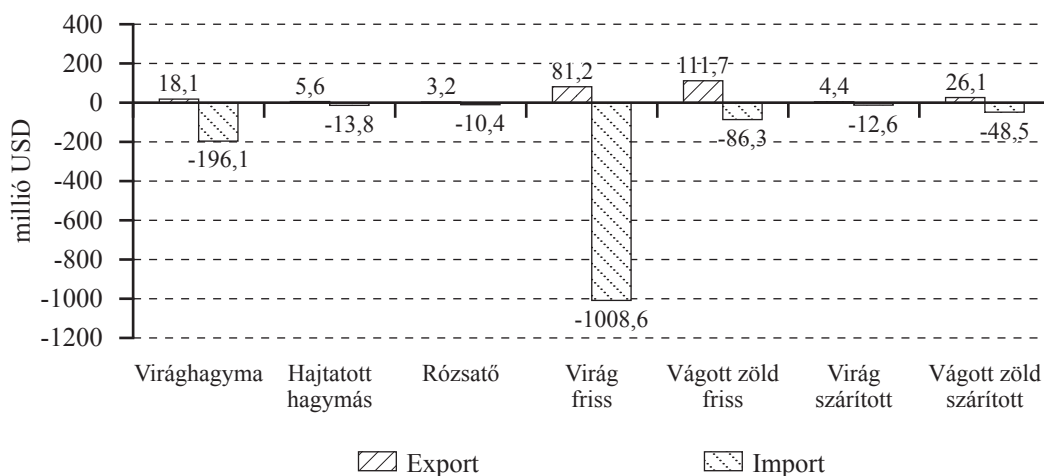
Megjegyzés: Az adatok a 15 legfontosabb vágottvirágtermelő államban a 100 ezer USD feletti értékben termelő gazdaságok adatait tartalmazzák.

Forrás: USDA, 2009

**Az USA legfontosabb importterméke tehát a vágott virág, a felhasználás nagy részét a Kolumbiából és Ecuadorból származó import fedezi.** Bár az USA már az 1990-es években is nettó vágottvirágimportőr volt, 2001 után a behozatal rohamosan nőtt, értéke mára kétszeresen meghaladja a saját termesztésből származó áruk kereskedelmi forgalmát (14. ábra). A behozatal 90%-a a Miami kikötőn keresztül érkezik az országba körülbelül 100 importőr cégen keresztül [Vélez, 2006].

Bár a legtöbb vágott virág jelenleg még a hagyományos kereskedelmi csatornákon keresztül kerül értékesítésre (az áru a termelőktől a nagykereskedőkön keresztül jut el a virágüzletekbe), ez a kereskedelmi struktúra átalakulóban van. Ennek oka, hogy **a saját termelés csökkenésével az importőr cégek vették át a nagykereskedők szerepét**, azokat kiiktatva maguk juttatják el az árut a kiskereskedőkhöz [U.S. International Trade Commission, 2003]. Az USA piacának telítődését jól szemlélteti, hogy a dísznövények nagykereskedelmi forgalma 2002-óta nem bővült számottevően, 4,0-4,2 milliárd USD között ingadozott 2002-2008 között [USDA, 2009].

Az USA dísnövény-kereskedelme (2008)



Forrás: UN Comtrade

Az USA-ban nem működnek az Európában és Kínában elterjedt aukciós piacok, az utóbbi években azonban **a kereskedelemben új elemként megjelentek és rohamosan terjednek az online aukciók**. Az internetes, cégek közötti „business to business” kereskedelem hatékony formában kapcsolja össze a termesztoket, a szaporítóanyagokat előállító cégeket, a kiegészítő termékeket előállítókat (cserepek, szubsztrátok, díszek), a nagykereskedőket és a kiskereskedőket [U.S. International Trade Commission, 2003]. Az európai gyakorlathoz hasonlóan az USA-ban is az élelmiszer kereskedelmi láncok, illetve barkácsbolt-áruházláncok és a *garden centerek* alakították a legnagyobb mértékben a dísnövények iránti keresletet, a kiskereskedelmet, a nagykereskedők igényeit és ez által a termesztokkal szembeni elvárásokat is. A kertészeti áruházláncok elterjedésével a vásárlók a korábbinál nagyobb mértékben szembesültek a dísnövények alkalmazási lehetőségeivel, divatos lett az otthonok díszítése és a kertrendezés. **A modern kiskereskedelmi egységek elterjedésének tehát keresletgerjesztő hatása is volt/van, ezért összességében nézve pozitívnak tekinthető a hatásuk az ágazatra** [Hall, 2005].

#### *Kiskereskedelem*

A telített piacra jellemző konkurenciaharc a kiskereskedelemben a legélesebb. A Lowe’s, Home Depot, Wal-Mart és hasonló üzletláncokkal szemben számos önálló, kisebb, magasabb árfekvésű, ugyanakkor jelentősen nagyobb választékot és szolgáltatást kínáló *garden center* száll versenybe. A kiskereskedelmi láncok, felismerve a szaktanácsadás és az egyéb szolgáltatások fontosságát, átalakították értékesítési stratégiájukat. Így pl. az USA legnagyobb kertészeti áruházlánc, a Home Depot mellett, hogy növelte az áruházak kertészeti részlegeinek területét, a Georgiai Egyetem által szervezett kertészeti kurzusokon való részvételt biztosít az alkalmazottak számára. Az ily módon képzett alkalmazottak a vevőknek tartanak szemináriumokat (pl. növényvédelemről). Annak érdekében, hogy az áruházakban a legjobb minőségű növények kerüljenek, az élő növényekre is alkalmazzák a „*pay-by-scan*” rendszert, amelynek lényege, hogy a beszállítóknak csak az eladott mennyiség után fizetnek. A Lowe’s áruházlánc hasonlóan agresszív stratégiát alkalmaz, azonban inkább a saját nemesítésű, levédett fajtákra fekteti a hangsúlyt, amelyeket „*Garden Club Secret*” néven forgalmaz.

Bár a kertészeti termékeket árusító kiskereskedelmi láncok piaci részesedése már mintegy 50%-os, az önálló kiskereskedelmi egységek is hasonló módszerekkel versengenek a vásárlókért. A legerterjedtebb stratégia a saját védjeggyel rendelkező termékvonalak létrehozása (pl. *Proven Winners, Simply Beautiful, Flower Fields, Plants that Work*), amelyekhez nem ritkán kedvelt közéleti személyiségek adják a nevüket. Ezen túlmenően számos kertészetben kávézókat, klubhelyiségeket hoztak létre, más árudák pedig növényvédelmi szaktanácsadást működtetnek, illetve tanfolyamok sokaságát kínálják (bár általában nem díjmentesen).

Elsősorban az élelmiszer-kiskereskedelmi láncok várnak el egyre gyakrabban termékmenedzsmentet a beszállítóktól, így pl. a növények ápolását, cseréjét. Bár ez a beszállítók számára természetesen többletkiadást jelent, a jobb termékminőségből adódóan a legtöbb esetben a forgalmazott mennyiség is nő, ami viszont a beszállítók hasznát növeli.

### *Nagykereskedők*

A nagykereskedők a termelők számára számos, technológiai és informatikai fejlesztéseket igénylő eljárást tettek a beszállítás alapfeltételévé (pl. csomagolás, jelölés, vonalkóddal történő ellátás, elektronikus rendelés), amelyek a kisebb vállalatok számára gyakran nem kifizetődőek vagy túl nagy beruházást jelentenek. Nagykereskedőktől az önálló *garden centerek*, illetve virágüzletek vásárolnak, míg a tájépítészeti és kertészeti cégek prémium minőségű termékeket keresve elsősorban a kis- és közepes kertészetekben vásárolnak.

### *Termelők*

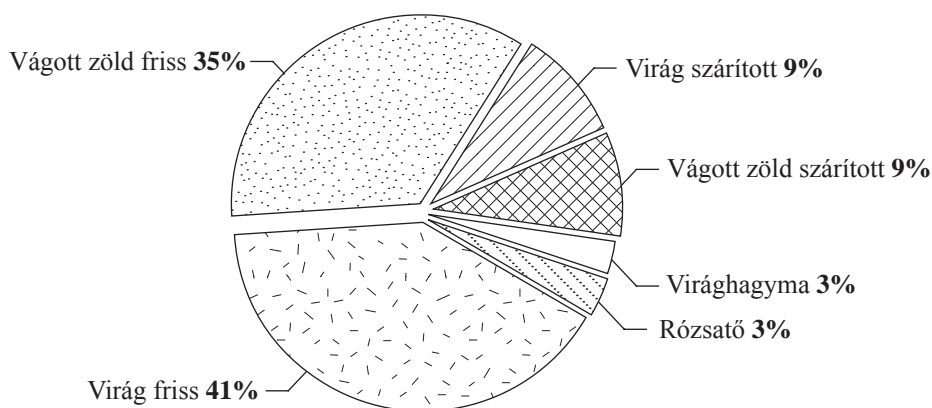
Az új kereskedelmi csatornák ugyanakkor új marketing lehetőséget is jelentenek a termelők számára, mivel itt (a virágüzletekkel ellentétben) lehetőségük van egyéni arculattal megjeleníteni a kiskereskedelemben. A legtöbb, áruházláncoknak közvetlenül beszállító termelő sok esetben nagymértékben függ az egyetlen felvevőjétől, az áru akár 50-75%-át a kiskereskedelmi láncoknak szállítják. Mivel ez a gyakorlat üzleti szempontból meglehetősen veszélyes, a nagyobb termelők a beszállítás mellett saját kiskereskedelmi egységeket is működtetnek. A kisebb termelők ebből adódóan döntően a részipiaci termékekre (különleges fajok, fajták, kompozíciók) koncentrálnak.

## **2.2.5. Kína**

**Kína elsősorban vágott virágot és vágott zöldet exportál.** Ez a két árucsoport 76%-ban részesedik az összes kivitelben, ezek kivitelét azonban szinte teljes mértékben az ázsiai országok (Japán, Thaiföld, Szingapúr, Hong Kong, Malajzia) veszik fel. Az európai kontinensen a Kínából származó vágott virágok legfontosabb célországai az Orosz Utódállamok. Kína elsősorban virághagymával és rózsatövekkkel jelenik meg az európai piacon (15. ábra).

**Kína a közeljövőben feltehetően nem fog nagymennyiségű áruval megjeleníteni az európai piacokon.** Ennek egyik oka, hogy az európai piacon nem versenyképes azokkal a termékekkel, amelyeknek az érzékenyséjük (pl. sérülékeny szíromlevelű vagy gyorsan hervadó, lágy szárú fajok) vagy a volumenük miatt költséges a szállítása. Ennek megfelelően a vágott virágok között a rózsa Kína legfontosabb exportterméke, mivel a vágott rózsaszálak a súlyukhoz képest magas értékűek és kevésbé sérülékenyek, ezért a szállítás nagyobb távolságra is kifizetődő. A szegfű, bár jól szállítható, túl olcsó, ezért nem kifizetődő messze szállítani. Bár a tulipánok értékesebbek, szállításuk is költségesebb, mert csak szellősen csomagolhatók. A liliom szintén magas értéket képviselő fontos exporttermék, de csomagolása és szállítása gondosságot kíván, ezért csak a közelebbi piacokra (pl. Szingapúr) kifizetődő a szállítása [Treer, 2007].

A kínai dísznövény-export érték szerinti megoszlása (2008)

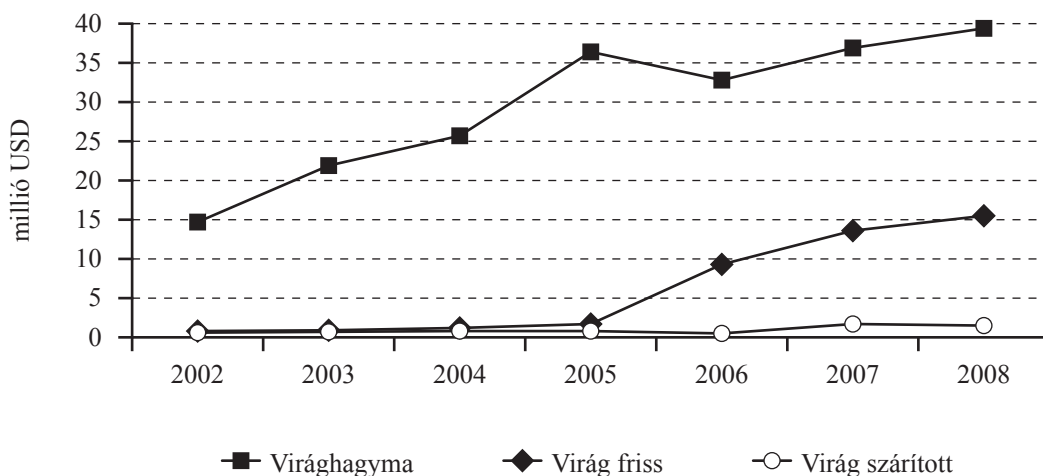


Forrás: UN Comtrade

Az Európába irányuló kivitel visszaszorulásának második oka a **kínai lakosság saját fogyasztásának rohamos emelkedése**. Bár a legfontosabb importtermékek jelenleg még a szaporítóanyagok (pl. virághagyma), a vágott virágok importja is rohamosan bővül (16. ábra). Az egyre növekvő belső fogyasztásban rejlő lehetőségekre építve a telített európai piacon tevékenykedő európai vállalatok egyre nagyobb számban létesítenek virágtermesztő gazdaságokat az országban [China Flower International Trade, 2009; Conrad, 2009].

16. ábra

Kína dísznövény-importjának alakulása (2002-2008)



Forrás: UN Comtrade

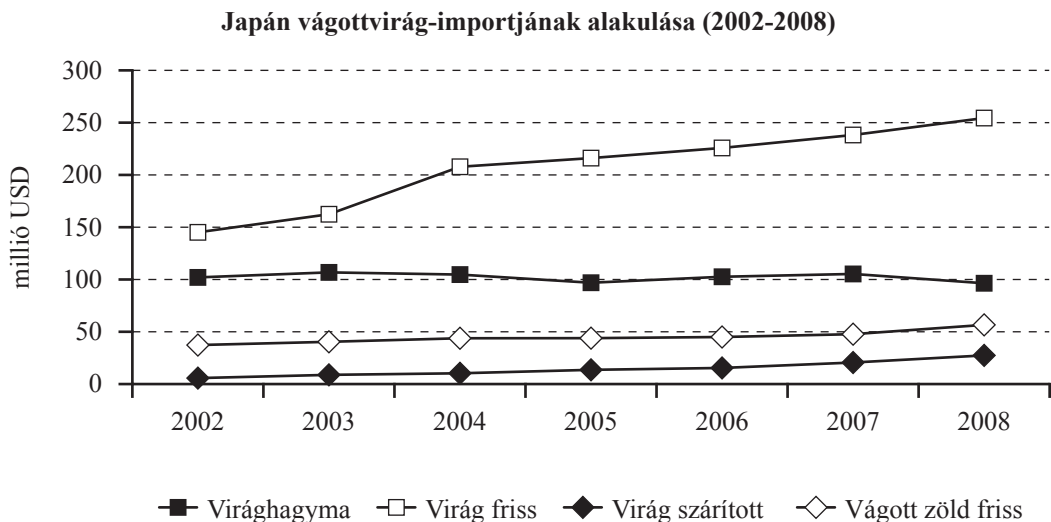
Kínában – az európai tendenciával ellentétben – egymás után létesülnek az aukciós piacok a termelési központokban.



## 2.2.6. Japán

Japán nem csupán az ázsiai országok között, de az egész világhandkereskedelemben különleges helyet foglal el. Bár **a világon az egyik legnagyobb felhasználó**, ráadásul alig rendelkezik saját termesztéssel, ezért Japánba minden ország vámmentesen exportálhat dísznövényeket. A vágott virágok a legfontosabb importtermékek, a folyamatosan bővülő behozatal értéke elérte 2008-ban a 254 millió USD-t (a világimport 3,6%-át) (17. ábra). A legnagyobb értékben Malajzia, Kolumbia, Thaiföld és Kína exportálnak vágott virágokat Japánba. A tradicionális dísznövény-felhasználás szép példája az *Ikebana*, a sajátos japán virágkötészet művészete, amelyhez nagy mennyiségben használnak fel friss és szárított vágott virágokat, vágott zöldeket, terméseket és ágakat.

17. ábra



Forrás: UN Comtrade

## 2.3. Dísznövénytermesztés és -kereskedelem az EU-ban

### 2.3.1. Termesztés

Az EU termesztési területére vonatkozó adatok igen eltérőek, sok esetben ellentmondásosak. Míg az APIH/Union Fleurs (*International Association of Horticultural Producers* – Nemzetközi Kertészeti Termelők Szövetsége és az *International Floricultural Trade Association* – Nemzetközi Dísznövény Kereskedelmi Szövetség) különböző évekből származó adatai szerint 53 ezer hektáron (ebből 17 ezer hektár fedett felületen) termesztnek dísznövényeket, addig az Európai Bizottság 2009-es tanulmányában a 2008-as évre 204,4 ezer hektárra becsülik az összes dísznövényterületet [European Commission, 2009], az Eurostat szerint pedig 92,9 ezer hektár volt a dísznövény termőterület 2007-ben. Az adatforrások megbízhatóságának, illetve a törzsadatokhoz való hozzáférés mérlegelése után úgy döntöttünk, hogy az EU termelésének és kereskedelmének a részletes elemzéséhez az Európai Bizottság statisztikai adatbázisában (Eurostat) található adatokat használjuk fel.

A konkrét adatok ellentmondásossága ellenére bizonyos, hogy **a termelés elsősorban az EU-15 tagállamokra koncentrálódik, a legnagyobb termesztési területek Hollandiában, Olaszországban és Németországban vannak.** Bár az EU-ban az ázsiai termőterületeknek a töredékén állítanak elő dísznövényeket, 10 milliárd USD éves termelési értékkel az EU állít elő a világon a legnagyobb értékben dísznövényeket [AIPH/Union Fleurs, 2007].

**Az összes termesztési területnek a háromnegyedét (70,3 ezer hektár) a szabadföldi termesztés teszi ki,** a dísznövény területeknek mindössze 24%-án (22,7 ezer hektár) termelnek fedett felületek alatt. Az EU-ban elsősorban zöldségtermesztésre hasznosítják a fedett felületeket, az összes növényházfelületnek mindössze 18%-án (22,7 ezer hektár) állítanak elő dísznövényeket. A dísznövények termőterülete kis mértékben nőtt 2003-2007 között, ezen belül nagyobb mértékben bővült a szabadföldi dísznövénytermesztés. Az összes növényházfelület szintén nőtt az EU-ban, azonban a dísznövényekkel hasznosított felület gyakorlatilag stagnált míg a zöldségfélékkel hasznosított növényházak területe 5%-kal bővült 2003-2007 között (8. táblázat).

8. táblázat

**A dísznövény termesztési területek megoszlása az EU-ban  
(2003, 2005, 2007)**

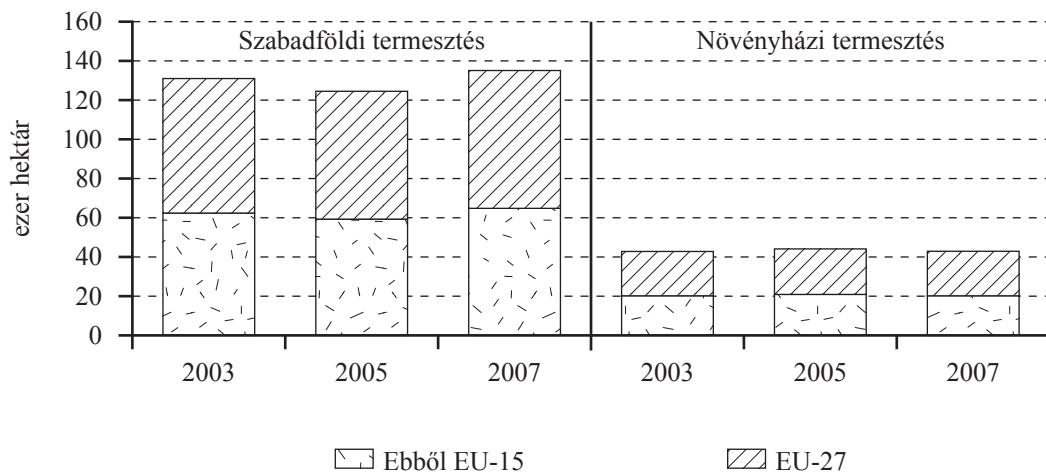
hektár

	2003	2005	2007	% (2007/2003)
Összes dísznövényterület (ha)	91 210	88 390	92 990	102
ebből szabadföldi	68 610	65 200	70 280	102
ebből növényházi	22 600	23 190	22 710	101
Összes növényházfelület (ha)	125 160	132 000	129 350	103
ebből dísznövény	22 600	23 190	22 710	101
ebből zöldségfélék	98 320	103 030	103 120	105

Forrás: Eurostat

A régi és az új tagállamok között számottevő különbségek vannak a termesztés technológiai színvonalát és ebből adódóan a hatékonyságát illetően. Jól mutatja ezt, hogy bár a termőterületek közel egyenlő arányban oszlanak meg a régi és új tagállamok között, az EU-ban előállított dísznövények mennyiségének döntő része mind a szabadföldön, mind pedig a növényházakban előállított termékek esetében a régi tagállamokból (Hollandia, Olaszország, Németország, Franciaország, Egyesült Királyság) származik (18. ábra).

18. ábra

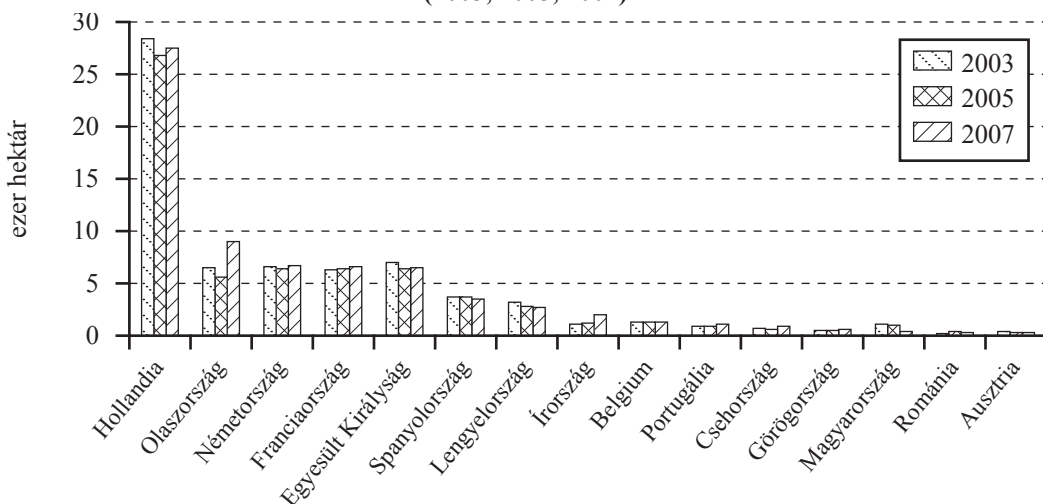
**A szabadföldi és a növényházi termesztés megoszlása a régi és az új tagállamokban (2003, 2005, 2007)**


Forrás: Eurostat

*Szabadföldi termesztés*

Az EU-ban **Hollandiában, Olaszországban, Franciaországban és az Egyesült Királyságban termesztenek a legnagyobb területen szabadföldi dísnövényeket**, ezzel szemben Finnországban, Norvégiában és Luxemburgban kizárólag fedett felületek alatt termelnek. A szabadföldi dísnövénytermesztés a legtöbb jelentős termelő országban csökkent 2003-2007 között, a legnagyobb mértékben Hollandiában esett vissza. A szabadföldi termelést meghatározó országok közül egyedül Olaszországban, illetve kis mértékben Franciaországban nőtt a szabadföldi területek aránya (19. ábra).

19. ábra

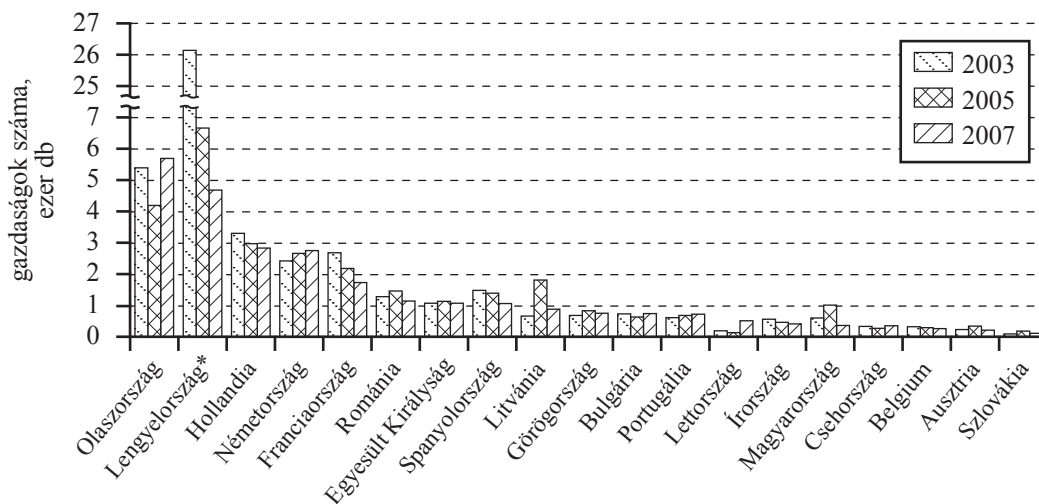
**A szabadföldi dísnövény termesztési területek megoszlása (2003, 2005, 2007)**


Forrás: Eurostat

A szabadföldön dísznövényeket termesztő gazdaságok száma Olaszországban, Lengyelországban és Hollandiában a legmagasabb. Míg Hollandiában és Franciaországban csökkent, addig Olaszországban és Németországban nőtt a gazdaságok száma 2003-2007 között (20. ábra).

20. ábra

**Szabadföldön dísznövényeket előállító gazdaságok száma  
(2003, 2005, 2007)**



\* A Lengyelországra vonatkozó, 2003-as adat feltehetően módszertani változásokra vezethető vissza.

Forrás: Eurostat

A legerőteljesebben Lengyelországban esett vissza a gazdaságok száma, azonban ezzel együtt mindössze átlagosan 0,6 hektár volt az egy gazdaságra jutó terület 2007-ben (9. táblázat). Ebből arra lehet következtetni, hogy a látványos csökkenés leginkább a konyhakertekben való termesztés feladása miatt következett be. Hollandiában ezzel szemben a gazdaságok csökkenő száma valóban a szabadföldi dísznövénytermesztés térszítését jelenti, hiszen 2003-óta a megművelt terület is csökkent.

9. táblázat

**A fedetlen felületen termelő gazdaságok átlagos mérete (2007)**

Ország	Terület (ha)	Gazdaságok száma	Terület/gazdaság (ha)
Hollandia	27 470	2 830	9,7
Egyesült Királyság	6 450	1 070	6,0
Franciaország	6 620	1 730	3,8
Németország	6 700	2 750	2,4
Olaszország	8 980	5 690	1,6
Lengyelország	2 650	4 680	0,6
Románia	330	1 140	0,3

Forrás: Eurostat

**Németországban** ezzel szemben a stagnáló terület mellett nőtt a gazdaságok száma. Feltehetően egyre többen állítanak elő fél-egy hektáron növénykülönlegességeket vagy helyi sajátosságokat, illetve árulnak dísznövényeket „szedd magad” akciókban (pl. napraforgó).

Németországban 2008-ban 8 600 üzemben, 4 900 hektár szabadföldön és 2 250 hektár fedett felületen termeltek dísznövényt [Statistisches Bundesamt, 2009]. Ez a 2007. évi összeíráshoz képest a szabadföldi termőterület 27%-os, a fedett terület 10%-os csökkenését jelenti. Az összes dísznövény-termesztő közül csak dísznövény-termesztéssel kb. kétharmaduk foglalkozik. A gazdaságok közel fele közvetlenül a fogyasztóknak értékesít, az áru mintegy 30%-a nagy- és kiskereskedőkhöz, illetve a nagybani piacra kerül. Az áru tizedét teszi ki a közös termelői értékesítés. 2005-ben csaknem 40 ezren dolgoztak a dísznövény-termesztésben, aminek több mint a fele családon kívüli munkaerő volt. A fedett berendezésekben termelőket érzékenyen érinti az energiaárak emelkedése, a gazdaságok nagy része igyekszik takarékoskodni az energiával, így **beruházásaik 2008-ban döntően a fűtésrendszer és az energiaellátás korszerűsítésére irányultak. Ezzel függ össze az is, hogy a fedett termesztéssel szemben inkább a szabadföldi vágott virágok pl. rózsza, szegfű, ószirozsa termelését kívánják bővíteni** [Zentralverband Gartenbau e.V, 2009].

A **faiskolai szektorban** az EU-15 legfontosabb termelői Németország, Hollandia, Franciaország, Olaszország és Spanyolország. A termőterület tekintetében Németország áll az első helyen, de a termelési értékben Olaszország vezet, Németország és Hollandia követi a rangsorban (10. táblázat).

10. táblázat

**Faiskolai termékek termesztési területe és termelési értéke  
a legfontosabb termelő országokban (2007)**

	Termelő terület (ha)	Termelési érték (millió EUR)
Németország	25 520	1 273
Hollandia	16 745	633
Franciaország	15 713	399
Olaszország	14 000	1 350
Spanyolország	6 640	n.a.
Belgium	4 833	236

Forrás: AIPH, 2009

**Németországban** a faiskolák területe 22 600 hektárt tett ki 2008-ban, amelyen mintegy 3 000 gazdaság tevékenykedett. Az előző összeíráshoz (2004) képest a terület és a faiskolák száma egyaránt 11%-kal csökkent. A faiskolai területből közel 2 000 hektár volt fedett terület, illetve konténertelep. A terület több mint 50%-án díszfákat, díszcserjéket állítottak elő. A faiskolai termesztésen belül messze ez a legfontosabb, és az egyetlen olyan szegmens, ami növekedést (+7,4%) tudott elérni 2004-2008 között. Gyümölcsfa szaporítóanyagokat ennél sokkal kisebb nagyságrendben, mindössze 955 hektáron termesztnek. A faiskolai terület 10%-án erdészeti szaporítóanyag-termelés folyik, aminek 60%-a lombos, a többi tűlevelű fa [Statistisches Bundesamt, 2009].

**Hollandiában** a faiskolai terület lassú növekedése mellett fokozatosan csökkent az üzemek száma, így 2000 és 2007 között egy faiskola átlagos területe 2,65 hektárról 4,36 hektárra nőtt. Ennek ellenére a holland termelők még mindig kis területen gazdálkodnak a többi európai országhoz képest, aminek a magas földár (20-40 ezer euró/hektár) a legfőbb oka. Az adottságokhoz alkal-

mazkodva intenzív termelési technológiát alkalmaznak, maximális területhasznosítással és magas munkaerő-hatékonysággal [Galen et al., 2010]. A holland faiskolai szektor erős exportpozícióval rendelkezik, az EU-ban a holland faiskolák kivitele volt a legmagasabb 2008-ban (421 millió euró), legfőbb célpiacai Németország (33%), Nagy Britannia (19%), Franciaország (7%) valamint Oroszország (2,4%) volt.

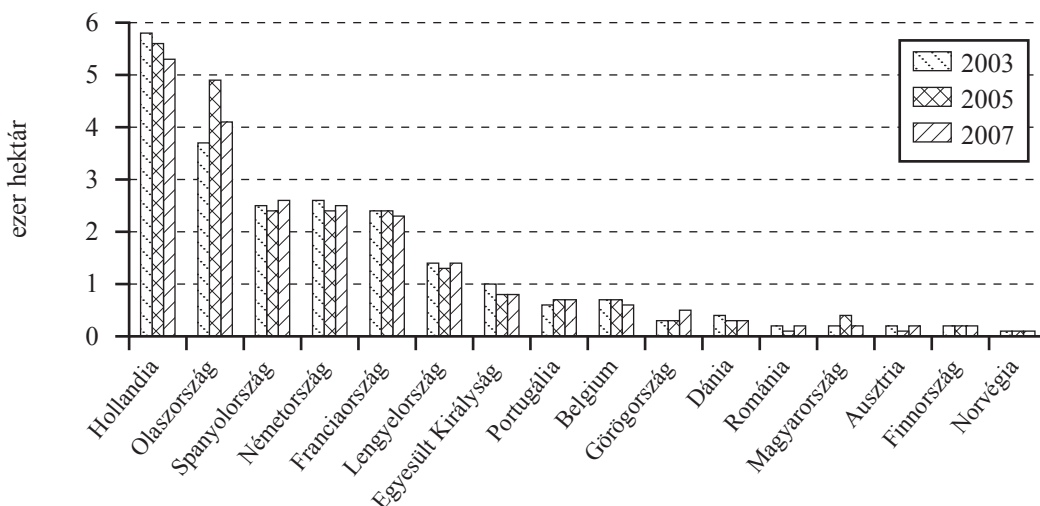
**Olaszországban** a vegetációs időszak kétszer olyan hosszú, mint Magyarországon, ami a növények gyorsabb fejlődésének kedvez. A Rómától északabbra eső területeken a tél eléggé hűvös ahhoz, a mérsékelt égövi növények is megkapják a szükséges hideghatást, ám elég enyhe a mediterrán növények neveléséhez is (Rómától délre inkább a mediterrán növények nevelése folyik, de dézsás formában, teletteléssel e termékek is sikeresek az északi országokban). A talaj egész évben nem fagy át, ezért a kitermelés, átkiszárazás egész évben folyamatos, ami növeli a faiskolák hatékonyságát. Az olasz faiskolák különösen versenyképesek nagyméretű fák, örökzöldek, dézsás mediterrán növények, különleges virágzó cserjék és különleges nevelési formák (alakfák, növényspirál, ernyők, kordonok, állatformák) előállításában [Schmidt, 2007b]. Bár Olaszország termelési értéke 2007-től kezdődően megelőzi főbb versenytársait, exportja jóval elmarad a holland faiskolákétól (165 millió euró volt 2008-ban). Az olasz kivitel negyede Franciaországba kerül, de az utóbbi években az olasz faiskolák jelentős mennyiségben adtak el díszfákat, évelőket nemzetközi barkácsáruházláncoknak, ezáltal termékeiket egész Európában terítették.

*Fedett felületek alatti termesztés*

**Az EU-ban 5-6 tagország** (Hollandia, Olaszország, Spanyolország, Németország, Franciaország és Lengyelország) **határozza meg a növényházi dísznövény-termesztést**. Ugyanakkor a „klasszikus” dísznövény-termesztő tagországokban (Hollandia, Franciaország, Németország, Egyesült Királyság) csökkent a növényházfelület. **A fedett felület egyedül a mediterrán országokban** (Olaszország, Spanyolország, Portugália, Görögország) **nőtt**, ahol az alig fűtött vagy fűtetlen növényházakban/fóliasátrokban minimális fenntartási költségek mellett termelnek többnyire dézsás növényeket egész évben (21. ábra).

21. ábra

**A növényházi dísznövény termesztési területek megoszlása (2003, 2005, 2007)**

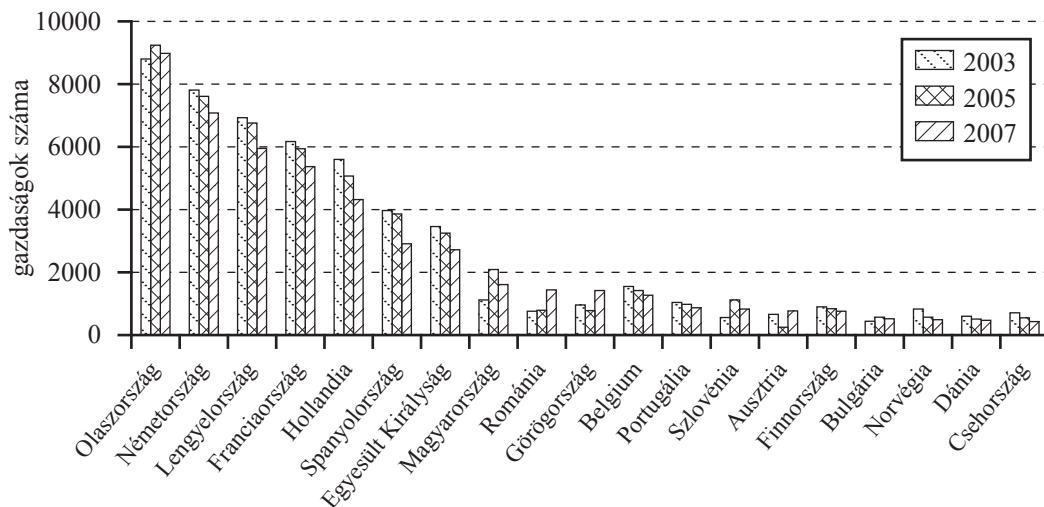


Forrás: Eurostat

A fedett felületen termelő gazdaságok száma (Olaszország kivételével) az összes termelést meghatározó tagországban csökkent. Ennek oka egyrészt a termelés koncentrálódása (Spanyolország, Franciaország, Lengyelország), másrészt a zöldségtermesztésre való áttérés (Hollandia) (22. ábra).

22. ábra

**A növényházakban dísnövényeket előállító gazdaságok száma  
(2003, 2005, 2007)**



Forrás: Eurostat

**A legnagyobb gazdaságok egy hektár körüli átlagos növényházmérettel Hollandiában és Spanyolországban találhatók**, ezzel szemben Olaszországban, Németországban és Franciaországban a kisebb, fél hektár körüli gazdaságok a jellemzők (11. táblázat).

11. táblázat

**A fedett felületen termelő gazdaságok átlagos mérete (2007)**

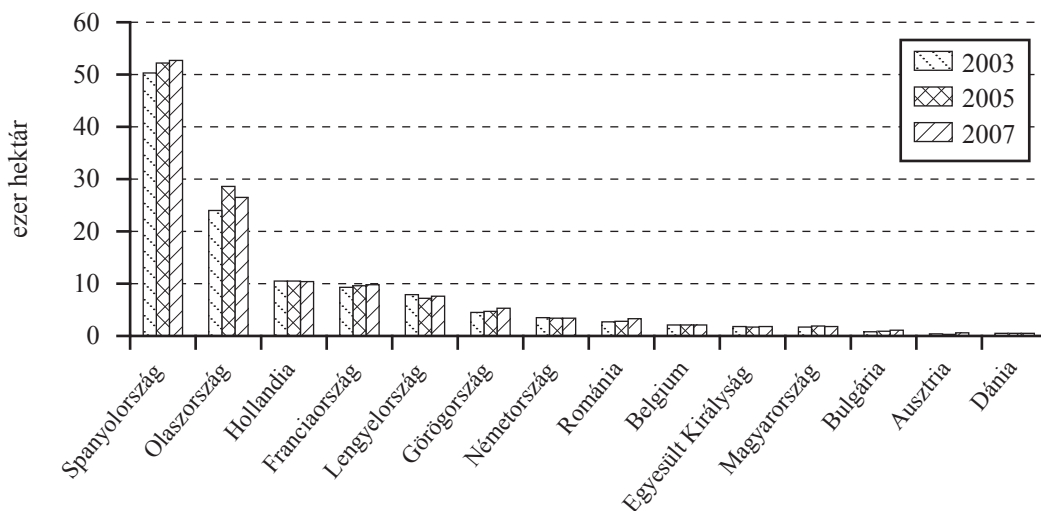
	Terület (ha)	Gazdaságok száma	Terület/gazdaság (ha)
Hollandia	5 330	4 320	1,2
Spanyolország	2 570	2 910	0,9
Olaszország	4 110	8 980	0,5
Franciaország	2 320	5 370	0,4
Németország	2 500	7 080	0,4
Egyesült Királyság	830	2 720	0,3
Lengyelország	1 430	5 950	0,2
Románia	290	1 440	0,2

Forrás: Eurostat

Bár az EU-ban bővült az összes növényházfelület 2003-2007 között, a növekedés kizárólag a mediterrán országoknak, elsősorban Spanyolországnak és Olaszországnak volt köszönhető. Az északi országokban (Hollandia, Németország, Belgium, Dánia) ezzel szemben stagnált/csökkent a fedett felületek aránya (23. ábra).

23. ábra

**Az összes növényházfelület megoszlása (2003, 2005, 2007)**

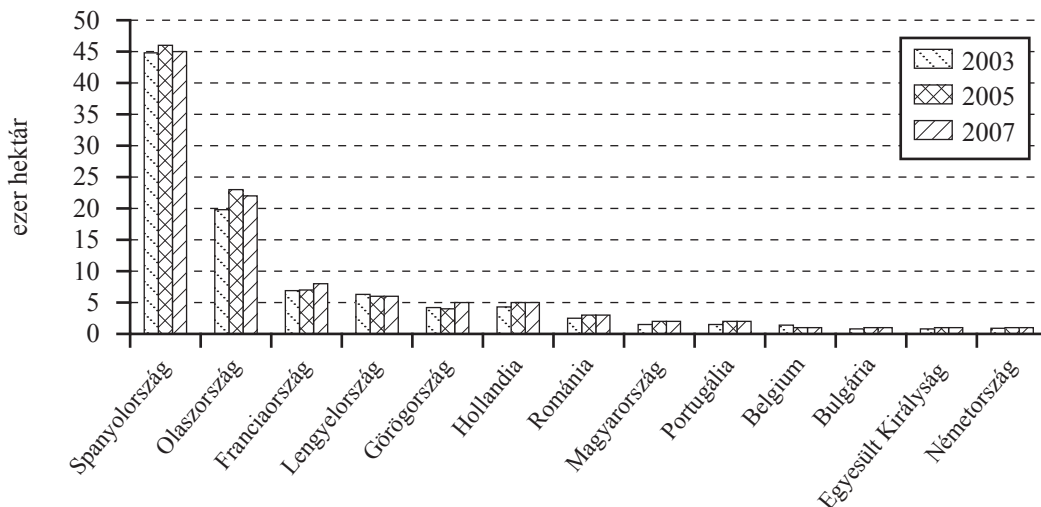


Forrás: Eurostat

A dísznövénytermesztéssel ellentétben a zöldségekkel hasznosított növényházfelület (Dánia kivételével) az összes tagországban nőtt 2003-2007 között. Ebből arra lehet következtetni, hogy elsősorban a holland, angol és német termelők az egyre kevésbé jövedelmező dísznövénytermesztésről a zöldségtermesztésre tértek át (24. ábra).

24. ábra

**A növényházi zöldségtermesztés megoszlása (2003, 2005, 2007)**



Forrás: Eurostat



**Az EU-ban a legnagyobb területen rózsát, krizantémot és gerberát állítanak elő.** Bár Észak-Európában közel sem optimálisak a környezeti adottságok a rózsatermesztéshez, elsősorban a holland termesztők képesek olyan kiváló minőségű vágott rózsza előállítására, amely magasabb áron értékesíthető, mint a harmadik országból érkező áru (12. táblázat).

12. táblázat

**Az EU-ban a legnagyobb területen előállított vágott virágok**

Ország	A legnagyobb felületen termesztett vágott virágok (szabadföldi és fedett)
Németország	Rózsza, krizantém, gerbera, tulipán, vágott zöld
Spanyolország	Szegfű, rózsza, kardvirág, krizantém, liliom, írisz
Franciaország	Rózsza, szegfű, tulipán, kardvirág, krizantém, vágott zöld
Olaszország	Rózsza, szegfű, gerbera, krizantém, kardvirág, vágott zöld
Hollandia	Rózsza, krizantém, tulipán, liliom, gerbera, orchidea, frézia
Egyesült Királyság	Nárcisz, kardvirág, krizantém, inkaliliom, szegfű, frézia, írisz
Lengyelország	Rózsza, gerbera, szegfű, krizantém, frézia, flamingóvirág

Forrás: CBI, 2008

**Az egyre magasabb termelési költségek miatt a vágottvirágtermesztés jövedelmezősége folyamatosan csökken,** az európai termesztőknek egyre élesebb konkurenciaharcban kell megállniuk a helyüket az afrikai és dél-amerikai gazdaságokkal szemben. Ennek eredményeképpen a kommersz vágott virágokat termelő vállalatok száma folyamatosan csökken. Jó példája ennek a folyamatnak a holland rózsatermesztés alakulása az elmúlt években: a gazdaságok száma és a termőterület folyamatosan csökkent 2001-2007 között, ugyanakkor a gazdaságok átlagos mérete nőtt. Mindemellett a termelés hatékonyságát a nagyobb üzemméret ellenére sem tudták tovább növelni (13. táblázat).

13. táblázat

**A növényházi rózsatermelés alakulása Hollandiában (2001-2007)**

	Vállalkozások száma	Termesztési terület (ha)	Átlagos üzemméret (ha)	Összes termelés* (millió szál)	Termelés/hektár (millió szál/ha)
2001	689	921	1,3	1,9	2,04
2002	628	907	1,4	1,8	1,96
2003	574	853	1,5	1,8	2,06
2004	530	848	1,6	1,7	2,01
2005	470	780	1,7	1,7	2,12
2006	425	754	1,8	1,5	2,00
2007	356	652	1,8	1,4	2,15

\* Az aukciós piacokon keresztül értékesített mennyiség.

Forrás: CBI, 2008

A holland virágtermelők jelenleg is elsősorban gázfelhasználásra alapozva termelnek, a hollandiai gázfogyasztás 10%-át az ágazat használja fel. Kormányzati célkitűzés, hogy 1980-hoz képest 65%-kal kellene csökkenteni a növényházak energia-felhasználását 2010-ig (ebbe a programba kutatók és jelentős pénzintézetek is beszálltak) és sikerült is kidolgozni és létrehozni egy energiatermelő növényház prototípusát, ami részben földhő hasznosítással energiát állít elő felhasználás helyett. Az ilyen technológiák magas beruházásigénye miatt azonban évtizedekig tart, míg az egész ágazatban elterjednek e megoldások. Addig az emelkedő energiaárak miatt a termelők számára még mindig jelentős költségtenyező marad a fűtés [Eenennaam és Soesman, 2008].

**A fejlődő országok importnyomásának hatására a vállalatok elsősorban a hosszabb távolságra drágábban szállítható cserepes dísznövények előállítására helyezték a hangsúlyt.** Így pl. Hollandiában 5%-kal csökkent a vágott virágot előállító gazdaságok száma 2006-2007 között, ugyanakkor szintén 5%-kal nőtt a cserepes növények termelési értéke. A gazdaságok száma csökkent 2006-2007 között, ami a termelés további koncentrációjára utal. A Hollandiában lezajló folyamatokhoz hasonló tendencia figyelhető meg Németországban és Dániában is [AIPH/Union Fleurs, 2007].

A kedvezőtlen adottságok ellenére sikeres termelés egyik mintapéldája Dánia, ahol összesen 340 hektáron (tehát mindössze 100-120 hektárral nagyobb területen, mint Magyarországon) termesztettek dísznövényeket 2008-ban (14. táblázat). A cserepes dísznövények a dán kertészek legfontosabb termékei, a meghatározó kultúrák a rózsa, a korallvirág, a harangvirág és a hibiszkusz. A cserepes virágzó növények 71%-ban részesednek az összes növényházfelületből, az előállított áru 75%-át exportálják. Ennek megfelelően a dísznövényágazat 1,6 milliárd DKK (kb. 262 millió USD) forgalmának 82%-a exportból keletkezett 2008-ban.

14. táblázat

#### A növényházfelületek hasznosítása Dániában (2003-2008)

hektár

Megnevezés	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Vágott virág és vágott zöld	8,9	7,1	6,5	6,2	6,2	5,3
Cserepes levéldísznövények	39,1	46,6	44,9	40,2	40,2	39,5
Cserepes virágzó növények	257,9	268,4	243,9	259,7	246,8	242,7
Egy- és kétnyári növények, fiatal növények és dugványok	49,1	40,3	31,4	36,9	34,8	32,6
Szaporítóanyagok	14,8	15,1	20,5	17,5	18,1	19,8
Használaton kívüli növényházfelület	12,1	9,2	17,4	14,0	11,5	16,2
<b>Dísznövények összesen</b>	<b>369,9</b>	<b>377,6</b>	<b>347,2</b>	<b>360,5</b>	<b>346,1</b>	<b>339,9</b>

Forrás: Statistics Denmark adatbázisa

A dán dísznövénykertészek több szempontból is versenyhátrányban vannak az EU déli tagállamaival szemben. A magas energia- és bérköltségek, illetve a kertészeti termékek stagnáló piaci árának következtében folyamatosan csökkent a gazdaságok jövedelmezősége. Mindezek hatására egyrészt csökkent a növényházfelület az elmúlt években, másrészt koncentrálódtott a termelés, a termelők száma folyamatosan csökken, míg a megmaradó gazdaságok mérete nőtt.

Mivel a cserepes növények szállítása drága, a termelés helyszíne egyelőre még nem helyeződött át a legnagyobb felhasználóktól (Németország, Egyesült Királyság, Hollandia) távoli országokba. Ebből adódóan a dán kertészek nem ítélik kilátástalannak a helyzetüket, sokkal inkább az innovációban, az összefogásban és az exportpiacok bővítésében látják a túlélésüket.

A dán dísznövények marketingjét a termelők és a kereskedők tulajdonában lévő *Floradania* szervezet koordinálja, amely piackutatásokat készít, kiállításokat szervez, továbbá heti marketing- és árinformációt állít össze a tagoknak és bemutatótermet tart fenn. Emellett a termékek piacra jutását és népszerűsítését a kertészeti marketing tanács is segíti, az előírt jogszabályok alapján. A termelők forgalmuk 2,75%-ával járulnak hozzá a marketing tanács költségeihez, továbbá a növényvédőszeres adójának egy részéből (a másik részt a kertészeti kutatások finanszírozására különítik el) az állam évente mintegy 800 ezer eurót juttat vissza a marketing tanácsnak.

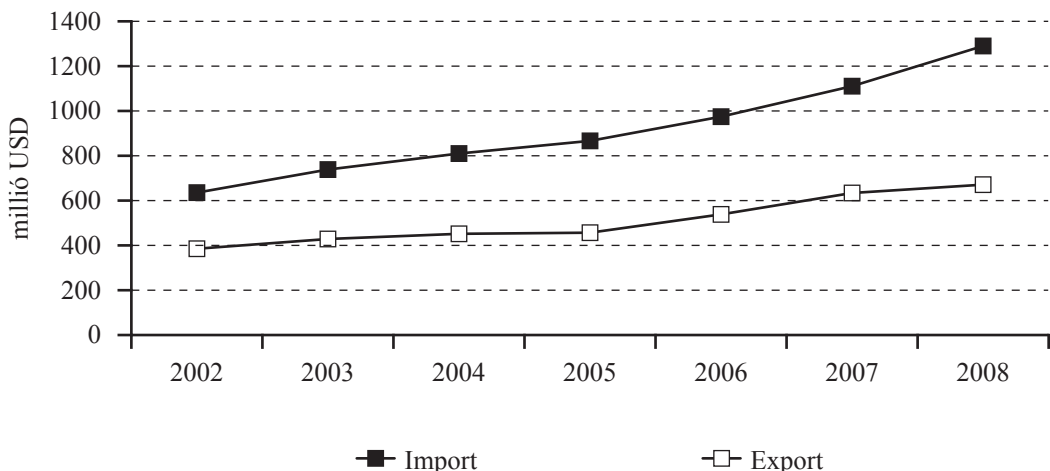
Jelenleg három termelői csoport (*Living Colours*, *Lady Bird Flowers*, *Fools 4 Flowers*) működik, amelyekbe a közel azonos méretű kertészek termelői tömörülnek. Az egyes csoportok azonos arculattal jelennek meg, közös marketing stratégiát követnek, és közös honlapot működtetnek [Biza, 2010].

### 2.3.2. Kereskedelem

**Az EU a világ legnagyobb vágott virág exportőre és az USA után a második legnagyobb importőre is egyben.** A globális dísznövény kereskedelmet az EU és az USA határozza meg abból adódóan, hogy mind az EU, mind az USA esetében nagy a saját felhasználás, fejlett a logisztika és az infrastruktúra, emellett itt található a fajtanemesítés központjai is. **Hollandia nem csupán az EU kereskedelmi és logisztikai központja, hanem egyre bővülő kereskedelmével (a vágott virágok esetében) az USA-val együtt az egész világkereskedelmet meghatározó ország is egyben** (25. ábra).

25. ábra

Az EU-27 vágottvirág-kereskedelme 2002-2008 között  
(extra-EU)



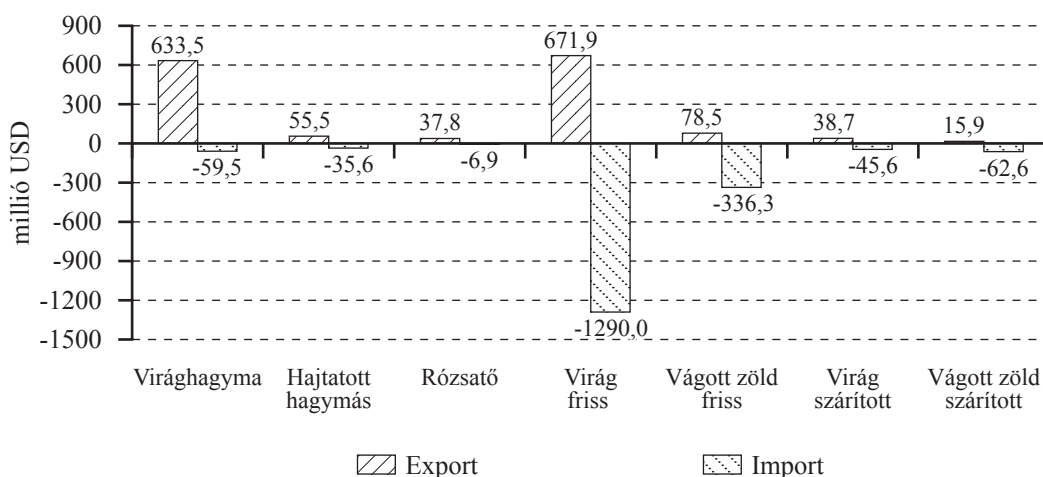
Forrás: UN Comtrade

**Az EU legfőbb exporttermékei a vágott virág és a virághagyma.** Az EU mindössze a virághagymák és a rózsatövek esetében volt nettó exportőr 2008-ban. A vágott virág export célországai elsősorban az Orosz Utódállamok és Svájc, virághagymákat pedig a legnagyobb értékben az USA-ba és Japánba exportált.

**Az EU legfontosabb importterméke szintén a friss vágott virág,** amelynek az importértéke 1,3 milliárd USD volt 2008-ban. A legfontosabb beszállító országok Kenya, Kolumbia, Ecuador, Etiópia és Izrael, amelyek az összes importból 83%-ban részesednek. Vágott zöldet a legnagyobb értékben az USA-ból és Costaricából importált az EU (26. ábra).

26. ábra

**Az EU-27 dísznövény kereskedelme 2008-ban  
(extra-EU)**

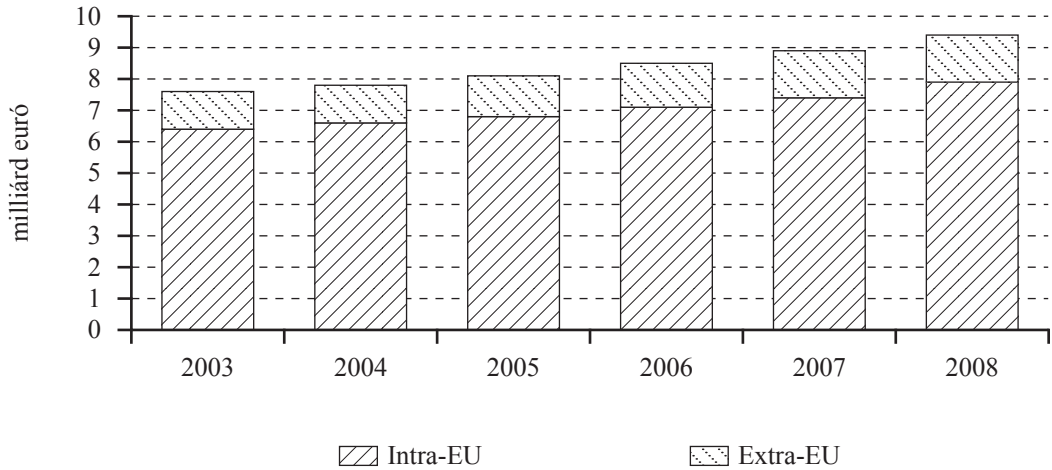


Forrás: UN Comtrade

**Az EU-ban a magas felhasználás mellett (a vágott virágokat kivéve) nagymértékben a saját termelésből származó dísznövényeket használják fel.** Az EU összesen 9,4 milliárd euró értékben importált élő növényeket 2008-ban, az összes behozatal 84%-a azonban intra-EU forgalom volt. Mind a belső behozatal, mind pedig a harmadik országokból érkező import értéke folyamatosan bővült 2003-2008 között. Ugyanakkor a behozatal mennyisége a tagországok közötti kereskedelem esetén nagyobb ingadozást mutatott az elmúlt hat évben (27. és 28. ábra).

27. ábra

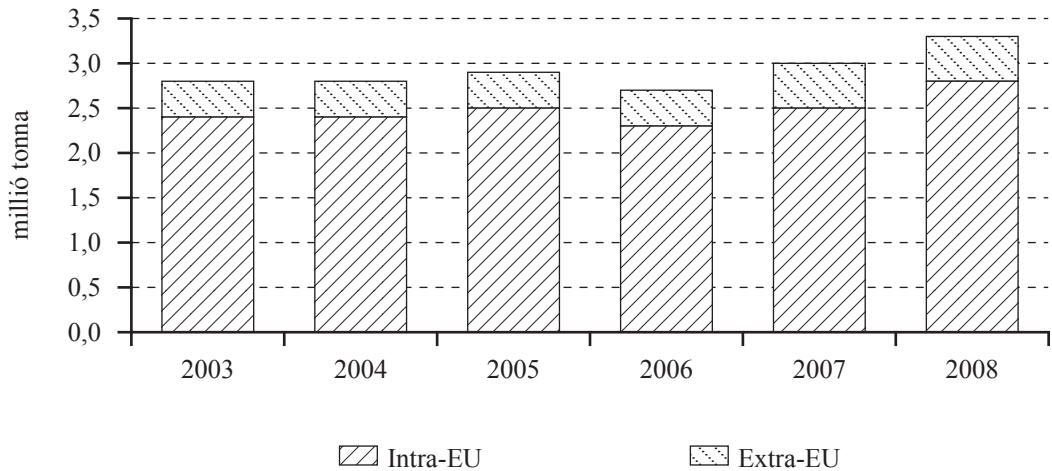
**Az EU-27 élőnövény-importjának<sup>2</sup> értéke (2003-2008)**



Forrás: Comext, Eurostat adatbázis

28. ábra

**Az EU-27 élőnövény-importjának mennyisége (2003-2008)**



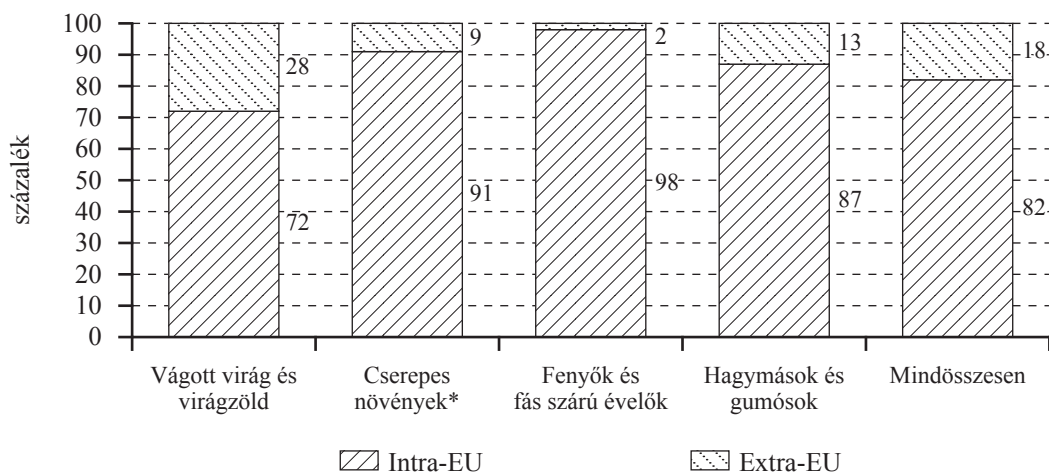
Forrás: Comext, Eurostat adatbázis

<sup>2</sup> Az élő növények (HS 06) árucsoport meghatározó részét a dísznövények és dísznövény-szaporítóanyagok teszik ki.

Az EU összes behozatalából a faiskolai (98%) és a cserepes növények (91%) esetében a legmagasabb az intra-EU kereskedelemről származó dísznövények aránya, míg a vágott virágok behozatalából mindössze 72%-ban részesednek az EU országai (29. ábra).

29. ábra

**A harmadik országokból származó import részesedése néhány dísznövény-termékcsoport esetében 2008-ban**



\* Szoba-, kerti- és balkonnövények.

Forrás: European Commission, 2009

**Az EU-ban Németország, az Egyesült Királyság és Franciaország voltak a legnagyobb dísznövény felhasználók 2008-ban.** A vágott virágok esetén az intra -EU export 24%-a Németországba, 17%-a az Egyesült Királyságba és 13%-a Franciaországba irányult. A saját előállítású cserepes növények 22%-át Németország, 14%-át Franciaország és 8%-át az Egyesült Királyság importálta. A faiskolai termékeknél szintén Németország (19%), Franciaország (16%) és az Egyesült Királyság (12%) a legnagyobb felvevőpiac. A hagymások és gumósok esetében szintén Németországba (13%), Franciaországba (7%) és az Egyesült Királyságba érkezik a legtöbb növény.

Németországban a dísznövények kiskereskedelmi forgalma 2008-ban 8,9 milliárd euró volt, ebből 36% a vágott virágokra, 20% a szobanövényekre, a fennmaradó 44% a kerti növényekre (egynyári és balkonnövények, díszfák és cserjék) jutott. **Németország dísznövényből inkább importőr mint exportőr:** 2008-ban a vágott virágok importja 1,13 milliárd eurót, a faiskolai termékeké 1,01 milliárd eurót, a cserepes virágoké 880 millió eurót ért el. Ezzel szemben a vágott virágok exportértéke 78 millió, a faiskolai termékeké 455 millió, a cserepes növényeké 319 millió euróra rúgott. Bár Németországot a világ vezető vágottvirág-importőrei között tartják számon, a belső termelés aránya (19%) a fogyasztásból 2000 óta stabilnak mutatkozik. A szobanövényeknél ez az arány magasabb, 40% körüli, azonban csökkenő tendenciát mutat. **A kerti növények kereslete dinamikusán bővül,** és a válságban is csak enyhe visszaesést szenvedett el. A kerti növények felhasználásának 75-85%-át Németországban állítják elő.

**Az EU-ba számos fejlődő és feltörekvő ország kedvezményes vámtarifával exportálhat dísznövényeket.** A csökkentett vámtarifákat az általános Preferenciarendszer (GSP – General System of Preferences) határozza meg, amely különböző vámtétel-kedvezményezett csoportokba

sorolja az országokat. A dísznövény-kereskedelem szempontjából az a három, a fejlődő (SPG) országokat tömörítő csoport érdemel említést, amely az EU legfontosabb dísznövény beszállító országait tartalmazza:

- SPGA: A legkevésbé fejlett országok, amelyek a GSP-be tartoznak (pl. Etiópia, Uganda).
- SPGE: Azok a dél-és közép-amerikai államok, amelyek vállalják a drogtermesztés elleni fellépést (pl. Kolumbia, Ecuador).
- SPGL: Azok az SPG-be tartozó országok, amelyeket nem foglalnak magukba az SPGA és az SPGE csoportok (pl. Kína, India, Kenya, Oroszország, Ukrajna).

Az EU-ba a legnagyobb mennyiségben vágott virágokat exportáló afrikai és dél-amerikai országok valamelyik kedvezményezett csoportba tartoznak, ennél fogva (kivéve Kenyát) vámmentesen szállíthatnak az EU-ba. Ehhez hasonlóan a világ legnagyobb szárított virág exportőrei is csökkentett vámtarifával exportálhatnak: az általános 10% helyett Kenya 6,5% vámot fizet, Izrael pedig vámmentesen exportálhat. Az egyéb módon tartósított vágott zöldek ezzel szemben már nem exportálhatók vámmentesen, a legnagyobb beszállítók 7,4%-os vámtarifával szállíthatnak az EU-ba (15. táblázat).

15. táblázat

#### A dísznövényekre alkalmazott nemzetközi vámtételek

Kód	Termékcsoport	Általános vámtarifa (%)	Kedvezményes vámtarifa (%)	
60110	Hagymások nyugalmi állapotban	5,10	Chile	0,00
			Izrael	0,00
60120	Hagymások hajtattott (orchidea, jácint, nárcisz és tulipán)	9,60	-	-
602400090	Rózsató	8,30	Uganda	0,00
60310	Friss vágott virág (rózsa, szegfű, orchidea, krizantém)	8,50	Kolumbia	0,00
			Ecuador	0,00
			Kenya	5,00
			Etiópia	0,00
604919090	Friss vágott zöld	2,00	-	-
60390	Szárított virág	10,00	Kenya	6,50
			Izrael	0,00
6049910	Vágott zöld szárítva	0,00	-	-
6049990	Vágott zöld egyéb módon tartósítva	10,90	Kína	7,40
			India	7,40
			Kenya	7,40

Megjegyzés: (-) Nincsenek kedvezményezett országok.

Forrás: TARIC adatbázis

Abból adódóan, hogy a dísznövények nem élelmiszer jellegű kertészeti termékek, nem vonatkoznak rájuk kötelező minőségi szabványok. Ennek ellenére **számos, a termelők és a kereskedők által önkéntesen alkalmazott minőségtanúsító rendszer működik, amelyek alapvetően a környezettudatos termelés és a tisztességes kereskedelem irányába mutatnak.** A holland dísznövénytermesztés az ökológiai gazdálkodás előretörésével az 1990-es évekre elvesztette a jó megíté-

lését, a legtöbbben környezetrombolónak, nem fenntarthatónak tartották. Ebből kiindulva dolgozták ki az MPS (*Milieu Project Sierteelt*) minőségtanúsító rendszereket, amelyek az ökológiailag fenntartható módon, környezettudatosan előállított termékeket teszik felismerhetővé. Mivel a fejlődő országokban előállított dísznövények egyre nagyobb arányban részesednek az EU kereskedelméből, az önkéntes minőségtanúsító rendszerek másik csoportja a szociális és etikai standardok betartására, illetve a tisztességes kereskedelmi gyakorlat alkalmazására összpontosít, ezek közül a leggyakrabban alkalmazottakat az FLO (*Fair Trade Labelling Organizations International*) működteti. Ezen túlmenően a dísznövénytermesztésre GlobalGap rendszert is kidolgoztak, amely az előbbieken említett két súlypontot egyesíti. A GlobalGap tanúsítványhoz egyre több, a termelő országokban alkalmazott nemzeti rendszer igazodik, így pl. a kolumbiai Florverde és a holland MPS-GAP tanúsítványok teljes egészében kompatibilisek a GlobalGap rendszerrel.

Az **MPS-rendszert** Hollandiában hozták létre 1993-ban azzal a céllal, hogy minőségi tanúsítványok által javítsanak a dísznövény ágazat megítélésén, amely addigra a legtöbb vásárló szemében az egyik legkörnyezetkárosítóbb ágazatnak számított. Egy évvel később már több mint ezer termelő csatlakozott a rendszerhez, amelyben környezettudatos termelés mértékének megfelelően A, B és C osztályokba sorolták a termesztőket. Ezt követően, 1995-ben az MPS rendszer lett a holland virágaukciónak hivatalos minőségtanúsító rendszere és ma már a legtöbb dísznövénytermelő országban (pl.: Kenya, Ecuador, Izrael) alkalmazzák. Az MPS-rendszer ma már az energiahatékonyságra, CO<sub>2</sub>-felhasználásra és a megfelelő munkakörülmények betartására is tartalmaz standardokat [Faber, 2008].

Az MPS számos minőségtanúsító tanúsítványt állít ki a termelők és a kereskedők számára:

- MPS-Florimark production,
- MPS-ABC,
- MPS-Socially Qualified,
- MPS-GAP,
- MPS-Quality,
- ETI (Ethical Trading Initiative),
- ISO9001:2008.

A németországi székhelyű FLO a tisztességes kereskedelemre vonatkozó minőségtanúsító rendszereket (pl. Max Havelaar) fogja össze, jelenleg 24 szervezetet foglal magába. Amellett, hogy a szervezet folyamatosan ellenőrzi és felülvizsgálja az általa működtetett rendszereket, segítséget nyújt a helyi termeszítőknek, hogy csatlakozzanak valamelyik minőségtanúsító rendszerhez a könnyebb piacra jutás érdekében. Világszerte már 16 országban alkalmaznak FLO minőségtanúsító rendszereket, többek között Kenyában, Kolumbiában és Ecuadorban.

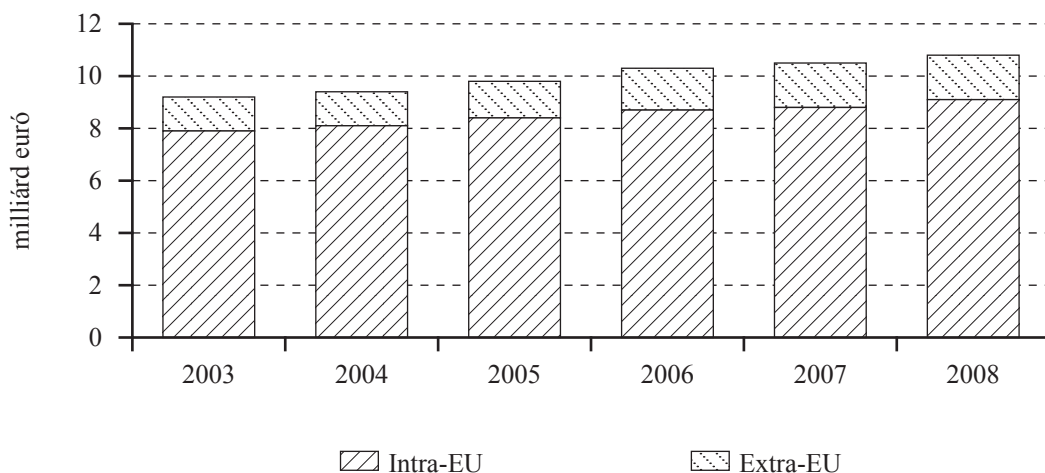


## Export

Az EU összesen 10,8 milliárd euró értékben exportált élő növényeket 2008-ban, az export 84%-a azonban az EU tagországokba irányult. Mind az intra-, mind az extra-EU export értéke folyamatosan bővült 2003-2008 között. Az élőnövény-behozatalhoz hasonlóan a kivitel tekintetében is elmondható, hogy az EU tagországokba exportált növények mennyisége erősebben ingadozott az elmúlt években, mint a harmadik országokba irányuló kivitel mennyisége (30. és 31. ábra).

30. ábra

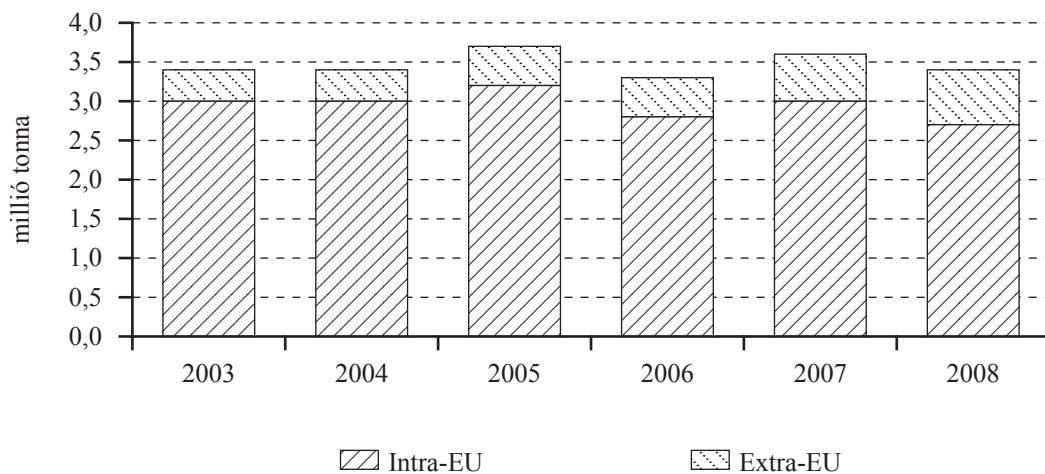
AZ EU-27 élőnövény-exportjának értéke (2003-2008)



Forrás: Comext, Eurostat adatbázis

31. ábra

Az EU-27 élőnövény-exportjának mennyisége (2003-2008)

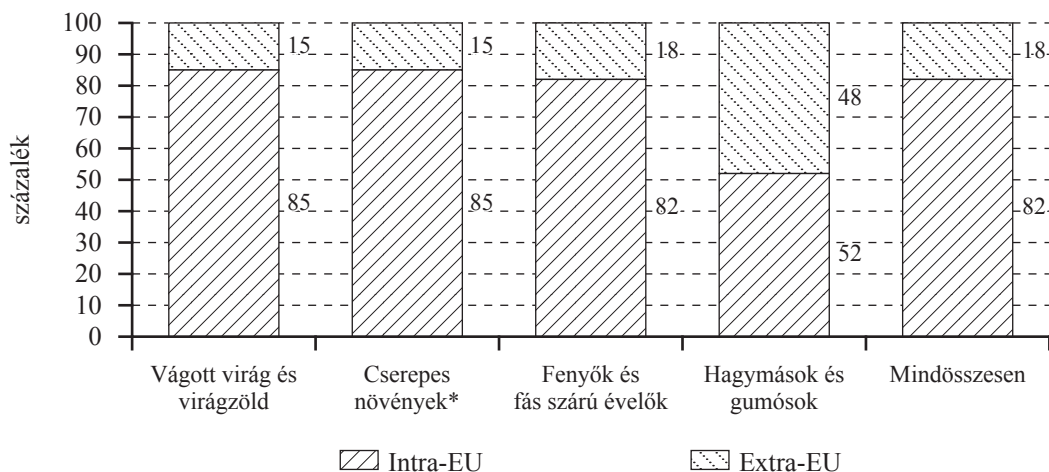


Forrás: Comext, Eurostat adatbázis

Az EU-ban a hagymások és gumósok esetén a legmagasabb (48%) a harmadik országokba irányuló export, ezzel szemben a vágott virágok, cserepes növények és faiskolai termékek összes exportjának 82-85%-át a tagországok közötti kereskedelem teszi ki (32. ábra).

32. ábra

Az extra-EU export érték szerinti részesedése néhány dísznövény termékcsoport esetében (2008)



\* Szoba-, kerti- és balkonnövények.

Forrás: European Commission, 2009

**Az EU-ban Hollandia a fő elosztó ország, innen származik az intra-EU export 58%-a.**

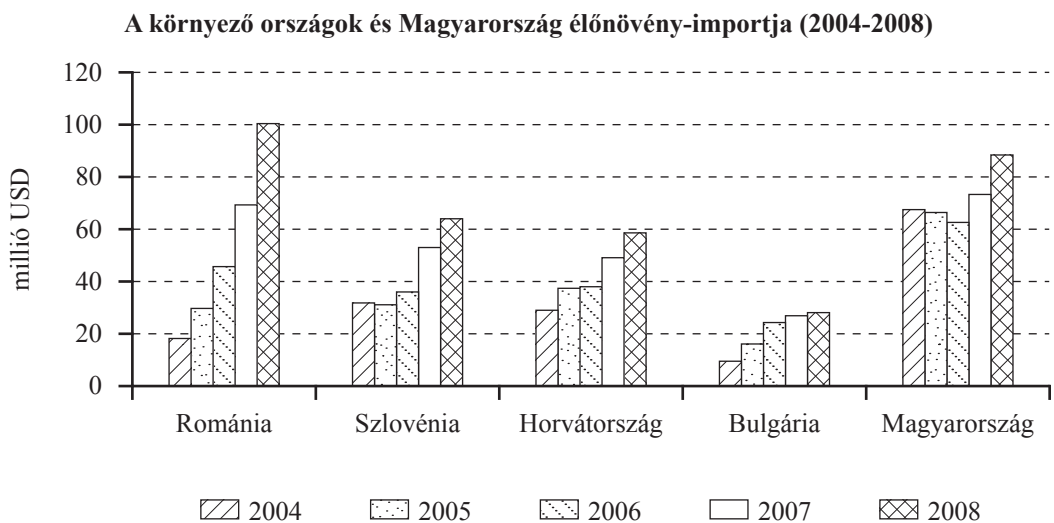
Hollandia az összes termékcsoport esetében kulcsszerepet tölt be, minden EU-tagország belső piacán legnagyobb beszállítóként jelenik meg. Így pl. a vágott virágok 61%-a Hollandiából érkezett a többi uniós tagországba 2008-ban. Második és harmadik legnagyobb beszállítóként Olaszország és Belgium mindössze 2,5%-ban és 1,7%-ban részesedtek az intra-EU kereskedelemről. A cserepes szoba-, kerti- és balkonnövények esetében szintén Hollandiából származott a termékek 53%-a, további fontos exportőrök Németország (9%), Dánia (8%), Belgium (7%) és Olaszország (6%). A faiskolai termékek esetében a termékek 52%-a származott Hollandiából, 17%-a Olaszországból, 9%-a Dániából és 7%-a Belgiumból. A gumósok és hagymások 74%-a szintén Hollandiából származott, második és harmadik legnagyobb termelőként Németország 5%-ban, Belgium pedig 3%-ban részesedett a kereskedelmi forgalomból.

**Az utóbbi években rendszeres és egyre nagyobb problémát jelentenek a helyi termesz-  
tők árai alá kínáló „repülő hollandi” árusok.** Az elsősorban holland szabadkereskedők kapcsolatrendszerére mára az egész EU-t lefedi, a kialakult stabil vevőkörük többnyire az interneten rendel tőlük. A repülő hollandi árusok általában közvetlenül a termesztoéktől, illetve minimum áron az árverési csarnokokban vásárolnak, az árut (vágott virágok, cserepes növények) gyakran számla nélkül terítik elsősorban Németországban, Ausztriában és Magyarországon. Bár nehezen nyomon követhető a tevékenységük, bizonyos, hogy a megjelenésük rendszeresen okoz piaci zavarokat, továbbá számottevően rontja a termesztoék piaci helyzetét.

**A magyarországi dísnövénytermesztők számára kiemelkedő lehetőséget jelent a szomszédos, illetve a közeli országok dinamikusan fejlődő gazdasága. A növekvő életszínvonalal Romániában, Szlovéniában és Horvátországban bővült a legnagyobb mértékben a dísnövények iránti kereslet, ezeknek az országoknak mindegyike nettó dísnövény-importőr.**

A dísnövénytermesztés egyik dél-keleti országban sem tartozik a stratégiailag fontos ágazatok közé, ezért a saját termesztés egyik esetben sem képes fedezni a dísnövények iránt robbanásszerűen megnövekedett igényt. Ebből adódóan **ezek az országok hosszútávon is perspektivikus piacot jelentenek a magyar dísnövény-kertészeti termékeknek.** Az elmúlt években **Románia élőnövény-importja bővült a legnagyobb mértékben, az import értéke mintegy ötszörösére nőtt 2004-2008 között (33. ábra).**

33. ábra



Forrás: UN Comtrade

Romániában az elaprózott területeken, korszerűtlen berendezésekben folytatott termesztés egyik termékcsoport esetén sem tudja tartani a lépést a kereslet folyamatos bővülésével. Ennek megfelelően a behozatal egyaránt kiterjed a vágott virágok (elsősorban krizantém), az egyynári és balkonnövények, a faiskolai termékek és a hagymás növények szaporítóanyagaira.

A **vágott virágok** 90%-a importból származik, egyedül krizantémot termesztenek nagyobb mennyiségben. Az összes vágottvirág-behozatal fele Hollandiából érkezik.

A **cserepes növények** esetén szintén nagyarányú az import, a hazai dísnövénytermesztő szövetkezetek megszűnésével Hollandia lett a legnagyobb beszállító.

A **szaporítóanyagok** 95%-a importból származik, a legnagyobb importőrök Hollandia, Olaszország és Magyarország.

A magyar dísnövénykertészek számára a **faiskolai termékek** kínálják a legnagyobb lehetőségeket: a folyamatosan bővülő igények mellett a saját termesztés mindössze 20%-a az összes forgalomnak. A legnagyobb mennyiségben Magyarország (67%), Olaszország (14%) és Hollandia exportált faiskolai termékeket 2008-ban [Disznövény Szövetség és Terméktanács, 2008].

A dísznövénykertészet Romániában nem számít stratégiailag fontos területnek, ezért a köz-eljövőben nem valószínűsíthető a termesztés számottevő fellendülése. A román piac ebből adódóan közép és hosszú távú perspektívát jelent a magyar termékeknek.

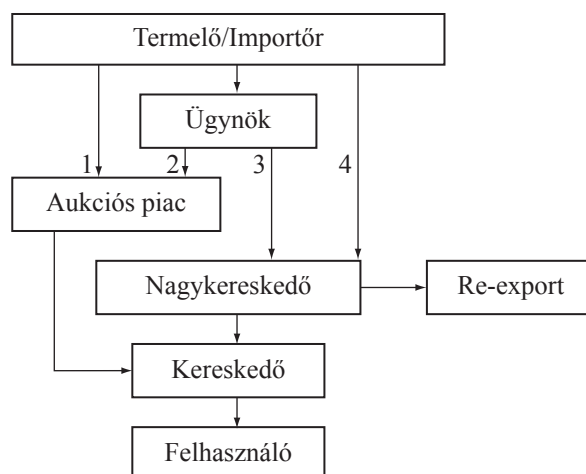
### 2.3.3. A virágkereskedelem szerveződése és szereplői az EU-ban

A termelők által előállított, illetve harmadik országokból importált dísznövények az EU-ban jellegzetesen négy kereskedelmi csatornán keresztül juthatnak el a felhasználókig (34. ábra):

1. Az aukciós piacokon keresztül;
2. Ügynökökön át az aukciós piacokon és nagykereskedőkön keresztül;
3. Ügynökökön át a nagykereskedőkön keresztül;
4. Importáló nagykereskedőkön/importcégeken keresztül.

34. ábra

Dísznövény-értékesítési csatornák az EU-ban



Forrás: CBI, 2008

**Bár a legnagyobb árumennyiséget jelenleg is az aukciós piacokon keresztül értékesítik, egyre nagyobb a szerepük az alternatív kereskedelmi csatornáknak.** Így pl. az aukciós piacokat megkerülve bővül a nagykereskedők részesedése, akikhez vagy közvetlenül a termelőktől/exportőröktől, vagy ügynökökön keresztül jut el az áru. Ez különösen a vágott zöld esetében igaz, amelyet elsősorban arra specializált kereskedők importálnak és értékesítenek tovább.

#### *Aukciós piacok*

Míg a legtöbb friss termék esetén a kiskereskedelem által igényelt nagy mennyiségű, homogén tételek egyesítése a nagykereskedelem célja, addig a dísznövény kereskedelemben a kínálat koncentrációja az aukciós és nagybani piacok elsődleges feladata. **Az aukciós piacok ezen felül rendkívül hatékony kereskedelmi központokként működnek**, ahol a vásárlók egyrészt közvetlenül találkoznak a kínálattal, másrészt azonnal felmérhetik az áru minőségét, és annak pillanatnyi árát. A folyamatosan csökkenő árát jelző óra pedig behatárolja az egy tételre tehető licitálás időtartamát, ezáltal egyben nagyon gyors kereskedelmi forma is.

A holland termelők többnyire egy-két termék előállítására specializálódtak, ebből adódóan nagyon sérülékenyek a kínálati oldallal szemben. Erre reagálva jöttek létre a termelők kezdeményezésére – elsőként Hollandiában – az aukciós virágpiacok, amelyek jelenleg is termelői tulajdonban lévő szövetkezetekként működnek. A tagoknak 100%-ban az aukciókon keresztül kell értékesíteniük, a piacoknak cserébe pedig kötelező átvenniük a tagoktól az összes beérkezett árut. Bár az aukciós rendszerrel csökkent a nyomott árak alkalmazásának veszélye, viszonylagos hátrányt jelent, hogy a termelők már nincsenek közvetlen kapcsolatban a vevőkkel, ezért csak áttételesen tudják nyomon követni a vásárlói igények változását.

A virágaukcióra érkező áru egyrészt a vásárcsarnokban az aukción keresztül, másrészt a közvetítő irodán keresztül jut el a vevőkhöz:

#### *a. A virágaukció*

- Az eladásra érkező áru a piac előkészítési csarnokába érkezik meg, ahol a piac minőségi ellenőrei tételesen átvizsgálják és az érettségnek és minőségi standardnak megfelelően csoportosítják azt, illetve eltávolítják a kórokozókat hordozó növényeket. Az árumozgást a későbbi elszámolás érdekében mindvégig elektronikusan rögzítik. Az így rendezett árut ezt követően targoncán szállítják az eladási csarnokba, ahol az értékesítés egy folyamatosan csökkenő árat mutató óra által történik. A megvásárolt áru visszakerül a piac logisztikai részlegébe, ahol minden vevő számára összeállítják a vásárolt tételeket.

#### *b. A közvetítő iroda*

- A közvetítő iroda a termelőket/kereskedőket köti össze közvetlenül a vásárlókkal, különösen a nagy, homogén árumennyiséget igénylő kiskereskedelmi láncok esetében van jelentősége. Az importarány növekedésével a közvetítő irodák szerepe is folyamatosan nő, az importált vágott virágok 15%-át már e csatornán keresztül értékesítik.
- Az EU-ban a holland aukciós piacok a legnagyobbak, a Hollandiában termesztett dísznövények 80-90%-át, az import 60%-át ezeken a csatornákon keresztül értékesítik. Az EU-ban értékesített dísznövények 30-40%-a áthalad az aukciós piacok egyikén. Ebből adódóan a virágaukciók egyrészt elosztó központok szerepét töltik be mind az EU-ban előállított, mind pedig a fejlődő országokból érkező áru számára. E kereskedelmi központoknak ezen felül ármeghatározó szerepük is van, a virágaukción kínált árak általában az egész EU-ban mérvadóak [CBI, 2008].

**A kiskereskedelmi láncok részesedésének növekedésével egyre nagyobb az aukciós piacokat megkerülő, úgynevezett „közvetlen értékesítés” aránya.** Míg a kisboltok és virágüzletek továbbra is az aukciós piacokon vásárolnak, addig a kiskereskedelmi láncok – amelyek már 25-30%-ban részesednek a kiskereskedelmi forgalomból – egyre nagyobb mértékben nagykereskedőktől vagy közvetlenül a termelőktől (akár Afrikából vagy Kolumbiából) vásárolnak, hiszen nekik egyszerre nagy mennyiségű, egységes árura van szükségük. Szintén az aukciós piacok ellen hat, hogy az EU mellett az összes, a dísznövénytermesztést meghatározó országban egyre nagyobb mértékben koncentrálódik a termelés. Így a kisebb aukciós piacok egyre nehezebben tudják kezelni a beérkező árumennyiséget. A kínálati és a keresleti oldal koncentrálódása tehát egyre nagyobb kihívást jelent az aukciós piacok számára, amelyek forgalma az elmúlt években gyakorlatilag stagnált. Ezekre a folyamatokra reagálva 2008-ban egyesült a Floraholland és az Aalsmeer-i aukció. A két legnagyobb aukciós piac egyesítésével egy erősebb, hatékonyabban működő és nagyobb árukínálattal rendelkező szervezet létrehozása volt a cél (16. táblázat) [Market News Service UNCTAD/WTO, 2007].

**A vágott virágok forgalmának alakulása a holland aukciós piacokon  
(2003-2007)**

millió EUR

Megnevezés	2003	2004	2005	2006	2007
FloraHolland	1 297	1 297	1 317	1 385	1 414
VBA (Aalsmeer auction)	995	1 009	1 041	1 070	1 083
VON	23	24	24	28	31
Vleuten	16	18	18	19	20
<b>Mindösszesen</b>	<b>2 331</b>	<b>2 330</b>	<b>2 401</b>	<b>2 500</b>	<b>2 548</b>

Megjegyzés: Importtal együtt.

Forrás: CBI, 2008

### *Nagykereskedők*

A helyi kereskedelmet kiszolgáló és exportáló nagykereskedők alapvető szerepet töltenek be a dísznövény kereskedelemben. **A nagykereskedők elsősorban logisztikai funkciót töltenek be, az aukciós piacoknál kisebb elosztó központokként működnek**, a nagy tételben ömlesztve felvásárolt árut a kiskereskedelmi igényeknek megfelelően szortírozzák. A nagykereskedők elsősorban az aukciós piacokon vásárolnak, azonban egyre több „importcég/importáló nagykereskedő” a piacokat megkerülve közvetlenül az afrikai vagy dél-amerikai termelőktől vásárol. A nagykereskedők elsősorban a kiskereskedelem felé, illetve re-export cégeknek értékesítenek, vagy közvetlenül tovább exportálnak. Néhány, EU-n belüli exportra szakosodott kereskedő képviselést, illetve *Cash and Carry* központokat működtet számos EU tagországban.

### *Kiskereskedők*

Az egyes kiskereskedelmi csatornák esetében alapvetően különbözik a dísznövények választéka. Míg az árukinálat általában a virágüzletek esetén a legszélesebb, addig a piacon és az utcai árusoknál a legszűkebb a választék.

A **virágüzletekben** általában jó minőségű vágott virágok és cserepes dísznövények kaphatók széles választékban, emellett számos kiegészítő szolgáltatás vehető igénybe (pl. szaktanácsadás, díszcsomagolás, házhozszállítás). Többnyire a virágüzletekben jelennek meg elsőként az új termékek.

A **piac**on, illetve az utcai árusoknál jellemzően az impulzusvásárlás a leggyakoribb, ezért itt általában alacsony áron értékesítenek mindössze néhány fajta dísznövényt.

Az **élelmiszer-áruházláncok** dísznövény választéka illetve értékesítési stratégiája számottevően megváltozott az elmúlt években. Míg korábban alacsony minőség és kevés választék jellemezte a dísznövényválasztékukat, addig mára mindkettő számottevően javult, az olcsóság mellett a választékra és a minőségre is nagyobb hangsúlyt fektetnek. Az áruházláncok sok esetben – a nagykereskedőket és közvetítőket kikerülve – közvetlenül a (többnyire az afrikai vagy dél-amerikai) termelőktől vásárolnak.

A barkácsbolt-áruházláncok az élelmiszerláncokhoz hasonlóan a közkedvelt, nagy tömegben eladható, kedvező árú, könnyen szállítható és értékesíthető termékekre összpontosítanak. Vegyes beszerzési stratégiát követnek, a cserepes dísznövényeket elsősorban Hollandiából és Németországból importálják, ugyanakkor a faiskolai árut többnyire a hazai faiskoláktól vásárolják.

A *garden centerek* ezzel szemben az „előre menekülés” stratégiáját választották, egyre inkább az igényes vásárlók elvárásaikhoz igazodnak, ebből adódóan minél szélesebb áruválasztékra, kiváló minőségű növények forgalmazására koncentrálnak. Szortimentjükben az alapkínálat mellett sok esetben helyet kapnak a növénykülönlegességek vagy az extra méretű növények is. Az árusítás mellett többnyire egyéb szolgáltatásokat is kínálnak (pl. szaktanácsadást, kertépítést, kertrendezést).

### *Ügynökök*

Sok afrikai és dél-amerikai termelő nem rendelkezik üzleti kapcsolattal az EU-ban, ezért az áruit ügynökök segítségével juttatja az EU piacára. Az ügynökök egyrészt fontos összekötő szerepet töltenek be, többek között piaci és egyéb információkkal látják el ügyfeleiket, másrészt logisztikai feladatokat is magukra vállalnak, így pl. a légi szállításra csomagolt árut megérkezés után előkészítik a virágaukción. Az ügynökök szerepe egyre nagyobb, mára sokan üzleti részt szereznek a fejlődő országokban termelő üzemekben, illetve egyre nagyobb arányban szállítanak a kiskereskedelmi láncokba is.

### *Elektronikus kereskedelem (KOA-Kopen Op Afstand)*

**Az EU-dísznövény kereskedelmében új csatornaként 10-15 éve jelent meg az elektronikus kereskedelem**, 1995-ben a holland TeleFlower (TFA) volt az első „virtuális piactér”. A távkereskedelem mára az értékesítés összes szintjén működik, így pl. az Interflora-n keresztül ([www.interflora.co.uk](http://www.interflora.co.uk)) a nagykereskedőktől vásárolhatnak a felhasználók, a Growersonline ([www.growersonline.nl](http://www.growersonline.nl)) honlapján pedig a termelők árusítanak a nagykereskedőknek. Ennek megfelelően a FloraHolland aukciós piac is számos elektronikus rendszert üzemeltet; közülük a legelterjedtebb a KOA-rendszer, amelynek segítségével a vásárlók az interneten keresztül vehetnek részt a virágaukción. Az Aalsmeeri aukciós piacon 2009-ben már 55% volt a KOA rendszeren keresztül értékesített virág részesedése a kereskedelmi forgalomból [Floraholland Newsletter, 2009].





### 3. Magyarország dísznövényágazata

#### 3.1. A dísznövénytermelés általános bemutatása

##### 3.1.1. A magyarországi dísznövénytermesztés területi adatai

A Magyarországon termesztett dísznövényekről nem állnak rendelkezésre hivatalos adatok, mert a dísznövénytermesztés egészen 2010-ig nem volt része az országos adatgyűjtési programnak<sup>3</sup>.

A dísznövények területéről ezért csak a KSH Gazdaság szerkezeti Összeírásából (GSZÖ) nyerhetünk adatokat, illetve a Dísznövény Szövetség és Termék tanács készít erre vonatkozó becsléseket. A Mezőgazdasági Szakigazgatási Hivatal (MgSzH) feladata a szaporítóanyagok fajtaazonosságának, nyomon-követhetőségének és minőségének ellenőrzése, így e szervezetben is keletkeznek dísznövénytermeléssel kapcsolatos adatok.

**Az említett adatforrások egyike sem tekinthető teljes körűnek, illetve ezen belül sem azonos termelői kört érintenek, ezért egymástól eltérnek.** A GSZÖ az egyéni gazdaságok<sup>4</sup> azon csoportját, amelyek ökonómiai mérete nem érte el az 1 Európai Méretegységet (1 EUME = 1 200 EUR standard fedezeti hozzájárulás), csak véletlenszerűen kiválasztott minta (10%) alapján vizsgálta 2003-ban. Ennélfogva a gazdálkodók egy része nem került be az adatszolgáltatói körbe, esetükben a KSH felszorozásos becslést alkalmazott. Bár 2005-ben megváltozott az összeírásra kerülő egyéni gazdaságok kiválasztásának módszere, amelynek keretében ún. mintakörzetek kerülnek összeírásra, a KSH továbbra is minta alapján becsüli az alapsokaságot, ami nem ad pontos képet. A Dísznövény Szövetség és Termék tanács adatai sem fedik le teljesen az ágazatot, mivel sem a termék tanácsi tag-ság, sem az adatszolgáltatás nem kötelező.

Az EU-csatlakozás óta az MgSzH adatai azokra a szaporítóanyag-termelőkre és -forgalmazókra terjednek ki, akik dísznövénytermesztőknek, vagy más forgalmazóknak szaporítóanyagot értékesítenek. Ebből következően nem tartoznak ide azok a termelők, *akik csak közvetlen értékesítésre vagy saját részre* termelnek, így a szakértői becslések szerint a rendszerből a termelőknek mintegy a fele, főleg a kisebb termelők hiányoznak.

Szaporítóanyagoknak számítanak a vetőmagvak, a vegetatív szaporítóanyagok, valamint az ültetési anyagok. Utóbbiak a generatív vagy vegetatív szaporítóanyagból előállított, illetve felnevelt, ültetésre szánt növényeket jelentik, beleértve a palántát és az oltott, szemzett növényanyagokat is. Mindebből következik, hogy az MgSzH adatállománya kiterjed a faiskolai, az évelő, az egy- és kétnyári termelésre, a cserepes balkonnövényekre és a szabadföldi hagymásokra, de nem vonatkozik a végfelhasználóknak értékesített szobanövényekre (kivéve a kiültethetőket, pl. a krizantém) és a vägottvirág-termesztőkre.

<sup>3</sup> Az Országos Statisztikai Adatgyűjtési Programról szóló 288/2009. (XII. 15.) Kormányrendelet 2010. évtől rendelkezik a dísznövénytermesztés körében végzendő kötelező adatszolgáltatásról. Az adatgyűjtést az Agrárgazdasági Kutató Intézet (AKI) végzi. Az AKI 2010-ben a Dísznövény Szövetség és Termék tanács címlistája alapján mintegy 1 000 kérdőívet küldött ki az adatszolgáltatásra kijelölt szervezeteknek. Ez a kérdőív a GSZÖ-vel ellentétben már részletes, növénycsoportokra és növényfajokra lebontott adatokat, továbbá a terület mellett a munkaerő-felhasználásra és az értékesítésre vonatkozó információkat is tartalmaz. Emellett megjegyzendő, hogy 2010-ben általános mezőgazdasági összeírás is lesz, ami már teljeskörű, azaz valamennyi dísznövénytermesztő gazdaságra kiterjedő adatokat szolgáltat.

<sup>4</sup> Gazdaság: mezőgazdasági tevékenységet folytató, technikailag és gazdaságilag különálló termelőegység, amelynek területterülete (szántó, kert, gyümölcsös, szőlő, rét, legelő, erdő, nádas, halastó külön-külön vagy együtt) legalább 1 500 m<sup>2</sup>.

A 2007. évi GSZÖ alapján a szabadföldi virágok és dísznövények összes területe 390 hektárt, a növényházi dísznövényeké 230 hektárt tett ki (17. táblázat). A Dísznövény Szövetség és Termék-tanács becslése alapján a fedett területek kevesebb, mint fele, azaz 110 hektár üvegház, a többi fólia-ház és fóliasátor. A fedett terület megoszlása a termesztett kultúrák szerint a következő:

- Vágott virág és vágott zöld kb. 180 hektár;
- Egynyári virágpálánta (muskátlí nélkül) kb. 25 hektár;
- Cserepes dísznövény (muskátlíval) kb. 20 hektár;
- Fás növények szaporítási lehetőségei kb. 5 hektár.

A szabadföldi dísznövényterület hasznosítása:

- Szárazvirág kb. 200-230 hektár;
- Virághagyma kb. 60 hektár;
- Szabadföldi vágott virág és zöld kb. 40 hektár;
- Virágmag és palánta kb. 40 hektár;
- Élő növények kb. 15-20 hektár.

17. táblázat

### A dísznövénytermelés főbb jellemzői Magyarországon (2003, 2005, 2007)

Megnevezés	Terület (ha)			Üzemek száma (db)			Átlagos terület (ha/üzem)		
	2003	2005	2007	2003	2005	2007	2003	2005	2007
Szabadföldi virágok és dísznövények	1 060	970	390	700	1 130	420	1,5	0,9	0,9
Növényházi dísznövények	220	350	230	1 120	2 090	1 610	0,20	0,17	0,14
Virágok és dísznövények szabadföldön és növény-házban	1 280	1 320	620	1 720	3 100	1 970	0,74	0,43	0,32
Faiskola	7 420	10 140	8 610	1 550	5 510	4 360	4,8	1,8	2,0

Megjegyzés: Az egyes évek adatainak összehasonlítása csak korlátozottan lehetséges, mert mintából becsült adatokról van szó. Az összeírásra kerülő minta kiválasztásának módja 2005-ben megváltozott.

Forrás: Eurostat a KSH Gazdaságstruktúra Összeírás adatai alapján

A faiskolával hasznosított terület nagyságát a 2007. évi GSZÖ 8 610 hektárra teszi, ez az adat azonban tartalmazza a díszfaiskolák területén kívül a gyümölcs- faiskolák, a szőlőiskolák, az erdészeti faiskolák területét is, kivéve a gazdaság saját igényeinek kielégítésére telepített, erdőben található erdészeti faiskolát. (Utóbbi a karácsonyfával beültetett területtel együtt az erdő művelési ág részét képezi.) A díszfaiskolai termékek termelését illetően ezért ugyancsak a Dísznövény Szövetség és Termék-tanács, valamint a Nyugat-Dunántúli Díszfaiskolások Egyesülete és a Magyar Rózsatermesztők Egyesülete által becsült adatokra támaszkodhatunk. Ezek szerint fás szárú dísznövényeket 2007-ben valamivel több, mint 1 300 hektáron termeltek, amiből 1 200 hektárt tett ki a díszfaiskolai áruk termesztése. Rózsátőtermesztés mintegy 100-120 hektáron folyt.

Az MgSzH Dísznövény és Zöldségpálánta Szaporítóanyag Felügyeleti Osztályán 2009-ben 576 szaporítóanyag-termesztőt és 2 360 hektár területet tartottak nyilván; ez alig változott az elmúlt években. Ebből 2 030 hektárt a díszfák és díszcserjék területe tett ki, az évelők 71 hektárt, az egy- és kétnyári növények 118 hektárt, a szabadföldi hagymások 87 hektárt, az üvegházi cserepes növények

14 hektárt foglaltak el (18. táblázat). Megjegyzendő azonban, hogy e területek ún. *engedélyes bruttó területek*, azaz nincsenek teljesen beültetve a termeléshez szükséges forgó területek miatt, és természetesen kisebb-nagyobb eltérést mutatnak a szakmai szervezetek adataihoz képest.

18. táblázat

**Az ellenőrzött dísznövény szaporítóanyag-termesztők és a bruttó területük megoszlása Magyarországon (2009)**

Megnevezés	Ellenőrzött termesztők száma		Ellenőrzött bruttó terület	
	Db	%	hektár	%
Díszfák, díszcserjék	253	44	2 030	86
Évelők	58	10	71	3
Egy- és kétnyári növények	115	20	118	5
Cserepes dísznövények	23	4	14	0,6
Üvegházi vágott virág szaporítóanyaga	23	4	21	0,9
Virághagyma	92	16	87	3,7
Vízinövény	12	2	19	0,8
Összesen	576	100	2 360	100

Forrás: MgSzH

### 3.1.2. A dísznövénytermesztés helye, szerepe a mezőgazdasági termelésben

A dísznövények által hasznosított terület (a GSZÖ adatait alapul véve) az ország mezőgazdasági területének 0,16%-át tette ki 2007-ben. Ezzel szemben az ágazat által előállított bruttó termelési érték – noha 2003-2008 között csökkenő tendenciát mutatott – a mezőgazdaság bruttó termelési értékének még mindig több mint 1%-át (a területi arány öt-hatszorosát) adta. Ez arra utal, hogy **a dísznövénytermesztés az egyéb mezőgazdasági ágazatoknál fajlagosan sokkal nagyobb értéket állít elő**. Különösen igaz ez a virágok termelésére, amelyek a karácsonyfával együtt közel ezer hektár területen évente mintegy 10 milliárd Ft termelési értéket állítanak elő<sup>5</sup>.

A dísznövények exportjából származó árbevétel a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek kivitelének fél százaléka volt 2008-ban, míg az agrárágazat teljes importjából ennél nagyobb arányban, 1,7-1,9%-kal részesedett az ágazat (19. táblázat).

<sup>5</sup> Az érdekvédelmi szervezetek közlései, illetve a KSH termelői árakra vonatkozó adatai alapján saját becslést is készítettünk a dísznövényágazat termelési értékéről és annak megoszlásáról a főbb alágazatok szerint. Számításaink szerint az ágazat összes termelési értéke a KSH által kimutatott értéket jóval meghaladva, mintegy 60 milliárd Ft-ra tehető, amiből 29 milliárd Ft a vágott virágok, 17 milliárd Ft a cserepes növények, illetve 14 milliárd Ft a díszfaiskolai ágazatok átlagos éves kibocsátása. Mindez arra is utalhat, hogy az ágazatban a fekete és szürke gazdaság komoly mértéket képvisel.

**A dísznövénytermesztés helye, szerepe a mezőgazdaságban (2003-2008)**

Megnevezés	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Terület (ezer hektár)</b>						
Mezőgazdasági terület	5 865	5 864	5 855	5 809	5 807	5 790
Dísznövények területe	8,7	..	11,5	..	9,2	..
Dísznövények %-a	0,15	..	0,20	..	0,16	..
<b>Bruttó termelési érték folyó alapon (milliárd Ft)</b>						
Mezőgazdasági termékek	1 286,7	1 499,3	1 376,1	1 446,5	1 546,2	1 810,8
Virágok, dísznövények, karácsonyfa és faiskola	23,2	26,9	19,2	17,1	18,8	19,6
Dísznövények %-a	1,80	1,80	1,40	1,18	1,22	1,08
<b>Export árbevétele (milliárd Ft)</b>						
Mezőgazdasági és élelmiszeripari export	724,0	778,9	825,4	972,8	1 222,7	1 455,0
Dísznövény export (HS 06)	4,8	5,1	4,3	5,5	5,4	7,2
Dísznövények %-a	0,67	0,66	0,52	0,56	0,44	0,49
<b>Import értéke (milliárd Ft)</b>						
Mezőgazdasági és élelmiszeripari import	377,6	503,1	597,6	708,1	801,6	971,4
Dísznövény import (HS 06)	11,3	13,7	13,9	14,2	14,9	16,4
Dísznövények %-a	2,99	2,72	2,33	2,00	1,85	1,69

Megjegyzés: A dísznövénytermesztésre vonatkozó adatok tartalmazzák a gyümölcs-, szőlő- és erdészeti faiskolák (kivéve erdő művelési ágba tartozó) adatait is.

Forrás: KSH

**A dísznövénytermesztés foglalkoztatásban betöltött szerepe is kiemelkedő**, ha az egy hektárra jutó foglalkoztatást tekintjük. 2007-ben a mezőgazdaság teljes munkaerő-felhasználásának 1,5%-a a dísznövényeket termelő gazdaságokban és a faiskolákban valósult meg. Míg az egy hektárra jutó éves munkaerő-felhasználás a növénytermelő gazdaságok átlagában csak 0,04 éves munkaerőegység volt 2007-ben, addig ugyanez a dísznövénytermesztőknél 0,39, ezen belül a növényházi dísznövénytermelőknél már 3,6 éves munkaerőegységet tett ki (20. táblázat).

**Az éves munkaerő-felhasználás alakulása az egyes gazdaságtípusokban (2007)**

Megnevezés	Összes munkaerő-felhasználás		Egy hektárra jutó munkaerő-felhasználás (ÉME/ha)
	ÉME	%	
Összes gazdaság	403 421	100,0	0,10
<i>Ebből:</i>			
Növénytermesztő gazdaságok	87 097	21,6	0,04
Ültetvényes gazdaságok	58 589	14,5	0,33
Szabadföldi és növényházi dísznövényt termelő gazdaságok, faiskolák összesen	5 867	1,5	0,39
Növényházi dísznövényt termelő gazdaságok	2 308	0,6	3,60

ÉME: éves munkaerőegység = 2 200 óra/év.

Forrás: KSH GSZÖ adatai alapján az AKI Agrárpolitikai Kutatások Osztályán készült számítás

### 3.2. A dísznövények iránti kereslet alakulása Magyarországon – az európai tendenciák tükrében

A dísznövények iránti keresletet elsősorban a magáncélú és közületi felhasználás alapján lehetséges két nagy csoportra bontani. A magáncélú felhasználás felöleli a dísznövénykínálat teljes szegmensét (vágott virág, cserepes dísznövények, balkonnövények, évelők, faiskolai áruk, karácsonyfa stb.), míg a közületi felhasználók elsősorban faiskolai árut és a parkosítás során használatos egy- és kétnyári virágokat keresik, emellett elhanyagolható mértékben jellemző az irodai felhasználásra szánt cserepes virágok és reprezentatív célból vásárolt vágott virágok kereslete.

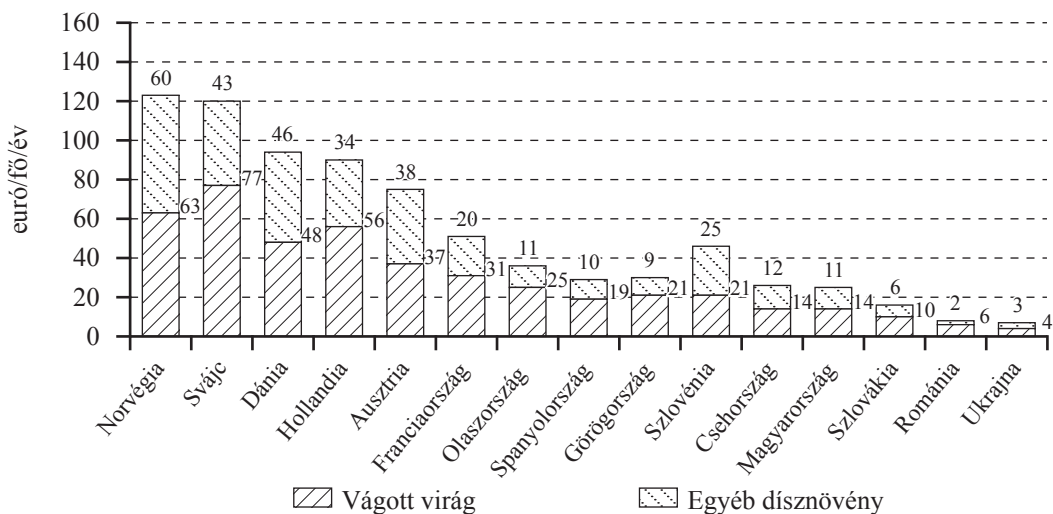
A hazai dísznövényvásárlási szokásokról megbízható statisztikai adatokkal nem rendelkezünk, nem készült reprezentatív, széles körű piackutatás sem a témában. Ezért e fejezet megírásakor leginkább a külföldi szakirodalomban publikált adatokra, a vásárlási trendekről készült elemzésekre, és a személyes konzultációk során gyűjtött ismeretanyagra támaszkodtunk.

A keresleti adatokat elemezve két fő nemzetközi adatforrásunkban is nagy különbségekkel találkozhatunk (EU Bizottság, AIPH/Union Fleurs). Néhány szempont mérlegelése után az AIPH/Union Fleurs közös statisztikai évkönyvében megjelent adatokat fogadtuk el, és az alábbi elemzéseink során is ezt használtuk fel<sup>6</sup>. A 2009. évi kiadványban megjelent legutolsó, 2007. évi fogyasztási adatok szerint Magyarországon dísznövényvásárlásra átlagosan mindössze 25 eurót fordítottunk (kb. 6 500 Ft), ami messze elmarad a leggazdagabb európai országok szintjétől<sup>7</sup>. Az egy főre vetített kiadás Svájcban, Norvégiában és Dániában a legnagyobb, ám ezen országokban jóval magasabb a dísznövények árszínvonala, mint nálunk. A magyarországihoz hasonló árszínvonalú, nagy dísznövény-felhasználó országokhoz (Hollandia, Ausztria) képest reális megítélnünk, mekkora a hazai kereslet tényleges lemaradása: e két országban egy főre vetítve háromszorosát költik dísznövényekre, mint nálunk. Ugyanakkor néhány régi EU tagállamban (leginkább a mediterrán országok tartoznak ide) a dísznövényekre fordított kiadás alig kétszerese a hazainak. Az újonnan csatlakozott EU tagállamok közül csak Szlovénia előzi meg Magyarországot, Csehország gyakorlatilag egy szinten van velünk (mivel becslést adtakról van szó, az egy eurós eltérés figyelmen kívül hagyható), mindössze három ország rendelkezik a miénknél jóval alacsonyabb fogyasztással (35. ábra).

<sup>6</sup> Az AIPH/Union Fleurs adatai több országra rendelkezésre állnak, emellett a kiadvány vágott virág és egyéb dísznövény megbontást is tartalmaz. Összevetve az értékeket kitűnt, hogy az EU Bizottság dísznövényfogyasztás címén egyes országokra vonatkozóan e két adat összegét (vágott virág + egyéb dísznövény), más országoknál csak a vágott virág vásárlását szerepeltette, ami arra utal, hogy a Bizottság adatai kevésbé pontosak.

<sup>7</sup> A fogyasztási adatok kalkuláltak: (termelési érték + import - export)/lakosság száma. Néhány országban – így Magyarországon – a termelési érték adatok becslésen alapulnak.

## Az egy főre eső dísznövényre fordított kiadás néhány európai országban (2007)

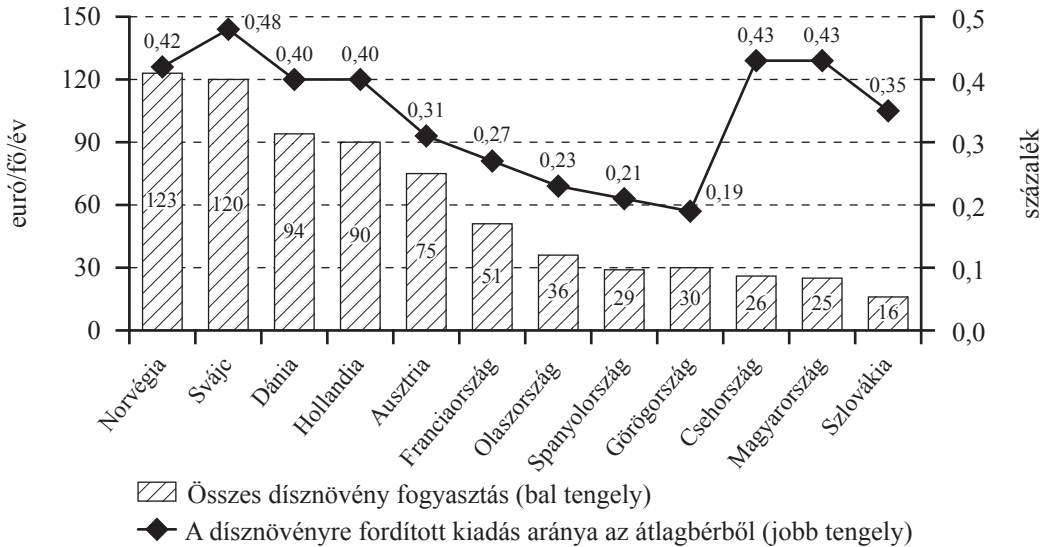


Forrás: AIPH/Union Fleurs

Az adatok további értelmezéséhez megpróbáltuk az egy főre eső dísznövényvásárlás értékét összevetni az éves nettó átlagbérrel és az egy háztartásra jutó kiadásokkal is. Ezeket az elemzéseket csak némi óvatossággal lehet kezelni, hiszen a hazai viszonyok között (a szürke- és fekete-foglalkoztatottság nagy aránya) a hivatalos statisztikai adatokban megjelenő átlagbérek, háztartási jövedelmek, kiadások valószínűleg alulreprezentáltak a valósághoz képest. Ennek ellenére fontosnak tartottuk elvégezni ezeket az elemzéseket, mert az eredmények jól tükrözik az egyes országok dísznövények iránti igényét.

Az **egy főre eső dísznövényvásárlás éves átlagbérrel történő összevetése** során kiderül, hogy lemaradásunk egyáltalán nincs, sőt, **megelőzzük a dísznövényekre hagyományosan sokat költő országok közül Norvégiát, Dániát, Hollandiát és Ausztriát is**. A mediterrán országok, ha az átlagbérből dísznövényre jutó kiadási arányt vizsgáljuk, jóval elmaradnak a magyar (és a többi újonnan csatlakozó tagállam) adatától (36. ábra).

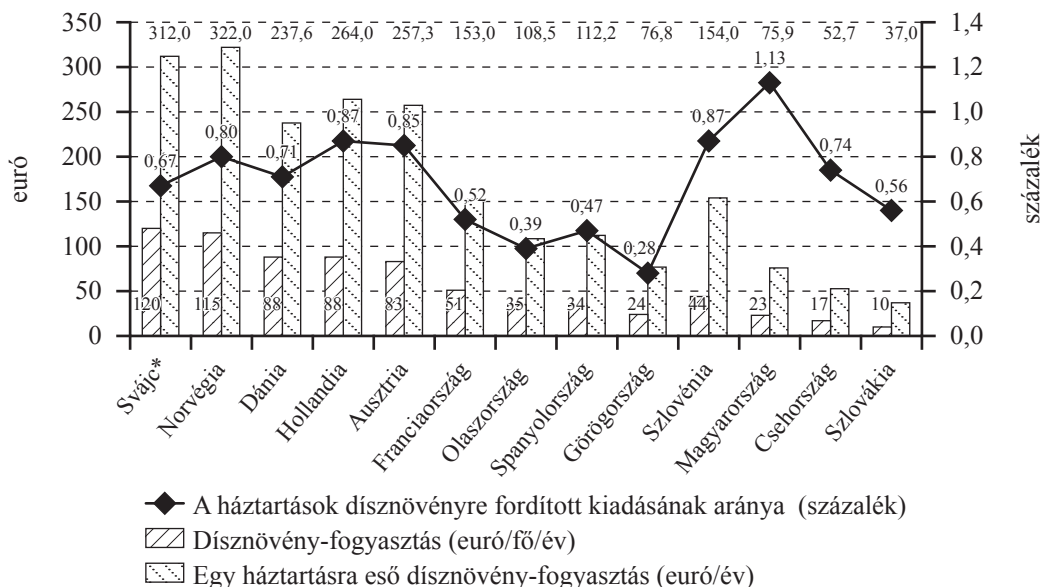
**Az egy főre eső dísznövényre fordított kiadás és annak aránya az éves nettó átlagbérből néhány európai országban (2007)**



Forrás: AIPH/Union Fleurs, Eurostat

Még kifejezőbb, ha egy háztartás kiadásain belül vizsgáljuk a dísznövényekre jutó arányt. Mivel a háztartások átlagos éves kiadásai csak 2005-re állnak rendelkezésre, erre az évre vonatkozóan készítettünk számítást. Az elemzés során természetesen figyelembe vettük a háztartások országonként eltérő méretét. A kapott adatok alapján **Magyarország kifejezetten nagy dísznövényfogyasztással dicsekedhet, hiszen a háztartások kiadásain belül a dísznövényekre fordított arány egyedül nálunk haladta meg az 1%-ot 2005-ben.** A fejlett európai országokban 0,28-0,87% között mozgott a dísznövényekre fordított pénzösszeg aránya a háztartási kiadásokon belül. A hagyományosan magas fogyasztási kultúrával rendelkező országok (Svájc, Hollandia, Ausztria, skandináv országok) háztartási kiadásaiból 0,67-0,87%-ban részesedtek a dísznövények, ettől lényegében nem tért el a szlovén és cseh adat, míg a szlovákok a háztartási kiadásaikon belül kisebb részarányt költöttek dísznövényekre, ám ezzel is megelőzték a mediterrán országokat (37. ábra).

**A dísznövényekre fordított kiadások egy főre vetítve és egy átlagos háztartás összes kiadásából a dísznövényekre fordított hányad néhány európai országban\* (2005)**



\* Svájc: 2007-es adatok.

Forrás: AIPH/Union Fleurs és Eurostat adatok alapján saját számítás

Mindebből az következik, hogy a statisztikai adatok alapján **Magyarországon a lakosság dísznövényfogyasztási hajlandósága nemzetközi összehasonlításban kifejezetten nagy**, ha az illegális jövedelmekből eredő torzítást is figyelembe vesszük, akkor sem maradunk el az átlagostól. Vagyis **csupán a jövedelmi helyzetünk miatt költünk kevesebbet erre az árucsoportra**. Mivel nem alapvető szükségletek kielégítésére szánt termékekről van szó, valószínű, hogy a dísznövények erős jövedelemrugalmassággal rendelkeznek, azaz fogyasztásuk érzékenyen reagál a jövedelmi változásokra.

A fentieket alátámasztja a **CBI 2009-es tanulmánya**, amely három kategóriába sorolja az európai országokat a piaci lehetőségek szerint:

- **Érett piaccal rendelkező országok** (Hollandia, skandináv országok, német nyelvterület országai). Ezekben az országokban már jelenleg is olyan szintű a dísznövényvásárlás, hogy további mennyiségi növekedés már nem érhető el, a fogyasztókat csak az újdonságokkal, nagyobb hozzáadott értékű termékekkel lehet megnyerni.
- **Növekvő piacú országok** (Franciaország, Olaszország, Spanyolország, Görögország). Bár már jelenleg is nagy piacnak számítanak, de van még növekedési tartalék ezekben az országokban. A lakosság fogyasztási szokásainak alakításával (marketing tevékenység) tovább növelhető a kereslet a dísznövények iránt.
- **Fejlődő piacok** (elsősorban kelet-európai országok). Ezekben az országokban a piac fejlődésének motorja a növekvő vásárlóerő lehet. Mivel a lakossági jövedelmek még nagyon alacsony szinten állnak a fejlett országokhoz képest, **az életszínvonal emelkedé-**



**sével ugrásszerűen nőhet a dísznövényekre fordított lakossági kiadás.** A fogyasztói szokások alakítása bár hasznos lehet, önmagában nem elégséges: az alacsony jövedelmi helyzet miatt a dísznövények jelenleg még luxustermékeknek számítanak.

A CBI tanulmánya szerint a virágvásárlási szokások nagy eltéréseket mutatnak országonként, általános tendenciaként csupán néhány törvényszerűséget fogalmaz meg az európai fogyasztókra vonatkozóan:

- A vágott virágot minden európai országban elsősorban ajándékba veszik az emberek (50-60%), saját élvezet céljából kb. a fogyasztók 20%-a vásárol, de ez nagyon függ az adott országban honos szokásoktól és az életszínvonalától. (Magasabb jövedelmi szinttel rendelkező országokban ez az arány értelemszerűen nagyobb.)
- A vágott virág fő versenytársai az egyéb ajándéktárgyak, pl. csokoládé, könyvek, bor. Ha a virág drága, akkor a fogyasztók hajlamosak azt egyéb ajándéktárgyakkal helyettesíteni. (A virág tehát nagyon árrugalmas termék is!)
- Bizonyos nemzeti, nemzetközi ünnepeken fogyasztási csúcspontok vannak virágból. Ilyen pl. a Valentin nap, Nőnap, Anyák napja.
- Nemek szerinti megosztásban – meglepő módon – a hölgyek vezetnek a virágvásárlások során.
- A fiatalabb generáció kevesebb vágott és cserepes virágot vásárol, mint az idősebbek. Ennek részben praktikus okai vannak (a sokat dolgozó fiatalok keveset vannak otthon, nem élvezik a virág látványát, kisgyerekes családok azért tartanak kevesebb dísznövényt, mert a kicsik kiboríthatják a vázát stb.), emellett az idősebbek érzelmileg jobban kötődnek a dísznövényekhez.

A magyarországi **lakossági virágvásárlási szokások** csak némileg térnek el a fenti tendenciáktól. Ezt erősíti meg a **Holland Virágiroda 2007-ben készült felmérése** is, amelyben 600 fogyasztót kérdeztek meg virágvásárlási szokásaikról. **A válaszadók 73%-a ajándékba**, 17%-a temetőbe vesz virágot és mindössze 10%-uk vásárol saját részre. A legnépszerűbb vágott virág a rózsza, azt követi a gerbera, tulipán, szegfű, majd a krizantém és a liliom. A legkedveltebb szín a piros és a fehér. A legtöbben úgy vélték, többet költenek virágra, mint az elmúlt években, ennek okát egyértelműen a magasabb virágárakban jelölték meg [Nagy, 2008].

A **Sum és Társa Kft. 2008-ban készített 100 fős, fókuszcsoporthoz tartozó kutatása** szerint a hazai fogyasztók **ritkán, akkor is ajándékba** (névnapra, születésnapra, egyéb ünnepekre) vesznek vágott virágot, átlagosan 4-5 ezer Ft-os értékben. Spontán virágvásárlás otthonra, vendégségbe a magyar fogyasztóra még nem igazán jellemző [Sum, 2008].

A **Dísznövény Szövetség és Termék Tanács 2009-ben készített 1 000 fős, de nem reprezentatív<sup>8</sup> felmérése** nem csak a vágott és cserepes virágokra, de a faiskolai termékekre is kiterjedt. A felmérés eredményei szerint a fogyasztók vágott virágot leginkább havonta-negyedévente, cserepes virágot negyedévente, faiskolai terméket pedig annál is ritkábban vásárolnak. **A vásárlás célja vágott virág esetében a leggyakrabban ajándékozás, cserepes dísznövényeknél és faiskolai termékeknél a saját célra történő vétel dominál.**

<sup>8</sup> A mintában erősen felülreprezentáltak voltak a hölgyek, a 40-60 év közötti korosztály és a felsőfokú végzettségűek. Különösen kis számban képviseltették magukat a 60 év feletti (23 fő), a legfeljebb 8 általános iskolai végzettséggel rendelkezők (51 fő) és a falusiak (214 fő).

Itt megjegyezzük, hogy interjúink során ettől némileg eltérő véleményekkel találkoztunk. Több szakértő is arról számolt be, hogy az ajándékozás során a vágott virágot egyre inkább háttérbe szorítják a virágzó cserepes növények. Különösen sikeres slágertermék mostanában a cserepes orchidea – azon belül a *Phalaenopsis* fajták –, a cserepes begónia, a törpe rózsza. Ezt elsősorban a jó ár/érték-aránnyal, a cserepes növények tartósabb voltával és szélesebb körű értékesítésével magyarázták. Cserepes dísznövények ugyanis nem csak virágboltokban, de barkácsáruházakban, hiper- és szupermarketekben, lakberendezési boltokban is kaphatók. A széles forgalmazási terület és az ebből adódó kedvezőbb árfekvés miatt a virágos cserepes növények impulzus-vásárlása is nagyon megnőtt az utóbbi pár évben.

Az idézett felmérés szerint a vágott virágot még mindig elsősorban virágboltokban szoktunk beszerezni (43,7%), de sokan vásárolnak utcán (11,2%) is. A cserepes dísznövények esetében is a virágboltok álltak első helyen (46,9%), ezt követte az áruházláncoknál (12,7%) és a faiskolai árudáknál (12%) történő beszerzés. (Ezek az adatok is ellentmondanak a konzultációkon hallott információknak, ahol az derült ki, hogy az áruházláncok vezetik a cserepesdísznövény-eladásokat, azt követi a *garden centerekben* és a virágboltokban történő árusítás, a faiskolák viszont nem foglalkoznak cserepesek eladásával, kivéve az egynyári és balkonnövényeket.) A felmérés szerint a faiskolai termékeket a legtöbb válaszadó (32,4%) faiskolai árudákból és áruházláncokból (8,9%) szerzi be.

A kutatás ugyanakkor alátámasztotta a hazai fogyasztók érzékenységéről szóló információkat: **a válaszadók 40,8%-a számára a legfontosabb döntési tényező az ár.** Interjúink során a vágott virágok árrugalmasságával kapcsolatban némileg ellentmondó szakértői véleményekkel találkoztunk. Egyesek úgy vélték, hogy ha a virágboltosok olcsóbban adnák a vágott virágot, akkor megnöhet irántuk a kereslet. Mások szerint, mivel a vágott virágot „kötelezően”, „szigorúan alkalmakkor, ajándékba” vásároljuk, az árrugalmasság csak féloldalasan érvényesül: egy bizonyos árszint fölött helyettesítő terméket választ a vásárló, ám csupán azért, mert olcsó, nem fog többet venni belőle. Véleményünk szerint mindkét vélemény helyes, csak az utóbbi a jelenlegi helyzetet tükrözi, míg az előbbi egy lehetséges trendet vázol fel, ami virágfogyasztási kultúránk változása esetén következhet be. Ennek azonban előfeltétele az általános jövedelmi helyzet javulása.

**A válság hatása** világszerte érvényesült a fogyasztási adatokban. Szakértőink arról számoltak be, hogy a holland tőzsdei árak mintegy 40%-kal, az eladott mennyiség 50%-kal esett vissza a 2008. decembertől 2010. januárig terjedő időszakban az előző évekhez képest. A hazai fogyasztók is jóval visszafogottabban vásárolnak, egyre inkább az olcsóbb termékeket keresik.

Egyes gazdagabb EU országokban (pl. Ausztria, Németország), a vágott virágok és a faiskolai termékek fogyasztását jelentősen növeli a **kegyeleti dísznövényfogyasztás**. Mivel elvileg Magyarországon is nagy potenciált képvisel ez a terület, megvizsgáltuk, milyen lehetőségek rejlenek ebben a szegmensben.

Magyarországon mintegy **40 ezer hektárnyi temetőkert található**, a temetők egyházi, önkormányzati, állami és magán kézben is működhetnek. A temetőkertek közcélú zöldterületeinek ápolásáról, a temető infrastruktúrájának kialakításáról és fenntartásáról annak tulajdonosa köteles gondoskodni, ahogyan ezt az 1999. évi XLIII. törvény előírja. A sírhelyek gondozása, ápolása a hozzátartozók feladata.

Magyarországon elterjedt szokás, hogy a sírhely egyszerűbb gondozása miatt gránit, műkö síremléket emelnek a hozzátartozók, amit évente néhány alkalommal látogatnak. Ilyenkor ritkábban élő virággal, gyakoribb, hogy művirágból, szárított virágokból készült koszorúval díszítik azt. Sajnos komoly probléma a lopás a sírkertekben, ezért drága csokrokat, virágokat nem érdemes, nem

szokás kihelyezni. A **kegyeleti virágfogyasztás** ebből kifolyólag magára a **temetésre és Halottak Napjára összpontosul**. A kegyeleti célú dísznövény felhasználást az is csökkenti, hogy az utóbbi években egyre elterjedtebb a hamvasztásos temetés. Országosan 40-45%, de a nagyvárosokban ennél jóval magasabb, akár a 75-80% is lehet az aránya.

A német nyelvterületen uralkodó, magas színvonalú sírkert-kultúra elterjesztése elvileg növelhetné ennek a területnek a dísznövényfelhasználását, de a jelenlegi tendenciák sajnos ezzel ellentétesek. A Temetőkertészek és Fenntartók Egyesülete folyamatosan dolgozik azon, hogy megismertesse a hazai közönséggel és a temetők működtetőivel a tőlünk nyugatabbra létező temetőkert kultúrát (ennek keretében rendszeresen szervez konferenciákat, szakmai napokat), de elnökük is elismerte, hogy ez egy hosszú, és az életszínvonal fellendülését is feltételező folyamat lehet.

A **faiskolai termékek magyarországi vásárlási szokásairól** átfogóbb, de viszonylag régi – 9 évvel ezelőtt készült – elemzést közöl 2004-ben az ENA (Európai Faiskolai Szövetség) megbízásából, a Holland Kertészeti Tanács által készített szakértői anyag. A tanulmány megállapítja, hogy bár sok magyar rendelkezik kiskerttel, ezt főleg élelmiszertermelésre (zöldség, gyümölcs) hasznosítják, **a díszkertek száma azonban folyamatosan növekszik Magyarországon**. Egy 2001-es felmérés adataira hivatkozva kiderül, hogy 500 megkérdezett háztartásból 46% vásárolt fás szárú növényt, 36% évelőt, 31% egynyári virágot, átlagosan évi 28,1 euró értékben. **A legtöbbet a 30-39, majd a 18-29 év közötti korosztály költötte faiskolai termékekre**, a legkevesebbet pedig az 50-59 és a 60-64 éves korosztály, pedig, jegyzi meg a tanulmány, a fejlett nyugat-európai országokban éppen a megállapodott, de még nyugdíj előtt álló, 50-64 éves korosztály a fő célcsoportja a kertészeti árudáknak. Az eltérő magyar viszonyokat azzal magyarázzák – s ezzel mi, szerzők is egyetértünk –, hogy a rendszerváltás utáni időszak nyertesei Magyarországon a fiatalabb korosztályból kerültek ki, a 2000-es évek elején ők rendelkeztek olyan kimagasló jövedelemmel, ami lehetővé tette, hogy nagyobb mértékben költsenek dísznövényekre. Regionális szempontból – nem meglepő módon – a Budapest környéki háztartások költöttek legtöbbet faiskolai termékekre, ezt követte Kecskemét és környéke [Hanmstra, van den Berg, 2005].

Konzultációink során a faiskolai termékekkel foglalkozó szakértők arról számoltak be, hogy a leggazdagabb réteg továbbra is nagy értékben költ dísznövényekre, ugyanakkor ez a kereslet esetükben közvetetten, a kertépítő cégeken keresztül jelenik meg termékeik iránt. A közvetlen vásárlóik a közép-rétegből kerülnek ki. Az e jövedelmi kategóriába tartozók száma azonban évről évre csökken, és egyre kevesebbet tudnak költeni a kertjükre és/vagy balkonnövényekre. Új tendencia viszont, hogy a szabadgyökerű növények helyett inkább a konténeres növényeket keresik a fogyasztók. A felgyorsult élettempó miatt a mai hobbikertészek nem akkor kívánnak/tudnak ültetni, amikor a természet diktálja, hanem amikor időt tudnak rá szakítani. A slágertermékek évek óta ugyanazok: smaragd tuja, leylandi ciprus, egyéb örökzöldek, a lombos fák, cserjék közül a virágzó vagy színes lombú fajták, az évelő növények keresettek leginkább.

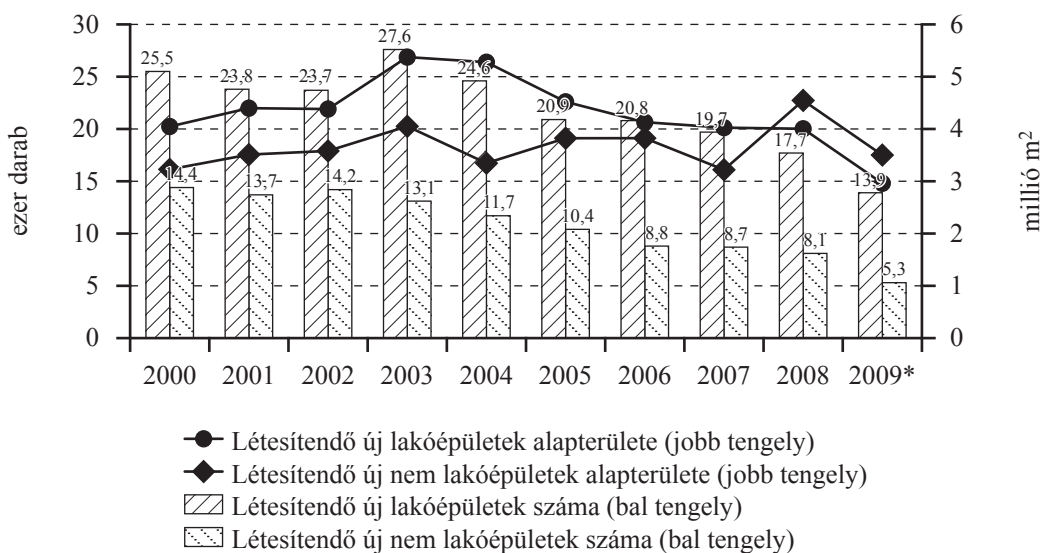
A **válság a faiskolai szektorban** is érvényesült, de inkább csak 2009 őszétől, igaz, ebben szerepe volt a hirtelen, október közepén beköszöntött hidegnek is. Nagy kérdés, mit fog hozni a tavasz, fogalmaztak szakértőink. Az már most körvonalazódik, hogy a fogyasztók az olcsóbb árkatégoriájú, kisebb méretű növényeket keresik, emiatt inkább a barkácsáruházak kínálatát választják, beérve az olykor gyengébb minőséggel, és sokan halasztják el beszerzéseiket.

Interjúink során próbáltunk rákérdezni, **milyen indikátorok jelezhetik leginkább a piac bővülését/szűkülését**. A megkérdezettek első helyen a **jövedelmi helyzet alakulását** említették, de egyetértettek abban is, hogy a **kiadott építési engedélyek száma** (magán- és közületi épületek egyaránt) is jelezheti, hogy a piac felfutó vagy hanyatló állapotban van. Annál is inkább, mert az

utóbbi időben a legtöbb önkormányzat a zöldterület kialakítására vonatkozóan is kér terveket, s – főleg közületi épületek, illetve nagyobb beruházások esetén – annak megvalósulását is ellenőrzi, a használatbavételi engedély kiadásának feltételül szabja. A Magyarországon kiadott építési engedélyek száma a 2003. évben érte el csúcspontját, azóta az ingatlanpiac telítődése és 2008-tól a gazdasági válság hatására jelentősen visszaesett az új beruházások száma (38. ábra). Mindez rövidtávon visszavetheti a faiskolai termékek hazai forgalmát, bár e téren is lehet még alakítani a fogyasztói szokásokat. A hazai kertkultúra növelésével, a szép kert presztízsének emelésével még bővíthető a piac, ebben az esetben a faiskolai termékek az egyéb tartós fogyasztási cikkekkel állnak helyettesítő viszonyban. Míg ma jellemzően az autó és a műszaki cikkek azok a presztízsjavak, amelyekre a családok – olykor erejükön felül is – költenek, a szokások, ízlés változásával a díszkert is előléphet ilyen vágott terméké.

38. ábra

### A kiadott építési engedélyek számának alakulása Magyarországon, lakó- és nem lakóépületek száma, területe (2000-2009. 3. negyedév)



\* 1-3. negyedéves adatok alapján becslés.

Forrás: KSH

A **dísznövények közületi fogyasztásáról** még kevesebb felmérés készült. A Dísznövény Szövetség és Terméktanács idézett tanulmánya is csak röviden foglalkozik a témával: 5 nagy és 45 kis- és középvállalat megkérdezése nyomán azt a következtetést vonták le, hogy a hazai cégek nagyon keveset költenek dísznövényekre. **Irodai dekorációs céllal inkább a nagyobb vállalatok** vásárolnak cserpes növényeket, vagy rendelnek kertészeti cégektől beültetéseket, sokszor gondozással együtt. **A kisebb cégeknél a dolgozókra bízzák**, kíván-e növényt tartani a munkahelyén, ha igen, azt neki kell beszereznie, gondoznia. **Ajándékozási célból még kevésbé jellemző a virágvásárlás a cégek körében**, legfeljebb a női munkatársak kapnak nőnapra egy csokor virágot.

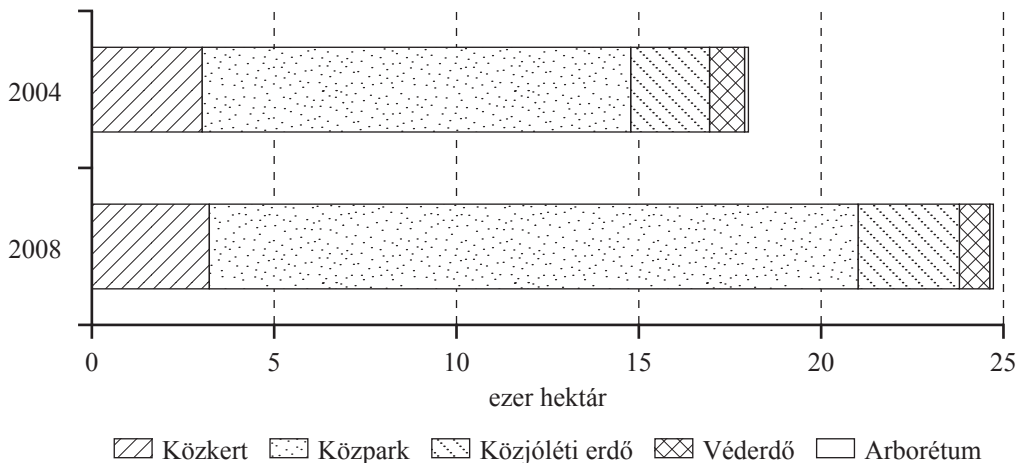
A közületi dísznövényfelhasználás jóval nagyobb területe az **országos úthálózat fejlesztése során felhasznált fasorok, elválasztó sővények, rézsűk beültetésére használt növényanyag**. A nagyobb beruházások során ezek beszerzése jórészt közbeszerzési eljárás keretében történik, ezért leginkább a nagyobb faiskoláknak vagy közvetítő – kertészeti – cégeknek van esélye e pályázatok

elnyerésére. Az ilyen nagy volumenű ültetések során általános probléma, hogy Magyarországon kicsi az egy-egy faiskolában található árualap, egyforma növényekből még nagyobb gond a megfelelő volumen szállítása. Mivel e pályázatoknál nagyon fontos, hogy egy-egy árajánlat milyen méretet, minőséget takar, a faiskolai termelők szerint hasznos lenne legalább e téren valamilyen szabvány kialakítása, ami segíthetné a pályázató objektív döntését.

Az **önkormányzatok zöldfelület-gazdálkodása** felöleli a közparkok, játszóterek, parkerdők, az önkormányzat kezelésében lévő közutak, közterek fasorainak gondozását, fejlesztését, de kiterjed a magántulajdonban lévő zöldterületek felügyeletére, szabályozására is. Az önkormányzatok zöldterületi gazdálkodásáról 2009-ben az Állami Számvevőszék készített részletes jelentést, amelyben az országos alapadatok ismertetésén túl 50 önkormányzat (48 vidéki és két budapesti kerületi) gazdálkodásáról gyűjtött információt.

A Jelentés megállapítja, hogy az Országgyűlés által határozatban elfogadott, hatévente megalkotott Nemzeti Környezetvédelmi Program 2003-2008 közötti időszakra vonatkozó, második változata szerint az egy városi lakosra jutó közhasználatú zöldterület nagyságát a 2000. évi alapállapotról (38,7 m<sup>2</sup>/fő) 45 m<sup>2</sup>/fő-re kellett volna növelni, de ez nem valósult meg, sőt, a 16%-os növekedés helyett 22,25 m<sup>2</sup>/fő-re csökkent. Ugyanakkor a falvakban javult a helyzet, ami **össességében a zöldterületek növekedését eredményezte** (39. ábra).

39. ábra

**A települési önkormányzatok zöldterületének országos adatai (2004-2008)**


Forrás: MÁK Ingatlanvagyon-kataszter

Az **egy lakosra jutó zöldterület nagysága általában nem érte el a kívánatos mértéket** az ellenőrzött városokban sem (az arány átlagosan 28,4 m<sup>2</sup>/fő volt körükben, de széles sávban, 0,49-144,06 m<sup>2</sup>/fő között szóródott), viszont a falvakban magas, 96 m<sup>2</sup>/fő volt. Az önkormányzatok vagy saját hivataluk, intézményük, gazdasági társaságuk, vagy külső vállalkozások megbízásával oldották meg a zöldterületek gondozását, gazdaságossági megfontolások alapján. A gondozási munkákban számottevő volt a közfoglalkoztatottak aránya, összességében a fenntartási munkák 66%-át szervezték ily módon. A zöldfelületek fenntartására a mintában szereplő önkormányzatok 2005-2008 között átlagosan évi 1,2-1,5 milliárd Ft-ot fordítottak. 2008-ban a városokban négyzetméterenként kétszer annyit költöttek a zöldfelületek fenntartására (155 Ft), mint a községekben

(79 Ft). A legnagyobb munkaidő- és anyagi ráfordítást igénylő feladat a fűfelület fenntartása volt, a vizsgált önkormányzatok a 2003-2008 közötti években összesen erre 1,9 milliárd Ft-ot fordítottak. A gondozott fűfelület nagysága ezalatt 20%-kal, a kiadások pedig 15,4%-kal nőttek, azaz a gondozás hatékonysága javult. Fák ápolására, gondozására 582 millió, a virágfelületek fenntartására 534 millió Ft-ot fordítottak a vizsgált időszakban. A cserjék, sövények gondozására, játszóterek fenntartására és a zöldterületi utak fenntartására 621 millió Ft-ot költöttek a mintában szereplő településeken.

A vizsgált önkormányzatok 2003 és 2008 között összesen 3,6 milliárd Ft-ot fordítottak a zöldterületek fejlesztésére. Ehhez a legtöbb helyen **pályázati forrásokat vettek igénybe** (AVOP, Regionális Fejlesztési Operatív Program, ÚMFT regionális operatív programjai, EMVA, Terület- és Régiófejlesztési Célelőirányzat).

Amint a fenti adatokból látszik, **az önkormányzati források szűkössége ellenére** – bizonyos külső elvárások miatt – **az önkormányzatok évről évre nagyobb összeget fordítanak a zöldterületek fenntartására. A válság hatása a közületi szektorban mintha kevésbé érvényesült volna, sőt, egyes termelők, kereskedők úgy fogalmaztak, az önkormányzati vásárlások „mentették meg” a 2009. évi szezont. Kérdéses, hogy az elkövetkezendő években a várhatóan szigorú önkormányzati költségvetés mellett sikerül-e fenntartani a zöldterületre szánt összegek reálértékét. Bizakodásra adhat viszont okot, hogy számos uniós és hazai forrású pályázat áll rendelkezésre a zöldterületek fejlesztésére.**

A Magyar Önkormányzati Főkertészek, Díszkertészek, Kertépítők és Parkfenntartók Szövetsége (MÖFÖSZ) elnökével folytatott konzultáció során megtudtuk, hogy az önkormányzati dísznövénybeszerzések értéke általában nem éri el azt a határt, hogy közbeszerzési eljárást kelljen igénybe venniük, ezért **egyszerű szerződéses megrendeléssel szerzik be a szükséges növényeket. A legnagyobb tételt** általában az évről évre beszerzendő **egy- és kétnyári virágok jelentik**, amit a parkokba ültetnek ki (általában a már bevált szállítótól rendelnek minden évben), nagyobb parkosításra, fasorok telepítésére ritkábban kerül sor, ezért éves átlagban az erre fordított összeg kisebb, de fejlesztések esetén olykor kiugróan nagy ez az érték. Ilyenkor több helyről kérik árajánlatot a nagyobb faiskoláktól, kereskedőktől. A **„Virágos Magyarországért Mozgalom”** célja az önkormányzati virágfelhasználás előmozdítása. Ebben a programban 2004 óta rendszeresen mintegy 300-400 település vesz részt, ami az összes önkormányzat 10-13%-a.

Az önkormányzatok közvetlen (helyi rendeletekkel, szabályozási tervekkel) befolyásolják a magánkézben lévő zöldterületek állapotát is. Néhol ez komoly keresletet gerjeszt a faiskolai termékek iránt (pl. Kecskeméten csak a zöldterületek kialakítása után ad ki használatbavételi engedélyt a helyi önkormányzat, más településeken részletesen szabályozzák, hogy a lakóingatlanok zöldfelületének kialakítása során mekkora területre hány lombos fát, cserjét kötelező ültetni), néhol csak a nagyobb beruházások (áruházak, irodaépületek, középületek) esetében ilyen szigorú az ellenőrzés, ahol gondosan számon tartják, hány fát kellett kivágni az új beruházás során, és azt az építetőnek pótolnia kell.

### 3.3. Magyarország dísznövény-külkereskedelme

A dísznövények kombinált nómenklatúra szerinti vámtarifaszámaikat és árumegnevezéseit a 2. melléklet mutatja be. A dísznövényeket a II. Áruosztály (Növényi termékek) 6. Árucsoportja tartalmazza, az „Élő fák és egyéb növények; hagymák, gumók, gyökerek és hasonló; vágott virágok és díszítőlombozat” megnevezés alatt.

A 0601-es kód alá a hagymás növények, a 0602-es kód alá a szaporítóanyagok, a díszfák és cserjék, a szabadföldi évelők, a szabadföldi nem évelők, valamint a szobanövények tartoznak. A 0603-as kód tartalmazza a vágott virágokat, a 0604-es pedig a díszítésre szolgáló ágakat, lombokat, a mohát, zuzmót, valamint a karácsonyfát.

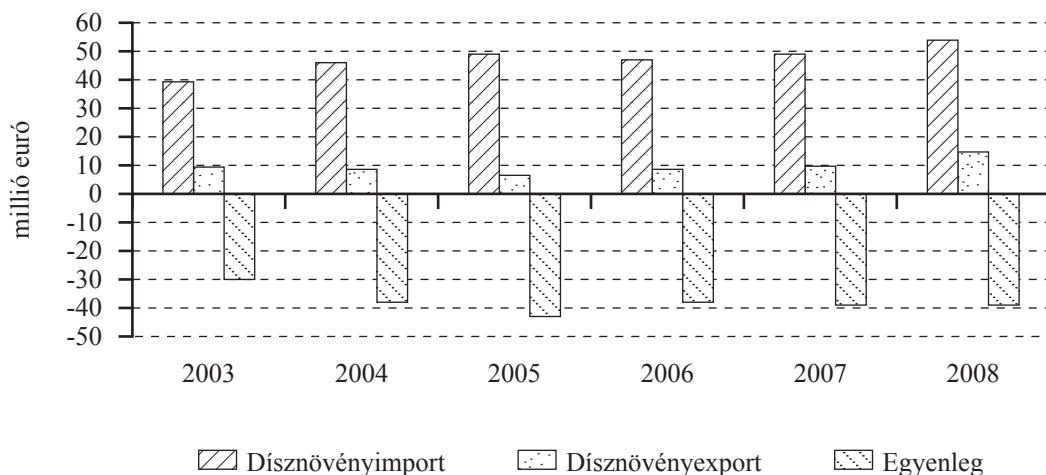
A 0602-es kód alatt azonban nem csak dísznövények találhatók, ide nyertek besorolást a szőlődugványok és oltványok, valamint a gyümölcsstermő növények ültetési anyagai, a zöldség- és szamócapalánták, valamint a gombacsíra és az erdei fák is. A dísznövények termékköre a nyolc számjegyű kódok alapján viszonylag jól elkülöníthető az egyéb növényektől, de valószínűsíthető, hogy a 06021090 vámtarifaszámú „Más nem gyökeres dugvány és oltvány” elnevezés alatt a dísznövények szaporítóanyagai is megtalálhatók a gyümölcsstermő növényekével együtt. Más források (AIPH/Union Fleurs) azonban úgy tekintik, hogy a 06022090 vámtarifaszám alatt is forgalmaznak dísznövény szaporítóanyagokat. Eppen ezért azokat a vámtarifaszámokat, amelyek nem csak dísznövényekre vonatkoznak, kihagytuk az elemzésből. Annak érdekében, hogy az általunk vizsgált termékkör, illetve azok csoportjai áttekinthetők és jól megkülönböztethetők legyenek, a 2. mellékletben a csak dísznövényeket jelentő vámtarifaszámokat és árumegnevezéseket *dőlt betűvel* szedtük, és a növénycsoportok megnevezéseit feltüntettük.

#### 3.3.1. Dísznövény-külkereskedelmünk egyenlege, termékösszetétele

Magyarország dísznövényexportja 2003 és 2008 között több mint a felével, 14,7 millió euróra nőtt, míg a dísznövények importja ugyanebben az időszakban 37%-kal, 53,9 millió euróra emelkedett. Dísznövény-külkereskedelmünk egyenlege az EU-csatlakozás utáni időszakban romlott, és a 2003. évi 30 millió euróval szemben 2005-ben 43 millió, 2008-ban 39 millió euró passzívumot mutatott (40. ábra).

40. ábra

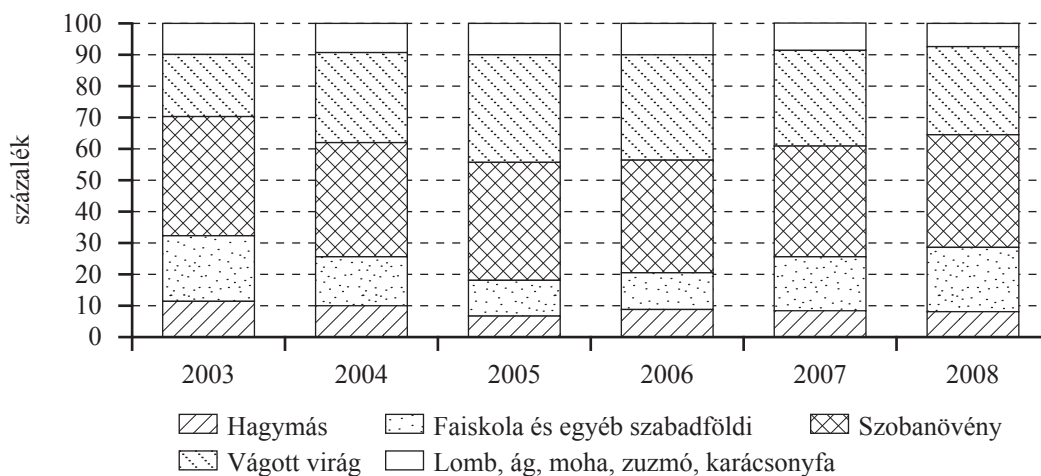
Magyarország dísznövény-külkereskedelme (2003-2008)



**Dísznövényimportunk meghatározó termékei a szobanövények**, amelyek 2008-ban a behozatal értékének 36%-át adták. A szobanövényeket a **vágott virágok követték** 28%-os részesedéssel, majd sorrendben a faiskolai termékek (más szabadföldi dísznövényekkel együtt), a hagymások és a díszítésre szánt ágak, lombok és karácsonyfa következtek (41. ábra). Az EU-csatlakozás óta eltelt időszakban a hagymások kivételével valamennyi termékcsoport behozatala nőtt, a vágott virágoké 95%-kal, a faiskolai termékeké 35%-kal, a szobanövényeké 29%-kal, a lomboké és ágaké 3%-kal.

41. ábra

**Magyarország dísznövénybehozatalának termékcsoportok szerinti összetétele az import értéke alapján (2003-2008)**

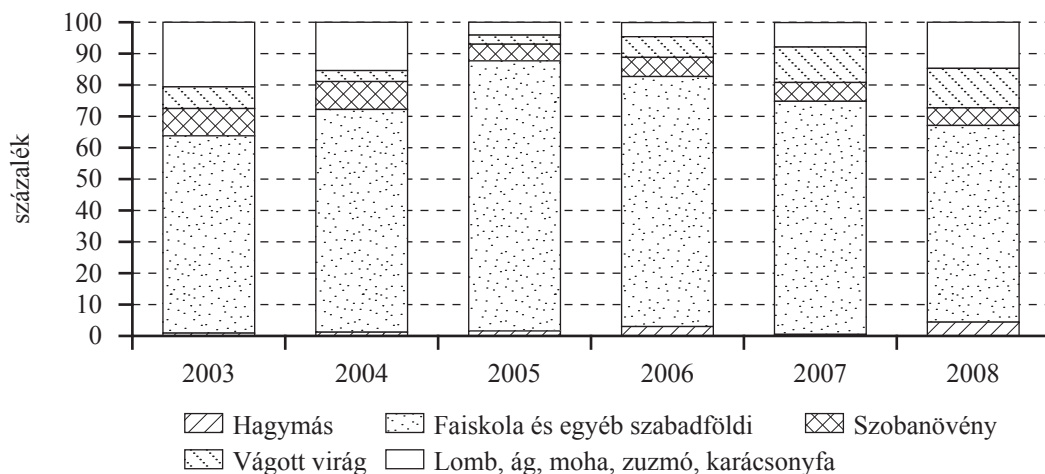


Forrás: KSH

Dísznövényexportunk termékösszetétele kevésbé kiegyenlített, mint az importunké. Ez abból adódik, hogy a technológia- és energiaigényes üvegházi termékek előállításában nem vagyunk versenyképesek, míg a szabadföldi termesztésben adottságaink többnyire kedvezőnek mondhatók. **Az exportban** ennek megfelelően **a faiskolai termékek aránya a meghatározó**, több év átlagában 60% feletti részt képviselnek, és kivitelük 2008-ban már meghaladta a 9 millió eurót. Komolyabb, 10% feletti részesedéssel bírnak még az exportban a vágott virágok, és a díszítésre szánt ágak, lombok, karácsonyfa is. Csaknem valamennyi termékcsoport exportjában növekedés figyelhető meg 2003 és 2008 között, pl. a hagymások kivitele több mint hétszeresére, a vágott virágoké majdnem háromszorosára nőtt, de ez az alacsony bázis miatt csak kisebb emelkedést jelentett az export árbevételükben. A szobanövények az egyetlen olyan termékcsoport, ahol nem nőtt a kivitel értéke, itt a vizsgált években visszaesés tapasztalható (42. ábra).



**Magyarország dísznövénykivitelének termékcsoportok szerinti összetétele az export értéke alapján (2003-2008)**



Forrás: KSH

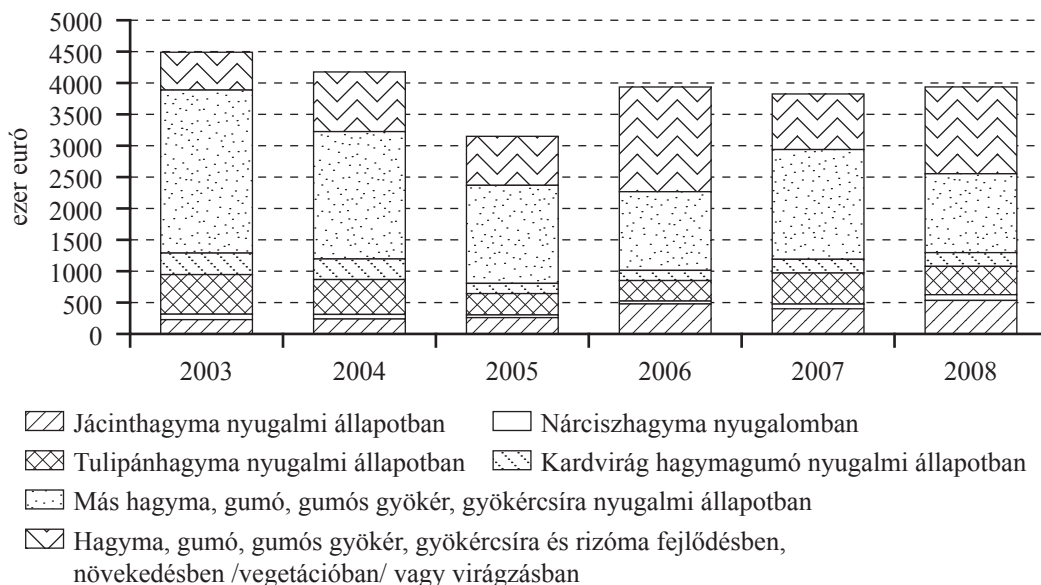
### 3.3.2. A hagymás dísznövények külkereskedelme

**Magyarország hagymás növényekből nettó importőr**, noha exportunk az utóbbi években növekedést, míg importunk csökkenést mutatott. Az importban volumenhordozók a jácint-, tulipán- és egyéb virághagymák, valamint a vegetációban, virágzásban lévő, ún. hajtattott hagymások (43. ábra). Exportunkban a tulipán- és egyéb virághagymák kivitele volt jellemző, azonban a legutóbbi évben – és ez igaz a behozatalra is – **a hajtattott hagymások kereskedelme került előtérbe** a nyugalmi állapotú virághagymákkal szemben (44. ábra).

A hagymás növények túlnyomó részét – 2008-ban 85%-át – Hollandiából importáltuk. A beszállító országok vonatkozásában azonban átrendeződés mutatkozik: míg Hollandia teret veszít (a 2003. évi 95%-os piaci részesedése 2008-ban 85%-ra csökkent), addig a Németországból és Ausztriából származó import többszöröződött, és ma együtt már a behozatal több mint 10%-át adják. A hollandiai beszerzések visszaszorulása mögött két tényező húzódik meg. Az átrendeződés egyik oka a Magyarországon működő német és osztrák élelmiszerkereskedelmi és barkácsáruházláncok terjeszkedése, dísznövényforgalmának bővülése. Másik oka a piaci igények változása, vagyis a virágos cserepes növények keresletének növekedése. A vegetációban, virágzásban levő hagymás és gumós növények vámtarifaszáma magában foglalja az orchideát is, így a piacok átrendeződése vélhetően e fajok (elsősorban a *Phalaenopsis*) divatjával is összefügg.

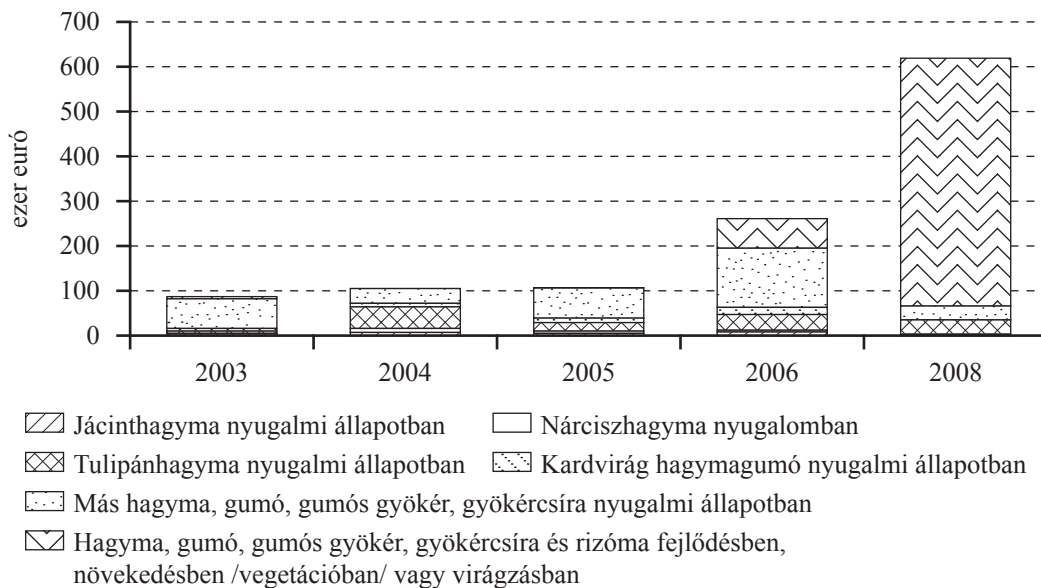
A hagymás és gumós növények fő exportpiaca Németország, ide került 2008-ban az összes exportunk 84%-a. További 10% került Romániába, 4% Szerbiába, míg a maradék Szlovákiába, Horvátországba és Svájcba jutott. Németországba főként hajtattott hagymás növényeket szállítottunk, ez tette ki az összes németországi exportunk 95%-át. Romániába viszont nyugalmi állapotú hagymák, gumók kerültek, és ezek az összes kivitel 96%-át képviselték.

Magyarország hagymásnövény-behozatala (2003-2008)



Forrás: KSH

Magyarország hagymásnövény-kivitele (2003-2008)



Megjegyzés: A 2007. évi adatok adatvédelmi okok miatt hiányoznak.

Forrás: KSH

A virághagyma-előállítás nem mindenütt gazdaságos, így Magyarországon sem. Ennek oka, hogy a termeléséhez hűvös és csapadékos tavaszi időjárás kell, nálunk azonban csak minden negyedik év ilyen. A virághagyma termeléssel szemben a hagymások korai virágoztatásában azonban előnyben vagyunk, hiszen pl. Hollandiában a hajtás szakasza mintegy két hónappal hosszabb, mint Magyarországon. A korán virágoztatható hagymásokat a hollandok ezért délebbre, pl. Dél-Franciaországban termeltetik, ami így sokkal drágább.

### 3.3.3. A faiskolai és egyéb szabadföldi növények külkereskedelme

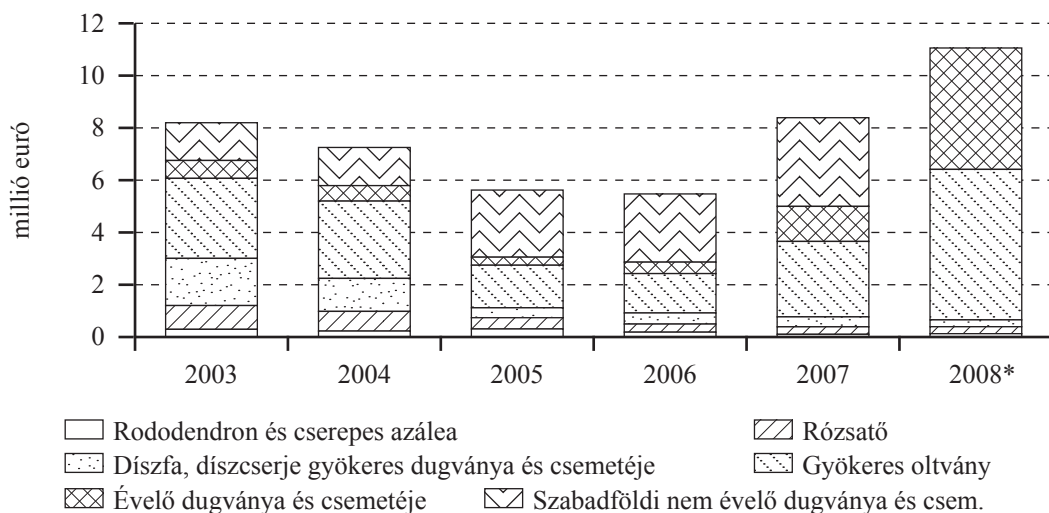
**A faiskolai és egyéb szabadföldi dísznövények összesített külkereskedelmi egyenlege csak kisebb negatívumot mutat:** 2008-ban a 11 millió euró behozattal szemben az export 9,2 millió eurót tett ki (45. és 46. ábrák). E termékcsoport importjában az oltványok és a szabadföldi nem évelő növények vezetnek, míg az exportban szintén az oltványok, valamint a díszfák és díszcserjék gyökeres dugványai, csemetéi bírnak nagyobb jelentőséggel. Valamennyi exportált termék kivitele növekedést mutat, míg az importált termékek közül csak az oltványok és az egyéb szabadföldi (évelő és nem évelő) növények behozatala nőtt.

**A nem évelők importjában nagy szerepet kapnak az egy- és kétnyári, valamint a balkonnövények szaporítóanyagai.** Ennek oka, hogy a szaporítóanyag-előállítás, ezen belül is a palántanevelés drága, iparszerű technológiát, kiegyenlített körülményeket követel meg, amit csak globális értékesítés esetén érdemes kiépíteni, létrehozni. Az új fajták szaporítási joga a fajtatulajdonosok kezében van, így a továbbszaporításuk is csak engedéllyel, licenccel fizetése ellenében lehetséges.

**A faiskolai és egyéb szabadföldi dísznövények termékcsoportjába tartozik néhány, Magyarország számára nagyon fontos exportcikk,** amelyek pozitív és javuló külkereskedelmi egyenleggel bírnak. Ezek a **rózsató** és a **dízfák, díszcserjék gyökeres dugványai és csemetéi**, amelyek kivitele egyenként 1,25 millió, illetve 1,8 millió euró aktívumot mutatott 2008-ban.

45. ábra

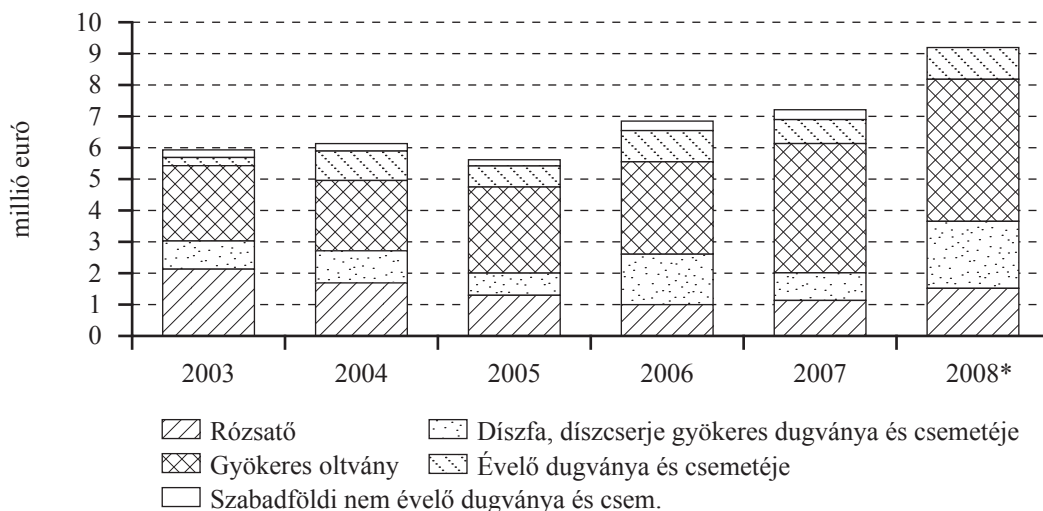
**A faiskolai termékek és egyéb szabadföldi dísznövények behozatala Magyarországon (2003-2008)**



\* Évelő és nem évelő szabadföldi a 2008. évtől együtt.

Forrás: KSH

**A faiskolai termékek és egyéb szabadföldi dísznövények  
kivitele Magyarországról (2003-2008)**



Megjegyzés: Adatvédelmi okok miatt rododendron és cserepes azálea nélkül.

\* Élő és nem élő szabadföldi a 2008. évtől együtt.

Forrás: KSH

A faiskolai és egyéb szabadföldi termékek 2008. évi importjának 39%-a Szlovákiából, 32%-a Hollandiából, 11%-a Olaszországból és 8%-a Németországból származott (21. táblázat).

21. táblázat

**A faiskolai és egyéb szabadföldi dísznövények importjának  
összetétele származási országok szerint (2008)**

ezer EUR

Megnevezés	Dugvány, csemete	Oltvány	Más szabad- földi	Rózsa	Összesen	Megosztás, (%)
Mindösszesen	262	6 177	4 646	266	11 351	100,0
Ausztria	38	25	220	9	293	2,6
Belgium	52	74	12	0	138	1,2
Németország	21	293	541	30	885	7,8
Dánia	21	176	13	65	276	2,4
Olaszország	23	834	419	0	1 276	11,2
Hollandia	91	504	2 907	112	3 614	31,8
Szlovákia	0	4 149	235	0	4 384	38,6
Egyéb	16	121	299	51	487	4,3

Forrás: KSH

A termékcsoporton belül a díszfák, díszcserjék gyökeres dugványai és csemetéi behozatala diverzifikált, az import 88%-a öt országból érkezett 2008-ban (Hollandia: 36%, Belgium: 20%, Ausztria: 15%, Olaszország: 9%, Németország: 8%). Ezzel szemben az oltványok importjának 67%-át egyetlen országból, Szlovákiából szállították. A szlovák oltványok behozatala 2004-ben 10 ezer eurót, 2008-ban viszont már több mint 4 millió eurót tett ki. Utóbbival kapcsolatban meg kell jegyeznünk, hogy a megkérdezett szakértők a szlovák oltványimport volumenét túlzottnak találták, amit magyarázhat, hogy az EU-csatlakozás óta a 060290 vámtarifaszám ún. gyűjtő vámtarifaszámként funkcionál, és a termékek további csoportosítása gyakorlatilag minden szakmai kontroll nélkül zajlik [Hrotkó et.al, 2010].

A szabadföldi élő és nem élő növények behozatalában Hollandia több mint 60%-os piaci részaránnyal első, a második és harmadik helyen Németország (12%) és Olaszország (9%) állnak. Hollandiából főként a nem élő szabadföldi növények dugványait és csemetéit (palántáit), míg Németországból élő növényeket, illetve ezek szaporítóanyagait importáljuk.

**Rózsató importunk egy része alanycsemete**, amelyet itthon elültetnek, majd beszemzik a nemes fajtával. **Másik része viszont a hazai vágottróza-termesztés szaporítóanyaga.** Az alanyok, valamint a kész rózsatóvek döntő többsége egyaránt Hollandiából, Dániából és Németországból származik.

A faiskolai és egyéb szabadföldi termékek 2008. évi exportjának 22%-a Romániába, 19%-a Németországba, további egyenként 3-6% közötti része más nyugat-európai (Ausztria, Franciaország, Hollandia), kelet-európai (Csehország, Románia, Oroszország, Ukrajna) és dél-európai országokba (Horvátország, Szerbia, Olaszország) került (22. táblázat). Az elmúlt hat évben a **németországi és az osztrák kivétel mellett jelentős növekedést mutatott az exportunk azokba a kelet- és dél-európai országokba (pl. Ukrajna, Szerbia, Románia) is, ahol a díszfaiskolai termesztés színvonala rendkívül alacsony.** Becslések szerint 15-20 év az előnyünk velük szemben, amit ki kellene használnunk.

22. táblázat

**A faiskolai és egyéb szabadföldi dísznövények exportjának  
összetétele célországok szerint (2008)**

ezer EUR

Megnevezés	Dugvány, csemete	Oltvány	Más szabad- földi	Rózsza	Összesen	Megoszlás, %
Mindösszesen	2 136	4 570	1 012	1 532	9 251	100,0
Ausztria	0	467	1	30	498	5,4
Csehország	24	123	262	2	410	4,4
Németország	664	390	334	399	1 786	19,3
Franciaország	104	6	52	273	435	4,7
Horvátország	148	310	4	47	509	5,5
Olaszország	26	227	1	29	283	3,1
Hollandia	415	54	0	123	591	6,4
Románia	516	1 075	145	316	2 051	22,2
Oroszország	17	121	0	121	259	2,8
Ukrajna	16	354	91	13	474	5,1
Szerbia	56	414	45	0	516	5,6
Egyéb	150	1 029	78	180	1 438	15,5

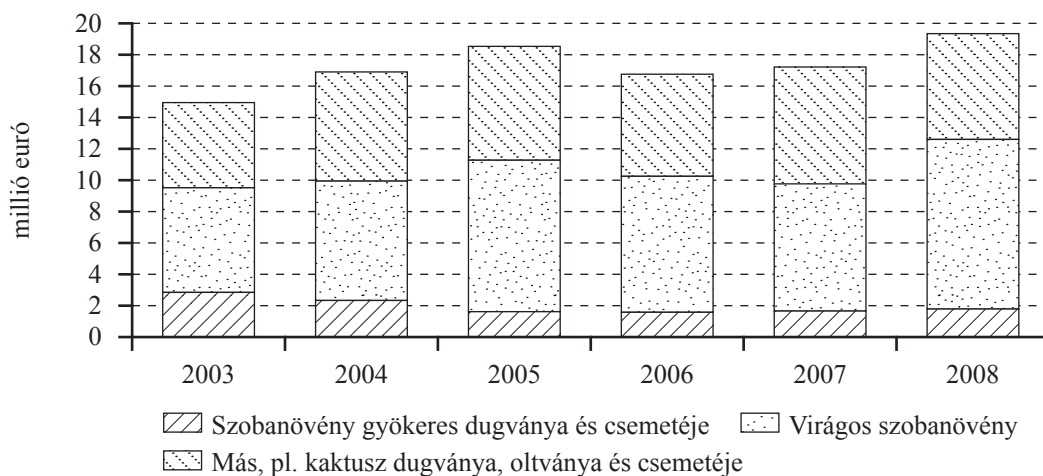
Forrás: KSH

### 3.3.4. A szobanövények külkereskedelme

**Magyarország szobanövény-behozatala** 17-19 millió euróra tehető, ez a kivétel **húsz-harmincszorosa**. A szobanövények külkereskedelmében a virágos növények szerepe egyre nő, míg a másik két szegmens, a levéldísznövények és a kaktuszok külkereskedelme visszaszorulóban van (47. és 48. ábrák). Különösen igaz ez az exportunkra, ahol a virágos szobanövények 2003. évi 15%-os részesedése 2008-ban 88%-ra emelkedett, miközben a levéldísznövények részesedése az exporton belül majdnem feléről mindössze 1%-ra apadt. E tendenciák az importban is tetten érhetők, de nem olyan markánsan, mint az exportunkban.

47. ábra

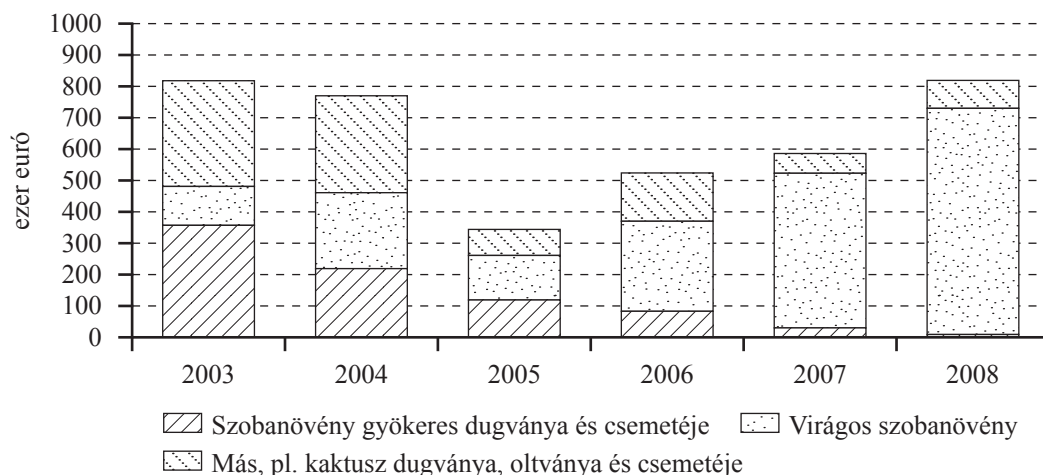
**Magyarország szobanövény-behozatala (2003-2008)**



Forrás: KSH

48. ábra

**Magyarország szobanövény-kivitele (2003-2008)**



Forrás: KSH

A levéldísznövények exportjának visszaeséséhez a fogyasztói szokások változásán túl hozzájárult a korábbi nagyobb kertészeti vállalatok (pl. Szombathelyi Kertész TSz, Óbuda Kertészeti Szövetkezet, Sasad TSz, Rozmaring TSz) megszűnése is. A nagyvállalatok széles választékban állítottak elő levéldísznövényeket, és ezeket az egész országban terítették. A kisebb üzemek azonban már szűkebb kínálatra rendezkedtek be, a hiányzó fajokat inkább importálták, gyakran maguk a termelők. (A korábbi termelőkől és a nagyvállalatok kereskedelmi vezetőiből alakult ki az a nagykereskedői kör, akik lobbijükönél fogva a védővámok megszüntetését is elérték.)

A szobanövények 73%-a Hollandiából, 6%-a Dániából került hozzánk 2008-ban, ez az arány azonban 2003-ban még 82%, illetve 9% volt. A hollandiai import értékének csökkenése leginkább a levéldísznövényeknél, a dániai a virágzó szobanövényeknél mutatkozott meg. A szobanövények behozatalában Németország, Ausztria és Olaszország részesedése nőtt a forgalomból 2003 és 2008 között.

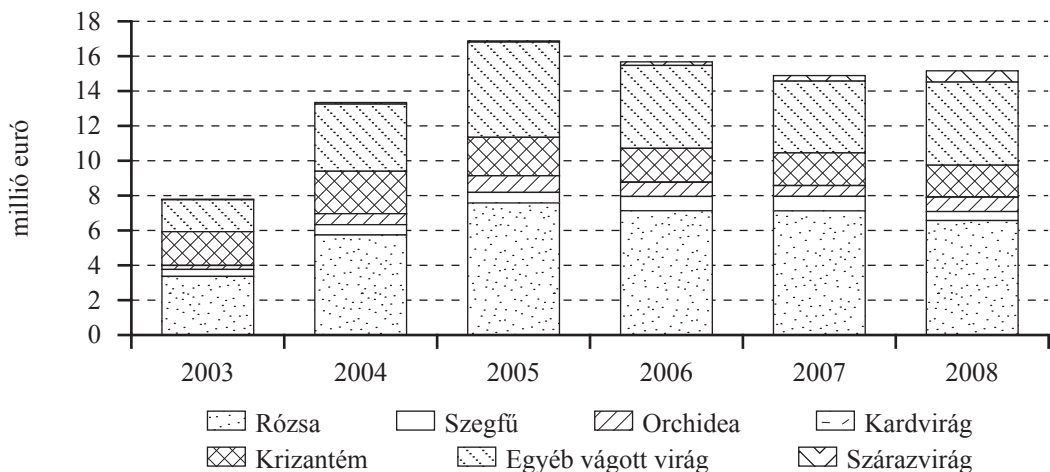
Szobanövényt gyakorlatilag csak két országba, Romániába (88%) és Szerbiába (9%) szállítottunk 2008-ban.

### 3.3.5. A vágott virágok külkereskedelme

**A vágott virágok magyarországi importja 14-16 millió eurót tesz ki, ezzel szemben az exportja – bár az utóbbi időben dinamikusán bővül – 2008-ban még a 2 millió eurót sem érte el.** A magas energiaárak miatt **Magyarországon a virághajtás fő időszaka tavasztól ősziig tart, a téli időszakban ezért import virágokkal váltják ki a gazdaságtalan hazai termesztést.** Az importban a rózsza dominál több mint 40%-os részaránnyal, ezt követik az egyéb vágott virágok, egyre növekvő részesedéssel. Az importban a hazai termelés felfutásának köszönhetően a krizantém, és a kevésbé divatos szegfű teret veszít, míg az orchidea és a szárazvirágok behozatala kis mértékben növekszik (49. ábra).

49. ábra

Magyarország vágottvirág-behozatala (2003-2008)



Forrás: KSH

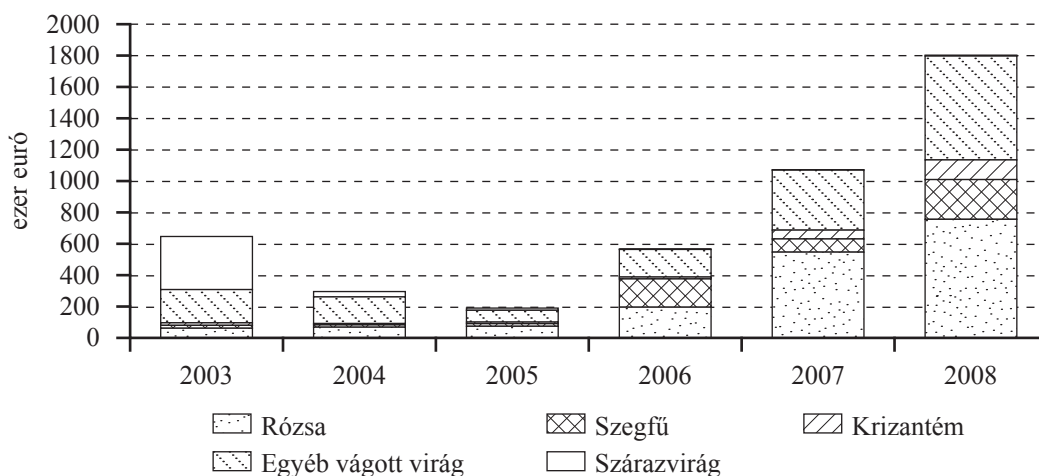
Vágottvirágexportunk a 2005. évi mélypontot követően 2008-ig többszörösére nőtt. A rózsaszármazék exportjából származó árbevétel csaknem 700 ezer, az egyéb vágott virágé 450 ezer, a szegfűé 230 ezer, a krizantémé 100 ezer euróval nőtt 2003 és 2008 között. A friss vágott virágok exportjával szemben a szárazvirág-kivitelünk 2006 és 2008 között erősen lecsökkent (50. ábra). A piaci szereplők véleménye szerint az exportált vágott virágok nagy része nem magyar termelésből származik, sokkal inkább re-export lehet.

A vágott virágok fő magyarországi szállítója Hollandia, 2003-ban 93%-os, 2008-ban 90%-os piaci részaránnyal. Noha a 2008. évi import több mint harminc országból származott, ezek részaránya egyenként alig mérhető. Kisebb mennyiségek (1-2%) Németországból, Izraelből, Olaszországból és Törökországból érkeztek.

Vágott virágot 2008-ban csak négy országba, Romániába (89%), Szerbiába (6%), Szlovákiába (3%) és Ukrajnába (2%) exportáltunk.

50. ábra

### Magyarország vágottvirág-kivitele (2003-2008)



Megjegyzés: Adatvédelmi okok miatt orchidea és kardvirág nélkül.

Forrás: KSH

### 3.3.6. Díszítő lombok, ágak, moha, zuzmó, karácsonyfa külkereskedelme

Ebben a termékcsoportban a behozatal zömét a díszítésre szolgáló friss lomb és ág (pl. *Eucalyptus*, *Chamaedorea*, *Chamaerops*, *Livistona*, *Codiaeum*) adja, értéke meghaladja a 3 millió eurót (51. ábra). Az exportban a száraz ágak, elsősorban a fűzfaág visszaszorulása látszik 2003 után, mivel ezt a terméket Kína olcsóbban tudja szállítani (52. ábra). A **karácsonyfaexport felfutásának** oka, hogy az utóbbi években külföldi befektetők a Nyugat-Dunántúlon több száz hektáron hoztak létre karácsonyfa-ültetvényeket. A külföldi cégek a felnevelt karácsonyfa legjavát exportálják, a maradékot Magyarországon forgalmazzák.

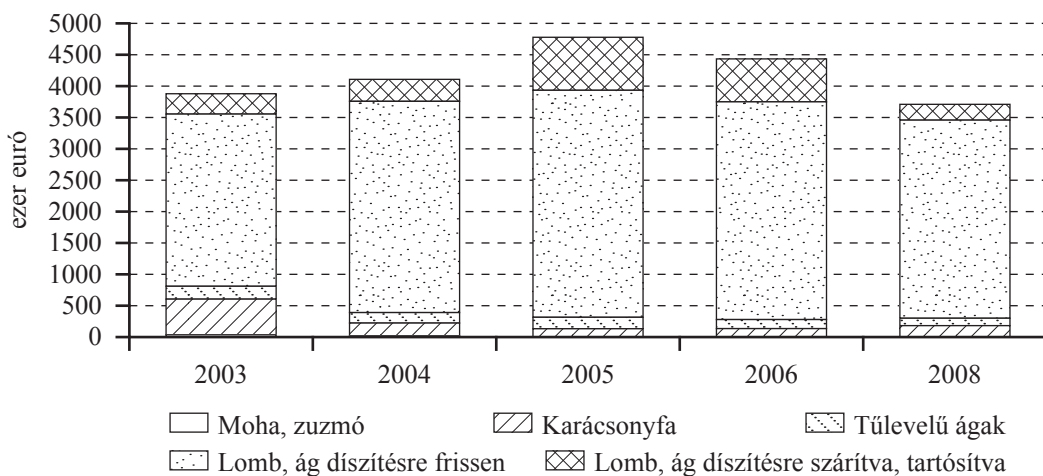
Az importált ágak és lombok csaknem 70%-a Hollandiából származott, emellett jelentősebb mennyiségeket Németországból (15%) és Olaszországból (9%) vásároltunk 2008-ban. Az importált karácsonyfák 90-95%-át Dániában termelték.



Karácsonyfaexportunk 2008-ban 1,7 millió eurót ért el, aminek több mint a felét, csaknem egy millió euró értékű árut Dániában értékesítettük. A többi Romániába (23%), Horvátországba (13%) és Németországba (6%) került.

51. ábra

**Magyarország moha-, zuzmó, lomb-, ág- és karácsonyfa-behozatala  
(2003-2008)**

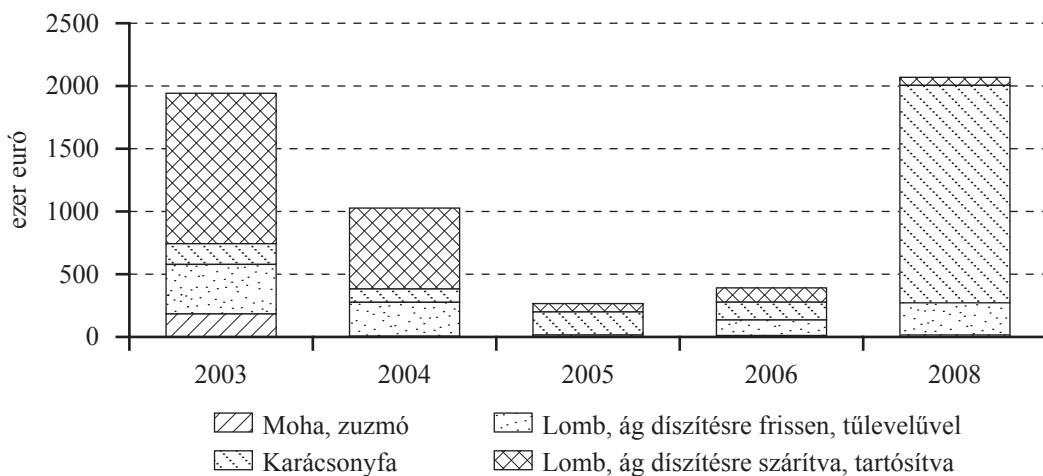


Megjegyzés: A 2007. évi adatok adatvédelmi okok miatt hiányoznak.

Forrás: KSH

52. ábra

**Magyarország moha-, zuzmó-, lomb-, ág- és karácsonyfa-kivitele**



Megjegyzés: A 2007. évi adatok adatvédelmi okok miatt hiányoznak.

Forrás: KSH

### 3.4. Dísznövény-kereskedelem Magyarországon

A dísznövény-kereskedelem fő szereplői az alábbi kategóriákra oszthatók:

- Nagykereskedelem:
  - importőr-nagykereskedők;
  - nagybani piacok;
  - nagykereskedők.
- Kiskereskedelem:
  - virágboltok;
  - *garden centerek*;
  - barkácsáruházak;
  - kiskereskedelmi láncok;
  - faiskolai árudák;
  - utcai árusítás;
  - direkt értékesítés (termőhelyi, piaci).
- Szolgáltatók:
  - kertépítés;
  - csomagküldés.

Magyarországon szakértői becslések szerint **mintegy 100 dísznövény nagykereskedelmi cég** működik, **legtöbbjük vágott virágok és cserepes dísznövények kereskedelmével foglalkozik.** Ezeknél a termékeknél nagyon fontos az import szerepe, ezért az importtal (is) foglalkozó cégek tevékenysége jelentős hatással van a hazai piacra. **Az importőr és nagykereskedő szerep egyértelműen nem különül el egymástól.** A legtöbb importőr hazai áruk nagykereskedelmével is foglalkozik, de fő tevékenységük, hogy más nagykereskedőknek adják tovább a behozott árukat. Emellett közvetlenül a kiskereskedőknek is forgalmazznak (hazai és import árut), de kisebb arányban.

A nagykereskedők a hazai termeszőktől kisebb részben közvetlen, szerződéses kapcsolat útján, nagyoobrrészt a nagybani piacokon előre egyeztetett módon vagy *ad-hoc* jelleggel szerzik be az árut, majd azt a kiskereskedők felé közvetítik. **Legfontosabb vevőik a virágboltok,** amelyek egyre inkább rajtuk keresztül szerzik be az árut, mert így időt, szállítási költséget takaríthatnak meg. Sok kis bolttulajdonos ma már nem tart alkalmazottat, ezért egyáltalán nem tud időt szakítani az árubeszerezésre, így az árrés ellenére is előnyösebb számára a nagykereskedőnél vásárolni. Általában minden nagyobb vidéki városban van legalább egy – de gyakran több – nagykereskedő. Egy kiskereskedőnek 50 km-nél hosszabb utat így nem kell megtennie az áruért, de ma már sok nagykereskedő helybe is viszi a virágokat, egyesek *on-line* megrendelést lehetővé tévő webáruházat működtetnek.

**A nagykereskedőknek a termelők és a multinacionális kiskereskedelem közötti közvetítésben is fontos szerepük van,** miközben más mezőgazdasági termékek esetében ez a szerep visszaszorulóban van. Ennek oka – az áruházláncok oldaláról – a termelés elaprózottságában, a kis termelési volumenben keresendő. A termelők – elmondásuk szerint – tudatában vannak annak, hogy alacsonyabb áron tudnak így értékesíteni, mintha közvetlenül a láncokkal állnának üzleti kapcsolatban, de előnyként értékeli, hogy így az üzletláncokkal történő szerződés kockázatait és járulékos költségeit (hosszú fizetési határidő, polcpénz, belistázási díj, kötbér, minőségi kifogások, visszáru stb.) a nagykereskedő viseli.

Speciális magyar formáció a nagykereskedők között a **Virágpaletta Szövetkezet**, amely termelők által létrehozott és részben működtetett nagykereskedelmi cég. Az alapító kertészek elsősorban saját termékeik értékesítését elősegítendő hozták létre, de választékbővítési céllal importtal és más (külső) beszállítók árújának forgalmazásával is foglalkoznak.

A Virágpaletta Szövetkezetet 1997-ben alapították az EU-csatlakozásra való felkészülés jegyében. A virágkertészek ezzel a lépéssel kívánták megakadályozni, hogy Magyarországon – más újonnan csatlakozott országhoz hasonlóan – teljesen holland kézbe kerüljön a virágforgalmazás. A nyitvatartási idő szűkössége a nagybani piacokon fokozta az eladási nehézségeket, és nyilvánvalóvá vált, hogy a nagyobb volument adó kertészetek termékeinek piacra juttatását csak egy modernebb kereskedelmi formában lehet megoldani. A szövetkezet egyedülálló Európában abból a szempontból, hogy termelők alapították, termelők a tulajdonosai és elsősorban saját árujuk értékesítésére hozták létre.

A szövetkezetet vágottvirág-, és vágottzöld-termelők alapították (kezdetben 27 termelő tagjuk volt), de a választék bővítése érdekében később a kellekeseket is bevonták a szerveződésbe. Ma 74 tagot számlálnak, amiből nyolc kereskedő, öten termeléssel és kereskedelemmel is foglalkoznak. A tagjaik között specializáció alakult ki, de ez nem kényszerből történt. Egyrészt olyan új belépőket választottak/hívtak meg, akik olyan virágot termeltek, amit addig a tagjaik nem, másrészt a tagok is váltottak, ha látták, a termékükből sok van a piacon, vagy jobb minőségben termeszti más.

A Virágpaletta létrehozásával a tagok előnybe kerültek a kívül maradt termelőkkel szemben. A heti két piaci nap helyett ugyanis hetente négyszer terítik az árújukat az ország húsz pontján elhelyezkedő nagykereskedésekben (Békéscsaba, Budapest III. kerület, Budapest XVIII. kerület, Debrecen, Eger, Győr, Kaposvár, Mátészalka, Miske, Miskolc, Marosvásárhely (Románia), Nagykanizsa, Nyíregyháza, Pécs, Siófok, Szeged, Székesfehérvár, Szolnok, Veszprém, Zalaegerszeg). Az értékesítési áraikat is sikerült növelni (átlagban 10-15%-kal), amihez hozzájárult az is, hogy a gyakoribb beszállítás lehetősége miatt az áru minősége javult, a selejt mennyisége csökkent. A képződött nyereséget visszaforgatva, a virágkertészek jelentős beruházásokba is fogtak, aminek következtében egyes rózsá-, liliom- és gerberakertészetek nagyméretű, jól felszerelt üzemekké váltak.

A termelők a nagykereskedők felé ún. fenntartási-bonyolítási átalányt fizetnek, amelynek összege 10 Ft/m<sup>2</sup> havonta, és a tag termőfelülete alapján számítják. A nagykereskedéseket részben szövetkezeti alkalmazottak, részben vállalkozók üzemeltetik. Az áruházba való beszállítást a tagok bonyolítják, ők rendelkeznek szállítóeszközzel, de gyakori, hogy többen összefognak a szállítás megszervezésére. A tagi áru értékesítését a nagykereskedések bizományban végzik, ami azt is jelenti, hogy az eladás sikere nagyobb részben a termelőtől függ, azaz nincs biztos értékesítés, csak lehetőség. A tag határozza meg, hogy milyen fajtát, milyen minőségben és mennyiségben, milyen áron kíván eladni. Ilyen módon a tagé a kockázat; ha valami nem kel el, őt terheli a leárazás vagy selejtezés költsége is. Jelenleg a rendszer finomításán fáradoznak, a cél az, hogy a nagykereskedéseket érdekelte tegyék az eladásban, akik cserébe a piaci viszonyokhoz (miből mennyit lehet jó áron eladni) igazítanák a rendeléseiket.

Azokat az árukat, amelyek nem érhetők el a saját termelőiknél, a Virágpaletta a nagybani piacon szerzi be, vagy importálja. (Beszerzési forrásaik: Hollandia, Németország, Costa Rica.)

A szövetkezet tagjai az alapítás költségeire 100-200 ezer Ft közötti összeget fizettek be, a nagykereskedelmi egységeket érintő beruházásokhoz pedig újabb anyagi hozzájárulást teljesítettek tagi kölcsönök formájában. A hozzájárulás alapja a termőterület vagy a kellékesek számára az igényelt polcfeület nagysága volt. A nagykereskedelmi áruházak egy kivétellel (ez a dabasi logisztikai központ, ami saját tulajdonuk), bérelt épületekben működnek, de épületenként az átala-kítás, felújítás, a szükséges hűtők, polcok stb. beszerzése minimum 8-10 millió Ft-ot igényelt. A Virágpaletta a nyereséget folyamatosan visszaforgatja a hálózat fejlesztésébe, sőt, hitelt is vettek fel a terjeszkedéshez.

Hasonló indíttatású a **Profi Partner Kft.**, amely faiskolai termékek nagykereskedelmével foglalkozik. **A faiskolai ágazatban kevésbé jellemző a nagykereskedelmi értékesítés** (gyakoribb, hogy a kiskereskedők közvetlenül a termelőtől vásárolnak, emellett az is közrejátszhat ebben, hogy faiskolai termékekből jóval kisebb az import aránya), ezért ez a kezdeményezés viszonylag újszerű, és mivel a termelők alapították saját értékesítési lehetőségeik javítására, az önszerveződés csírájának is tekinthető.

A Profi Partner Kft-t négy közepes méretű faiskola hozta létre közös inputbeszerzésre (műtrágyák, cserepek) és nagykereskedelmi értékesítésre. Speciális beszállítási rendszer keretében további kisebb faiskolák értékesítését is koordinálják. A legnagyobb készletértéket az alapítók adják, a többi faiskola szerepe választékbővítő. Bárki lehet beszállítójuk, akivel meg tudnak egyezni, szerződést kötnek, s szállíthat. Jelenleg mintegy 40 beszállító partnerük van, a lefedettségük országos.

A Profi Partner vevői kertépítők, kertészeti árudák, *garden centerek*, ingatlanberuházók, áruházláncok. (Főleg a kis- és közepes beszállítók, illetve kis- és közepes vevők partnere a Profi Partner.) 3 000 fölötti a partnereik száma, az aktív (rendszeres) vevőik száma kb. 1 200, de a top 200 fedi le forgalmuk 80%-át. Ők főleg árudák. Az értékesítési csatornák megoszlása: kb. 20-25% export, 20-25% áruházlánc, 50-60% árudák, kertépítők és más nagykereskedők.

A faiskolák egyenként bizonyos számú egységet (33 m<sup>2</sup>/egység) vesznek bérbé, ahová kihelyezhetik az árujukat. Általában 1-5 egységgel dolgoznak a beszállítók, nagyságuktól, távolságuktól függően. (A közelebbi cégek gyakrabban hoznak árut, gyorsabban forgó, kisebb készlettel dolgoznak.) Ez szabadon történik, a Profi Partner nem válogat, és nem jelent szűrőt abból a szempontból, hogy a beszállító faiskolák miből mennyit termelnek és értékesítenek. Az értékesítési árat is a beszállító szabja meg. A Profi Partner bizományosi rendszerben értékesíti az árut, a beszállítás és az eladás közben azonban ápolja, gondozza, öntözi a növényeket. A szállítás költsége a beszállítókat terheli.

A Profi Partner területegységre vetítve 100 ezer Ft megbízási díjat kap, továbbá a beszállító által meghatározott árra még 25% árrést számít fel. A megbízási díjat azért találták ki, hogy a beszállítót ösztönözzék a piacképes áru elhelyezésére. Az eladott növényekről pontos statisztikát vezetnek, amit megosztanak a beszállító partnerekkel is. E piaci információk segíthetik a beszállítók termelési döntéseit. Minden hétfőn küldenek kimutatást az előző heti fogyásról, hogy a termelők fel tudják tölteni az egységeiket. Szezonban előfordul a heti háromszori árufeltöltés is, de a feltöltés gyakorisága függ a szállítási távolságtól is. Választékbővítési céllal importálnak is, Németországból és Hollandiából kontinentális, Olaszországból mediterrán növényeket.

Az exporttevékenység – a hazai termékek forgalmazásával szemben – úgy zajlik, hogy megvásárolják az árut a partnerektől, majd mint Profi-Partner terméket, egységes arculattal exportálják. A Profi Partner végzi az összes ezzel kapcsolatos adminisztrációt is.

**A dísznövény-nagykereskedelem fontos, sajátos színterei a nagybani piacok.** A Magyarországon forgalmazott vágott és cserepes dísznövények döntő része megfordul valamelyik nagybani piacon, mielőtt a fogyasztóhoz kerülne. Jelenleg Budapesten és vonzáskörzetében három, vidéken egy jelentősebb nagybani virágpiac működik (Szegeden). A legjelentősebb közülük a szigetszentmiklósi **Flora Hungaria**. Becslések szerint a Magyarországon forgalmazott vágott és cserepes virágok 60-70%-a megfordul e piacon, emellett jelentős ármeghatározó szereppel is bír. A korábban „A” virág nagybani piacnak számító budaörsi létesítményen, a **Floracoop-on** keresztül történő eladás a Flora Hungaria megnyitása után fokozatosan visszaszorult. Ebben közrejátszott a nyitvatartási idő, a minőségi árut kínáló nagykereskedők és termelők „átpártolása” és az új létesítmény jobb megközelíthetősége is. Mára másodlagossá vált a Floracoop szerepe, kisebb áruvolument, alacsonyabb árszinten kínálnak az eladók e piacon. Az alacsonyabb árszint – a gyengébb minőség mellett – a vásárlóközönségtől is függ, a Floracoop általában az olcsóbb árut kereső „temetői” virágboltok, piaci értékesítők fő beszerzési helye. A **Szent László utcai piac** forgalma a legkisebb, elsősorban rossz megközelíthetősége miatt. A forgalom növelése érdekében a fogyasztók számára is nyitott, de ez a termelők egyöntetű véleménye szerint rontotta az eladási lehetőségeket [Szabó, 2002].

A Flora Hungaria-t 1993-ban alapította 48 kertész. A saját erőből létrehozott beruházás (10 000 m<sup>2</sup>-es csarnok és kapcsolódó létesítményei) 1993. december 1-jén kezdte meg tényleges működését. 1994-ben további 3 250 m<sup>2</sup>-rel bővítették a csarnokot, majd 2001-ben 5 100 m<sup>2</sup>-es logisztikai központ épült. Ezzel egyidejűleg megvalósult a jövőbeli elektronikus kereskedelem alapjainak kiépítése, ami sajnos a termelői hajlandóság hiánya és a bizalmatlanság miatt kihasználatlan. A csarnok 1/3-án vágott virágot, 1/3-án cserepes dísznövényeket, 1/3-án virágüzleti kellékeket árusítanak. Jelenleg 488 tagjuk van, 600 db belső, 150 db külső elárúsítóhellyel rendelkezik a piac. A Flora Hungaria jövőjét veszélyezteti a szervezeti forma, a kistermelők magas tulajdoni aránya. A termelők 50%-a ugyanis ma már nem árusít, csak bérbeadja területét, ezért igyekeznek megakadályozni a fejlesztéseket, hogy a bérleti díjak szinten maradjanak. A Flora Hungaria nyitvatartása korlátozott, ezért tervbe vették egy, a hét minden napján árusító *cash and carry* részleg kialakítását. Ezzel a nagybani piac klasszikus nagykereskedelmi funkciót is betölthetne, de ha késlekedik a döntés és a megvalósítás, a külföldi tőkével működő nagykereskedők átvehetik ezt a szerepet.

A Floracoop-ot 1984-ben alapította a dísznövénytermesztésben érdekelt 14 termelőszövetkezet és állami gazdaság. A csarnokban 100 kisebb és 14 nagyobb elárúsítóhely működik. Hajnali nyitvatartással üzemel, elsősorban a környékbeli (Budapest és Pest megye nyugati, északi részén található) termelők, boltok kedvelt elárúsító- és beszerzési helye.

A Szent László utcai piacot 1991-ben egy magánbefektető hozta létre. Délutáni nyitvatartással üzemel, emiatt a „lusta kereskedők” piacaként is szokás emlegetni. A létesítmény nagyságát és a piaci forgalmat tekintve is harmadlagos szerepet tölt be a központi régióban.

Vidéken csak az 1993-ban, magánbefektetők által létrehozott **szegedi nagybani piac** tudott teret nyerni. Ennek **mára jelentős regionális szerepe lett**, amihez nagyban hozzájárult Románia EU-csatlakozása. Sok kereskedő jár át Romániából, de Szerbiából is a szegedi piacra, mert a romániai termelés nem fedezi a keresletet és a dísznövény-kereskedelem intézményei sem épültek ki teljesen. (A temesvári nagybani piac nyitott elárúsítóhelyekből áll, emiatt télen egyáltalán nem működik, olyankor drasztikusan megnő a kereslet a szegedi piacon.)

A nagybani piacokon eladóként maguk a termelők, az importőr cégek és a nagykereskedők is megjelennek. A vásárlók oldalán a nagykereskedőket, kiskereskedőket, egyes piacokon magukat a fogyasztókat találjuk. A Flora Hungarián jól elkülönül, mely napokon, mely időszakokban jelennek meg vevőként a nagykereskedők, mikor jöhetnek a kiskereskedők, fogyasztókat pedig egyáltalán nem engednek be. A nagybani piacok főleg azon kiskereskedők számára jelentenek fontos beszerzési forrást, amelyek azok vonzásterületén helyezkednek el, de a kínálat, az árak felmérése érdekében néha azok is ellátogatnak ide, akik különben nagykereskedőktől vásárolnak rendszeresen. Ma már a vevői oldalon 80-20% az arány a nagykereskedők javára, holott a piac indulásakor ez fordítva volt.

A **kiskereskedelem**ben továbbra is fontos szerepe van a **virágboltoknak**. A vágott virágok értékesítésében még mindig abszolút vezető szerepet játszanak, a cserepes dísznövények esetében viszont csökkent a jelentőségük a multinacionális láncok megjelenésével egy időben. Számuk a szakértők becslése szerint egy évtizede még kb. 10 ezerre volt tehető, mára jelentősen visszaesett, bár a Magyar Virágkötők, Virágkereskedők Egyesületének elnöke úgy véli, a hazai lakosság számához képest még így is sokan vannak (23. táblázat). Hollandiában, amely kisebb területtel rendelkező ország, magasabb virágfogyasztási kultúrával, jóval nagyobb népsűrűséggel, 8 ezer a virágboltok száma, ennek alapján Magyarországon az lenne ideális, ha kb. 4-5 ezer főre esne egy virágbolt, azaz 2 000-2 500 üzlet tudna megfelelő szinten megélni.

23. táblázat

**A virágboltok számának alakulása Magyarországon  
(2008. június - 2009. június)**

darab

	Egyéni vállalkozás	Társas vállalkozás	Összesen
2008. június	4 494	2 085	6 595
2008. december	4 416	2 119	6 549
2009. június	4 424	2 156	6 594
<b>Ebből Budapesten:</b>			
2008. június	410	649	1 059
2008. december	394	626	1 020
2009. június	386	624	1 010

Forrás: KSH

A virágboltok – érdekképviselői szervezetük szerint – átlagosan 100-120%-os árréssel dolgoznak, a 80-90%-os az a minimális kulcs, amely mellett még kitermelhető az üzlet bérleti díja, rezsije, az alkalmazott bére, a szállítás és a selejt bekerülési költsége. Egy-egy üzlet átlagosan 30-35 m<sup>2</sup>-en, évi 6-7 millió Ft közötti forgalommal működik. A legtöbb virágbolt egyéb ajándék- és díszáru forgalmazásával is foglalkozik, ezen áruknak az az előnyük, hogy nem romlandóak, lassabb forgás mellett is nyereséget hoznak. A virágboltok szerepe várhatóan továbbra is kiemelt marad a vágottvirág-értékesítésben, hiszen az áru megfelelő gondozása legfőbb versenytársaiknál (kiskereskedelmi láncok) nem megoldott, ezért minőségben a kis boltok sokkal magasabb színvonalat képviselnek, emellett a kapcsolatos szolgáltatás, a virágkötészet csak náluk érhető el, ami az ajándékba vásárolt egyedülálló csokrok, alkalomra rendelt kompozíciók, kegyeleti és esküvői virágok esetében elengedhetetlen. A cserepes növények értékesítésében versenyelőnyüket növeli, hogy inkább az exkluzívabb, különlegesebb növényeket kínálják, feldíszítve, szaktanácsadás kíséretében

adják el ezeket a vásárlóiknak. Tevékenységi körüket tovább lehetne fejleszteni pl. a virágok házhozszállításával, ami külföldön elterjedt szolgáltatás, de nálunk a gyengébb fizetőképesség miatt még kevesen élnek vele.

Az ún. **garden center**ek az EU észak-nyugati tagállamaiban jelentős szerepet töltenek be a dísznövényforgalmazásban (részesedésük akár az 50%-ot is eléri a teljes dísznövényeszeget tekintve), de nálunk egyelőre csak néhány ilyen jellegű áruház, illetve áruházlánc működik (*Oázis, New Garden, Sieberz, Ilex*), részesedésüket az összes dísznövényforgalomból kb. 4%-ra lehet becsülni. Kertészeti áruháznak, vagy *garden center*nek az egész évben árusító, fedett helyiséggel is rendelkező<sup>9</sup>, széles kertészeti áruválasztékot és élményszerű vásárlási lehetőséget nyújtó üzleteket nevezünk. Magyarországon e létesítmények faiskolai termékeket, cserepes dísznövényeket, vetőmagot, hagymákat, gumókat, kertészeti kellékanyagokat (virágföld, cserepek, kaspók), szerszámokat árusítanak, de Nyugat-Európában vágott virágot is, emellett vendéglátóipari tevékenységük is jelentős. Előnyük az egyéb kiskereskedelmi láncokhoz hasonlóan az alacsonyabb ár, nagy választék, kényelmes vásárlás, korszerű marketing. A láncokkal ellentétben azonban itt nagyobb hangsúlyt kap a szakmai tudás, a növények igényeiknek megfelelő elhelyezése, gondozása, a szakszerű kiszolgálás és a megvásárolt növényekhez kapcsolódó szaktanácsadás, garancia és egyéb szolgáltatás, pl. a házhozszállítás és beültetés.

A **kertészeti árudák** elsősorban értékesítési körülményeikben különböznek a *garden center*ektől. Nyitott légterű, ezért csak szezonális értékesítésre alkalmas eladóhelyek. Főleg faiskolai termékeket – köztük a dísznövények mellett gyümölcsfacsemetétet, zöldsépalántákat – egynyári, balkonnövényeket és szaporítóanyagokat árusítanak, de az utóbbi időben legtöbbjük bővítette tevékenységét. A több lábbon állás jegyében nőtt az egyéb kertészeti áruk aránya kínálatukban (kerti bútorok, térkövek, kerítéselemek), emellett sok árudás elmozdult a termelés és/vagy a szolgáltatások irányába (kertépítés, kerttervezés, vásárolt növények kiszállítása, elültetése, gondozása). Árak tekintetében nem tudnak versenyezni az áruházláncokkal, ezért a forgalmazott növények minőségére, a szaktanácsadásra helyezik a hangsúlyt. Mivel a legtöbb árudás közvetlenül a termelőtől vásárol, maga válogatja ki az árut, ezért meg tudják valósítani, hogy az áruházláncokénál jobb minőségű és szélesebb fajtaválasztékot kínáljanak. Elsősorban hazai termelőktől vásárolnak (ismerik a magyar termelők kínálatát, emellett könnyebb velük kapcsolatot tartani, esetleg reklamálni), de a választék bővítése érdekében némi import elengedhetetlen. Az árudák jövőbeli sikerét növelhetné, ha – akár több éves – garanciát vállalnának az általuk forgalmazott növényekre, ez a gyakorlat a fejlett országokban nagyon jól működik.

Az Oázis Kertészeti Kft. dísznövények nagy- és kiskereskedelemével foglalkozik. A kiskereskedelmi vállalat részben *franchise* rendszerben működik, az Oázis maga mindössze három áruházzal rendelkezik. Az Oázis Csoport a közép-kelet-európai térség legnagyobb dísznövénykereskedelmi cégcsoportja. Jelenleg az ország területén 12 áruházat működtetnek, amiből három Budapesten található. Külföldön is terjeszkednek, az első szintén *franchise* üzletük Szlovákiában, Érsekújváron nyílt 2009-ben. E piacon nagyon jó pozícióban vannak, mert kisebb a verseny a dísznövények kereskedelmében, ami a magasabb értékesítési árakban is megmutatkozik. A szlovák *franchise* partner jórészt Magyarországon szerzi be az árut. A terveik között szerepel újabb külföldi üzletek nyitása a szomszéd országokban, pl. Romániában, Horvátországban vagy Szerbiában.

<sup>9</sup> Egy *garden center* minimum 3 000-4 000 m<sup>2</sup> bruttó területtel rendelkezik, amihez legalább 1 000 m<sup>2</sup> nagylégterű fűtött üvegház is tartozik.

Az Oázis nagykereskedelmi ága háromféle termékkört érint: a szobanövények, kellekek és faiskolai termékek nagykereskedelmét. A szobanövény nagykereskedelem a Flora Hungaria Nagybani Piacon működik. Az Oázis részben importál, részben pedig hazai forrásból szerzi be az árut, amit aztán továbbad, részben a saját, részben a *franchise* partnerek áruházainak, illetve egyéb vevőknek. Az áruházakat üzemeltető *franchise* partnereik nincsenek kötelezve arra, hogy az Oázis nagykereskedésén keresztül vásároljanak, de általában megéri nekik, mert így jobb árakat tudnak elérni. Fontosabb importnövények: szobanövények Hollandiából és Dániából, mediterrán növények Szicíliából, különleges örökzöldek és pálmák Észak-Olaszországból. Igyekeznek a magyar árut előnyben részesíteni, ha az nálunk is előállítható, ezért döntően Magyarországról származnak a forgalmazott egynyári és balkonnövények, földlabdás és konténeres faiskolai növények, évelők, valamint a szezonális virágos cserepesek. A forgalmazott növények kb. 50-55%-a holland, 8-10%-a dán, 1-2%-a olasz, a maradék 33-41%-a magyar áru. A magyarországi beszerzésnél egy-egy termék esetében igyekeznek elkerülni a kizárólagosságot, ezért több termelőtől vásárolják meg a szükséges mennyiséget, illetve egy-egy beszállítótól a termékeiknek csak maximum 20-30%-át veszik át.

A külföldi beszerzéseknél nem veszik igénybe külföldi bróker segítségét, általában virágóránál vásárolnak. Évente mintegy 1,5 millió euró értékben importálnak, egész évben folyamatosan, ami előnyt jelent más szezonális importőrökkel szemben. Részben ennek is köszönhető, hogy 2009-ben az Oázis 15%-kal növelte forgalmát, ami döntően a nagykereskedelemből eredt, mivel a kiskereskedelmi forgalom önmagában csak 1%-kal bővült. A nagykereskedelmi egységek a megvásárolt árut ki is szállítják a partnereknek.

Az elmúlt évben a kiskereskedelemben értékesített áru értéke – a *franchise* partnereket is beleértve – 4 milliárd Ft-ot tett ki, aminek fele a növények, fele pedig a kiegészítők (cserepek, virágföldek, tápanyagok, szerszámok és dekorációs kellekek) forgalmából származott. A válság hatására a vevőszám és a vásárlások száma nőtt, de egy-egy vásárlás alkalmával a vevők kevesebbet költöttek. A bel- és kültéri növények forgalma jelenleg 50%-50% körül alakul. A beltéri cserepeseknél a virágzó és leveles növények aránya az eladásban 60%-40%.

A szezonok közül a tavasz elsöprő, de a Karácsony is erős a karácsonyfaeladások miatt.

#### **Vállalati szolgáltatások:**

- *Éttermek, üzletházak, irodák berendezése növényekkel (refereciák: WestEnd City center, Művészetek Palotája, Parlament karácsonyfája);*
- *Dísznövény bérlet: minimum féléves bérlet, feltétele, hogy az Oázis végzi a növényápolást külön szerződés keretében;*
- *Dísznövény lízing;*
- *Dísznövény kölcsönzés: rendezvények, kiállítások, filmforgatások növénydekorációja;*
- *Növényápolás: irodaházak, intézmények, szállodák beltéri dísznövényeinek rendszeres ápolása (öntözés, növényvédelem, átültetés, növénycsere), továbbá szezonális dekorációk (Húsvét, Karácsony);*
- *Parkosítás: tervezés, kivitelezés, automata öntözőrendszerek telepítése;*
- *Teleltetés: mediterrán növények (leánder, citrusfélék, pálmák) téli elhelyezése.*

A **multinacionális kiskereskedelmi láncok** jelentősége megjelenésük óta (1990-es évek eleje) a dísznövények értékesítésében is egyre jelentősebb. Faiskolai árut elsősorban az ún. **barkács-áruházak** (*Baumax, OBI, Bricostore, Bauhaus, Praktiker*) forgalmaznak, de az utóbbi időben egyes



**kiskereskedelmi láncok** (pl. *Auchan*) is kertészeti diszkontokkal bővítették az eladóterüket, így megteremtve a feltételeket nagyobb növények árusításához. Cserepes dísznövényeket ma már gyakorlatilag minden kiskereskedelmi lánc kínálatában találunk, az utóbbi időben a kisebb szupermarketeket működtető és a diszkont cégek is (pl. *Lidl*) beszálltak ezek értékesítésébe, sőt, az előre csokorba kötött vágott virágok értékesítése is elindult körükben. Az áruházláncok kétségtelen előnye, hogy egyrészt a nagy rendelési mennyiség miatt, másrészt a (külföldi) termelőkkel való közvetlen kapcsolatból adódóan igen kedvező áron tudják kínálni a dísznövényeket. Szezon elején gyakran akciózzák e termékeket, ezek sokszor vevősalogatókká válnak. Erős marketingtevékenység jellemzi ezt az értékesítési csatornát, akciós újságjaikban, katalógusaikban színes képekkel, leírásokkal növelik a vásárlási kedvet. Az általános kiskereskedelmi láncok emellett az impulzus-vásárlások tipikus színterei: gyakori, hogy a heti élelmiszervásárlás során egy-egy olcsóbb cserepes virág is kerül a vásárlók kosarába.

Mindezek fényében nem meglepő, hogy a szakértők véleménye szerint a cserepes dísznövények eladásaiban mára egyértelműen az élelmiszer- és barkácsolócéké a legnagyobb szerep (fontos megjegyezni, hogy az általuk forgalmazott, itthoni körülmények között termelhető cserepes dísznövények nagy része hazai kertészetekből származik), de erős a piaci részesedésük a faiskolai termékek forgalmazásában is. A faiskolai növények döntő része egyelőre importtermék, aminek elsősorban az az oka, hogy a láncok igényeinek megfelelő mennyiségű, egyöntetű, olcsó faiskolai terméket a hazai termelők még nem képesek előállítani. Erősödő a láncok szerepe az egyéb kertészeti termékek (virágmagok, hagymák, gumók, virágföld, cserepek, kaspók) értékesítésében, ráadásul ebben a termékkörben sok, olcsó importártut kínálnak, ami rontja a többi kiskereskedelmi csatorna értékesítési lehetőségeit. A vágott virágok értékesítésében viszont – amit a külföldi gyakorlatot követve próbáltak itthon is meghonosítani – egyelőre kevésbé sikeresek a láncok. Ez egyrészt azért van így, mert virágcsokrot Magyarországon döntően még ajándékozási célból veszünk, saját részre, ötletszerűen nem, s ha már virágvásárlásra szánjuk magunkat, annak „megadjuk a módját”, előre eltervezetten, virágboltban vásárolunk. A másik ok abban keresendő, hogy a láncokban kapható csokrok az elhelyezés, kezelés hiányosságai miatt, bár áruk kedvező, minőségi szempontból még erősen elmaradnak attól, amit a virágboltok kínálnak.

A **szolgáltatók** szerepe sem elhanyagolható a dísznövények fogyasztói értékesítésében. A **kertépítő cégeknek** különösen a magas jövedelmű réteg dísznövénybeszerzésében van egyre jelentősebb szerepe, hiszen ez a fogyasztói réteg nem faiskolai termékeket, hanem „kész kertet” vásárol, gyakran a fenntartását, gondozását – így a növények pótlását is – szakemberre bízva, aki természetesen a növények beszerzését is intézi. A kertépítők is gyakran többféle tevékenységet folytatnak (termelnek, kereskednek e tevékenység mellett), ilyenkor elsősorban a saját maguk által előállított vagy forgalmazott árut igyekeznek eladni a kertépítés során, emellett nagykereskedőktől vagy közvetlenül a termelőktől szerzik be a hiányzó fajtákat. A profi cégek igyekeznek megrendelőik ízlését jó irányba befolyásolni (pl. hazai fajták telepítését javasolják, mert az felel meg leginkább az itteni éghajlatnak, a tájba, környezetbe illő növényeket ajánlanak), de gyakran találkozhatunk még leegyszerűsített, sablonos megoldásokkal is.

A szolgáltatók közé soroltuk a **csomagküldő cégeket** (a legismertebbek a *Strakl*, *Sieberz*), amelyek elsősorban gyökércsomagolt vagy kicsi, (még szállítható méretű) konténeres faiskolai termékeket, élőket és szaporítóanyagokat (hagymák, gumók) forgalmaznak. Erős marketingtevékenység (vonzó, színes katalógusok), de az átlagosnál magasabb árak jellemzik ezeket, igaz, ezért cserébe nagy újdonság-értékű termékeket és garanciát vállalnak. E cégek beszállítói általában közvetlenül a termelők. A szerződéses kapcsolat ezekkel a cégekkel hasonló előnyökkel és hátrányokkal jár, mint az áruházláncoknak történő beszállítás. Viszonylag nagy áruvolumenre kötnek szerződést,

de ami még fontosabb: tervezhetővé válik a termelés, hiszen a megrendelő minden év elején jelzi, milyen termékből mennyit kér. Bár nem olyan nyomott áron dolgoznak, mint az áruházláncok, a beszállítóknak kínált árak így is jóval alacsonyabbak, mint amit az árudák, kertépítők fizetnek.

### 3.5. A magyarországi dísznövénytermesztés alágazatainak részletes bemutatása

#### 3.5.1. Cserepes dísznövények

##### *Termelés*

Magyarországon a növényházi vágott virágok és cserepes dísznövények termesztésének főbb termőhelyei a Dél-Alföldön, Budapest környékén, valamint a Nyugat-Dunántúlon, Győr és Szombathely környékén találhatók. A termőtájuk kialakulásában az agroökológiai adottságok (a Dél-Alföld laza, könnyen felmelegedő talajai, a napsütéses órák igen nagy száma, a korai kitavaszkodás, míg a Nyugat-Dunántúlon az alacsonyabb nyári hőmérséklet) mellett a felvevő piacok, nagyobb városok közelsége játszott szerepet.

Magyarországon **az üveg és fólia alatti dísznövénytermesztés igen elaprózottnak tekinthető**, a 2007. évi GSZÖ szerint az egy gazdaságra jutó fedett terület 1 400 m<sup>2</sup>-t tett ki. Összehasonlításképpen: Hollandiában a fedett berendezések területének fele 5 hektárnál nagyobb üzemekhez tartozik, de nem ritkák a 20 hektáros vágottvirágtermelő-üzemek sem, míg a terület másik felét 1-5 hektár közötti középüzemek foglalják el. Az elmúlt években ugyan a koncentráció Magyarországon is erősödött, a korábbi dísznövénytermesztő nagyüzemek 6-12 hektáros üvegháztelepeinek felszámolása azonban rontja az országos átlagot.

**A Magyarországon fedett berendezésben előállított cserepes növények választéka igen szűk.** A termesztett fajok a következők: *Primula*, tavaszi és őszi árvácska, ciklámen, hajtattott hagymások (tulipán, jácint, nárcisz, krókusz, fürtös gyöngyike), egynyári és balkonnövények, muskátli, cserepes krizantém és mikulásvirág a leggyakoribbak. Emellett *Begonia elatior*, új guineai *Impatiens*, afrikai-ibolya, *Senecio*, *Gloxinia*, cserepes boglárka, százszorszép és hortenzia vannak termesztésben. **A termesztett fajok általában kevésbé hőigényes rövid tenyészidejű kultúrák, amelyek szezonálisuknál fogva egymás után következnek a növényházban.** Ezzel a forgóval lehetővé válik a termelőkapacitás egész éves kihasználása „üresjárat” nélkül, valamint a **dolgozók folyamatos foglalkoztatása** is. A termesztést időzítik (szakaszosan ültetnek, sötétítenek stb.), hogy mindig legyen friss áru.

A kialakult termelési szerkezet nem csak a tőkeszegénységből, a kis üzemméretből és a magas fűtési költségekből adódik. Szerepet játszott ebben az is, hogy **a nálunk elterjedt kultúrák általában érzékenyek a szállításra**, törnek (pl. a mikulásvirág), hamar sárgulnak, mert nagyon fényigényesek (pl. a muskátli), vagy nagy a helyigényük. Ebből adódóan az importjuk drága, nehezen megoldható, a termékek olcsóságuknál fogva nem viselik el a magas szállítási költséget, így a külföldi termék nem versenyképes a hazaiával szemben<sup>10</sup>. Ennek köszönhető az is, hogy **a magyar kertészek közül egyre többen állnak rá az egynyári és balkonnövények termesztésére.** Manapság divatba jött a balkonládák, ámpolnák beültetése, és a növekvő keresletet ebben a szegmensben teljes egészében a hazai termelők elégíthetik ki.

<sup>10</sup> Nem árt felhívni a fogyasztók figyelmét – és ez egyben a hazai termelés előnye is –, hogy a magyar cserepes virág kevesebb odafigyelést igényel a több földet vagy agyagásványt tartalmazó természetközeg miatt. Az importáru ezzel szemben gyakorlatilag tőzegbe ültetve érkezik, mert így könnyebb a szállítása [Schmidt, 2002].

A virágos szobanövények (orchideák, broméliák, korallvirág, *Anthurium*) és a levéldísznövények szinte teljesen kiszorultak a hazai termesztésből. Becslések szerint hazai termesztésből a cserepes növények fogyasztásának mindössze néhány százalékát elégítjük ki, mert a szobanövények általában melegigényesek, drága beruházást kívánnak a mozgatható asztalok miatt, és a termesztésük nagy szakértelmet kíván. Ezeket a növényeket korábban a volt szövetkezeti nagyvállalatok termelték, a nagyméretű szoliter növényekkel együtt. Rendelkeztek szövetenyésztő laborral, *Ficust*, orchideát, páfrányokat szaporítottak benne. Emellett importáltak is szaporítóanyagot, és Magyarországon csak „befejtették” a növényt, amit saját terítőhálózatuk szállított a virágboltokba. Ezen üzemek azonban idővel előregedtek, és mivel fejleszteni nem tudtak, meg is szűntek. Ehhez hozzájárult a védővám megszüntetése is – már a rendszerváltást követő években –, aminek következményeként a növényeket olcsóbb volt importálni, mint itthon megtermelni.

Ma levéldísznövényt nagyobb mennyiségben egyedül az Árendás Kft. állít elő Szegeden, de importálnak is növényeket Hollandiából és Olaszországból. Saját termelésű fajok a *Dracaena*, nagy levelű *Ficus elastica* „Melanie”, *Philodendron selloum*, *Calathea*, *Dieffenbachia*, *Schefflera*, *Hedera*, *Chlorophytum*, *Scindapsus*, *Fatsia*. Ezeket a növényeket import szaporítóanyagokból nevelik. Általában elmondható, hogy a hosszabb tenyészidejű, és a helyfoglalás miatt sokkal költségesebb, a termelési szerkezetükbe nehezen illeszthető vagy a másutt lényegesen olcsóbban megvásárolható szobanövényeket importálják, pl. a broméliákat, orchidea fajokat, korallvirágot, mini rózsát, *Yuccát*, cikász pálmát, *Zamioculcast*, kislevelű *Ficust*. A *Phoenix* pálmát Olaszországból hozzák, mert olcsó, hiszen Szicíliában a szabadban nő. (Árendásék korábban nagyméretű, szoliter zöld növényeket is neveltek, de mára felhagytak vele. Inkább importból szerzik be őket, e növények ugyanis nyáron nagyon olcsón kaphatók a holland tőzsdén.)

#### Értékesítési stratégiák

A sokkultúrás termesztés összefüggésben van az értékesítés szervezetlenségével is. Specializált termesztés, monokultúra, vagy üzemszerű termelés a nagy beruházási költségek miatt csak akkor alakítható ki, ha rendelkezésre áll a megfelelő méretű, szervezett és biztos piac. A cserepes alágazatban a ráutaltság és a támogatások ellenére sem jöttek létre a földművelésügyi miniszter által elismert, a 81/2004. (V. 4.) FVM rendeletnek megfelelő termelői csoportok, és ez a fejlődésnek egyik legnagyobb gátja.

A meglátogatott üzemekben különféle értékesítési stratégiákkal talákoztunk, azonban **minden üzemben többszornás az értékesítés**: áruházlánc, nagybani piac, saját kiskereskedelmi egység, saját gazdaságból történő direkt értékesítés, export kombinációi. **Közös értékesítésben egyik gazdaság sem vesz részt, de informális szerveződésre akadt példa**: egymás kisegítése adott faj, fajta vagy virágszín vonatkozásában, közös szállítóeszköz használata, közös megjelenés kiállításokon vagy egymás szortimentjének kiegészítése. Problémát okoz, hogy kevés magyar kertésszel lehet együttműködni, mert nem figyelnek eléggé a minőségre.

Az áruházlánci értékesítés előnye, hogy nagy mennyiségben lehet eladni, előre tervezhető az árualap, a termelő biztosan ismeri előre az árat, így biztos árbevétellel tud kalkulálni. Hátránya a kisebb árrés. Általában nagyon kemény ártárgyalások előzik meg a szerződéskötést, az áruházláncok nagyon felkészültek a költségeket illetően, pontosan tudják, a termelő meddig tudja levinni az árat. A rendelés hetekre előre le van bontva, hány darab, milyen fajtájú növényre lesz szükség. Előfordulnak csúszások, ha az áruházból nem fogy ki az áru, de nagyjából jól tervezhető az értékesítés. A tételeket inkább apránként viszik, kivéve, ha az áruházláncnak saját elosztóközpontja,

logisztikai bázisa van. Ők egyben elvisznek nagyobb mennyiséget is, ami a termelőnek nagyon előnyös, hiszen kezdhet egy új kultúrát. **A termelők azonban nem vállalnának teljes elköteleződést (100%-os értékesítést) az áruházláncok felé,** mert nem szeretnék kiszolgáltatottá válni.

**A nagybani piacon nagyobb árréssel lehet értékesíteni, de bizonytalanabb:** néha egy-egy vevő előre, telefonon egyeztet, „rendel” árut, de hónapokra előre nincs rendelés, ezért előnyös sokféle fajtát, sokféle színben, méretben tartani, mert így többféle igényt ki lehet elégíteni. A nagybani piacra szánt termékek mennyiségét, választékát (miből mennyit, milyen színűt) általában az előző év tapasztalataiból kiindulva alakítják ki, de sokszor tévednek, és nem találják el a piaci igényt. Ma már a nagybani piacon főleg nagykereskedők, viszonteladók vásárolnak, mert a kiskereskedőknek nem éri meg a saját beszerzés, emiatt **kiszolgáltatottá válhat az a termelő, akinek nincs nagykereskedelmi kapcsolata.**

**Közvetlen értékesítéssel sok termelő foglalkozik, de nem szívesen.** Ahhoz sok idő kell, amíg megvárja az ember, hogy a vevő nézelődik, válogat. Általában ott éri meg, ahol a kertészet a belvárosban van, így korlátozott vagy nincs bővítési lehetőség; ilyenkor a vevők közvetlen kiszolgálásával, plusz szolgáltatásokkal lehet nagyobb bevételt elérni. Az egynyári és balkonnövények termelői vállalkoznak arra is, hogy mutatós növényegyütteseket, közterületi kiültetéseket végezzenek növényápolással, öntözéssel együtt, főleg önkormányzatok, de más megrendelők, szállodák, kórházak, követségek stb. részére. **Egy-egy nagyobb termelő garden center jellegű saját árudát is kialakít,** ahol cserepes, egynyári és balkonnövény választékát faiskolai termékekkel, egyéb kerti kiegészítőkkel árulja. Van példa arra is, hogy a kertész mintaszerű virágüzletet tart fenn, ahol saját termelésű áruját, illetve import növényeket, kellékeket forgalmaz.

Üvegházban kialakított virágbolt Szeged kertvárosi részében. Kellemes, tiszta, átlátható. A növényeket csoportosítva helyezik el (pl. szezonális áru, egyéb virágos cserepes, kaktuszok, bonsai, kisméretű levéldísznövények, nagyméretű zöldek, az asztalok fölött ámpolanövények). Ügyelnek arra, hogy a növények frissek és egészségesek, kifogástalan állapotúak legyenek, ezért mindennap megtisztítják őket az elszáradt levelektől, elnyílt virágoktól. A visszamaradó árut még idejében akciózzák, hogy legyen idejük a vevőnél is díszíteni. Silány, elvirágzott áru az eladótérben nem maradhat, inkább elajándékozzák. Minden héten van valamilyen akció, egyszerre kétféle. Nagy hangsúlyt helyeznek az újdonságokra, ezért kéthetente átrendezik a kirakatot, ötletet adva a vevőknek a növények felhasználásához, mutatósabbá tételéhez. Töreksenek rá, hogy mindig legyen új növény, új szín, új kellék. A vevőt megtartani nagyon nehéz, ezért a minőség mellett nagyon fontos a kedvesség, illetve, hogy a vevő egy helyen megkapjon mindent. A régi növényeket (pl. *Amarantha*, *Alocasia*, *Calathea*) nehéz eladni, inkább az újdonságokat, különlegességeket keresik, még akkor is, ha az a lakásban esetleg rövid idő alatt elpusztul. A *Phalaenopsis* viszont olyannyira közkedvelt, hogy a kisebb pénzü vevők még az elvirágzott töveket is elviszik, mert újravirágostatható. A lakossági kiszolgálás a válság hatására sem esett vissza, mert árak alacsonyabbak, mint a virágüzleteké. Egyedül a hét eleje gyenge, de a hétvége és a különböző alkalmak általában jó forgalmat hoznak.

### *Problémák az ágazatban*

A megkérdezett termelők szerint az ágazat helyzete, jövője egyre nehezebb, 20 éve kevesebb munkával, kisebb területen el lehetett érni ugyanezt az eredményt. **Ma már egyre nagyobb területen kell termelni, mert a jövedelem fokozatosan zsugorodik. A nettó árbevétel évről évre stagnál** (a virág nem szükséges, tehát luxustermék, nagyon érzékenyen reagál az árak és a jövedelmek változására), **miközben a költségek egyre emelkednek.** Leginkább a szaporítóanyag ára, de

az egyéb segédanyagok (föld, cserép), az energia, a szállítás, a műtrágya- és növényvédőszer is drágultak. Az árfolyammozgást is nagyon megéri az ágazat, mert a legtöbb input importtermék. A szaporítóanyag is elsősorban holland, német import<sup>11</sup>. Új nemesítésű növényeknél az árak kb. 10%-át a licencdíj teszi ki, de megéri az újdonságokat termelni, mert ezek keresettebbek, jobban eladhatók, illetve más előnyös tulajdonságaik is lehetnek, pl. ellenállóbbak.

A hagymás növények hajtatasánál a szaporítóanyag beszerzése jelenti a legnagyobb költséget. A virághagymákat Hollandiából hozzák be, mert itthon a tavaszi időjárás nem kedvez a hagymák előállításának. Noha évek óta ugyanazzal az árral dolgoznak (pl. a cserepes nárcisz már tíz éve is 250-300 Ft-ba került), a termelők mégis önállóan végzik a szaporítóanyag beszerzését, ami így sokkal többbe kerül.

**A magyar áruból túltermelés van**, amit az is jelez, hogy a nagybani piacon a záráskor még annyi eladatlan áru van, amivel egy új piaci napot lehetne indítani. Ennek több oka van:

- a termelők nem tudják egymásról, ki mit és mennyit termel;
- mindenki szeretné elérni az előző évi jövedelemtömeget, de mivel csökken az árrés, ezt egyre nagyobb mennyiség termelésével próbálják realizálni, ami újabb árcsökkenést eredményez;
- a válság hatására egyértelműen visszaesett a dísznövények fogyasztása.

A cserepes hagymások, az árvácska és a *Primula* piacát nagyban befolyásolja a kora tavaszi időjárás, ami ha kedvező, sokat el lehet adni belőlük. A klímaváltozás hatására a késő tavaszi fagyok azonban ma már nem jellemzőek, így az egynyári növények beültetése is korábbi időpontra, április közepére tevődött, de már ezt megelőzően, április elejétől kaphatók. Emiatt **a tavaszi és a nyári növények szezonjai összecsúsznak, egymás versenytársaivá válnak**, és bizonyos növények, pl. a tavaszi árvácska eladhatatlanná válik.

Mivel a cserepes növényeket termesztők árat emelni évek óta nem tudnak, a költségeiket próbálják leszorítani. **A költségcsökkentés fő területei az energiatakarékosság, az inputanyagok olcsóbb beszerzése** (cserepek, földkeverékek, szaporítóanyagok, csomagolóanyagok, dobozok), a jobb szállítás- és munkaszervezés. A termeléshez szükséges inputokat igyekeznek egy helyen megvenni, mert akkor jelentős árengedményt kapnak. **A fejlesztési elképzeléseik olyan irányúak, amelyek nem a növekedést célozzák, inkább korszerűsíteni szeretnének az energiaköltségek csökkentése érdekében.**

**A gáz árának emelkedése miatt sok termelő – lehetőség szerint – átállt a kevésbé korszerű, de az olcsóbb szénre, fára vagy szalmára alapozott fűtésre.** Azok a kertészetek, amelyek valamely város belterületén termelnek, nem térhetnek át a szilárd tüzelőanyagok használatára, mert ehhez egy igen drága füstszűrőt kellene felszerelniük. Itt marad a gázfűtés, de kondenzációs kazánal éves szinten mintegy 15%-os energia-megtakarítás érhető el, mert a rendszer a tüzelőanyag égéshőjét is hasznosítja. A házak szigetelésével, dupla energiaerő alkalmazásával, polikarbonát fedéssel tovább csökkenthető a termelés energiáigénye. Manapság már ún. puffertartályokat is alkalmaznak, amelyek lényege, hogy míg hideg téli éjszaka a kazánok maximális teljesítményen, nagy energiafelhasználás mellett melegítenék fel a vizet, addig ez a holt időszakban kisebb teljesítmény és energiafelhasználás mellett teszi meg ugyanezt, majd tartalékolja a meleg vizet. Hideg téli éjszakán a fűtési rendszer e tartalékokat használja a növényházak fűtésére. Többen termálkutató

<sup>11</sup> A nemesítés és fajtafenntartás, illetve a fajtavédelem és az új fajták sikeres piaci bevezetésével járó magas költségek miatt Magyarországon a cserepes és egynyári növények nemesítése gyakorlatilag megszűnt. Megemlítendő azonban Retkes József nemesítői tevékenysége, ami az *Oxalis* fajra irányul, és az utóbbi években több színes levelű fajtát hozott létre. Korábban Kovács Zoltán foglalkozott egynyári növények nemesítésével, nevéhez több *Celosia* és *Rudbeckia* fajta köthető.

is fűrtak, visszasajtolásos rendszerrel, a termálvizes fűtés mintegy harmadával olcsóbb a gázfűtésnél. **A kötelező visszasajtolás jelentősen megrágtja a termálvizes beruházásokat**, illetve sok helyen az alapkőzet alkalmatlansága és a nyomásviszonyok miatt (a visszapréselés nagy energiaigényű elektromos szivattyúval történik) el is lehetetleníti azt.

**Magyarország geotermális adottságai a hőenergia közvetlen felhasználására**, pl. távhőszolgáltatás, növényházfűtés **a legalkalmasabbak** [Mádlné Szőnyi *et al.*, 2009]. A legtöbb termálvizet – a balneológiai céloktól eltekintve – már most is a mezőgazdaság használja fel az országban [Energia Központ Kht, 2007]. Ezek a kutak többnyire kis entalpiájú (hőtartalmú) termálvizet hasznosítanak, mivel az üvegházak légtérfűtésére elegendő a 60-90°C-os, míg a talajfűtésre a 25-45°C-os termálvíz is. A fóliaházak fűtésére, amelyek télen nem, csak kora tavasszal és késő ősszel üzemelnek, még alacsonyabb hőmérsékletű, 10-30°C-os termálvíz is megfelel. (Előfordulhat azonban, hogy a rendelkezésre álló geotermális energia nem elégíti ki a fogyasztók igényeit, pl. nagyon alacsony külső hőmérséklet esetén, erre megoldás, ha a növényházi termálvizes alapfűtést kiegészítik hőszivattyúval és egy csúcskazánnal.)

A termálvíz energetikai célú hasznosításának alapvető feltétele, hogy ne vezessen a környezet szennyezéséhez és a vízkészletek fogyáshoz. A geotermális energia hasznosításának negatív környezeti hatása lehet a hasznosítás utáni meleg csurgalékvíz hőszennyezése, illetve a környezeti szempontból kedvezőtlen vegyi összetételű vizek sószennyezése. Mivel a termálvízkészletek is végesek, visszatáplálás nélkül csak a természetes utánpótlódásuk arányában hasznosíthatók. A termálvízkészletek védelme és a szennyezések megakadályozása érdekében a Vízgazdálkodási törvény előírja, hogy **a kizárólag energetikai hasznosítás céljából kitermelt termálvizet az újonnan létesített termálkutak esetében vissza kell táplálni**. (A már működő kutaknál bizonyos feltételek esetén engedélyezik a visszatáplálás mellőzését.) Magyarország hidrogeológiai és földtani viszonyai között a hasadékos, karbonátos rezervoárakba való visszajuttatás műszakilag kivitelezhető és nem költséges eljárás, problémát jelent viszont az alföldi porózus homokkő rétegekbe való visszasajtolás, amire egyelőre nincs olyan technológiai megoldás, ami az üzemszerű működést lehetővé tenné.

**A fenntarthatósági követelmények teljesítése komoly akadályát jelenti a geotermikus energiahasznosítás terjedésének**, ezért a környezetvédelmi előírásokat – szem előtt tartva a fenntartható termálvíz hasznosítást is – az ország természeti adottságaihoz kellene igazítani. Az egész országra kiterjedő felmérés szükséges, ami alapján a hasznosítható termálvízkészlet mennyisége, utánpótlódása a jelenleginél pontosabban meghatározható, és így megalapozott javaslatok tehetők a visszasajtolási kötelezettség enyhítésére, a szükséges jogszabályok felülvizsgálatára. Vizsgálni szükséges a jelenleg visszasajtolásra nem kötelezett termálvizek felszíni befogadókbán való elhelyezésének ökológiai hatásait, valamint a meglévő termálkutak használt vizek visszasajtolásának támogatási lehetőségeit is. Termálvizeink energetikai célú használata, különösen a porózus szerkezetű homokkő rezervoárakban további kutatás-fejlesztést igényel. Az olajipari fúrásokból származó meddő szénhidrogénkutak, amelyek termálvíz kitermelésére vagy visszasajtolásra is alkalmasak, viszonylag nagy számban (kb. 100 db) állnak rendelkezésre [Treer, 2006], amelyek termálenergia kinyerésére való megnyitását ösztönözni kell.

A kertészek szerint annak ellenére, hogy a dísznövénytermelés az egyik legnagyobb foglalkoztató szektor, **a támogatások szempontjából mostoha ágazatként kezelik**. Összegyűjtöttük az agrárágazat számára az elmúlt tíz évben nyújtott fejlesztési támogatásokat, amelyek a jogszabályok alapján a dísznövénytermesztőket is megillették (3. melléklet). Mivel a támogatásokat együtt kezelték más növénytermesztési ágazatokkal, és ezek többségükben pályázatos alapon működtek,

**a szűkös költségvetési források elosztásánál az élelmiszert termelő gazdaságok előnyt élveztek.** A 2007-2013-as költségvetési ciklusban azonban **a természetstechnológia fejlesztésére külön pályázatokat írtak ki, amelyek csak kertészeknek szólnak,** ráadásul ebben az időszakban a beruházásokra kifizethető források is nőttek.

Növényházak építése és korszerűsítése esetén **a támogatható minimális terület 5 000 m<sup>2</sup>,** korszerűsítésnél 2 500 m<sup>2</sup>, ami **a kertészek szerint túl nagy,** ekkora területet – tekintettel a magas beruházási költségekre<sup>12</sup> – nem tudnak egyszerre megfinanszírozni, részben a támogatások utófinanszírozásos jellege miatt. Egy termálkút kialakítása is túl nagy befektetést, túl nagy adósságterhet, hosszú távú elköteleződést jelent. A világgazdasági válság következtében **a keresleti oldal is bizonytalanabbá vált, így a támogatások igénybevételével járó kötelezettségek** (termesztésben tartási idő, foglalkoztatás bővítése, árbevétel növelése stb.) **vállalása túl kockázatos,** ezért a kertészek nagy volumenű fejlesztésekben jelenleg nem gondolkodnak.

### *Jövőkép*

**A cserepes dísznövények jelenlegi termelési szerkezete, értékesítési stratégiája a túlélésre megfelelő, de a továbbfejlődéshez kevés.** Pár ezer négyzetméteres termelő berendezésben nem lehet akkora nyereséget elérni, ami a megélhetésen túl a fejlesztésre is elégséges. **A jövő útja ebben az alágazatban is a specializáció és az összefogás, a termelés közös megszervezése, az alapanyagok közös beszerzése, az értékesítés összehangolása lehetne.** A nemzetközi példák alapján az összefogás legfontosabb feltétele, hogy olyan kertészek álljanak össze, akik egymásban megbíznak, a természetben egyformán „erősek”, hasonló gondolkodásúak és azonos célokat képviselnek.

A nagykereskedőknek és az áruházláncoknak jó a rálátásuk arra, milyen termékből mennyit lehet eladni, ezért a kisebb termelőknek **ezekkel az értékesítési csatornákkal kellene szorosabb kapcsolatot kialakítani.** Ennek feltétele azonban a nagy mennyiségben előállított, egységes minőségű és méretű cserepes növény, az egyöntetű virágzás, a tiszta cserép és a dekoratív csomagolás. Amennyiben az összefogásnak elvi akadálya nincs, kisebb ráfordítással **(közös beruházások nélkül) is meg lehet szervezni az együttműködést a termelés egyeztetésével, közös inputanyag beszerzéssel, ami elősegítheti a különböző kertészetek által termelt áru egységes megjelenését.**

Azon túl, hogy így a termelés és az értékesítés költségei is csökkenhetnének, a termelőknek sem kellene szétaprózniuk magukat, széles választékot termelniük, az értékesítéssel vesződniük, **csak a professzionális termelőtevékenységre koncentrálhatnának, ráadásul specializálódhatnának néhány termékre, javítva ezáltal azok minőségét.** A kooperációban résztvevő kertészek közös márkanév alatt forgalmazhatnák a termékeiket, így jutna pénzükhöz hatékony marketingre is, akár csak a holland, dán társaiknak.

**Az együttműködés szorosabb formája lehet,** amikor a kertészek nem csak a termelés összehangolására, a közös beszerzésre, értékesítésre szerveződnek, hanem külföldi példákhoz hasonlóan **közös termesztoi beruházásokat hoznak létre.** Németországban és Hollandiában pl. a kertészek közös termesztoi telepeket (*Gärtnersiedlung*) létesítenek, akár 80-100 hektáros területeken, dísz- és zöldségekertészek vegyesen. Egyszerre telepítik az infrastruktúrát, csöveket, így a fajlagos költség kisebb, és a közszolgáltatókkal is kedvezőbb árakon szerződnek. A termelői csoport tagjai együtt

<sup>12</sup> A 25/2008. (III. 7.) FVM rendelet melléklete szerint egy teljesen felszerelt, klimatizált, fűthető, öntöző- és tápoldatozó rendszerrel, energiaerővel, árnyékolóval, párasító berendezéssel, légkeverővel ellátott, CO<sub>2</sub>-trágyázásra alkalmas üvegház elszámolható költsége maximum 30 000 Ft/m<sup>2</sup>, a vágott virágok téli természeténél alkalmazott asszimilációs megvilágítással 39 000 Ft/m<sup>2</sup>.

szerzik be az inputokat, címkéket, szaporítóanyagot, és az értékesítésről is együtt tárgyalnak<sup>13</sup>. Egy ilyen beruházás keretében elképzelhető a Magyarországon rendelkezésre álló és viszonylag könnyen hozzáférhető termálenergia hasznosítása, és korszerű technológiájú üvegházak telepítése is. **Ennek megvalósulása lehetővé tenné a hazai előállítású jelenlegi cseres termékválaszték bővítését is, melegigényes virágos és levéldísznövényekkel.**

Magyarországon az ilyen szoros együttműködés kialakítása azonban egyelőre problémás, mivel a kertészek egymástól nagyobb fizikai távolságra, szétszórtan helyezkednek el, és a földterületek relatíve olcsók a termesztő berendezésekhez képest, ennél fogva az áttelepülés, közös telepek létrehozása nem térülne meg. **Hosszabb távon, megfelelő értékesítési háttér mellett azonban egy ilyen beruházás is megfontolandó lehet.**

### 3.5.2. Vágott virágok

#### Termelés

Vágott virágként a legnagyobb felületen a gerberát termesztik, ezt követi a rózsza, a liliom, a szegfű és a krizantém. Az egyéb termesztett vágottvirágfajok a tulipán, írisz, *Lisianthus*, kála, *Freesia*, *Alstroemeria*, kardvirág. Vágott zöldek közül az *Asparagus plumosus* termeljük nagyobb mennyiségben. A *Gypsophila* nálunk kevésbé van jelen, gazdaságossági okok miatt tőlünk délebbre állítják elő, hiszen minimális tömegénél fogva olcsón szállítható. **A vágott virágok termesztő felülete csökken, amiben szerepet játszik a magas energiaár, a szűkülő kereslet és a beáramló import is.**

A vágott virágok fő termelőközrte Dél-Magyarország, Bács-Kiskun, Békés és Csongrád megye, ahol két szempontból is fontos kultúrának számít a dísznövény: egyrészt a térség laza homokos talajain más növény nem termesztethető gazdaságosan (esetleg a rozs vagy az árpa, de nagyobb területen), másrészt errefelé a mezőgazdaságon kívül nincs más munkalehetőség. A termelőközrtek kialakulásához ezen kívül a napsütéses órák magas száma és a termálvíz jelenléte is hozzájárult.

A vágottvirágtermelés beruházás- és energiaigényes tevékenység. A növények a téli termesztéshez pótmegvilágítást igényelnek, ennek hiányában jelentősen csökken a hozamuk. Annak érdekében, hogy az energiafelhasználást csökkentsék, **a termelők jó része a leghidegebb hónapokban szünetelteti a termelést**, ebből kifolyólag a téli időszakban megnő az import. A rózsza-, liliom- és krizantémtermesztők közül csak néhány kertész termel télen, de vannak, akik télen alacsonyabb hőigényű vágott virágot, pl. vágott boglárkát, tulipánt nevelnek. A szakaszos, bizonyos időszakokra korlátozott termelésnek azonban az az ára, hogy a termelők nem tudják folyamatosan tartani a piaci kapcsolataikat, emiatt megrendelésektől eshetnek el.

A főbb kultúrák közül a **gerberát** sérülékenysége miatt csak lapra fűzötten lehet szállítani, ami költséges, ezért tudott Magyarországon az importtal szemben versenyképes maradni. A **rózsza**, amellett, hogy a legnagyobb mennyiségben importált vágott virágunk, megmaradt a termesztésben, mert tavasztól ősziig, amikor nem igényel pótmegvilágítást, versenyképesen termelhető. A **szegfű** az import növekedése, nagy kézimunka igénye, illetve, mert kiment a divatból, visszaszorult a termesztésben, helyét főleg a rózsza és a krizantém foglalta el. A **liliom** elterjedtségét szintén annak köszönheti, hogy sérülékeny, szállításkor lepattanhatnak a bimbói, ezért nem importálják. (Bár fényigényes volta miatt az Egyenlítő környékén is szívesen termesztik, kedvezőbb fényviszonyok mel-

<sup>13</sup> Az „Összefogás a kertészetért” című konferencián 2009. február 20-án, Piliscsabán elhangzott előadások alapján. Előadók: L. Idelberger (Helix Pflanzen, Németország), T. Lippert (Gasa Group, Dánia), A. Schmiedhammer (Stauden Ring, Németország), S. Glöde (Gärtnersiedlung Rain GmbH, Németország).



lett ugyanis erősebb a szára és hosszabb a vázaélettartama is.) A **krizantém** viszont az egész évben állandó, 12 órás nappalhosszúság miatt Afrikában nem termesztethető sikerrel, és nagyobb súlya miatt a szállítása is drágább, mint a rózsáé és a szegfűé.

A hazai vágottvirág-termelésben **két fő üzemtípus** létezik. Az egyik a **specializált, monokultúrás termesztés korszerű berendezésekben, viszonylag nagy, 2-3 hektáros területeken, míg a másik a többkultúrás termesztés 1-2 ezer négyzetméteren, fűtött fóliában**, pótmegvilágítás és téli termesztés nélkül.

**Azok a kertészetek, amelyek többféle növényt termesztenek, nem tudnak 0,5-1 hektárnál nagyobb üzemméretet elérni.** Az egyes növények igényei eltérőek a fűtés, megvilágítás, öntözés, tápanyagellátás, növényvédelem területén, amit lehetetlen mind kielégíteni, így egyik kultúrának sem tudnak tökéletes technológiai feltételeket biztosítani. Ezért az önköltségük magas, ám a minőségük gyengébb, így nem versenyképesek az importált virágokkal szemben.

#### *Értékesítési stratégiák*

A vágott virágot termelő kertészetek értékesítése a cserepes kultúrákétól számos eltérést mutat. A **vágottvirágtermesztők értékesítésében a közvetlenül nagykereskedőnek vagy a nagybani piacon történő eladás dominál**, az általunk meglátogatott termelők – elhelyezkedésükből adódóan is – a szegedi és a szigetszentmiklósi nagybani piacokon értékesítenek. A vágott virágok esetében **a közvetlen kiskereskedőknek történő eladás a nagybani piacon bár jellemző, de csökken, az áruházláncoknak történő közvetlen értékesítés pedig még nem terjedt el széles körben**, mert a vágott virágot a fogyasztók általában nem a láncokban keresik. A vágott virágok kisebb fogyasztói piacon való eladása, közvetlenül a fogyasztóknak, a vásárlási szokásokhoz igazodóan, visszaszorulóban van.

**A cserepes növényekkel szemben a vágottvirágtermelők egy csoportja már kialakította saját nagykereskedelmi funkciót betöltő értékesítési hálózatát, a Virágpaletta Szövetkezetet.** Az ide szállító termelők **a biztos értékesítési lehetőségnek köszönhetően az elmúlt tíz évben fejlődni, növekedni tudtak**, és a Virágpaletta kertészei az ország legjobb kertészeivé váltak, akik viszonylag nagy területen, korszerű létesítményekben, monokultúrában állítanak elő vágott virágot. A Virágpaletta nélkül ezek a nagyobb volumenű kertészetek valószínűleg nem jöttek volna létre, mert csak és kizárólag a nagybani piacokon lehetetlen ekkora árumennyiséget eladni. Megjegyzendő azonban, hogy fejlődésükhöz minden valószínűség szerint az is hozzájárult, hogy a hazai termelést védő vámokat csak később, közvetlenül az EU-csatlakozás előtt (2002-ben) törölték el, így a kertészeteknek volt idejük megerősödni.

**A Virágpalettán kívül maradt termelők értékesítése a cserepes dísznövényekéhez hasonlóan szervezetlen**, pedig a piacra járás rengeteg energiájukba kerül, és emiatt hetente legalább két napra kiesnek a termelésből is. Ráadásul a Flora Hungaria egyik piaci napja éppen hétfőre esik, így még vasárnapjuk sincs, mert az árut ezen a napon kell előkészíteni, csomagolni és pakolni. A nagybani piacot ilyenkor megközelíteni is nehéz a nagy autóforgalom miatt. A könnyebbéget az jelenti, amikor egyes nagykereskedők gyűjtőjáratot indítanak a térségben, és nem kell a szállítással, értékesítéssel bajlódni.

A komolyabb összefogásnak az egymás iránti bizalmatlanság mellett az is gátja – és ez a Virágpaletta Szövetkezetet is sújtja –, hogy a kertészek által létrehozott szervezetek kizárólag számlásan értékesítenek, ezért nem versenyképesek a jórészt feketén értékesített árukkal szemben. Becslések szerint a feketekereskedelem a forgalom 70-80%-át is elérheti.

### Problémák az ágazatban

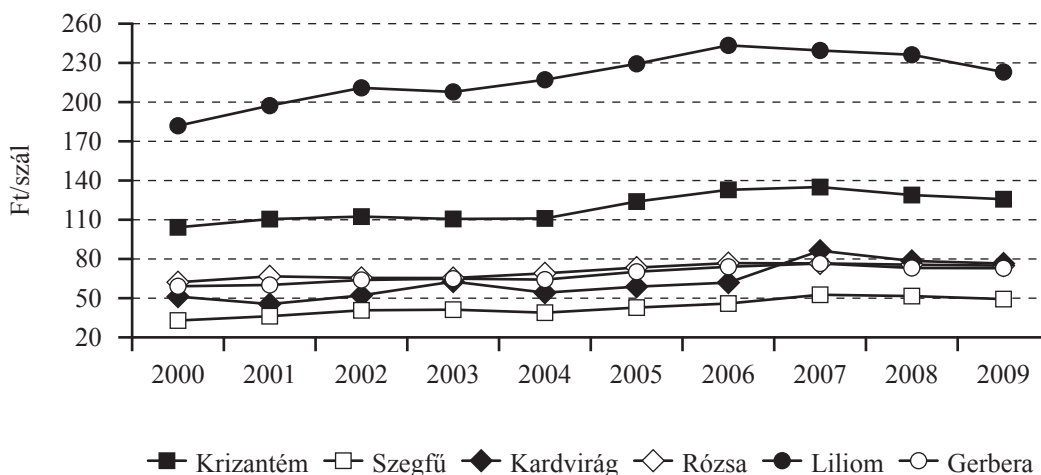
A magyarországi **vágott virág árakat** alapvetően a **holland árak határozzák meg**, ami azt jelenti, hogy a hazai termelőknek áremelésre igen kevés esélyük van, hiszen a **hazai áru az importtal bármikor helyettesíthető**. Ahhoz, hogy az importnál jobb árakat érhessenek el, sokkal jobb minőséget kell előállítaniuk. A holland kertészek a jobban eladható, újonnan bevezetett fajok, fajták, különlegességek alkalmazásánál előnyt élveznek, mert a legnagyobb nemesítő cégek holland kézben vannak, akik az új fajtákat a saját klímájuknak megfelelően nemesítik. A magyar kertészeknek a fajtaváltás nehezebb, mert az új fajtákat a termesztésbe vétel előtt ki kell próbálniuk, le kell tesztelniük, hogy magyar viszonyok között milyen minőségben, hozamokkal és gazdaságosság mellett termelhetők.

A **vágott virágok termelői ára Magyarországon az elmúlt tíz évben csupán 20-25%-kal nőtt** (53. ábra), **miközben a földgáz ára ugyanebben az időszakban csaknem háromszorosára emelkedett**. Tekintve, hogy a vágott virágokat általában valamilyen alkalomra veszik, erős a kereslet szezonalitása: a tavaszi hónapok (Nőnap, Anyák napja, ballagás) általában erősek, utána viszont gyengébb időszak következnek. Ilyenkor általában túlkínálat alakul ki, aminek következtében leesik az ár.

Egy kevésbé energiaigényes kultúra, a tulipán esetén a termelési költségek között legnagyobb a szaporítóanyag költsége, mivel minden évben új hagymát ültetnek. Ezt követi a munkabér (az ültetés, szedés és csomagolás igen kézimunka igényes) és az energiaköltség. Ezzel szemben egy téli termesztésű üvegházi rózsánál az energia és a műtrágyák költségei igen magasak, akár az összes ráfordítás 80%-át is megközelíthetik. A magas energiaárak miatt a magyar termékek egyre nehezebben veszik fel a versenyt a lényegesen kedvezőbb körülmények között előállított külföldi, elsősorban afrikai és holland áruval. Példaként: tavaly Magyarországon a gázdíj 26%-kal emelkedett, és köbméterenként 32 eurócentet kellett érte fizetni, míg Hollandiában 18-22 eurócent volt az ára. Ráadásul a hollandok kevesebbet fűtenek az enyhébb téli hőmérséklet miatt, és a nyári hűtés költsége is kisebb.

53. ábra

#### A vágott virágok éves termelői piaci átlagára (2000-2009)



Forrás: KSH

A válság különösen érzékenyen érintette a vágottrózsa-termelőket, mivel a világon a legnagyobb mennyiségben termelt vágott virágról van szó, ami a szegfű mellett a legjobban szállítható virág, ezért világméretű (globális) piaccal rendelkezik. A válság hatására a többi vágott virág kereslete is visszaesett, pl. a Virágpaletta Szövetkezet termelőinek árbevétele 2008-ban 20%-kal, 2009-ben további 30%-kal csökkent.

A bizonytalan, kiszámíthatatlan piaci helyzet miatt a termelők igen tanácstalanok, várakozó állásponton vannak a jövőjükkel kapcsolatban. Addig is próbálnak takarékoskodni, a fejlesztéseket elhalasztják, így próbálják a fizetőképességüket fenntartani. A dísznövénytermesztésben kevesen látnak perspektívát, a virágtermelők közül már sokan átálltak zöldségtermelésre. A válság elmúltával azonban újabb fellendülés várható, aki kitart, várhatóan jobb pozícióba kerül.

### *Jövőkép*

**A jövő útja ebben az alágazatban is a közös értékesítés és a szakosodás, a termelési költségek csökkentése és a minőség javítása érdekében.** Az összefogás alapja egy laza együttműködés lehetne, ami a közös szaporítóanyag-beszerzésre, a termelés összehangolására irányulhatna az egységes árualap érdekében. A hazai vágottvirágtermelők legfontosabb értékesítési csatornája a nagykereskedők felé történő eladás, a nagybani piacokon keresztül. **A hollandoknak nagyon kiterjedt szolgáltatásaik vannak, amit a hazai importőr nagykereskedői kör szívesen ki is használ:** interneten rendelik az árut, közvetlenül a tőzsdéről vagy brókeren keresztül vásárolnak, viszonylag kedvező áron. A megvásárolt terméket ezután házhoz szállítják, mégpedig a kért napon. **A hazai termelőknek hasonló szolgáltatást kellene nyújtaniuk,** hogy versenyképesek legyenek: **a rendelkezésre álló árualapot nyilvántartásba venni, kiajánlani és a kiszállítást megszervezni.** Kérdés, hogy a magyar termelők tudják-e vállalni a külföldi partnerek által az ügyfeleknek felkínált hosszabb fizetési határidőt.

Az energia ára, a fűtési költség alakulása meghatározó a gazdaságok működésében, ezért **a legfontosabb fejlesztési irány az energiateljesítmény csökkenésének csökkentése.** Mivel a jövőben a gáz ára biztosan nőni fog, a gázfűtés kiváltására más alternatívákban kell gondolkodni, pl. termálvíz, biomassza, napenergia, földhő, vagy a kertészeteket kell olyan helyre, pl. erőművek közelébe telepíteni, ahol az olcsó hulladékhő rendelkezésre áll. **Ha ebben nem sikerül előrelépni, az energiaigényes fajok termelését kénytelenek lesznek abbahagyni.**

**A magyar vágott virágok piacának bővítése érdekében a hazai termékek előnyeit, frissességét, eltarthatóságát a fogyasztók felé is tudatosítani, kommunikálni kellene.** Tekintve, hogy magyar és a holland áru ára (ideszállítva) gyakorlatilag megegyezik, csak akkor lehetünk versenyképesek, ha jobb minőségű árut, frissebbet, tartósabbat kínálunk. Erre példa a magyar tulipán, aminek minősége jobb, összefogva nagyobb tömeget ad, mert a szára vastagabb, és a virága is nagyobb (ha egymás mellé teszük, akkor látszik a különbség). Nálunk nyersen, zöldbimbóban szedik a tulipánt, mert így hosszabb a vázaélettartama. A holland tulipánokat ezzel ellentétben teljes színben szedik, ezért a holland áru korábban díszét veszíti.

**Egyes esetekben a helyes fajtaválasztással lehet befolyásolni a piaci pozíciót.** A legjobb minőségű rózsák Dél-Amerikában termelhetők, ezek prémium minőségűek azonban meg kell fizetni, ezért nagyon drágák, így a magyar terméknek nem versenytársai. Az afrikai rózsza azonban a magyarhoz hasonló minőségű, de velük szemben megvan az az előnyünk, hogy a Magyarországon legelterjedtebb bordó rózsát (kb. 50% a részarányuk) az afrikai fűtés nélküli termesztésben nem lehet jó minőségben előállítani, mert az éjszakai párától a szirmai megfeketednek. A másik szempont az, hogy **az igazán értékes fajták általában sérülékenyebbek, törik a szirmuk, és rosszul csomagolhatók, ezért a piac közelében kell őket előállítani.**

A rózsza felhasználásának, vázaélettartamának nem használ az sem, ha túl korán szedik, mint pl. az afrikai rózsafajtákat. A bimbónak el kell érnie egy bizonyos fejlettségi stádiumot (ilyenkor a bimbóban a szíromlevelek széle már nem gyűrött, inkább hullámos), hogy leszedve a bimbó a vázában kinyíljon. Ellenkező esetben a rózsát vázába téve, a bimbó rövid idő múlva lekonyul, noha a bimbós állapot a fogyasztó számára a frissességet, eltarthatóságot sugallja. A Magyarországon szokásos éretten szedett bimbó azonban a szabadföldi rózsához hasonlóan kinyílik, úgy, hogy eközben még a virág körkörösén „hízik” is.

**A vágott virágok fogyasztását, a virágos cserepesekéhez hasonlóan, szintén növelni lehetne.** Ehhez tartós, viszonylag olcsó virágokra, csokrokra van szükség a kereskedelemben, amihez az árú útját, és vele együtt a rárakódó árrekeket is csökkenteni kellene. Ha az árú több kézen is átmege, mire a fogyasztóhoz kerül, romlik a minősége, és nő a selejt tömege is, ami mindenkinek növeli a költségeit, és ezzel a fogyasztói árat is. **Importált termékek esetén** – a korszerű logisztika ellenére is – számolni kell néhány napos időtartammal, mire a termék a kertészetből a kiskereskedelembe jut.

**Magyarországon a vágott virágok fogyasztói ára a termelői árakhoz és a fogyasztói jövedelmekhez képest is drága:** pl. a 70-80 Ft-os szálankénti termelői ár mellett a rózsza nagykereskedelmi ára 200 Ft, a fogyasztói ára azonban elérheti a 400-500 Ft-ot is. Ráadásul nálunk a vágott virágok forgalmi adója is magas, 25%, míg más fejlett országokban, pl. Ausztriában 10%, Németországban 7%, Hollandiában 6%. Ezekben az országokban a standard ÁFA-mérték sorrendben 20%, 19%, 19%, vagyis a vágott virágokra csökkentett kulcsokat alkalmaznak. Ez alól csak a legtehetősebb északi országok köre kivétel, itt a vágott virágok ÁFA-kulcsa 20% felett van. A magas ÁFA kulcs amellett, hogy a vágott virágok fogyasztói árat jelentősen megemeli, egy ilyen gyorsan romló árunál az adóval való visszaélésre is okot és lehetőséget ad.

A virág nyújtotta öröm a későbbi virágvásárlási kedvet, a vevői hűséget jelentősen befolyásolja. A siker érdekében **a fogyasztókat meg kell tanítani a vágott virágok kiválasztásának szempontjaira, és a virágok helyes kezelésére** is annak érdekében, hogy a vásárolt termék vázatarthatósága minél hosszabb legyen. Ma már a csokorhoz sok helyen csomagolnak ingyenes fertőtlenítőt és tápoldatot, így a virág akár egy hétig is a vázában maradhat anélkül, hogy a vizet kicserélnék, de a váza előzetes fertőtlenítésére és a virágszár visszavágására ekkor is szükség van.

A cserepes virágok népszerűségüket részben annak köszönhetik, hogy a vevők számára többféle üzlettypusban is elérhetők. A vágott virágokkal kapcsolatban probléma, hogy csak drágább, exkluzívabb, nagyobb árréssel dolgozó virágboltokban kaphatók, pedig **szükség lenne más értékesítési lehetőségekre** is, ahol olcsón, a rárakódó költségek (zöldek, virágkötészeti elemek) nélkül, pl. a másodosztályú árut nagyobb csokrokban, gyors forgási sebességgel értékesíthetnék. E célra alkalmasak lennének tavasszal többek között az utcai újságosstandok vagy egész évben a zöltség-és gyümölcs-termelők kisboltjai és az élelmiszer-kereskedelmi láncok is.

A nagykereskedők szerint **a vágott virágok osztályozásában, válogatásában még rengeteg tartalék van,** az extra minőségű áru drágábban adható el. Aki viszont nem fordít gondot az osztályozásra, a bekevert gyengébb minőséggel leértékeli az összes árúját. Az alternatív értékesítési lehetőségek megteremtésével a gyengébb minőségű áru is eladható lenne, és nem veszne kárba.

**Románia csatlakozása nagy jelentőségű a magyar dísznövénytermesztés számára,** ők elsősorban Szegeden vásárolják az árut. Bár a gazdasági válság a románokat is érintette, és átmenetileg visszaesett a kereslet, **de erre a piacra lehetne alapozni a jövőben is,** mert náluk jóval fejletlenebb a termesztés, és nagyon alacsony a fogyasztás is. Persze itt is meg kellene szervezni

az értékesítést (a Virágpaletta már létre is hozta első nagykereskedését az országban), és túl kellene lépni a határmenti kereskedelem keretein, addig, míg a hollandok ezt meg nem teszik helyettünk. Ugyanez a helyzet a szerb és a horvát piaccal is.

### 3.5.3. Faiskolai termékek

#### *Termelés*

Magyarországon a faiskolai termesztés főleg a **Nyugat-Dunántúlra** (azon belül is elsősorban Szombathely környékére, ami becslések szerint lefedi a hazai faiskolai terület kb. 40%-át), valamint **Zalaegerszeg** és a **Balaton** térségére, és az **Alföld középső, illetve déli részére** összpontosul. A Nyugat-Dunántúl különösen az örökzöldek termesztésére alkalmas. Inkább savas kémhatású, jó vízáteresztő képességű, megfelelően kötött talaj, a hazai viszonyokhoz képest sok, évi 600-800 mm csapadék, az Adriai tenger felől érkező áramlatok miatt viszonylag enyhébb klíma, emellett korlátlan mértékben rendelkezésre álló sík területek jellemzik a tájat. A Dél-Alföld természeti adottságai közül a kiváló talajt, a napsütéses órák nagy számát kell kiemelnünk.

A fenti, kiemelkedő termelőközveteken kívül Magyarország más tájain is folyik faiskolai termesztés, hiszen **gyakorlatilag az ország egész területe alkalmas rá**. A hazai adottságok (a sok sík terület<sup>14</sup>, a jó talaj, az olcsó munkaerő és szakképzett kertészek) alkalmasak arra is, hogy jelentősen növeljük a termelést ebben az ágazatban. További előnyünk, hogy a magyar klíma valamivel szélsőségesebb, mint a nyugat-európai és hidegebb, mint a mediterrán, ezért a Magyarországon iskolázott növényeket el lehet ültetni két zónával északabbra, akár még Moszkvában is [Schmidt és Tóth, 2009]. (Az USDA által kidolgozott zónarendszer szerint Magyarország nagy része a 6. télállósági zónához tartozik.)

Az **átlagos magyar faiskola mérete kb. 2 hektár**, a termelők legalább 90%-a 1-5 hektáron gazdálkodik. A 30-50 hektáros, közepesnek számító termelőkből 5-10 lehet az országban, az igazán nagyok közé csak néhány – jellemzően korábban állami vagy szövetkezeti tulajdonban lévő, egyben privatizált, és ma is inkább társas vállalkozásként működő – faiskola tartozik. A legnagyobb a Prenor (240 hektár bruttó, 210 hektár nettó területtel), de meg kell a nagyok között említeni az Alsótekeresi, a Tahi és a Silvanus Faiskolát is.

A faiskolai termelés jövedelmező tevékenység, emellett munkaerő-hasznosítása is figyelemreméltó. Az általunk megkérdezett szakértők becslése szerint 1 hektárnyi terület elindítási költsége 10 millió Ft-ra tehető, üvegház, fólia nélkül, 3 év múltán kb. 20 millió Ft nyereség van rajta, vagyis évi 3-4 millió Ft nyereséget lehet elérni hektáronként. Egy hektár kb. két ember teljes munkaidős foglalkoztatására alkalmas. Fontos, hogy felszívja az alacsonyán képzett munkaerőt is és a minimálbérnél magasabb fizetést is elbír (legálisan) az ágazat. Ha így tekintjük, az egyik legolcsóbb munkahely-teremtési mód.

A hazai díszfaiskolák gyakorlatilag mindent termelnek, ami a magyar éghajlaton lehetséges. Mivel **nincsenek előre lekötött termelési kapacitásai, vakon, megérzés alapján termelnek**. A nehézséget fokozza, hogy 5-6-8 évbe telik, mire az áru elkészül, de előre nem lehet tudni, hogy akkorra mi lesz az igény. **A faiskolák legfőbb termelési stratégiája emiatt, hogy minél több fajból, fajtából termelnek egy keveset, hogy lehetőleg sokféle igényt ki tudjanak elégíteni.**

<sup>14</sup> A faiskolai termelésre legalkalmasabbak a sík területek (6-8%-osnál nagyobb szintkülönbségű területen gépekkel nehéz dolgozni, a lehullott csapadék egy része elfolyik, és kimosva a talajból a tápanyagokat, eróziós károk keletkeznek).

Ezt az MgSzH (volt OMMI) statisztikai adatai is alátámasztják: **folyamatosan nő a természetett taxonok száma**, 1987-ben még 1 073, 2001-ben már 2 619 taxon volt kultúrában [Lehoczkíné, 2007]. A kisebb faiskolák is legalább 250-300, a nagyobbak akár 600-700 fajtát is termelnek. A kínálatból nem maradhatnak ki a legnépszerűbb termékek (örökzöld tuják, hamisciprusok, ezen belül leginkább a smaragd tuja és a leylandi ciprus, liliomfa, virágos cserjék, a nagy díszértékkel rendelkező gömbfák, színes lombú, virágzó fák, pl. díszcseresznyék). **Minimális specializáció tetten érhető a termelőkörzetek szerint: az alföldi faiskolák pl. kevésbé termelnek örökzöldeket, inkább a lombos fák és cserjék termesztésére szakosodnak.** A nagyobb faiskolák körében is történt némi elmozdulás ebbe az irányba: a Tahi faiskola pl. nagyméretű szolitereket és sorfákat, Alsótekeres díszfákat és gyümölcsfákat termel, de a Prenor még teljes szortimentet állít elő.

A közepes és kisméretű faiskolák körében viszont **nagyon ritka az igazi specializáció, a monokultúra.** Két esetben akad rá példa: egy-két termelő, aki áruházláncokkal áll szerződéses kapcsolatban próbálkozik azzal, hogy három-négyféle növényt termel, de ez az általunk megkérdezett termelők szerint nagyon kockázatos, mert a láncok bármikor visszamondhatják a szerződést vagy visszaélhetnek a beszállítójuk kiszolgáltatott helyzetével – ami abból adódik, hogy nagy mennyiségű egységes árut nehéz elhelyezni a piacon – és lenyomják az árat. A másik példa a specializált termelésre az olyan kistermelőké, akik főleg részmunkaidőben, kereset-kiegészítésként művelik a faiskolai termesztést. Ők azért tudnak fennmaradni, működni, mert a Prenor vagy más nagyobb termelők közelében működve be tudnak szállni ezek értékesítési rendszerébe.

#### *Értékesítési stratégiák*

Az átlagos, professzionálisan termelő faiskolákat a heterogén termelési szerkezet miatt **erősen diverzifikált értékesítési stratégia** jellemzi. **Nincsenek vagy nagyon ritkák a hosszú távú, szerződéses kapcsolatok**, nem jellemzőek a privilegizált értékesítési csatornák, irányok, gyakorlatilag mindenkit kiszolgálnak, annak a vevőnek adnak el, aki „beesik”: magánszemélyek (direkt értékesítés és/vagy saját működtetésű díszfaiskola), viszonteladók (köztük kertépítők, faiskolai árudák, áruházláncok, közületi megrendelők), export. A megkeresés általában e-mailen, telefonon érkezik, fajtára, mennyiségre, a válaszájában gyakran fényképet mellékelnek az árurol és árajánlatot. Garanciát a hazai faiskolák nem vállalnak a növényre, mert nem tudják, mi történik vele, miután feltették a kamionra, de általában nincs minőségi kifogás.

**A nagyobb faiskolák értékesítési lehetőségei egyelőre kielégítőek.** Számukra elérhetőek a közbeszerzési eljárások keretében meghirdetett megrendelések, méretüknél és alkalmazottaik felkészültségéből adódóan képesek önállóan exportálni. **Általában vannak bejártott üzleti kapcsolataik is, bár ezek inkább informális jellegűek.**

Az **export leginkább a nagyobb és közepes faiskolák számára komoly lehetőség.** Kb. 1 000 km-es sugarú körben működik a kivitel, a szállítási költségek miatt addig éri meg elvinni az árut, persze ez függ a növény méretétől és értékétől. Ebben komparatív előnye van a magyar faiskoláknak a nyugati termelőkkel szemben: ők már nem tudnak gazdaságosan szállítani Kelet-Európa felé. Bulgária és Románia EU-hoz való csatlakozása után valósággal „kisöporték” az országot faiskolai termékekből – smaragd tujából pl. rengeteget adtak el, és főleg a nagyobb nyugat-magyarországi faiskolák profitáltak belőle – de most, a válság hatására erősen visszaesett a kereslet.

A pillanatnyilag megoldott értékesítés ellenére, a további fejlődés érdekében **a nagyméretű faiskolák körében is lenne igény valamiféle együttműködésre, legalább az információ-áramlás szintjén.** A hazai kereslet – komoly nagykereskedelmi háttér híján – szétaprózódott, emiatt nehe-

zen mérhető fel a termelők által. De érzik azt is, hogy hosszabb távon az exporttal is gond lehet, a jelenlegi üzleti gyakorlat nem megfelelő. Ha pl. egy külföldi megrendelésnél több kamionnyi egyöntetű árura van szükség, előfordul, hogy a nagyok közül is csak több termelő tudja „összeadni”. Ezt jelenleg *ad-hoc* jelleggel oldják meg, körbetelefonálgatnak egymásnak, de nyilvánvaló, hogy ez a későbbi előrelépés gátja lehet, hiszen „ha egy komoly vevő látja, milyen nehéz összeszedni az árualapot Magyarországon, többet nem jön ide”. Az ellenérdekek (saját piac, vevői érdekeltség védelme, áru szortiment titkolása, így is megéri jelenleg stb. szemlélet) miatt még gyerekcipőben sem jár az együttműködés. Ugyanakkor többekben felmerült már az igény, hogy az értékesítést, marketinget, piackutatást szakértőkkel, profi módon kellene intézni és ez előrelépést jelentene a termelési volumen, árbevétel, szakmaiság tekintetében.

Az értékesítés jobb megszervezése mégis a **közepes- és kisméretű faiskolák** esetében fontos leginkább. Számukra jelenthetne **nagy előnyt a közös értékesítés, beszerzés, de ez még az ágazatban nem jellemző**. Néhány közepes méretű termelő már létrehozott egy kft. formájában működő közös értékesítési céget Budapest környéki lerakattal (Profi Partner), ahol nagykereskedelmi tevékenységet végeznek, ez az együttműködés első lépésének tekinthető.

A **kis faiskolák** helyzete a legnehezebb, ami az értékesítési lehetőségeket illeti. Méretükből adódóan nem kerülnek a közbeszerzések közelébe: bár utcafásítás mindig van, de ehhez nagy méret kell, a kis faiskolák nem tudnak nagy tételt (több ezer darabot) előállítani, mert nincs elég területük, másrészt nem tudják megfinanszírozni. A hazai fogyasztói piacra koncentrálnak, ott is elsősorban a **direkt értékesítés és tevékenységük diverzifikálása** (termelés mellett árudaként való működés, kertépítő tevékenység) az a két fő stratégia, ami a hosszú távú túlélést garantálja esetükben.

#### *Problémák az ágazatban*

A faiskolák az értékesítési árakkal kapcsolatban kevésbé panaszkodtak, bár megemlítették, hogy eddigi egyetlen gazdasági előnyüket, a kedvezményes, 12%-os ÁFA-kulcsot esetükben nemrég megszüntették: **2009-től 25%-os ÁFA sújtja őket**. Ez főleg a belföldi forgalmazásban okozott visszaesést, hiszen azonnali, automatikus 13%-os áremelkedést okozott.

A **költségeik viszont nem nőttek olyan elviselhetetlenül, mint a fedett üzemeké** (őket pl. nem érinti komoly mértékben az energiaárak emelkedése, és a szaporítóanyagok nagy része is hazai előállítású, némely esetben saját termék), **inkább a beruházás nagy tőkeigénye merül fel problémaként**.

Egy üzem elindításának költsége nagyon magas (főleg, ha fólia, netán üvegház is létesül), de még ennél is fontosabb, hogy sokáig „áll” befektetve a pénz, mert míg az élelmiszertermelésnél általában már az első évben jelentkezik a haszon, a faiskolánál ez minimum 3-4 év, de vannak olyan növények is, amit 10-20 évig nevelnek. Hitelt nem szívesen vesznek fel még a bővítésre sem, a legtöbb faiskolás más stratégiát követ: az egyik termelő pl. nulláról, önerővel, hitel nélkül építette fel a gazdaságát úgy, hogy először rövid tenyészidejű, kisebb méretű növényekkel indított, majd visszaforgatta a hasznot, bővítette a területet, hosszabb tenyészidejű növények termelésébe kezdett, és ma 50 hektáron gazdálkodik.

A faiskolai termelők számos olyan „hátrányos megkülönböztetést” soroltak fel, ami megnehezíti tevékenységüket. Példaként említették, hogy a 90 lóerő alatti traktorokra nincs támogatás, pedig dísznövénykertészetben ezek használatosak. Igaz, ez ma már megoldott, mert az EMVA keretében meghirdetett kertészeti gépek beruházási támogatása című program keretében kisebb méretű traktorok, gépek is jogosultak támogatásra. Emellett főleg a kisebb méretű üzemek sérelmezték,

hogy bár akadnak pályázati lehetőségek, de ezek elkészítése nehéz, a tökeszegénység miatt a beruházások utófinanszírozása kedvezőtlen és megoldhatatlan. A támogatás igénybevételével ráadásul egy sor dolgot be kell vállalni, ami manapság kockázatos, pl. az árbevétel növelése, a foglalkoztatás fenntartása stb.

Számos adminisztratív nehézséget is gördítenek a hatóságok a faiskolai ágazat elé: pl. a fólia, üvegház telepítésekor ki kell vonni a földet mezőgazdasági művelés alól, a telephely létesítése nehézségekbe ütközik (nagyon alacsony a beépíthetőségi százalék), a díszfaiskolai művelésben elengedhetetlen utakkal kapcsolatban állandó vita van, hogy az minnek számít (termőföld vagy útként van véglegesen hasznosítva). A díszfaiskolai tevékenységet számos hatóság ellenőrzi: növényvédelmi hatóság, és az MgSzH Növénytermesztési és Kertészeti Igazgatósága, ami a fajtaazonosságot vizsgálja. Az MgSzH minden dísznövényt szaporítóanyagként kezel, darabszámra fizetik az ellenőrzési, hatósági szemledíjat, ami elég megterhelő és feleslegesnek érzik a faiskolák.

Az ágazatban 50 évvel ezelőtt hivatalosan megszűnt a kutatás, intézményes nemesítés sincs, de ez a világ nagy részén jellemző, külföldön is a magáncégek végeznek nemesítést, az alapkutatás folyik csak kutatóműhelyekben.

### *Jövőkép*

Józsa [2008] szerint **a dísznövényágazaton belül a faiskolai termesztés a legperspektivikusabb terület.** Adottságaink alapján **a díszfaiskolai termelés akár 10-15-szörösére is növelhető lenne Magyarországon, elsősorban az exportpiacokra alapozva, főleg Kelet-Európa felé,** kihasználva komparatív előnyeinket. Előnyeink közé tartozik, hogy a magyar áruk minősége jó, az itthon iskolázott növények strapabíróbbak a nyugat-európaiaknál, emellett a szállítási rádiuszunk is alkalmasabb arra, hogy mi elégtűsük ki a kelet-európai keresletet. Hátrányunk viszont, hogy drágább a magyarországi termelés, mert klímánkon lassabban nőnek a növények. A magyarországi faiskolák általában korszerű technológiát alkalmaznak, a felhasznált anyagok, beleértve a szaporítóanyagokat is, ugyanazok, amelyeket Nyugat-Európában is használnak, de az áruvá-készítés módjában még fejlődniük kell (tisza cserepek, jeltáblákkal ellátva, nem mohás, friss tőzeggel – ez a kertészeti árudák, kiskereskedelmi láncok, virágboltok felé való értékesítésnél is fontos). Mivel a nyugat-európai tapasztalatok alapján az értékesítési csatornák között a *garden centerek* egyre inkább átveszik a kertészeti árudák helyét, a magyar faiskolai termesztésben a korábbi földlabdás és szabadgyökerű kiserelés helyett a konténeres növények térnyerése következhet be. A konténeres értékesítés növekedése főleg a kisebb méretű, színes, tarka lombozatú, illatos, télen is díszítő fás szárú növényeknél várható.

Előnyeink és hátrányaink gondos mérlegelése után Magyarországnak meg kellene találnia pontos a helyét az európai termelésen belül, azaz pozícionálnia kellene magát a többi európai termelőhöz képest, és ennek alapján kell fejlesztenie termelését és külkereskedelmét. Első lépésként mindenképpen megoldandó feladat, hogy a hazai faiskoláknak **nagyobb árualappal kell rendelkezniük** ahhoz, hogy ki tudják szolgálni a nagy partnereket. Ehhez **szakosodásra lenne szükség** a faiskoláknál, a **termékpálya végső szakaszában pedig összefogásra.**

Belső piacunk felvevőképessége korlátozott. Nemzetközi példák alapján elmondható, hogy egy magas életszínvonalú országban 10 millió embert kb. 3 000-4 000 hektárnyi díszfaiskola tud kiszolgálni. Tekintettel jelenlegi életszínvonalunkra, ez a terület Magyarországon jóval kisebb, ezért már a mostani 1 200 hektáron termelt faiskolai termékek 30-40%-a is exportra kerül. Mindezek ellenére **a hazai piacon is vannak még tartalékok.** Egyes áruházláncok évi 100 ezres nagyságrendben adnak el kommersz örökzöldeket, jelenleg főleg holland importárut. Ezt lehetne helyettesíteni



jó minőségű, ide való, magyar áruval. A láncok előnye, hogy nagy mennyiséget képesek eladni, általában hosszú határidővel, de megbízhatóan fizetnek. Hátrányuk, hogy nehéz velük együttműködni, mert szigorú beszállítói feltételeket szabnak.

A hazai kereslet az életszínvonal emelkedésével valamelyest növekedhet, de **érdemes lenne a marketingre is költeni**: a faiskolák nem egymással konkurálnak, hanem más tartós fogyasztási cikkekkel. A fogyasztás növekedhetne, ha Nyugat-Európa-hoz hasonlóan a rendezett környezet és a szép kert presztízssé válna Magyarországon is.

#### 3.5.4. Rózsató

##### *Termelés*

A szőregi rózsató oltalom alatt álló eredet-megjelölésű (OEM) termék, hungarikum. A termék különleges minősége egyrészt a termelés több száz éves múltra visszatekintő hagyományában, másrészt a termőhely kiváló éghajlati és geológiai adottságaiban rejlik. Ez utóbbi a vastag termőrétegű öntéstalajból (40 AK-s földek), a megfelelő vízellátottságból (a Tisza és Maros által közrezárt terület miatt optimális a páratartalom, és az öntözés is megoldott), valamint a speciális klímából (a napsütéses órák száma itt, a Tisza-Maros háromszögben a legnagyobb, meghaladja az évi 2 100 órát) tevődik össze. A különleges termesztési körülményeknek köszönhetően a szőregi rózsza ellenállóképesebb, mint a tőlünk nyugatabbra és északabbra termelt példányok, jobban alkalmazkodik a szárazabb éghajlathoz, erős növény.

Becslések szerint 2008-ban mintegy 100-120 hektáron folyt rózsatótermesztés Magyarországon (ennek túlnyomó többsége Szőreg környékén). E területen fele-fele arányban található egy- és kétéves rózsató. Egy hektáron átlagosan 80 ezer tő terem, aminek kb. 90%-a piacképes, így az évente értékesíthető mennyiség kb. 4-4,2 millió tő.

A körzetben 4-5 jelentős termelő van, közülük a legnagyobb az 1967-ben alakult magán-szövetkezet (Szőregi Virág-Dísznövény ÁFÉSZ), amely 260 tagot, közöttük sok kistermelőt integrál. Emellett a Tóth, Bata, Hegedűs, Kocsis Flóra kertészet (utóbbi nem csak rózsát termel, hanem vágott virágot, cserepest, hajtattott hagymást is, emellett kereskedik) azok az önálló rózsakertészek, akik nagy volumenben, professzionális körülmények között termelnek.

A **koncentráció már elindult**: 5-10 ezer rózsát termelni ma már fő tevékenység keretében nem rentábilis, minimum évi 50 ezer tőtől éri meg. Ennek ellenére jelentős a kisebb termelők aránya, akik részmunkaidőben termelnek évi 10-20-30 ezer tővet, őket az ÁFÉSZ integrálja. Tevékenységük azért lehet nyereséges, mert mellékfoglalkozásként, családi összefogással termelnek, és nem terheli őket járulékfizetési kötelezettség. Az elmúlt 2-3 évben az is megfigyelhető, hogy új termelők, köztük fiatalok kezdik el a rózsató termelését.

A rózsatermesztés a csipkebogyómag őszi vagy tavaszi vetésével indul, amiből ősszel (őszi vetés esetén a következő évben) lesz csemete. A magcsemetét az őszi kitermelés után a gyökérnyak vastagsága szerint válogatni kell, majd tél végéig vermelik. A csemeték ültetését február közepén, március elején lehet elkezdni, majd a július második felétől szeptemberig terjedő időszakban lehet beszemezni a vadalanyokat. Ezután még egy évig gondozzák a töveket, amelyeket ősszel fognak kitermelni és értékesíteni. A rózsatótermesztés egyes technológiai fázisai (ültetés, szemzés, kitermelés) nagyon kézimunka igényesek, ezért jelentős az idényjellegű foglalkoztatás.

Ma már szakosodnak a rózsatótermesztésen belül is a termelők. A legtöbb kertész megveszi a vadrózsza alanyt, és csak a rózsatót termeli. Hollandiából érkezik ide az alany, itt bérválogatást végeznek, a legerősebb alanyokat re-exportálják Hollandiába, Németországba. A maradék itthoni

termesztésre alkalmas (mert itt jobbak a termesztési feltételek), illetve tovább exportáljuk Románia, Szerbia felé. Így viszonylag kedvező áron van alapanyag. Kb. évi 10-12 millió csemete érkezik Hollandiából, ennek 70%-a kerül vissza Hollandiába és más EU országokba, Magyarországon kb. 3 millió tő marad, és egy kisebb mennyiség Kelet- és Dél-Kelet-Európa felé kerül exportra.

### *Értékesítési stratégiák*

**A rózsató több mint 90%-át exportálják.** A jelenlegi nagy termelők egy meghatározó részének régóta fennálló, kialakult kapcsolatai vannak Nyugat-Európában. Hosszú távú szerződéses viszonyban is termelnek francia, német rózsanesemesítő cégeknek. Ennek az értékesítési formának nagy előnye, hogy a partner megrendelése alapján előre tudják, milyen fajtából, mennyit kell beszerezniük, és a megtermelt rózsatóveket a rózsanesemesítő cégek egytől-egyig meg is vásárolják. A szerződéses viszonyban termelt rózsatóért 25-30%-kal magasabb árat kap a termelő, mint a hagyományos kommersz fajtáékért. A nem szerződéses viszonyban termelt rózsatóvek exportjának célországai az Európa Unió tagországai mellett a kelet-európai országok, pl. Oroszország és Ukrajna.

A termékek kisebb aránya Magyarországon, az áruházláncok felé kerül értékesítésre, gyökércsomagolt formában. Az itt értékesített rózsató részben saját előállítású, de a nagyobb gazdaságok fel is vásárolnak a környék termelőitől, és ők csomagolják. **A nagyobb hozzáadott érték könnyíti az eladhatóságot, értékesebbé válik az áru.** Az áruházláncok a gyökércsomagolt terméket keresik, mert így a rózsató tovább és könnyebben tárolható, nem szárad ki a gyökere. A kertészek szerint egyértelműen kedvező ez az értékesítési forma, mert bár **viszonylag kicsi a nyereség egy-egy növényen, nagy darabszám eladásáról van szó.** Hátrány, hogy kötbér terheli őket, azaz, ha nincs megfelelő mennyiség, vagy minőség, akkor fizetési kötelezettségük keletkezik.

Az egyéb hazai eladás nem jelentős, főleg a kisebb termelők háznál vagy piacokon is értékesítenek. A kertészeti árudák elvéve forgalmaznak rózsatóveket, ehelyett inkább a konténeres árut keresik. Felfutóban van az elektronikus kereskedés ezen a területen is.

### *Problémák az ágazatban*

Az exportra termelő **kertészetek sokszor egymás alá ígérnek az árban**, ez kiváló tulajdonságai ellenére nagyon olcsóvá teszi a szőregi rózsát. A külföldi, pl. az összefogásról híres francia termelők inkább nem adják el az árut, ha túl alacsony árat kínálnak érte, de az itthoniak rákényszerülnek, mert kell az árbevétel. Ha a nagyobb termelők meg tudnának egyezni, akár az 1 eurós árat is el lehetne érni a kommersz típusú (lejárt szabadalmú) rózsatóvek esetén. Jelenleg az ilyen rózsák ára tövenként 0,75-0,8 euró körül mozog. A licenrdíjas rózsák ára ennél jóval magasabb, hiszen maga a licenrdíj is eléri az 1 eurót tövenként. Ezek termelési volumene azonban jóval kisebb, mint a kommersz termékeké.

A külföldi cégek, akik szerződéses termeltetést végeznek Magyarországon, a megegyezés hiányát jól kihasználva, leszorítják az árakat, és így mindkét terméktípus esetén jelentős árrésük van a Magyarországon termelt rózsán. Igaz, ennek a nyereségnek van valódi „tartalma” is, a licenrdíjas rózsák esetén a fajtanemesítés, a marketing (prospektusok kiadása, eljuttatása a fogyasztókhoz), a szállítás, a csomagolás, a termékre vállalt garancia költsége.

A rózsatermesztés valamivel kedvezőbb helyzetben van a dísznövényágazat többi alágazatához képest. Rájuk ugyanúgy vonatkozik az östermelői kedvezmény, mint a többi mezőgazdasági termelőre (ez más dísznövény-alágazatban nem így van), mivel a rózsatótermesztést elismerték mezőgazdasági östermelői tevékenységnek.

Kedvezőtlen azonban, hogy nincs megfelelő oktatása a rózsatermesztésnek, inkább helyben, tapasztalati úton lehet megtanulni. Professzionális nemesítés sincs itthon: egyetlen nemesítő, Márk Gergely mintegy száz fajtájáról tudunk, ami igen kevés, és ezeknek a fajtáknak nem történt meg a piaci bevezetése sem. További probléma, hogy nincs szaktanácsadás, ami különösen a növényvédelem terén hiányzik: a rózsatermesztés túl kicsi ágazat, a növényvédőszer-forgalmazók erre az ágazatra nem engedélyeztetik szereiket, ellenben bizonyos régi növényvédőszerket kivontak a forgalomból.

### *Jövőkép*

Az ágazat egyik fő problémája, hogy **nincs kellő összefogás a nagy professzionális termelők között**. Egyelőre nincs rá gazdasági kényszer, fogalmaztak a megkérdezett termelők, bár már ma is érzik ennek negatív hatásait a nyugat-európai felvásárlók által kialakított alacsony értékesítési árakon keresztül. **Nagyobb önszerveződéssel jobb érdekérvényesítést lehetne elérni, ami javíthatná a tevékenység jövedelmezőségét.**

Elvileg növelhető lenne a termelés, de ehhez **jó közösségi marketingre** és technológiafejlesztésre lenne szükség. A szőregi földrajzi áruvédjegy használatának kritérium rendszere egyelőre még az Európa Bizottságnál van elbírálás alatt. Az elfogadást követően lehetne (és kellene) belőle marketingértéket kovácsolni. Ennek hozadéka nem azonnal jelentkezik, hanem 20-30 év múlva. A sikert tovább lehetne növelni a **hozzáadott érték növelésével** (pl. gyökércsomagolt rózsá), egyáltalán csomagolással, amin feltüntethető az eredet, **és megfelelő értékesítési stratégiával**. Franciaországban pl. könnyebb eladni a drága rózsát, mint az olcsót, mert a különleges, jó minőséget keresik a fogyasztók. **Megfelelő ár- és termékpolitika kell a különböző piacokon**. Magyarországon például a fogyasztók nem ismerik eléggé, ezért nem is keresik a rózsafajtákat. Mivel a vásárláskor döntő tényező a látvány, ami impulzusvásárlásra ösztönöz, a rózsá eladásokat konténeres, virágzásban lévő tövek kínálatával növelni lehetne.

**Nagyobb volumenű értékesítésre lenne lehetőség Kelet-Európa felé**, Romániába, Ukrajnába, Oroszországba, **de ehhez fel kellene mérni az ottani igényeket**. Jelenleg legnagyobb versenytársunk Lengyelország. A lengyel termelők több támogatáshoz és pályázati forráshoz jutnak, emellett kedvezőbb adózási és járulékfizetési kötelezettségük miatt versenyképesebb áron tudják értékesíteni a rózsátövet. A kelet- és dél-kelet-európai termelők közül a szerb, román és bolgár rózsatermelők is veszélyes versenytársak lehetnek. A szerbek és a románok a hasonlóan jó adottságaik miatt, Bulgáriában pedig nagy hagyományai vannak a rózsatermesztésnek.

### **3.5.5. Karácsonyfa**

#### *Termelés*

A karácsonyfatermesztés **fő termelőkörzetei** Magyarországon **a zalai dombság, Vas és Somogy megye**. A piacon ma legkeresettebb, legdivatosabb nordmann fenyő termelésének fő területe Vas megye, mert az kötött talajt, csapadékosabb, hűvösebb időjárást kedvel, a lucfenyőt, ezüstfenyőt viszont bármely termelőkörzetben lehet nevelni.

Magyarországon az éghajlat nem a legideálisabb a karácsonyfatermesztésre, mert az erős fagy kárt tud tenni a tenyészőcsúcsban, a melléksudaras fa pedig már nem első osztályú. Ezt úgy igyekeznek kivédeni a termesztők, hogy védettebb, déli lejtőkre telepítik a fenyőfákat, ám ez nehezíti a gépi művelést.

A rendszerváltásig Magyarországon a karácsonyfa jelentős részét az erdőgazdaságok hozták forgalomba karácsonyfatelepekről, erdősítésekben végzett tisztítóvágásokból, nevelővágásokból. Az **1990-es évektől kezdődően a privatizált földeken sok kis magántermelő telepített karácsonyfatelepet**, főleg lucfenyőből, mert ebből volt csemete. Az utóbbi években **több külföldi befektető is megjelent Magyarországon és nagy területeken telepítettek fenyőt**. E cégek a fenyők legjavát exportálják az EU felé, a maradékot értékesítik Magyarországon [Retkes, 2008]. A külföldi befektetők leginkább az olcsó föld és a piac miatt érkeztek Magyarországra, ugyanis a termesztő körzetek Nyugat-Európa szerte a főbb piacok közelében vannak, hiszen így olcsóbb a szállítás. Magyarországról remélték ellátni a még jórészt kiaknázatlan, de kockázatos dél-kelet-európai piacokat is. A legnagyobb külföldi befektetők egyike a *Green Team Europe*, dán cég, 2008-ban 130 hektáron termelt Magyarországon (bérelt területen, illetve két szerződéses termelővel), de tervei között további bővítés is szerepelt. Magyarországon mintegy 400-500 hektárra kívánták bővíteni a termesztőfelületet [Pap, 2008].

A hazai termelők általában kis területen gazdálkodnak. **Az életképesnek tekinthető termelők területe 5-15 hektár**, az ennél is kisebb területen gazdálkodók jövedelemtermelő-képessége nem kielégítő. A karácsonyfa termesztése még az életképes üzemek esetében is **csak kiegészítő jövedelemtermelésre alkalmas tevékenység**, ezért általában minden hazai termelő dolgozik valami mást emellett, vagy nyugdíjas. **A termelés erős szezonalitása tulajdonképpen kedvez is ennek**. Amiért mégis érdemes foglalkozni ezzel a tevékenységgel, az az, hogy kis földterületen ez talán az egyetlen tevékenység, ami jövedelmező lehet.

Bár egyes termelők a fenyők magról való szaporításával is foglalkoznak (de ilyenkor a csemeték nagy részét faiskolák, erdészetek számára értékesítik), a klasszikus karácsonyfatermesztés a csemete ültetésével indul. Az első egy-két évben főleg az intenzív gyomirtás a legfontosabb teendő, amit főleg gyomirtó szerekkel végeznek. (Kézi erővel a drága munkaerő miatt, gépi módon a kistermelők a földterületek szűkösége és az apró parcellák miatt nem tudnak dolgozni. Nagyobb területtel rendelkező termelőknek van lehetősége gépi gyomirtásra.) Rendszeres feladat a metszés, a megfelelő tápanyag-utánpótlás, növényvédelem. Ehhez nincsenek „kész megoldások”, se a szerek használati utasításaiban nem szerepelnek a fenyőfélék, se megfelelő szaktanácsadás nincs, ezért saját maguk kísérleteznek. Az utolsó nagy munka a kitermelés, ami szezonális munka, 3-4 hét alatt folyik az éves kitermelés. Ehhez is főleg kézimunkát használnak, bár léteznek gépesített megoldások, pl. a csomagolásnál.

A fenyő 4-8 év alatt válik eladható, kb. másfél méteres karácsonyfává. Metszés nélkül csak az ültetett csemeték kb. 50%-a piaci minőségű, ami nem teszi rentábilissá a termelést. Csak akkor éri meg termelni, ha legalább 80-85% piacképes fává nevelődik, amihez gondos metszés, ápolás szükséges. A fejlett országokban működő nagyméretű termesztő üzemekben a metszés is gépi úton történik, ami gyorsabb, hatékonyabb, bár a kézi metszés finomabb, pontosabb munka, ezért rövidebb idő múltán lehet piacra vinni a fákat.

A termékpaletta kialakítása a termelők saját tapasztalatai, megérzései alapján történik, hiszen nincs senki, aki képes megjósolni, 5-8 év múlva mi lesz az igény. Éppen ezért lehetőleg több faj is telepítenek, kerülik a monokultúrát, még akkor sem „mennek el” egy-egy faj irányában, ha az egy adott évben nagyon jól értékesíthető, mert nem biztos, hogy a tendencia tartós lesz.

### *Értékesítési stratégiák*

A külföldi cégek exportálják a termékeik egy részét, emellett gyakorlat, hogy áruházláncok felé kötik le termelési kapacitásaikat. Ezzel szemben **a kisebb hazai termelők kizárólag nagykereskedőknek értékesítenek. Nagy az árrés, de a kereskedő kockázata is nagyon nagy**, hiszen ez

egy **szélsőségesen szezonális termék**, 2-3 hét alatt kell értékesíteni az adott évi termelést. További előnye a nagykereskedelmi értékesítésnek, hogy **míg kertészeti árudák esetleg több hónap után fizetnének, a kereskedők viszonylag gyorsan, ezért nem is törekszenek a termelők direkterebb piaci kapcsolatokra**. Utólagos minőségi kifogások, trükközések nincsenek, az árut a kereskedők „még lábon” szemrevételezik, meghatározzák a méretkategóriát és az alapján fizetnek. A vételárat előre kialkudják, de néha van *ad-hoc* vásárlás is. Inkább ismeretségi alapon működik az üzletelés, ez egy zárt kör, a kereskedők ismerik a termelőket, általában ők keresik meg a termelőket áruért. **A direkt fogyasztói értékesítés nem éri meg, nincs a termelőknek kapacitásuk a szállításra, nincs személyzet a vevők kiszolgálására**. Valamilyen mértékben alternatív lehetőség még a faiskolák felé történő gyökeres értékesítés, ezt korlátozott mértékben, ahogy van rá lehetőség, használják is.

### *Problémák az ágazatban*

**A karácsonyfák ára évről évre alig változik, ugyanakkor a költségek jelentősen emelkedtek az utóbbi években**. A termelés koncentrációja erre a tendenciára adott válasz az ágazatban: a csökkenő árrés miatt csak nagyobb területeken lehet kitermelni azt a nyereséget, amiért érdemes ezt folytatni. Ráadásul az elindulás nagyon tökeigényes a többi ágazathoz képest, és az első 4-5 évben csak beleteszi a termelő a pénzt, a haszon csak utána jön.

A karácsonyfatermelés az ültetvény korától, időjárástól függően kb. 50-100 munkanapot igényel, de vannak időszakok, amikor gyorsan kell a munkát elvégezni, ezért szezonális munkaerőt igényel. Az ezeken kívüli munkákat főleg maguk a tulajdonosok végzik (a metszést pl. nem szívesen bízzák másra), de a legtöbb kistermelő nem számolja bele saját munkaidejét a költségekbe, ezért tűnik úgy számára, hogy megéri. Valószínűleg a legkisebb gazdaságok (5 ha alatt) számára ma már egyáltalán nem kifizetődő ez a tevékenység. E gazdaságok lemorzsolódnak, területük a nagyobb, sikeresebb termelők tulajdonába kerül, ezáltal lassú koncentráció zajlik az ágazatban.

A karácsonyfatermelők semmilyen támogatásra nem jogosultak, a SAPS hatálya alól is kivonták őket. Súlyos gond a lopáskár évről évre, de a termelők a sok kis parcella miatt nem tudják bekeríteni a területet.

### *Jövőkép*

**Mivel természeti adottságaink sem igazán ideálisak a karácsonyfatermesztésre, az ágazat komoly fejlődésével nem számolhatunk.**

A nagy, külföldi kézben lévő gazdaságok kivételével még mindig túl kicsik az üzemek, emiatt nem vagyunk versenyképesek a dán, belga termelőkkel, akik nagy területen, olykor szövetkezetekbe tömörülve, gépesítve termelnek. Bár az utóbbi években koncentrálódtott a hazai termelés is, a növekvő gazdaságok fejlesztései visszafogottak, mert nem látnak előre, érdemes-e növelni a termelésüket. Így csak minimális módon fektetnek be a növekedésbe, gépesítésbe, korszerűsítésbe.

A kistermelők számára ajánlható a bevétel növelése érdekében a nem piacképes, selejtes karácsonyfák vágott zöldként való értékesítése, ami egyenletesebb és nagyobb árbevételt jelent. A Flora Hungaria nagybani piacon szerzett tapasztalataink alapján osztályozott, kötegelt koszorúalpnak való vágott fenyőzöldből (*Abies nordmanniana*, *A. concolor*, *A. procera*) hiány mutatkozik, amit jelenleg illegális gyűjtésből elégítenek ki. A vágottzöld-értékesítés a pótlólagos árbevétel mellett folyamatosabb foglalkoztatást is lehetővé tenne.

A külföldi befektetők egy része Románia uniós csatlakozása után továbbment dél-keleti szomszédunk felé, ahol alkalmasabbak a termesztési körülmények és a piac is közelebb van. A termesztésben ezért nem várható nagy bővülés, a kereslet is (kül- és belpiacon egyaránt) erősen korlátozott. A kisméretű hazai üzemek gazdasági ereje, felkészültsége nem elegendő ahhoz, hogy exportálni tudjanak, a külföldi tulajdonban lévő cégek pedig inkább a termelést viszik a piac felé, ezért kivitelünk felfutása nem várható. A hazai piacon a fogyasztás mennyisége állandó, maximum a fajták, méretek tekintetében van ingadozás. A nordmann fenyő népszerűsége évek óta töretlen, mert egyszerűbben kezelhető, esztétikus formájú. A kereslet ilyen irányú eltolódása a somogyi termesztés visszaszorulását eredményezheti, hiszen azokon a területeken ez a faj nem termesztendő.

### 3.5.6. Évelők

#### *Termelés*

Magyarországon kis területen, maximum 15-20 hektáron folyik évelő dísznövények termesztése. Mintegy 10-15 kertészet foglalkozik e növénycsoport előállításával, de közülük **csak hárman-négyen vannak, akik nagyobb volumenben termelnek, és kizárólag erre szakosodtak** (Hegede, Zsohár, Mocsáry kertészetek és az Évelő Park Kft.).

A Hegede kertészet 10 hektáron, főleg szabadföldön nevel évelőket. 1 200-nál több fajtát termelnek, sziklakerti, virágágyai, árnyéki évelőket, fűszernövényeket, mocsári- és vízinövényeket, díszfüveket, bambuszféléket és cserjéket. Az évelőkertészetekre külföldön is gazdag fajtaválaszték jellemző, mert a termelők igyekeznek teljes szortimentet tartani, hogy a viszonteladók lehetőleg minden növényt megtaláljanak.

A kertészet specialitása és erőssége, hogy nem magról, hanem saját anyanövényekről vegetatív módon (dugványozással, tóosztással) szaporítanak. Ez egyrészt életképesebb, egyöntetűbb és sok esetben hosszabb élettartamú növényeket eredményez, másrészt költségtakarékos, ezért **a növényeik ára kedvezőbb az importból érkező termékekénél**. A gazdaság külföldről is vásárol szaporítóanyagot, de inkább csak akkor, ha valamilyen szabadalmaztatott, licencdíjas újdonságról, különlegességről van szó, egyéb esetben gazdaságtalan az importált szaporítóanyagra alapozott termesztés.

#### *Értékesítési stratégiák*

A **nagyobb kertészetek** (így a Hegede is) **csak viszonteladók felé értékesítik termékeiket**. A nagy évelőtermesztők már akkora mennyiséget termelnek, hogy nagykereskedők, áruházláncok vagy csomagküldők felé történő értékesítés nélkül nehéz lenne eladniuk a teljes kínálatukat. A csomagküldő cégekkel való együttműködés nagy előnye, hogy előre megmondják, milyen növényből mennyit kell termelni. Ilyen részletezett megrendelés az áruházláncoknál nem jellemző, csak az együttműködés keretei vannak rögzítve a szerződésben. Az együttműködés azonban így is problémás a láncokkal, ezért pl. a Hegede kertészet a közvetlen együttműködést megszüntette velük, s most (ugyanaz a lánc) az áruít nagykereskedő közbeiktatásával vásárolja tőlük. A kertészetek nagykereskedőknek, árudáknak, kertépítőknek, sőt, exportra is értékesítenek, Ausztriába, valamint Kelet- és Dél-Kelet-Európába. A kertépítők inkább akkor vásárolnak tőlük közvetlenül, ha viszonylag közel helyezkednek el.

*Problémák az ágazatban*

A válság hatására kb. 15%-kal esett vissza a forgalom, de ez úgy oszlott meg, hogy az árudák, kertépítők ennél is kevesebbet vásároltak, az áruházláncok viszont növelték az eladásait. A vásárlók az olcsó beszerzési forrásnak tekintett láncokhoz pártoltak, viszont ott veszélyes **versenyhátrányként megjelenik a holland, német, olasz termék, ami gyakran tetszetősebb, mert fedett helyen nevelték**, igaz, a minősége, mérete, a magyar éghajlathoz való alkalmazkodóképessége rosszabb, mint a hazai évelőké. Ám ezt a fogyasztók nem tudják, ezért a külsőn alapján vásárolnak.

Az évelőket a **laikus fogyasztók számára csak akkor lehet eladni, ha teljes pompájukban vannak**, virágoznak (mint pl. az egynyáriak), ezért szakaszos az értékesítés. Kivételt képeznek a kertépítők, parképítők, akik jól ismerik a növényeket és kertterv alapján telepítik, használják fel őket. A termesztés időjárásfüggő, előfordul, hogy a szél megtépázza, elszáritja a leveleket, de kiültetve a növény magához tér. Az évelők könnyebben értékesíthetők, ha fejlettek és egészségesek, ezért **várható, hogy a növények termesztése – legalább időszakosan, pl. a bimbóképződés és az értékesítésre való előkészítés szakaszában – bevonul a növényházakba**. Ennek egyszerű módszere a gördülő asztalok alkalmazása lehetne, ez viszont egyszerű, nagyobb beruházást igényel.

**A szakosodás hiánya miatt egy-egy fajtára nem tudnak eléggé odafigyelni**, nem tudnak mindenben megfelelni a növények eltérő igényeinek (jelenleg sémákba szorítva gondozzák a növényeket).

Az évelőtermesztés **munkaigényes ágazat, de erős szezonális jellemzi**, nem tudják a teljes munkaerő-létszámot egész évben foglalkoztatni, ezért ősszel kijelentik, majd tavasszal újra bejelentik a dolgozókat.

**Az ágazatot sújtja az energiaárak emelkedése**, mert a szállítás, öntözés, fűtés energiaigényes. Ha a szaporító házakat nem fűtenék, abban az esetben a téli szaporítást ki kellene hagyniuk, és csökkenne a foglalkoztatás is.

*Jövőkép*

Az évelők újabban nagyon keresettek, mert olcsók, kis területen ültethetők, tartásuk egyszerű, ezért sikerélményt ad. A **hazai piac azonban kicsi, a jelenlegi termelők lefedik**, ki tudják elégíteni a belső keresletet. Némi import érkezik az országba, ami főleg magról szaporított évelő. A magyar áru árban nagyon versenyképes és a szaporítás módjának köszönhetően a minősége is jobb, ezért az import komoly veszélyt nem jelent a hazai termelők többsége számára. **Látens kereslet van a kelet-, dél-kelet-európai országokban**, de a hazai évelőkertészetek még nem igazán kutatták fel ezeket a lehetőségeket, **nem alakultak ki azok az értékesítési utak**, amelyek a gördülőlényen kivitt bonyolítani tudnák.

Mind a hazai, mind az export piacon az értékesítés időben való széthúzását, sikerességének javítását szolgálná a **színes jeltábla használata**, amelyen a növény fényképe, ültetési és gondozási tanácsok, esetleg a termesztő neve, elérhetősége szerepelne. Ezáltal a potenciális fogyasztók nem csak kifejezett, virágzó állapotban vásárolnák az évelőket, a termelő neve, elérhetősége pedig növelné a vásárlók bizalmát és a magyar termék iránti lojalitását.

Szakértők szerint **az évelők nemesítésében, fajtasorok előállításában és nemzetközi értékesítésében** (szaporítóanyagként vagy készáruként) **óriási lehetőségek vannak**. Ennek több oka van: az évelők esetében a fajtavédelem csak a közelmúltban indult el, ezért nincs lemaradásunk

ezen a területen. Az évelők generatív úton könnyen szaporíthatók, rövid tenyészidejűek és fajgazdagságuknál fogva számtalan mutációval rendelkeznek, ezért drága eljárások alkalmazása nélkül is nemesíthetők.

**Nagy potenciál van a hazai vad évelő fajok termesztésbe vonásában is**, ami nem a védett fajok ritkítását, hanem ellenkezőleg, legális felszaporítását szolgálná (pl. hóvirág, kockás liliom, egyes Iris fajok). Jelenleg visszahúzó erőként jelentkezik a túl mereven értelmezett természetvédelmi törvény, aminek végeredménye, hogy a hazai flóra legértékesebb növényeinek jelentős részét Nyugat-Európában termelik, és exportálják többek között Magyarország felé. Ugyanezeket a növényeket a hazai termelők csak komplikált engedélyeztetési eljárások után termesztetik.

### 3.5.7. Szárazvirág

#### *Termelés*

A szárazvirágtermelés főleg az Alföldön, Kecskemét, Békéscsaba, Szentes környékén, illetve Tolna és Győr-Moson-Sopron megyékben jellemző.

Termelésben lévő fajok: mák, *Achillea*, szalmarózsa, egynyári és évelő sóvirág, *Ammobium*, cirok, fénymag, zab. **Bizonyos fajok** (gombvirág, szarkaláb, gabonafélék, borzaskata, sáfrány, muhar, köles, kék szamarkenyér) **a termelésben visszaszorultak**, amiben szerepet játszott, hogy megszártva potyognak, ezért virágkötészeti célra már kevésbé alkalmasak, illetve kimentek a divatból.

Magyarországon 10-11 olyan vállalkozás van, amelyek viszonylag nagy területen, mintegy 5-7 hektáron termelnek szárazvirágot. Ezek fele a saját termelés mellett termeltet és felvásárol szárazvirágot. Általában a jól gépesíthető fajok (mák, *Achillea*) saját termesztésben vannak. Azokat a fajokat azonban, amelyek termesztése nem gépesíthető, ennél fogva kézimunka igényük jelentős (pl. szalmarózsa, *Ammobium*), vagy más talajigénnyel bírnak, mint ami a felvásárló működési területén található, termeltetéssel szerzik be.

A termeltetésben levő fajokat kis területen, 1-2 ezer négyzetméteren állítják elő, mert egyes munkafolyamataik (kapálás, bimbózás, folyamatos betakarítás, válogatás, osztályozás) nagyon munkaigényesek. A virágokat intenzíven, folyamatos tápanyagellátás mellett, öntözött körülmények között termesztik. A felvásárlók a termeltetés keretében biztosítják a termeléshez szükséges inputanyagokat, pl. a vetőmagot, amivel a beszállításkor kell a termelőknek elszámolniuk. A termelőket ellátják szaktanácsokkal, hogy minél jobb termést és bevételt tudjanak realizálni. A termést fajtól függően általában napon, árnyékban vagy sötétben, de természetesen úton szárítják. Abban az esetben viszont, ha hűvös, csapadékos az időjárás, a szárítást a felvásárló végzi saját melegevegős szárítójában, így nő a termésbiztonság.

A termelés nem folyamatos, nincs minden faj minden évben termesztésben. Az igények sem egyenletesen jelentkeznek, hiszen a szárazvirágok felhasználása divatfüggő. A szárazvirágok nem tárolhatók túl sokáig, mert kifakulnak, és ilyenkor már csak festve értékesíthetők. A natúr termékek keresettebbek, és nagyobb értéket képviselnek.

#### *Értékesítési stratégiák*

Az értékesítés fő színterei a nagybani piacok, elsősorban a Flora Hungaria. Itt kiskereskedők, virágkötők és nagykereskedők vásárolnak tőlük, sokan úgy, hogy előre leadják a rendelést, és itt veszik át az árut. Egyesek a nagykereskedésekbe közvetlenül is szállítanak, pl. az általunk meglátogatott Szárazvirág Kft. a Virágpaletta Szövetkezet nagykereskedéseibe. Nem csak saját termelésű



árut, hanem egyéb virágkötészeti anyagokat, importból származó egzotikus szárazvirágokat, gallyakat, kagylókat is árusítanak azért, hogy a virágkötők minden igényét kielégítsék. Amely cég rendelkezik csomagolóüzemmel, a kiskereskedelembe, pl. a barkácsruházakba közvetlenül is értékesít. A Szárazvirág Kft. saját nagykereskedést működtet a telephelyén.

Közös értékesítésben a szárazvirágtermelők nem vesznek részt, de pl. az exportot több Kecskemét környéki cég ugyanazon külkereskedő segítségével bonyolítja. Együttműködnek az inputok (vetőmag, növényvédőszer) beszerzésében, szállításban, illetve a kiállításokon is közösen vesznek részt. Együtt harcolták ki azt is, hogy a nagyobb morfintartalmú díszmák az EU-csatlakozást követően is természetesen legyen Magyarországon.

#### *Problémák az ágazatban*

A munkaigényes fajokat részmunkaidőben, családok termelik. Problémát jelenthet azonban a jövőre nézve, hogy **a termelők kiöregszenek**, és nem lesz, aki folytassa a kultúrát.

**A szárazvirágok divatját a virágkötők diktálják, emiatt a szárított, preparált importtermékek elárasztották a piacot.** E termékek Indiából, Braziliából, Dél-Afrikából, Kínából és Olaszországból érkeznek. Vannak közöttük virágszirmok, termések, preparált színezett levelek, gombák, száraz ágak, lombok, valamint csigák, kagylók is.

A hazai szárazkötészeti termékek exportja visszaesett ugyan, de a kelet-európai országok piacára (Románia, Bulgária, Szerbia, Horvátország, Litvánia) még szállítanak szárazvirágot, de sokkal kevesebbet, mint tíz évvel ezelőtt. A közelmúltban egy sóvirággal foglalkozó spanyol cég csődbe ment, így ismét megnőtt az igény a magyar árura.

#### *Jövőkép*

Tekintve, hogy **a hazai szárazvirágokat elsősorban a kegyeleti kötészetben használják, és ez a szegmens viszonylag konzervatívnak tekinthető, a magyar termékekre stabil maradhat az igény.** Más a helyzet az adventi, karácsonyi és húsvéti díszekkel, egyéb kompozíciókkal, ahol a virágkötők diktálják a divatot. Ezekre a termékekre is folyamatosan lesz igény, a kérdés csak az, hogy a magyar vagy az importterméket részesítik-e előnyben a virágkötők. Ezzel kapcsolatban biztosan mondható, hogy az import szerepe nagy lesz, olcsósága és óriási változatossága miatt. **A túlélés stratégiája lehet, ha a hazai szárazvirágtermelők is segítik a virágkötőket az újdonságok, különlegességek, pl. új fajták, színek stb. termelésével.**

### **3.6. A dísznövényágazat fejlesztési lehetőségei a várható fogyasztásbővülés tükrében**

A belső kereslet és az exportlehetőségek tükrében megvizsgáltuk a dísznövény ágazat jövőbeni kilátásait. Bár a dísznövényekre fordított kiadásokban az egyes országok között nagy kulturális különbségek vannak, elmondható, hogy **életszívnálbeli lemaradásunk miatt a hazai fogyasztás növelésében még jelentős tartalékok rejlenek.** A hozzánk hasonló árszínvonalú, a hazai fogyasztás növekedése szempontjából mintaként szolgáló országok (Ausztria, Németország, Franciaország, Hollandia) dísznövényekre fordított egy főre jutó kiadása a vágott virágok esetében kétszerese, míg az egyéb dísznövények (szobanövények, évelők, díszfaiskolai áruk) esetében háromszorosa a hazainak. Ez a hazai piacon értékesített termékek termelési lehetőségeit is ilyen arányban növelheti, feltevése, hogy a fogyasztás jelenlegi szerkezete a jövedelem növekedésével nem változik, és az import kizorító hatása sem fog érvényesülni.

**A környező országok, amelyek már jelenleg is fő exportpiacainknak számítanak, hasonló fejlődés elé nézhetnek.** Ezek az országok a vágott virágok és szobanövények esetében Románia, ahová exportunk mintegy 80-90%-a irányul. A díszfaiskolai áruk esetében a fejlődés előtt álló országok közül jelentős piaci részesedéssel bírunk Romániában, Oroszországban és Szerbiában. Noha a rózsatöveket elsősorban a fejlett országokba exportáljuk, jelentős piacunknak számítanak Románia és Oroszország is.

A **vágott virágok** esetében a fő piacunknak számító Romániában a jelenlegi alacsony fogyasztási szintből kiindulva, és feltételezve, hogy piaci részesedésünket (3-5%) a jövőben is megőrizzük, az exportunkat akár hatszorosára is növelhetjük. A prognosztizálható belső piaci és exportnövekedés következtében **termelésünk több mint kétszeresére, az ehhez szükséges termőterület pedig mintegy 170 hektárral nőhet, ami 850 új munkahelyet teremthetne.** Ennek azonban jelentős beruházási vonzata van, hiszen egy korszerű technológiával, asszimilációs megvilágítással ellátott üvegház beruházási költsége 400 millió Ft/ha. A termelés bővítése csak akkor valósítható meg gazdaságosan, ha rendelkezésre áll az olcsó energia is, ami ebben az esetben a termálvíz lehet. Egy termálkút létrehozása visszasajtólással együtt további 300-400 millió Ft-ot igényel, ez azonban több termelő/önkormányzat közös beruházásában is megvalósulhat.

A **szobanövények** esetében a hazai fogyasztás 90% feletti részét importból elégítjük ki, aminek oka, hogy a melegigényes fajok természetében nem vagyunk versenyképesek a magas energia költségek miatt. A geotermikus energia szélesebb körű felhasználásával azonban a melegigényes fajok Magyarországon is gazdaságosan termesztethők lennének. A fejlett országok fogyasztásához képest a hazai kereslet még jelentős lemaradást mutat, ezért a fogyasztás a belső piacon akár háromszorosára is nőhet. További potenciált jelent a környező országok (főként Románia és Szerbia) várható keresletbővülése. Amennyiben a szükséges technológiai fejlesztéseket megvalósítanánk, **optimista becslések szerint a várható keresletnövekedés felét hazai termelésből lehetne kielégíteni.** A szobanövények, valamint az egynyári- és balkonnövények **kibocsátása közel 9 milliárd Ft-tal nőhetne, ami kb. 20-25 hektáron állítható elő.** A természetberendezések kiszolgálásához további **100-120 fő rendszeres foglalkoztatására nyílna lehetőség.** E kultúrák beruházásigénye azonban a vágott virágokhoz hasonlóan igen magas, amit tovább növel a mozgatható asztalok költsége, viszont a vágott virágokkal ellentétben itt nincs szükség asszimilációs megvilágításra. Megjegyzendő azonban, hogy az induló beruházásokat nem szükséges már az első évben 100%-os technikai színvonalon kialakítani, így pl. a gördíthető asztalok beépítése az induló évek bevételeiből is finanszírozható.

A **díszfaiskolai jellegű növényeknél** (díszfák, díszcserjék, örökzöldek, évelők és a rózsatő tartoznak ide) exportunk 60%-a a fejlett nyugati országokba irányul, ahol nem várunk piacbővülést. **A maradék célpiacainkon ellenben a nagyon alacsony fogyasztási szint miatt a növekedési potenciál hatalmas:** az európai átlag eléréséhez a kelet-európai országokban (Románia, Oroszország, Ukrajna, Szerbia) az egy főre jutó fogyasztás akár 18-szorosára is nőhet! Ez az összes exportunkban több mint 7-szeres növekedést jelentene. Az emellett várható belső keresletnövekedéssel együtt **a faiskolai szektor termékkibocsátása és területe 3,7-szeresére, 4 800 hektárra bővülhet, ami a munkahelyek számát tekintve mintegy 7 000 ezer ember teljes munkaidős foglalkoztatását tenné lehetővé.** A termelés növelésének beruházási igénye (növényanyag, gép, épület) a faiskolai szektorban a fedett berendezésekéhez képest szerényebb, a Dísznövény Szövetség és Terméktanács [2007] szerint 2-4 millió Ft-ot tesz ki hektáronként.

A vázolt optimista előrejelzéseknek azonban számos feltétele van. Tőlünk független tényező az életszínvonal alakulása, a fogyasztók vásárlóerejének növekedése. (A jelenlegi gazdasági viszonyok között még megbecsülni sem lehet, hogy mikor érjük el, illetve közelítjük meg a fejlett országok jövedelmi viszonyait.) Szintén általunk nem befolyásolható a hazai és a célpiacainkon megjelenő konkurencia, ami a vágott virágok értékesítésében elsősorban Hollandiát, Kolumbiát, Kenyát, Törökországot és Izraelt jelenti. Rózsatő esetében Hollandia, Németország és Lengyelország, faiskolai termékeknel Hollandia, Németország, Lengyelország és Olaszország a legfontosabb versenytársak. Szobanövényeknél a holland, dán és német szállítók a legnagyobbak.

Általunk befolyásolható tényezők viszont – amelyek szintén elengedhetetlenek a fenti termelésbővülés eléréséhez – a következők:

- **Versenyképes termelési színvonal megteremtése** (korszerű technológia, alternatív energia felhasználása, összefogás és specializáció a termelésben);
- **Az innovációs tevékenység erősítése** (a nemesítői tevékenység fellendítése legalább azokban az ágazatokban, ahol a szaporítás ma is versenyképesen folyik, a közép- és kelet-európai éghajlatnak megfelelő növényfajták szelekciója, az oktatás és kutatás színvonalának javítása);
- **Sikeres értékesítési stratégiák kialakítása** (összefogás és együttműködés a termelők között, az értékesítési csatornák igényeihez igazodó termelési volumen, termékszerkezet, minőség, csomagolás, logisztika);
- **Exportpiaci lehetőségek felkutatása és bővítése** (piaci igények, fogyasztási és vásárlási szokások felmérése, a helyi igényeknek megfelelő termékválaszték kialakítása, a magyar dísznövények imázsának növelése, versenytársak jobb megismerése);
- **Vásárlói tudatformálás a belső piacon** (a magyar termékek pozitív tulajdonságainak kommunikálása, közösségi marketingalap létrehozása a dísznövényfogyasztás növelésére, minőséget garantáló védjegy létrehozása);
- **Kormányzati szerepvállalás** az ágazat helyzetének javítása érdekében (hatósági előírások egyszerűsítése, alkalmi munkavállalással összefüggő szabályok közelítése a gyakorlathoz, ÁFA-teher csökkentése, megújuló energiák hasznosításának elősegítése, a KAP reform tárgyalása során a vidékfejlesztés körébe tartozó, versenyképességet javító intézkedések támogatása, képvisellete, a nemesítés intézményi hátterének, pl. akkreditált laboratóriumok megteremtése).



## Összefoglalás, javaslatok

1. Az elmúlt két évtizedben átrendeződött a világ dísznövénytermelése. **A kedvezőbb ökológiai adottságok, illetve az olcsó munkaerő miatt mind Európából, mind Észak-Amerikából egyre inkább az afrikai és a dél-amerikai körzetekbe tevődött át a termelés. A felhasználás és a termelés helyszínének egyre élesebb különválása a vágott virágok esetén a legjellemzőbb.** Különösen a könnyen szállítható, jól tárolható és nagy mennyiségben forgalmazott virágokat állítják elő nagy mennyiségben a magas szállítási költségek ellenére is versenyképes fejlődő országokban. Ma már az EU vágottvirág-importjának 83%-a Kenyából, Etiópiából, Ecuadorból, Kolumbiából, és Izraelből származik. Ebből adódóan a vágott rózsát, szegfűt vagy krizantémot termelő üzemek mind az EU-ban, mind pedig az USA-ban profilváltásra kényszerültek. Az üzemek a fejlődő országokban nem termesztett, nehezen vagy költségesen szállítható vágott virágok (pl. flamingóvirág, liliom) előállítására álltak át vagy a cserepes szobanövényekre és az egyvári dísznövényekre helyezték a hangsúlyt. Meg kell azonban említeni, hogy a legtöbb afrikai vagy dél-amerikai üzem európai és észak-amerikai cég leányvállalataként jött létre, ebből adódóan az anyavállalatok standardjait alkalmazó és szaporítóanyagait felhasználó „kihelyezett üzemekként” termelnek az európai és az észak-amerikai felhasználók számára.
2. Az EU dísznövénypiacán gyakorlatilag minden terméksoportnál túlkínálatról beszélhetünk. Az erősödő konkurencia, illetve a magas energiaárak és munkaerőköltségek miatt még a leghatékonyabban termelő Hollandiában, Németországban és Dániában is egyre csökken a növényházi termesztés jövedelmezősége. Ennek következtében folyamatosan esik a fedett felületek alatti termelés részaránya a Közösségben – a mediterrán országokat kivéve. **Míg a kommersz vágott virágok termelése egyre inkább kiszorul, addig a faiskolai termékek, illetve az egyvári és balkonnövények előállítása döntően az EU-n belül történik.**
3. **Hollandia, mint az EU dísznövény-kereskedelmének központja, alapvető áruelosztó és ármeghatározó szerepet tölt be.** Hollandiában a növénynemesítés és a szaporítóanyag-előállítás továbbra is hazai kézben maradt, vagyis az igazán értékkeremtő, innovatív része az ágazatnak nem került át a fejlődő országokba.
4. Az európai dísznövényágazatra hatalmas innovációs nyomás nehezedik, hiszen a technológia fejlődésével egyre több termék válik könnyen és olcsón szállíthatóvá, tárolhatóvá, ezért a jövőben egyre több vágott virág vagy hosszabtbávon akár cserepes növény előállítása tevődhet át az EU-n kívüli országokba. **Az EU meghatározó dísznövénytermelő országai számára az innováció, azaz az új fajok és fajták folyamatos piacra juttatása az egyetlen lehetőség jelenlegi pozíciójuk megtartására.**
5. A magyar dísznövénytermesztésről nem állnak rendelkezésre pontos statisztikai információk, de a több forrásból származó, különböző tartalmú adatok, továbbá a Dísznövény Szövetség és Terméktanács, valamint a Nyugat-Dunántúli Díszfaiskolások Egyesülete és a Magyar Rózsatermesztők Egyesülete becslései alapján megállapítható, hogy **jelenleg mintegy 2 000 hektáron folyik dísznövénytermesztés.** Ebből a fedett terület kb. 230 hektár, a szabadföldi dísznövénytermesztés területe 390 hektár, míg a legnagyobb hányadot a díszfaiskolai termesztés képviseli mintegy 1 300 hektárral, amiből mintegy 100-120 hektárt foglal el a rózsatermesztés.
6. Bár a dísznövényágazat területi részesedése a mezőgazdaságon belül elhanyagolható (az egyéb faiskolai területtel együtt az ország mezőgazdasági területének mindössze 0,16%-a), **más mezőgazdasági ágazatokhoz képest lényegesen nagyobb termelési értéket realizál, és munkaerő-felhasználása is nagy, ezért nemzetgazdasági szempontból kívánatos lenne a fejlesztése.**

7. A hazai dísznövényvásárlási adatok értékben számottevő lemaradást jeleznek a fejlett európai országokhoz képest, de a kereslet tendenciái a nemzetközi irányzatokhoz hasonló jellegzetességeket mutatnak. A vásárlási adatoknak a nettó átlagkeresettel és az egy háztartásra vetített kiadásokkal való összevetése során úgy találtuk, a hazai fogyasztók az arányokat tekintve közel ugyanannyit költenek dísznövényekre, mint a leggazdagabb európai országok lakói. **Ezért úgy véljük, elsősorban az alacsony jövedelmeknek tudható be, hogy az EU-15 egyes országában kétszer-háromszor annyit fordítanak virágokra, faiskolai termékekre, mint nálunk.** Noha a hazai jövedelmi helyzet alapvető változása a közeljövőben nem várható, szükségesnek és előnyösnek tartanánk, ha vásárlói tudatformálással növelnénk a hazai keresletet, elsősorban a magyar termékek iránt. Szakértők egységes véleménye szerint még lennének tartalékok a hazai piacon, ha tovább fejlesztenék a kert-, lakás- és ajándékozási kultúrát. A dísznövények közületi felhasználása lassan növekszik. Ezek döntő része az állami, önkormányzati beruházásokhoz kapcsolódik, a multinacionális nagyvállalatok kivételével a magánvállalatok többsége még nem igazán költ dísznövényekre.
8. Kutatásunk során bizonyosságot nyert, hogy **a dísznövénytermesztés alágazatainak jelenlegi helyzetét elsősorban értékesítési stratégiájuk szabja meg.** Megfigyelhető, hogy azon alágazatoknál, amelyeknél az értékesítés szervezettebb keretek között folyik (pl. saját értékesítési háttérrel rendelkező vágottvirágtermelők), jellemzőbbek a nagyüzemek, a specializáció, és jobb helyzetben vannak, mint a szétaprózott, diverzifikált termékpalettával és értékesítési csatornákkal rendelkező termelők. Ennek köszönhető, hogy Magyarországon máig fennmaradt a rózsa, a krizantém és a szegfű termelése, míg más termelő országokban a kultúrák délebbre vándorolnak. Ugyanakkor a jövőbeli fejlődési lehetőségek tekintetében a hazai dísznövényágazat sem vonhatja ki magát a nemzetközi kereskedelemben zajló folyamatok hatásai alól: a jövőképet az határozza meg, hogy mely alágazatokban van, lehet esély az export növelésére és mely területeken várható az importnyomás erősödése.
9. Dísznövény-külkereskedelmünk egyenlege erősen negatív, exportunk az import értékének csak negyedét éri el. A külkereskedelem termékszerkezete olyan előnyökön, illetve gyengeségeken alapul, amelyek nehezen befolyásolhatók vagy egyáltalán nem változtathatók meg. Ennek megfelelően a behozatalban meghatározó szereppel azon dísznövények bírnak,
- amelyek olcsók, de jól szállíthatók (pl. vágott virágok, cellatálcás palánták);
  - amelyek nálunk időjárás okok miatt nem termelhetők versenyképesen (pl. virághagymák, mediterrán faiskolai áruk);
  - amelyek melegigényes fajok, így előállításuk nagy energiaigényű (pl. egyes szobanövények és vágott virágok);
  - amelyek termelése drága innovációkra, üzemszerű technológiákra épül (pl. egy- és kétnyári palánták, balkonnövények dugványai, szaporítóanyagai, szobanövények, vágott virágok);
  - amelyek tőlünk délebbre szabadföldön nevelhetők, gyűjthetők (pl. vágott zöldek, egyes pálmák és egzotikus szárazkötészetű termékek).
10. Ezzel szemben dísznövényexportunkat azon termékek adják és adhatják a jövőben is,
- amelyek termeléséhez természeti adottságaink kedvezőek (pl. díszfák, díszcserjék, örökzöldek, évelők, rózsatő) és időjárásunk a tőlünk északabbra fekvő országokéhoz képest megfelelőbb (pl. hajtattott hagymások);
  - amelyek esetében a szállítási távolságot tekintve előnnyel rendelkezünk Kelet- és Dél-Kelet-Európa felé (pl. faiskolai termékek);

- amelyek növekvő igényű (a gazdasági válság átmeneti hatásaitól eltekintve), de alacsony önellátottsággal rendelkező piaca közelünkben megtalálható (pl. vágott virágok, egyes alacsony hőigényű cserepes növények, évelők).
11. A hazai dísznövény-kereskedelem ágazatonként eltérő struktúrákat mutat. A **faiskolai termékek** általában kevés közvetítőn keresztül jutnak el a fogyasztókig, a nagykereskedelem e szegmensben kevésbé terjedt el. Ennek az oka az, hogy a nagy faiskolák – egyelőre legalábbis – képesek önállóan exportálni és importálni, a kisebb faiskolák pedig inkább a fogyasztók közvetlen elérésére, kiszolgálására törekcszenek. **A jövő útja egyértelműen az üzemek koncentrációja és specializációja.** A közepes és kis faiskolák fő funkciójukra, azaz a termelésre fognak összpontosítani, az eladást, kereskedelmet pedig az erre szakosodott nagykereskedőkre bízzák, ezért előbb-utóbb ebben az ágazatban is nagyobb hangsúlyt kap majd a nagykereskedelem. Ezek a nagykereskedések – az eddigi hazai és a külföldi tapasztalatok alapján – a termelők kezdeményezésére jönnek létre, ami a tulajdoni viszonyokban is megmutatkozik. A kiskereskedelmi értékesítés megoszlása a különböző csatornák között ebben az ágazatban a legegyszerűsebb. Bár a multinacionális kiskereskedelmi láncok szerepe jelentős, de még tartani tudja pozícióját a hagyományos értékesítési forma, a faiskolai áru. A *garden centerek* akár növelhetik is eladásukat a jövőben. Mellettük egyre nagyobb szeletet hasíthatnak a piacból a kertépítő cégeken keresztül realizált eladások.
  12. A **cserepes növényeket** előállító kertészek, bár termesztési körülményeik a vágottvirág-termesztőkéhez hasonlítanak, értékesítési stratégiájukat tekintve inkább a díszfaiskolákhoz állnak közelebb. A termesztő berendezések optimális kihasználása és a sokféle piaci igény kiszolgálására való törekvés, a több lábón állás miatt a legtöbb termelő széles szortimentet tart, ami kis volumen eredményez egy-egy fajból, fajtából. A szétaprózott termelési szerkezet miatt a kertészek értékesítési szempontból is többféle megoldásra törekcszenek. Szívesen válnak a multinacionális láncok beszállítóivá, hiszen egy ilyen értékesítési kapcsolat általában nagy volumenű és biztos felvevőpiacot jelent, tervezhetővé válik az árbevétel, az áruszerkezet. Ugyanakkor a termelők nem kívánnak teljes mértékben elköteleződni ilyen irányban, részben az alacsony árak, részben a kiszolgáltatottságtól való félelem okán, ezért egyéb csatornákon keresztül is értékesítenek. **E diverzifikált termelési és értékesítési szerkezet egyértelműen azzal magyarázható, hogy a cserepes dísznövényt termesztő kertészek többsége túl kisméretű, nem képes jelentős beruházásra egy professzionális, monokultúrás termelés kialakítására, emellett az önszerveződésük sem kielégítő.** A kiskereskedelmi értékesítést a cserepes dísznövények esetében a multinacionális láncok uralják. Olcsón, ma már egyre jobb minőségben kínálják ezeket a termékeket, néhány áruházláncban már az árusítás körülményei is javultak. A virágboltok, *garden centerek* csak a különlegesebb fajtákkal, exkluzívabb növények kínálatával, járulékos szolgáltatással lehetnek versenyképesek a láncokkal szemben.
  13. A Magyarországon termelt **vágott virág** legnagyobb része közvetlenül a nagykereskedőkhöz kerül vagy a nagybani piacokon értékesítik a termelők. A nagybani piacra az alacsonyabb árak ellenére azért mennek szívesen, mert nagyobb volumenben, egyszerre tudják eladni az árut. Előfordul, hogy a termék több kézen is átmegy, mire a fogyasztóhoz kerül (importőrnagykereskedő, nagybani piac, nagykereskedő, kiskereskedő), ezért a termelői árra rakódó többszörös árrés magas fogyasztói árat eredményez. Mind a magas árak, mind a termékek frissessége miatt előnyösebb lenne, ha az értékesítési csatornákat le lehetne rövidíteni. A kiskereskedelmi értékesítésben a virágboltok az uralkodók, az üzletláncok próbálkozásai egyelőre kevésbé sikeresek, az egyéb hagyományos értékesítési módok (piac, utcai árusítás) pedig mind inkább visszaszorultak az utóbbi években. **A vágott virágok nagyobb volumenben is értékesíthetők lennének, ha az alacsonyabb árak és a termékek frissessége, vázartartósága**

**mellett javulna az elérhetőségük, és bővülnének az olcsó vágott virágot forgalmazó értékesítési csatornák.** Véleményünk szerint az áruházláncoknak is ebben a szegmensben kellene erősíteniük kínálatukat.

14. Bár a magyar dísznövénytermesztők kénytelenek néhány hazai sajátosságnak számító nehézséggel szembenézni (az ágazat agrárpolitikai szempontból hátrányos megkülönböztetése, bizalmatlanság az ágazat szereplői között, a mezőgazdasági idénymunkával kapcsolatos adminisztrációs gondok, magas járulékok, megemelt ÁFA-teher), dísznövényágazatunk leg-súlyosabb problémái nem térnek el más, a mi égővünkön termelő kertészetekétől. A magas energiaárak, munkaerőköltségek miatt a mi éghajlatunkon termelt üvegházi vágott virágok egy része (rózsa, szegfű, krizantém) nem versenyképes a meleg égővön előállított termékekkel, ezért ezek termesztése fokozatosan visszaszorul. A technológiai fejlesztések (megújuló energia hasznosítása, energiatakarékossági, szigetelési megoldások) csak lassíthatják ezt a folyamatot, bár meg kell jegyeznünk, hogy Magyarország nagyon jó adottságokkal rendelkezik a geotermikus energia terén.
15. A virágtermesztés fő központjainak számító országok (Hollandia, Dánia) stratégiája, miszerint a nemesítésen, szaporítóanyag-termesztésen keresztül „ellenőrzik” a világ dísznövénytermesztését, számunkra jelenleg nem járható út, mivel a dísznövénynemesítés Magyarországon teljesen leépült. A nemesítés, mint fő innovációs tevékenység nélkül azonban csak bértermelők lehetünk a globalizált dísznövénypiacon. A nemesítés fellendítésének feltételei az oktatás és képzés színvonalának javítása, a nemesítés intézményi hátterének (kutatóhelyek, akkreditált laboratórium, segítség a nemzetközi fajtaoltalmi eljárás lefolytatásában) megteremtése. A magas költségigény miatt **célszerű lenne a nemesítési tevékenységet azokra az ágazatokra koncentrálni, amelyekben a termelés és szaporítás már ma is versenyképesen folyik**, pl. faiskolai és évelőtermesztés. Ezekben az ágazatokban tudnánk leghatékonyabban kihasználni a nemesítési munka eredményeit.
16. **Ezen kívül Magyarországnak az olcsóbb energiafajták, pl. a geotermikus fűtés kiterjedt használatára kellene helyezni a hangsúlyt**, mert enélkül a fűtést igénylő kultúrák termesztése visszaesik. Az ilyen fejlesztések gazdaságos megvalósítása egy üzem keretein belül nem megoldható, ezért előnyös lenne átfogó megoldásokban gondolkodni, pl. a dísznövénytermesztők közötti vagy a dísznövénytermesztők és önkormányzatok, esetleg más kertészeti növénykultúrák termesztoi közötti összefogás a geotermikus, egyéb alternatív energiafajták, hulladék hő hasznosítására, akár az üzemek áttelepítésével, kertészeti telepekbe (*Gärtnersiedlung*ba) való tömörülésével is, amihez természetesen állami szerepvállalásra is szükség lesz. A geotermális fűtés elterjedésével bővíthető lenne a hazai szobanövények választéka, ami jelenleg csak a kevésbé melegigényes fajok termelésére terjed ki.
17. **A fenntarthatósági követelmények teljesítése komoly akadályát jelenti a geotermikus energia mezőgazdasági célú hasznosításának.** Ezért az egész országra kiterjedő felmérést tartunk szükségesnek, ami alapján a hasznosítható termálvízkészlet mennyisége, utánpótlódása a jelenleginél pontosabban meghatározható, és így megalapozott javaslatok tehetők **a vissza-sajtolási kötelezettség enyhítésére**, a szükséges jogszabályok felülvizsgálatára. Vizsgálni szükséges a jelenleg visszasajtolásra nem kötelezett termálvizek felszíni befogadókban való elhelyezésének ökológiai hatásait is. Termálvizeink energetikai célú használata, különösen a homokkő rétegekben további kutatás-fejlesztést igényel. Az olajipari fűrészekből származó meddő szénhidrogénkutak, amelyek termálvíz kitermelésére vagy visszasajtolására is alkalmasak, viszonylag nagy számban állnak rendelkezésre, amelyek termálenergia kinyerésére való megnyitását ösztönözni kell.



18. Jelenleg a faiskolai ágazatok és az évelőtermesztés számítanak igazán perspektivikus területeknek, de a geotermikus fűtés elterjedése esetén a vágott virágok és a melegigényes cserepes dísznövények is azzá tehetők. Ám mind a cserepes, mind a faiskolai dísznövénytermesztés csak akkor tudja kiaknázni a potenciális lehetőségeket, ha előrelépés történik néhány területen. Ezek összefoglalóan **a termelés bővítése** (alapfeltétel lenne a nagyobb volumenű, egységes árualap), a jobb termékminőség és kedvezőbb költségszint elérése érdekében a **specializáció, összefogás a technológiai fejlesztés területén, az értékesítésben pedig a hatékonyabb szerveződés, összefogás**. Csak ilyen feltételek mellett tudnak a kiskereskedelmet nagyobb volumenben bonyolító fontosabb értékesítési csatornába (barkácsáruházak, kiskereskedelmi láncok, *garden centerek*) beszállítani, illetve exportálni.
19. Emellett a magyar termelőknek is **hatékonyan kellene alkalmazniuk a marketing eszközöket, kiemelve a hazai termékek előnyeit**. Erre példa a hazai vágott virágok, cserepesek frissességének, eltarthatóságának propagálása a fogyasztók körében, illetve a faiskolai termékek, rózsató ellenálló képességének hangsúlyozása, hungarikum jellegének bemutatása külföldön is. **Szükség lenne a potenciális piacok** (Románia, Szerbia, Horvátország, Ukrajna, Oroszország) **felmérésére**, az ottani dísznövényvásárlási szokások, kert- és lakáskultúra, ízlésvilág, jelenlegi értékesítési csatornák megismerésére. Különösen fontos lenne az EU-n kívüli országok piacának felmérése, mert több termelő, kereskedő jelezte, hogy bürokratikus előírások nehezítik a velük való kereskedelmet. Véleményünk szerint az ottani rendszer, előírások pontos ismerete e problémákon is enyhíthetne. **Az ilyen felmérések, marketing programok pénzügyi alapját a termelői befizetések is képezhetnék**. A magyar dísznövénytermelők – más mezőgazdasági termelőkhez hasonlóan – jelenleg szinte semmit sem költenek marketingre, holott a nálunk fejlettebb országokban ez bevett gyakorlat. A marketinget az is indokolja, hogy e termékek olyan ajándéktárgyakkal (pl. csokoládé) vagy tartós fogyasztási cikkekkel (pl. autó, műszaki cikkek) versenyeznek a vásárlói döntések során, amelyek árbevételre vetített marketingköltsége nagyon magas. A marketing részeként érdemes lenne bekapcsolódni a fejlett országokban már használatos **védjegyek, minőségbiztosítási rendszerek használatába** vagy saját, magyar rendszer kidolgozását célul kitűzni.
20. Amennyiben ezek a fejlesztési lépések megtörténnek, és a közép-kelet-európai országok élet-színvonala kedvezően alakul, **számításaink szerint a vágott virágok és szobanövények termőterülete sorrendben 170 hektárral, illetve 20-25 hektárral lenne növelhető**. Elfogadva a szakértők becsléseit, mely szerint egy hektár üvegházban 10 ember foglalkoztatását lehet megoldani, ami a korszerű automatizált termesztőberendezésekben 4-5 főre csökken, **ez mintegy 1 000 fő számára jelenthetne új munkahelyet**. Alacsonyabb beruházási költsége és exportpiaci eredményei miatt **nagyobb realitása van a szabadföldi termesztés bővítésének**. A dísz-faiskolai szektor fejlesztését szintén a hazai és a kelet-európai kereslet növekedésére lehetne alapozni. **Ezek alapján úgy becsüljük, hogy a díszfaiskolai termelés területe mintegy 3 500 hektárral, összesen 4 800 hektárra lenne bővíthető, ami 7 000 fő foglalkoztatását tenné lehetővé**. A fejlesztésektől várható kedvező munkapiaci hatások azonban nem a munkanélküliségtől erősen sújtott kelet-magyarországi régiókban, hanem a jelenlegi termesztőkörzetekben fognak érvényesülni. A dísznövénytermelésben megvalósuló fejlesztések a termeléshez kapcsolódó ágazatokban, pl. kereskedelem, szállítás, kertépítés is növelhetnék a foglalkoztatottságot. Meg kell azonban jegyeznünk, hogy a fenti becslések igen optimisták, és erősen függenek a világgazdaságban zajló folyamatoktól, elsősorban a gazdasági növekedés beindulásától.



## Summary and Proposals

### The Current Situation and Perspectives of the Hungarian Horticultural Sector

1. In recent decades the world ornamental plant sector has changed considerably. **Because of the more favourable ecological conditions and the low labour costs the centres of the ornamental plant production have relocated from the EU and the United States (US) to Africa and South America.** The local demerger of the production and consumption is most characteristic for the cut flower sector. Easily transportable cut flowers with a long storage life (e.g. rose, carnation) are produced in the developing countries. At present, 83% of the EU's cut flower imports originate from Kenya, Ethiopia, Ecuador, Colombia and Israel. Hence the farmers producing roses, carnations or chrysanthemum in the EU and the US have had to change their production. They switched to those cultures which are not produced in the developing countries (e.g. Anthurium, lily) or they went over to indoor plants or annuals. At the same time the majority of African and South American farms are owned by European and North American companies. Their subsidiaries are applying the quality standards and using the propagation materials of the parent company.
2. There is a large overproduction of ornamental plants in the EU. Because of the increasing competition and prices for energy and labour even the profitability of the most efficient farms in the Netherlands, Germany and Denmark has decreased in recent decades. As a consequence the level of production under covered area is steadily declining in the EU except in the Mediterranean countries. **While the production of the most popular cut flowers is increasingly crowded out from the EU, trees raised in nurseries, annuals and other balcony plants are overwhelmingly produced in Europe.**
3. Despite their declining turnover, **the Dutch flower auctions are still a centre of commerce and they also have a basic logistic and price determining role in the EU.** The breeding and the production of propagation materials is henceforward dominated by the Netherlands, so the innovative part of the ornamental plant sector has remained in Europe.
4. There is a strong pressure of innovation on the European ornamental plant sector: more and more products can be transported over long distances easily and at a low price. As a consequence the production of an increasing number of cut flowers and even potted plants might be transferred to the developing countries. In view of this, **innovation in the form of the continuous introduction of new species and varieties seems to be the only way for the EU to maintain its present position.**
5. Unfortunately there are no precise statistical data available concerning the Hungarian ornamental plant production, but on the basis of information from various sources it can be estimated **that there are about 2 000 hectares of ornamental plant cultivation in Hungary**, as follows. There are approximately 230 hectares of covered and 390 hectares of uncovered production area. Ornamental trees are produced on about 1 300 hectares and rose rootstocks are grown on 100-120 hectares.
6. Although the ornamental plant cultivation area is very small compared with other agricultural sectors, **ornamentals have a substantially higher production value and furthermore the production is more labour-intensive than in other sectors. Thus the development of this sector is beneficial also with respect to the national economy.**

7. Although Hungarians are buying significantly fewer ornamentals than the citizens of other EU member states, the structure of the demand shows similarities. After comparing the purchasing data with the average wages and expenditures per household, we found that Hungarian consumers spend nearly as much on ornamentals as those living in the wealthiest member states. **Therefore the low level of income is presumably the main reason why Hungarians spend two or three times less on ornamentals than the citizens of the EU-15.** Although a higher level of income is not expected in the immediate future, it would be important in raising the demand for Hungarian products. In the expert's eye the demand for ornamentals could be increased if the gardening and decorating habits could be improved. The slowly increasing usage of ornamentals in public places is mostly connected with the projects of the local governments. Privately owned companies, except multinationals, are not spending high amounts on ornamentals.
8. Our research found that **each sub-sector's present situation is principally determined by their marketing method.** For those sub-sectors (e.g. cut flower producers with their own marketing channel) with organised marketing channels generally bigger farms and a higher level of specialisation is characteristic, thus they are in a stronger position than the smaller farms with more diversified production and marketing channels. Owing to the organisation of the cut flower sub-sector the production of roses, chrysanthemums and carnations could remain in Hungary in contrast with those countries where the production of cut flowers has completely moved to the south. At the same time the Hungarian ornamental plant sector has also to adapt to the global changes: the opportunities of a growing export market and the level of the import pressure are the main determining factors for the future prospects of each sub-sector.
9. The balance of Hungary's international trade is strongly negative; the export value is only one quarter of that of imports. The structure of the export trade is based on advantages and disadvantages that change very little or not at all. Accordingly the ornamentals with the following features have a large share of imports:
  - Low-priced and easily transportable products (e.g. cut flowers, seedlings in plant trays);
  - Products that cannot be produced in a competitive way in Hungary because of the ecological conditions (e.g. bulbs, Mediterranean plants);
  - Warm temperature species whose production requires a high energy supply (e.g. some indoor plants and cut flowers);
  - Crops whose cultivation requires expensive innovation and industrial production methods (e.g. annuals and biennials, cuttings of balcony plants, indoor plants and cut flowers);
  - Species that can be grown or collected in the open field in the southern countries of the EU (e.g. foliage, some palm trees and exotic dry flowers, fruits).
10. On the other hand, product lines with the highest export potential are:
  - Crops for which Hungary has favourable ecological conditions for production (e.g. ornamental trees and shrubs, evergreens, rose stems) and a more suitable climate than the northern member states (e.g. forced bulbs);
  - Products where Hungary has a comparative advantage over the south-eastern member states (e.g. nursery garden products);
  - Products with a growing demand but a low degree of self-sufficiency in Hungary and the neighbouring countries (e.g. cut flowers, some potted plants that can be cultivated at lower temperatures, perennials).

11. In Hungary every sub-sector has a different trade structure. The **nursery plants** usually pass through just a few trade channels. There is almost no wholesale trade in this sub-sector, because on the one hand the bigger nurseries are trading independently, while on the other the smaller nurseries try to reach the consumers directly. **In the future a higher level of concentration and specialisation is expected.** In the future the small and middle-sized tree nurseries will focus more strongly on production and accordingly the role of wholesalers will grow. These wholesalers are established and mostly co-owned by the farmers. In this sub-sector the share of the different trade channels is the most balanced. Although the role of the multinationals is getting stronger, the tree nurseries still can maintain their position. Although the garden centres may have higher a turnover in the future, it is expected that there will be also a higher sale through the landscaping firms.
  
12. Despite the production of **potted plants** showing more parallels with the cut flower producers, their marketing strategy is more similar to the tree nurseries. Most of the farmers are growing only a small number of species and varieties, therefore they depend on various marketing channels. **The main reason for the diversification of the production and marketing is the size of the farms: mostly they are too small to make bigger investments so they cannot achieve a really professional standard of production in monoculture.** The multinationals have the highest market share in potted plants, while the garden centres and florists can only maintain their competitiveness by offering exotic goods and additional services. Although their growing conditions are more similar to those of cut flower producers, in terms of sales strategies the producers of potted plants are rather closer to ornamental nurseries. Because of the need to optimise the use of capacity, the desire to serve the various consumer demands and the diversified production structure the producers stock a wide assortment of plants, which results in small volumes per species and varieties. Therefore the producers look for various sales solutions. They seek to become suppliers of multinational chains, because such a relationship usually means a high volume of sales and a secure market, and the turnover and production structure become predictable. However, they do not want to fully commit themselves in this direction, partly due to low prices, partly because of the fear of extreme dependence, so they also sell through other channels. **This diversified production and sales pattern can be clearly explained by the fact that the majority of pot plant producers are too small, are unable to invest significantly in a professional, single-crop production system, and furthermore their self-organisation is also unsatisfactory.** The retail sales of potted ornamental plants is dominated by the multinational chains. They offer these products at low prices and higher quality, and some of the chains have also improved the environment at the point of sale (POS). Florists and garden centres can only be competitive against the chains by selling more specific varieties, exclusive ranges of plants and providing ancillary services.
  
13. Most of the cut flowers produced in Hungary are sold directly to wholesalers or in the wholesale markets. The producers prefer the wholesale markets despite the lower prices, because they can sell their goods in a greater volume and at one time. Sometimes, the product passes through many hands before reaching the consumers (importer-wholesaler, wholesale market, wholesalers, retailers), so the producer price increased by the multiplied margin can result in high consumer prices. In order to reduce prices and maintain the freshness of the products, shorter distribution channels would be preferable. In the retail sales of cut flowers the florists are dominant, the efforts of the chains have so far been less successful, while other traditional methods of sale (market, street distribution) have declined in recent years. **A greater volume of cut flowers could be sold if their price was lower, the freshness and vase life of the products improved, and the availability of cheap cut flowers increased.** We believe that the chains should also strengthen their supply in this segment.

14. Although the Hungarian producers of ornamental plants face some typical local difficulties (for example discrimination against their sector in terms of agricultural policy, distrust between the players in the sector, administrative problems related to agricultural seasonal work, high health insurance and pension contributions, and high tax burden), their most serious problems are not different from other producers in this climate zone. Due to high energy prices and labour costs, some cut flowers produced in greenhouses (roses, carnations, chrysanthemums) are not competitive against the flowers produced in hot regions, therefore, production of these products is gradually declining in temperate areas. Technological improvements (use of renewable energy, energy saving, insulation solutions) can only slow down this process, although it should be noted that Hungary is very well supplied with geothermal energy.
15. The strategy of the main flower producing countries (Netherlands, Denmark), i.e. controlling the ornamental plant sector through breeding and producing propagation materials, cannot be a solution for Hungarian producers as ornamental plant breeding is completely eroded in Hungary. Without breeding, the major innovation activity, however, Hungary can only be a “wage-worker” in the globalised ornamental plant market. The main conditions for boosting breeding activity are improving the quality of the education and training, establishment of the institutional background of breeding (research institutions, accredited laboratories, assisting with the procedure for the conduct of international plant variety rights). **Because of the high cost of breeding Hungary should focus on those sectors in which production and reproduction is still competitive**, for example nursery and perennials. In these sectors we can most effectively utilise the results of the breeders’ work.
16. **In addition in Hungary the cheaper energy sources such as wider use of geothermal heating should be emphasised**, because without it the production of crops requiring heating would decline. Such improvements cannot be solved economically within one agricultural firm, therefore it would be useful to find comprehensive solutions, for example cooperation among ornamental gardeners, ornamental gardeners and municipalities or other agricultural producers for utilisation of geothermal or other alternative energy, even reallocating the horticultural facilities or physically concentrating the firms into a gardening cluster (Gärtnersiedlung) which, of course, requires public support. Through greater use of geothermal heating the range of Hungarian indoor plants, which currently only covers species requiring less heating, could be increased.
17. **The sustainability requirements are a serious obstacle to the utilisation of geothermal energy for agricultural purposes.** Therefore, a country-wide survey is necessary to more accurately determine the amount and recharge of recoverable thermal water, and thus propose more evidence-based recommendations **to mitigate the reinjection obligations** and to revise the applied laws. It is necessary to examine the ecological effects of the disposal of thermal waters in situations where there is currently no obligation on the users for reinjection. The energy use of thermal waters, particularly in the sandstone layers, requires further research and development. The exhausted hydrocarbon wells deriving from oil drilling activities are available in relatively large numbers. These are suitable for both extraction and reinjection of thermal water and therefore the opening of these should be encouraged.
18. Currently, nurseries and perennials are the most promising areas. In the case of more widespread use of geothermal heating cut flowers and potted ornamental plants requiring heating can become competitive, too. However both the potted ornamental plants and nurseries will only be able to exploit the potential opportunities if in some areas progress has been made. In summary these are **the expansion of production** (a pre-condition would be the larger volumes

and homogenous supply), **specialisation** in order to improve product quality and to reach a favourable cost level, **collaboration in technology development** and **more effective organisation in sales**. Only under such conditions can the producers be suppliers of retail sales channels purchasing in greater volume (DIY stores, retail chains, garden centres) or export.

19. In addition **Hungarian farmers should use marketing tools more effectively, highlighting the benefits of domestic products**. One example is to advertise the freshness and durability of cut flowers and potted plants, and as well as nursery products and rose rootstocks, highlighting their resilience and marketing their “Hungaricum” character abroad. **It would be necessary to carry out market research in the potential markets** (Romania, Serbia, Croatia, Ukraine and Russia) in order to assess the local ornamental plant consumption habits, gardening and home culture, tastes and current sales channels. It would be particularly important to research the markets of non-EU countries because some producers and traders indicated that bureaucratic requirements made it difficult to trade with them. We believe that in-depth knowledge of the local system and standards can mitigate these problems. **Such surveys and marketing programmes could be financed by the contributions of the producers**. The Hungarian ornamental plant producers – like other farmers – currently spend almost nothing on marketing, even though it is common practice in the developed countries. The importance of marketing is also explained by the competition between the ornamental plants and other gift products (eg chocolate) or durable consumer goods (eg cars, technical articles), with very high marketing costs per turnover. Within marketing, **use of trade marks and quality assurance systems** which are commonly used in the developed countries should be involved, or the development of a Hungarian system would be desirable.
20. If these developments had been implemented, and the living standards in Central and Eastern European countries were higher, **according to our calculations, the area of cut flowers and indoor plants would increase by 170 ha, and 20 to 25 hectares respectively**. Accepting the estimation of the experts that ten people per hectare can be employed in a glasshouse, which is reduced to 4-5 persons in a modern automated production plant, **this could represent new jobs for 1000 people**. Because of the lower investment costs and better export results, **the expansion of cultivation in the open field has a greater potential in reality**. The development of the ornamental nursery sector can be based on the increase of the domestic and Eastern European demand. On this basis, **we estimate that the area of ornamental nurseries can increase by 3500 hectares, reaching a total of 4800 hectares, which would allow the employment of 7000 people**. However the expected positive effects on the labour market will be realised not in the eastern regions of Hungary which are heavily affected by unemployment, but in the current, traditional producer regions. The developments implemented in the ornamental plant production also can increase employment in other production-related sectors, for example trade, transport and landscape architecture. Nevertheless, it should be noted that the above mentioned estimates are very optimistic and highly dependent on the processes taking place in the world economy, especially economic growth.





## Kivonat

A tanulmány két fő fejezetből áll: az első a dísnövénytermesztés és -kereskedelem nemzetközi helyzetével, míg a második Magyarország dísnövényágazatával foglalkozik. Ez utóbbi fejezeten belül bemutatásra kerülnek a hazai dísnövényfogyasztás és külkereskedelem tendenciái, valamint a dísnövény-kereskedelem értékesítési csatornáinak (nagykereskedelem, nagybani piacok, virágboltok, áruházláncok, *garden centerek*, kertészeti árudák stb.) jellemzői. A fontosabb alágazatok (vágott virágok, cserepes növények, díszfaiskola, rózsató, karácsonyfa, évelők, szárazvirágok) részletes elemzése mellett a tanulmány kísérletet tesz ezen alágazatok lehetséges fejlődési pályáinak, jövőképeinek felvázolására is. Meghatározza továbbá a fejlesztések termelési szerkezetre és foglalkoztatásra gyakorolt hatásait, valamint ezen fejlesztések megvalósításának feltételeit, a szükséges tennivalókat is.

---

## Abstract

### **The Current Situation and Perspectives of the Hungarian Horticultural Sector**

The study consists of two main chapters: The first deals with the global situation of the cultivation and trade of ornamental plants, while the second discusses the Hungarian ornamental plant sector. In the latter chapter the focus is on the trends in the consumption and export trade, and the characteristics of the various trade channels (wholesalers, wholesale markets, florists, multinational chains, garden centres and DIY stores etc.) are analysed. Besides the dissection of the relevant sub-sectors (cut flowers, potted plants, tree nurseries, rose rootstocks, Christmas trees, perennials, dry flowers) the future perspectives and the possible development of each sub-sector is sketched out. As a further step, the effect of innovation on the structure of cultivation and employment is determined and finally the suggestions for the expansion of the sub-sectors are summarised.

**Irodalomjegyzék**

1. Ádám, B. et al. [2009]: Javaslat a geotermikus energia hazai hasznosításának növelésére. [http://www.geotermika.hu/portal/files/Geoterm\\_javaslat\\_v10\\_0.pdf](http://www.geotermika.hu/portal/files/Geoterm_javaslat_v10_0.pdf)
2. AIPH/Union Fleurs [2007]: International Statistics Flowers and Plants. Institut für Gartenbau-ökonomie der Leibnitz Universität Hannover.
3. Akkerhuis, F. [2008]: Genomics help Roses to Move Forward. FlowerTech, vol. 11. no. 5.
4. Algeier, W. – Pap, E. – Treer, A [2009]: Összefogás a kertészetben. Sikeresebb együtt, mint külön. Flora Magazin. vol. 7, no. 2, 25-28. pp.
5. Algeier, W. [2008]: Megújuló vágott virágok. Kertészet és Szőlészet, vol. 57, no. 3, 6-9. pp. (A holland Flower Tech című szaklap cikke alapján.)
6. Állami Számvevőszék [2009]: Jelentés a települési önkormányzatok tulajdonában lévő zöldterületek fejlesztésének és fenntartásának ellenőrzéséről. 2009. szeptember. [www.asz.hu](http://www.asz.hu)
7. Ascoflores Fresh News [2008]: Ascoflores Fresh News Newsletter Nr. 2, April-June 2008.
8. Birgés, B. [2008]: Házasság a magyar virágszektorban? Avagy a virágszektor lehetőségei a társadalmi felelősségvállalás révén. TDK dolgozat Budapesti Corvinus Egyetem
9. Biza, K. [2009]: Válság idején is nőnek a fák. Kertészet és Szőlészet, vol. 58, no. 5, 21. p.
10. Biza, K. [2010]: Gyakorlati piaci ismeretek. Kertészet és Szőlészet, vol. 59, no. 2, 16-17. pp.
11. CBI [2009]: The cut flowers and foliage market in the EU. [www.cbi.org](http://www.cbi.org)
12. Chen, J. – McConnell, D.B. – Henny, R.J. [2005]: The World Foliage Plant Industry. *Chronica Horticulturae*, 2005.
13. China Flower International Trade [2009]. [www.flowertrade.org.cn](http://www.flowertrade.org.cn)
14. Conrad, J. [2009]: Yunnans Flower Industry Blooms. China International Business. [www.cibmagazine.com.cn](http://www.cibmagazine.com.cn)
15. Dísznövény Szövetség és Terméktanács [2007]: A dísznövénytermesztő ágazat rövid és hosszú távú fejlesztési tervei, az NFT 2007-2013 ágazatfejlesztési koncepció keretein belül. Kézirat.
16. Dísznövény Szövetség és Terméktanács [2008]: A magyar dísznövény termékek piaci lehetőségei Romániában. Készítette a Dísznövény Szövetség és Terméktanács a piackutatási program-keret alapján.
17. Eenennaam, F. – Soesman, R. [2008]: The Dutch Flower Cluster. Nyenrode Strategy Center. Concept version.
18. Energia Központ Kht. [2007]: A geotermikus energia hasznosítása Magyarországon. Csináljuk jól! Energiahatékonysági sorozat 21. szám. [www.energiakozpont.hu](http://www.energiakozpont.hu)
19. Ethiopian Horticulture Producers and Exporters Organization [2009]. [www.ehpea.org.et](http://www.ehpea.org.et)
20. Etiópia washingtoni Nagykövetsége [2009]: Investing in Ethiopia: Floriculture. [www.ethiopiaembassy.org](http://www.ethiopiaembassy.org)
21. Európai Bizottság [2006]: The Commission Staff on the Situation of the Flowers and Ornamental Plants Sector. Working Document. [www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu)

22. European Commission [2009] Development of the live plants and products of floriculture sector in the European Union over the period 2000-2008. Working Document.
23. Faber, D. C. [2008]: The European Market: developments in production and distribution, International Association of Horticultural International Producers (AIPH) and Association of Dutch Flower Auctions (VBN Association). Előadás. Mereveld, Utrecht. 28. November 2008.
24. Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium [2008]: Jelentés az Európai Bizottság számára az Agrár- és Vidékfejlesztési Operatív Program 2007. évi megvalósításáról. [http://www.fvm.gov.hu/doc/upload/200812/avopeves2007\\_monbiz080611\\_jav\\_agrid20573.pdf](http://www.fvm.gov.hu/doc/upload/200812/avopeves2007_monbiz080611_jav_agrid20573.pdf)
25. Floraholland Newsletter [2009]: Floraholland newsletter 2009 November. [www.floraholland.com](http://www.floraholland.com)
26. Galen, M. van, Y. Dijkxhoorn, G. Jukema en J. Bremmer [2010]: Tree nursery competition monitor. Report 2009-107. The Hague, LEI [www.lei.wur.nl](http://www.lei.wur.nl)
27. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium [2008]: Stratégia a magyarországi megújuló energiaforrások felhasználásának növelésére. 2008-2020. [www.energiakozpont.hu](http://www.energiakozpont.hu)
28. Gebreyesus, M. [2008]: Micro Evidence on the Development of Cut-flower Industry in Ethiopia. Presentation „Initiative for Policy Dialog Task Force on Afrika”, Columbia University, USA. [http://www0.gsb.columbia.edu/ipd/pub/cut\\_flower\\_Mulu](http://www0.gsb.columbia.edu/ipd/pub/cut_flower_Mulu)
29. Gmo-compass [2008]: Genetic Engineering of Cut Flowers. Published: March 14, 2008. [www.gmo-compass.org](http://www.gmo-compass.org)
30. Gmo-compass [2009]: Japan: Blue Roses Through Gene Technology. Published: November 4, 2009. [www.gmo-compass.org](http://www.gmo-compass.org)
31. Hall, Ch. R. [2005]: The U.S Floriculture Industry: Structural Changes, Marketing Practices and Economic Impacts. [www.ellisonchair.tamu.edu](http://www.ellisonchair.tamu.edu)
32. Hanmstra, G. – van den Berg W. [2005]: A magyarországi faiskolai szektor áttekintése, Faiskolai Értesítő, 26. szám (Különszám) 2005. január.
33. Hrotkó, K. et al. [2010]: A faiskolai szektor szerepe a magyar kertészeti termesztésben. Kézirat.
34. International Labour Organisation [2000]: The World of Cut Flowers: Trends and Prospects. [www.ilo.org](http://www.ilo.org)
35. Józsa, M. [2008]: A díszfaiskolai termesztés fejlesztési lehetőségei Magyarországon. Előadás. Bük, 2008. február 9.
36. Józsa, M. [2009]: Díszfaiskolai termesztés Magyarországon. Kézirat.
37. Lehoczkiné Kardos, G. [2007]: Díszfaiskolák 1985-től napjainkig. Kertészet és Szőlészet, vol. 56, no. 10, 22-25. pp.
38. Maas, J. – Verheij, R. A. – de Vries, S. – Spreeuwenberg, P. – Schellevis, F.G. – Groenewegen, P.P. [2009]: Morbidity is Related to a Green Living Environment. Journal Epidemiol Community Health. 2009 Dec; 63(12):967-973.
39. Mádlné Szőnyi, J. et al. [2009]: Fejlődési lehetőségek a geotermikus energia hasznosításában, különös tekintettel a hazai adottságokra. Magyar Tudomány, no. 8. <http://www.matud.iif.hu/2009/09aug/13.htm>

40. Market News Service UNCTAD/WTO [2007]: Cut Flowers and Ornamental Plants. Issue No. 9. September 2007
41. Merényi, A. [2007]: Ünnep előtt: karácsonyfa árak. Dísznövény Kereskedelem, no. 5, 22. pp.
42. Merényi, A. [2009]: Merre tovább magyar dísznövénykertészet? Kertészet és Szőlészet, vol. 58, no. 49, 24-25. pp.
43. Merényi, A. [2009]: Merre tovább, magyar dísznövénykertészet? (1) Kertészet és Szőlészet, vol. 58, no. 10, 20-21. pp.
44. Merényi, A. [2009]: Nyíltan a kereskedelemről (1) Flora Magazin, vol. 7, no. 2, 10-11. pp.
45. Merényi, A. [2009]: Nyíltan a kereskedelemről (2) Beszélgetés Golmitz Gáborral. Flora Magazin, vol. 7, no. 3, 10-12. pp.
46. Merényi, A. [2009]: Nyíltan a kereskedelemről. (3) Beszélgetés Korba Attilával. Flora Magazin, vol. 7, no. 4, 10-12. pp.
47. Nagy, B. ed. [1984]: Dísznövénytermesztés. Egyetemi jegyzet. Kertészeti Egyetem: Budapest.
48. Nagy, I. [2008]: Virágot? Ajándékba! Dísznövény Kereskedelem, no. 2, 6-7. pp.
49. Netherlands Business Support Office [2006]: Flower Industry in Yunnan. [www.nlpekagr.com](http://www.nlpekagr.com)
50. Ocskay, M. [2009]: Beszámoló a dísznövények vásárlási és fogyasztási igényeinek felméréséről. Kézirat.
51. Összefogtak a virágboltosok és saját kezükbe vették a sorsukat. Dísznövény Kereskedelem. 2009/2. szám. 5. p.
52. Pap, E. [2008]: Karácsonyfa-táblák. Kertészet és Szőlészet, 2008. augusztus 22. 6-9. pp.
53. Pap, E. [2008]: Sikerágazat – Új lehetőségekkel. Kertészet és Szőlészet, vol. 57, no. 9, 23-25. pp.
54. Pap, E. [2009]: Faiskolások Nyugat-Magyarországon. Kertészet és Szőlészet, vol. 58, no. 11, 22-24. pp.
55. Retkes, J. [2008]: Karácsonyfa és fenyő vágott zöld termesztése és forgalmazása. Alternatívák a termesztésben II. Flora Magazin, vol. 6, no. 3, 19-21. pp.
56. Schmidt, G. – Tóth, I. [2009]: Díszfaiskola. Mezőgazda Kiadó: Budapest.
57. Schmidt, G. ed. [2002]: Növényházi dísznövények termesztése. Mezőgazda Kiadó: Budapest.
58. Schmidt, G. ed. [2007a]: Évelő dísznövények termesztése, ismerete, felhasználása. A Budapesti Corvinus Egyetem Kertészettudományi Kara és a Mezőgazda Kiadó közös kiadása.
59. Schmidt, G. [2007b]: Olaszországban van-e Európa díszfaiskolája? Kertészet és Szőlészet, 2007. augusztus 23. 6-8. pp.
60. Sokkal több, mint csak cigányzene. Magyar faiskolák svájci szemmel, Jardin Suisse G'plus kertészeti szaklap 4/2009-es száma nyomán, Faiskolai Értesítő, 2009/4. szám.
61. Statistisches Bundesamt [2009]: Baumschulen 2008: Zahl der Betriebe und Flächen rückläufig. Pressemitteilung Nr. 158 vom 24. 04. 2009  
[http://destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pm/2009/04/PD09\\_\\_158\\_\\_412,templateId=renderPrint.psml](http://destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pm/2009/04/PD09__158__412,templateId=renderPrint.psml)

62. Sum, I. [2009]: Virágvásárlók Magyarországon, Dísznövény Kereskedelem, no. 1.
63. Szabó, M. [2002]: A piac szereplői és intézményei 1-2. Kertészet és Szőlészet, vol. 51, no. 1-2, 10-11. pp.
64. Treer, A. [2006]: Geotermikus erőmű, zöldáram, energia lehetőség kertészeknek!  
<http://dsztt.hu/new/pdf/072.pdf>
65. Treer, A. [2007]: Kína Dísznövénytermesztése. Dísznövény Szövetség és Termékτανács.  
[www.dsztt.hu](http://www.dsztt.hu)
66. Treer, A. [2009]: Flora Hungaria belépési adatok 2008. Flora Magazin, vol. 7, no. 1, 3. p.
67. U.S. International Trade Commission [2003]: Cut Flowers: Industry and Trade Summary. USITC Publication 3580. Office of Industries. U.S. International Trade Commission, Washington DC
68. USDA [2006]: Floriculture and Nursery Crops Outlook. Sept. 22, 2006. [www.ers.usda.gov](http://www.ers.usda.gov)
69. USDA [2009]: Floricultural Crops 2008 Summary. April 2009.
70. Váradi, É. [2009]: Családi kertészet az Őrségben. Kertészet és Szőlészet, vol. 57, no. 45, 6-8. pp.
71. Vélez, E. [2006]: Floriculture in Columbia. Presentation Texas University 11. 9. 2006.  
[www.ellisonchair.tamu.com](http://www.ellisonchair.tamu.com)
72. Williams, A. [2007]: Comparative Study of Cut Roses for the British Market Produced in Kenya and The Netherlands. Précis Report for World Flowers 12 February 2007.
73. [www.dst.dk](http://www.dst.dk)
74. [www.fairflowers.de](http://www.fairflowers.de)
75. [www.florahungaria.hu](http://www.florahungaria.hu)
76. [www.floracoop.hu](http://www.floracoop.hu)
77. [www.growersonline.nl](http://www.growersonline.nl)
78. [www.interflora.co.uk](http://www.interflora.co.uk)
79. [www.oasis.hu](http://www.oasis.hu)
80. [www.viragker.hu](http://www.viragker.hu)
81. [www.viragpiac.hu](http://www.viragpiac.hu)
82. [www.yunnan-flower.org](http://www.yunnan-flower.org)
83. Zentralverband Gartenbau e.V. [2009]: Branchendaten: Zierpflanzenbau. Zahlen und Fakten.  
[http://www.g-net.de/content/branche/daten\\_zierpflanzenbau.php](http://www.g-net.de/content/branche/daten_zierpflanzenbau.php)

## Táblázatok jegyzéke

1. táblázat: Néhány általánosan elterjedt levéldísznövény származási helye .....	10
2. táblázat: A világ dísznövénytermesztésében meghatározó országok termesztési területe.....	12
3. táblázat: A dísznövényágazat termelési értéke a világ vezető dísznövénytermesztő országaiban .....	13
4. táblázat: A termesztési területek megoszlása az USA-ban (2008).....	15
5. táblázat: Az USA-ban termesztett vágott virágok nagykereskedelmi értéke (200-2006) .....	16
6. táblázat: Egyes költségelemek részaránya a vágottvirágtermelés összes árbevételében (2007) .....	19
7. táblázat: A kolumbiai vágottvirágexport részesedése az USA forgalmában (2005).....	25
8. táblázat: A dísznövény termesztési területek megoszlása az EU-ban (2003, 2005, 2007) .....	34
9. táblázat: A fedetlen felületen termelő gazdaságok átlagos mérete (2007) .....	36
10. táblázat: Faiskolai termékek termesztési területe és termelési értéke a legfontosabb termelő országokban (2007).....	37
11. táblázat: A fedett felületen termelő gazdaságok átlagos mérete (2007).....	39
12. táblázat: Az EU-ban a legnagyobb területen előállított vágott virágok .....	41
13. táblázat: A növényházi rózsatermelés alakulása Hollandiában (2001-2007).....	41
14. táblázat: A növényházfelületek hasznosítása Dániában (2003-2008).....	42
15. táblázat: A dísznövényekre alkalmazott nemzetközi vámtételek.....	47
16. táblázat: A vágott virágok forgalmának alakulása a holland aukciós piacokon (2003-2007) .....	54
17. táblázat: A dísznövénytermelés főbb jellemzői Magyarországon (2003, 2005, 2007).....	58
18. táblázat: Az ellenőrzött dísznövény szaporítóanyag-termesztők és a bruttó területük megoszlása Magyarországon (2009).....	59
19. táblázat: A dísznövénytermesztés helye, szerepe a mezőgazdaságban (2003-2008).....	60
20. táblázat: Az éves munkaerő-felhasználás alakulása az egyes gazdaságtípusokban (2007).....	60
21. táblázat: A faiskolai és egyéb szabadföldi dísznövények importjának összetétele származási országok szerint (2008) .....	76
22. táblázat: A faiskolai és egyéb szabadföldi dísznövények exportjának összetétele célországok szerint (2008) .....	77
23. táblázat: A virágboltok számának alakulása Magyarországon (2008. június - 2009. június).....	86





## Ábrák jegyzéke

1. ábra: A dísznövénytermesztés területi megoszlása .....	9
2. ábra: A legnagyobb vágottvirágtermelő és -felhasználó országok külkereskedelme (2008) .....	11
3. ábra: A vágott virágok globális exportja (2002-2008) .....	22
4. ábra: A legfontosabb vágott virágot exportáló országok (2008) .....	23
5. ábra: A legfontosabb vágott virágot importáló országok (2008) .....	23
6. ábra: Kolumbia és Ecuador vágottvirágexportja (2002-2008) .....	24
7. ábra: Néhány afrikai ország vágottvirágexportja (2002-2008) .....	25
8. ábra: Izrael dísznövény kereskedelme (2002, 2005, 2008) .....	26
9. ábra: Izrael vágottvirágexportja (2002-2008) .....	26
10. ábra: Az USA vágottvirágexportja és -importja (2002-2008) .....	27
11. ábra: Saját termesztésből származó virágzó- és levéldísznövények nagykereskedelmi forgalma az USA-ban (2000-2006) .....	28
12. ábra: Saját termesztésből származó lágyszárú évelők és egynyári növények nagykereskedelmi forgalma az USA-ban (2000-2006) .....	28
13. ábra: A saját termesztésből származó áru nagykereskedelmi forgalmának megoszlása termékcsoportok szerint (2008) .....	29
14. ábra: Az USA dísznövény-kereskedelme (2008) .....	30
15. ábra: A kínai dísznövény-export érték szerinti megoszlása (2008) .....	32
16. ábra: Kína dísznövény-importjának alakulása (2002-2008) .....	32
17. ábra: Japán vágottvirág-importjának alakulása (2002-2008) .....	33
18. ábra: A szabadföldi és a növényházi termesztés megoszlása a régi és az új tagállamokban (2003, 2005, 2007) .....	35
19. ábra: A szabadföldi dísznövény termesztési területek megoszlása (2003, 2005, 2007) .....	35
20. ábra: Szabadföldön dísznövényeket előállító gazdaságok száma (2003, 2005, 2007) .....	36
21. ábra: A növényházi dísznövény termesztési területek megoszlása (2003, 2005, 2007) .....	38
22. ábra: A növényházakban dísznövényeket előállító gazdaságok száma (2003, 2005, 2007) .....	39
23. ábra: Az összes növényházfelület megoszlása (2003, 2005, 2007) .....	40
24. ábra: A növényházi zöldségtermesztés megoszlása (2003, 2005, 2007) .....	40
25. ábra: Az EU-27 vágottvirág-kereskedelme 2002-2008 között (extra-EU) .....	43
26. ábra: Az EU-27 dísznövény kereskedelme 2008-ban (extra-EU) .....	44
27. ábra: Az EU-27 élőnövény-importjának értéke (2003-2008) .....	45
28. ábra: Az EU-27 élőnövény-importjának mennyisége (2003-2008) .....	45

29. ábra: A harmadik országokból származó import részesedése néhány dísznövény-termékcsoport esetében 2008-ban .....	46
30. ábra: AZ EU-27 élőnövény-exportjának értéke (2003-2008) .....	49
31. ábra: Az EU-27 élőnövény-exportjának mennyisége (2003-2008) .....	49
32. ábra: Az extra-EU export érték szerinti részesedése néhány dísznövény termékcsoport esetében (2008) .....	50
33. ábra: A környező országok és Magyarország élőnövény-importja (2004-2008) .....	51
34. ábra: Dísznövény-értékesítési csatornák az EU-ban .....	52
35. ábra: Az egy főre eső dísznövényre fordított kiadás néhány európai országban (2007) .....	62
36. ábra: Az egy főre eső dísznövényre fordított kiadás és annak aránya az éves nettó átlagból néhány európai országban (2007) .....	63
37. ábra: A dísznövényekre fordított kiadások egy főre vetítve és egy átlagos háztartás összes kiadásából a dísznövényekre fordított hányad néhány európai országban (2005) .....	64
38. ábra: A kiadott építési engedélyek számának alakulása Magyarországon, lakó- és nem lakóépületek száma, területe (2000-2009. 3. negyedév).....	68
39. ábra: A települési önkormányzatok zöldterületének országos adatai (2004-2008).....	69
40. ábra: Magyarország dísznövény-külkereskedelme (2003-2008) .....	71
41. ábra: Magyarország dísznövénybehozatalának termékcsoportok szerinti összetétele az import értéke alapján (2003-2008).....	72
42. ábra: Magyarország dísznövénykivitelének termékcsoportok szerinti összetétele az export értéke alapján (2003-2008) .....	73
43. ábra: Magyarország hagymásnövény-behozatala (2003-2008) .....	74
44. ábra: Magyarország hagymásnövény-kivitele (2003-2008).....	74
45. ábra: A faiskolai termékek és egyéb szabadföldi dísznövények behozatala Magyarországon (2003-2008).....	75
46. ábra: A faiskolai termékek és egyéb szabadföldi dísznövények kivitele Magyarországról (2003-2008) .....	76
47. ábra: Magyarország szobanövény-behozatala (2003-2008).....	78
48. ábra: Magyarország szobanövény-kivitele (2003-2008).....	78
49. ábra: Magyarország vágottvirág-behozatala (2003-2008) .....	79
50. ábra: Magyarország vágottvirág-kivitele <sup>+</sup> (2003-2008) .....	80
51. ábra: Magyarország moha-, zuzmó, lomb-, ág- és karácsonyfa-behozatala (2003-2008) .....	81
52. ábra: Magyarország moha-, zuzmó-, lomb-, ág- és karácsonyfa-kivitele .....	81
53. ábra: A vágott virágok éves termelői piaci átlagára (2000-2009).....	98

## MELLÉKLETEK

---

## Mellékletek jegyzéke

1. melléklet: A tanulmány elkészítésében közreműködők névsora..... 141
2. melléklet: A dísnövények közé sorolható termékek vámtarifaszámai  
a kombinált nómenklatúra szerint ..... 142
3. melléklet: A dísnövény-ágazat számára hozzáférhető, fejlesztési típusú támogatások..... 144

**A tanulmány elkészítésében közreműködők névsora**

- 1) Árendás Csilla, Árendás Virág Kft., Szeged
- 2) Babos András, Kiss Kertész Duó, Fülöpháza
- 3) Biza Klára, Magyar Kertészeti Árudák Egyesülete
- 4) Csordás Tibor karácsonyfatermelő, Berzence
- 5) Dr. Bach István, Mezőgazdasági Szakigazgatási Hivatal
- 6) Dr. Boross István, Oázis Kertészeti Kft.
- 7) Dr. Eke Sándor liliumtermelő, Virágpaletta Szövetkezet, Dabas
- 8) Dr. Józsa Miklós, Nyugat-Dunántúli Díszfaiskolások Egyesülete, Szombathely
- 9) Fráter György, Magyar Rózsatermesztők Egyesülete, Szeged-Szőreg
- 10) Gombás Attila, Magyar Virágkötők, Virágkereskedők Szakmai Egyesülete
- 11) Gyenes István cserepesnövény-termelő, Gyenes Kertészet, Kecskemét
- 12) Gyuris Attila vágottrózsa-termelő, Zombó
- 13) Hegede István, évelőkertész, Helvécia
- 14) Horváth József, Profi Partner Kft., Szigetszentmiklós
- 15) Izer Gábor, Nyugat-Dunántúli Díszfaiskolások Egyesülete, Prenor Díszfaiskola, Szombathely
- 16) Kirrné Feicht Ágnes, Magyar Önkormányzati Főkertészek, Díszkertészek, Kertépítők és Parkfenntartók Szövetsége (MÖFÖSZ)
- 17) Kiss Csaba, Kiss Kertész Duó, Fülöpháza
- 18) Kocsis Savanya András, Kocsis Flóra Kft., Szeged-Szőreg
- 19) Kovács Zoltán, Perintkert Kft., Szombathely
- 20) Magyar Károlyné, Magyar Szárazvirág Kft., Lajosmizse
- 21) Méh Sándor cserepes hagymás termelő, Szigetszentmiklós
- 22) Nagy Márta szaporítóanyag-forgalmazó, Farmer 2001 Kft., Budapest
- 23) Németh Andrea, Magyar Szárazvirág Kft., Lajosmizse
- 24) Ocskay Mária, Dísznövény Szövetség és Terméktanács
- 25) Pete Andrásné, Mezőgazdasági Szakigazgatási Hivatal
- 26) Retkes József, Flora Hungaria Kft., Szigetszentmiklós
- 27) Simon László karácsonyfatermelő, Berzence
- 28) Szenzenstein Mihály cserepesnövény-termelő, Szigetcsép
- 29) Tóth Ferenc rózsakertész, Deszk
- 30) Tóth Péter, Nyugat-Dunántúli Díszfaiskolások Egyesülete, Szombathely
- 31) Varga József, Temetőkertészek és Fenntartók Egyesülete
- 32) Varga Kovács Hortenzia tulipántermesztő, Dél-Magyarországi Kertészek Egyesülete, Kistelek

**A dísznövények közé sorolható termékek  
vámtarifaszámai a kombinált nomenklatúra szerint**

<b>KN-kód</b>	<b>Árumegnevezés</b>
<b>06</b>	<b>Élő fa és egyéb növény; hagyma, gumó, gyökér és hasonló; vágott virág és díszítő lombozat</b>
<b>0601</b>	<b>Hagyma, gumó, gumós gyökér, gyökércsira és rizóma vegetatív nyugalmi állapotban, fejlődésben, növekedésben /vegetációban/, vagy virágzásban</b>
060110	<i>Hagyma, -gumó, -gyökér, -gyökércsira, rizóma nyugalmi állapotban</i>
06011010	<i>Jácinthagyma, -gumó, -gyökér, -gyökércsira, rizóma nyugalmi állapotban</i>
06011020	<i>Nárciszhagyma, -gumó, -gyökér, -gyökércsira nyugalomban</i>
06011030	<i>Tulipánhagyma, -gumó, -gyökér, -gyökércsira nyugalmi állapotban</i>
06011040	<i>Kardvirághagyma, -gumó, -gyökér, -gyökércsira nyugalmi állapotban</i>
06011090	<i>Más hagyma, gumó, gumós gyökér, gyökércsira nyugalmi állapotban (kiv. a jácint-, nárcisz-, tulipán- és kardvirághagymát)</i>
060120	<i>Hagyma, gumó, gumós gyökér, gyökércsira és rizóma fejlődésben, növekedésben /vegetációban/ vagy virágzásban</i>
06012010	<i>Cikórianövény és -gyökér, fejlődésben, növekedésben /vegetációban/ vagy virágzásban</i>
	<b>HAGYMÁSOK ÖSSZESEN</b>
<b>0602</b>	<b>Más élő növény /beleértve azok gyökereit is/, dugvány, oltvány és oltógally; gombacsíra</b>
060210	<i>Nem gyökeres dugvány és oltvány</i>
06021010	<i>Nem gyökeres szőlődugvány és oltvány</i>
06021090	<i>Más nem gyökeres dugvány és oltvány (kiv. a szőlőből származó)</i>
060220	<i>Emberi fogyasztásra alkalmas gyümölcsöt vagy diót termo fa, bokor, cserje oltva is</i>
06022010	<i>Szőlődugvány, oltott vagy gyökeres</i>
06022090	<i>Más emberi fogyasztásra alkalmas gyümölcsöt vagy diót termő fa, bokor, cserje oltva is (kiv. a szőlődugványt)</i>
060230	<i>Rododendron és azálea oltva is</i>
06023000	<i>Rododendron és azálea oltva is</i>
060240	<i>Rózsza oltva is</i>
06024000	<i>Rózsza oltva is</i>
06024010	<i>Rózsza szemzés vagy oltás nélkül</i>
06024090	<i>Rózsza szemezve vagy oltva</i>
060290	<i>Más élő növény (kiv. nem gyökeres dugvány és oltvány, emberi fogyasztásra alkalmas gyümölcsöt vagy diót termo fa, bokor, cserje, rododendron, azálea és rózsza)</i>
06029010	<i>Gombacsíra</i>
06029020	<i>Ananász cserje</i>
06029030	<i>Zöldség és szamóca /földieper/ palánta</i>
06029041	<i>Erdei fa</i>
06029045	<i>Fa /nem erdei/; emberi fogyasztásra alkalmatlan gyümölcsöt vagy diót nem termo bokor és cserje gyökeres dugványa és csemetéje</i>
06029049	<i>Más szabadföldi növények gyökeres oltványa (kiv. az emberi fogyasztásra alkalmas termést hozó növényt)</i>
06029050	<i>Más szabadföldi növény, gyökerei (kiv. az emberi fogyasztásra alkalmas termést hozó növényt, valamint a fákat, bokrokat, cserjéket)</i>

## 2. melléklet folytatása

KN-kód	Árumegnevezés
06029051	<i>Szabadföldi évelő növény gyökeres dugványa és csemetéje (kiv. az emberi fogyasztásra alkalmas termést hozó növényt)</i>
06029059	<i>Más szabadföldi, nem évelő növény dugványa és csemetéje (kiv. az emberi fogyasztásra alkalmas termést hozó növényt)</i>
	<b>DÍSZFAISKOLAI TERMÉKEK, SZABADFÖLDI ÉVELŐ ÉS EGYÉB NÖVÉNY ÖSSZESEN</b>
06029070	<i>Szobanövény gyökeres dugványa és csemetéje</i>
06029091	<i>Virágok bimbóval vagy virággal (kiv. a kaktuszokat)</i>
06029099	<i>Más, pl. kaktusz dugványa, oltványa és csemetéje</i>
	<b>SZOBANÖVÉNYEK</b>
<b>0603</b>	<b>Díszítés vagy csokorkészítés céljára szolgáló vágott virág és bimbó frissen, szárítva, fehéritve, festve, impregnálva vagy másképpen kikészítve</b>
06031100	<i>Rózsa virág és bimbó frissen vágva díszítés és csokorkészítéshez</i>
06031200	<i>Szegfű virág és bimbó frissen vágva díszítés és csokorkészítéshez</i>
06031300	<i>Orchidea virág és bimbó frissen vágva díszítés és csokorkészítéshez</i>
06031400	<i>Krizantém "chrysanthemums" virág és bimbó frissen vágva díszítés és csokorkészítéshez</i>
06031910	<i>Kardvirág virág és bimbó frissen vágva díszítés és csokorkészítéshez</i>
06031990	<i>Más virág és bimbó frissen vágva díszítés és csokorkészítéshez (kivéve rózsza, szegfű, orchidea, kardvirág "gladioli" és krizantém "chrysanthemums")</i>
060390	<i>Díszítés vagy csokorkészítés céljára szolgáló vágott virág és bimbó szárítva, fehéritve, festve, impregnálva vagy másképpen kikészítve</i>
06039000	<i>Más, díszítés vagy csokorkészítés céljára szolgáló vágott virág és bimbó szárítva, fehéritve, festve, impregnálva vagy másképpen kikészítve</i>
	<b>VÁGOTT VIRÁG ÖSSZESEN</b>
<b>0604</b>	<b>Díszítés vagy csokorkészítés céljára szolgáló lombozat, ág és más növényi rész, virág vagy bimbó nélkül és fű, moha, zuzmó, mindezek frissen, szárítva, fehéritve, festve, impregnálva vagy más módon kikészítve</b>
060410	<i>Moha és zuzmó</i>
06041010	<i>Rénzuzmó</i>
06041090	<i>Más moha és zuzmó (kiv. a rénzuzmó)</i>
060491	<i>Díszítés vagy csokorkészítés céljára szolgáló lombozat, ág és más növényi rész, virág vagy bimbó nélkül és fű frissen</i>
06049120	<i>Friss karácsonyfa</i>
06049140	<i>Friss tűlevelű ágak</i>
06049141	<i>Tűlevelű ágak nordmann és nemes fenyőről /Abies procera Rehd./ frissen</i>
06049149	<i>Tűlevelű ágak frissen (kiv. a nordmann fenyőről és a nemes fenyőről /Abies procera Rehd.) származókat)</i>
06049190	<i>Más lombozat, ág és növényi rész frissen (kiv. a karácsonyfát és a tűlevelű ágakat)</i>
060499	<i>Más, díszítés vagy csokorkészítés céljára szolgáló lombozat, ág és más növényi rész, virág vagy bimbó nélkül és fű szárítva, fehéritve, festve, impregnálva vagy másképpen kikészítve</i>
06049910	<i>Lombozat, ág és más növényi rész legfeljebb szárítva</i>
06049990	<i>Más, lombozat, ág, más növényi rész fehéritve, festve, impregnálva vagy másképpen kikészítve</i>
	<b>LOMB, ÁG, MOHA, ZUZMÓ DÍSZÍTÉSRE, KARÁCSONYFA</b>

Forrás: 1031/2008/EK Bizottsági rendelet

### A dísznövény-ágazat számára hozzáférhető, fejlesztési típusú támogatások

Az elmúlt tíz év (2001-2010) során a magyar mezőgazdasági termelők számos fejlesztési típusú támogatásban részesültek. Ezek a biológiai alapok fenntartása és fejlesztése, építési beruházások és a hozzá tartozó technológia korszerűsítése, új gépek beszerzése és pénzügyi lízingje, ültetvénytelepítések, valamint az öntözési beruházások támogatása. **E támogatások a dísznövénytermesztők számára is elérhetőek voltak**, de nem vonatkoztak a növénytermelési szolgáltatásokra, pl. a kertépítőkre. Az ültetvényberuházások keretében vágott zöldek (fenyők, tuják, mahónia, buxus), szárazkötészeti termékek (kecskerágó, csavart fűz), valamint hajtásra szánt cserjék (*Paenonia*, orgona, aranyvessző) telepítése esetén pályázhattak a dísznövénytermesztők támogatásért, bár a támogatás intenzitása nem érte el az egyéb kertészeti (szőlő, gyümölcs) ágazatokét. A saját gazdagság létrehozásához, a generációváltás elősegítéséhez a 40 évesnél fiatalabb gazdák részére külön támogatások is meghirdetésre kerültek tárgyi eszközök, készletek beszerzésére, termőföld vásárlására, beruházásra és felújításra. Az EU-csatlakozás előtt a fejlesztési típusú támogatások vissza nem térítendő részből, illetve meghatározott összegű hitelre és futamidőre vonatkozó kamattámogatásból álltak. A támogatási rendszer segítette a termelői csoportok létrehozását is, ennek keretében az egyes termékek beszerzését, értékesítését, illetve szolgáltatást nyújtó szervezetek alapítására, forgóeszköz-feltöltésre is kérelmezhetek támogatást, illetve a beruházásaikat kiegészítő támogatásokkal ösztönözték.

Az EU-csatlakozást követően is fennmaradtak az említett támogatások; de míg a biológiai alapok fejlesztését és a dísznövénytelepítést tisztán állami forrásból, addig a beruházásokat és a fiatal gazdák indulását az uniós (és nemzeti társfinanszírozású) Agrár- és Vidékfejlesztési Operatív Programból (AVOP), a termelői csoportokat a szintén közösségi és nemzeti eredetű Nemzeti Vidékfejlesztési Terv (NVT) forrásaiból támogatták. A 2004-2006. évekre meghirdetett támogatások igen népszerűnek bizonyultak, ezért a források kimerülése miatt a géptámogatásokat már 2004 novemberében, a növénytermesztést és kertészetet szolgáló építési beruházások támogatását nem sokkal később, 2005 márciusában lezárták. Ezt követően 2006-2007-ben új pályázatokat már nem hirdettek. **A mezőgazdasági beruházások támogatásának fő kedvezményezettjei a gabonatermelők voltak, ehhez az ágazathoz tartozott a nyertes pályázatok számának 63%-a, értékének 59%-a.** A zöldség- és dísznövénytermesztés (ugyanaz a TEÁOR számuk, ezért együtt kezelték a két ágazatot) a nyertes pályázatok számából és beruházási értékéből egyaránt csak 4%-kal részesedett. A szerződött 92 db pályázat értéke 2,34 milliárd Ft-ot tett ki, amiből 24 db növényház létesült [FVM, 2008].

Az új költségvetési ciklusban (2007-2013) az Európai Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Alapból (EMVA) finanszírozott beruházási támogatásokat a kertészeti ágazatokra már külön jogcímeik („Kertészet korszerűsítése” és „Kertészeti gépek, technológiai berendezések beszerzése”) alapján hirdették meg. **A kertészeti kultúrák fejlesztése az új programban prioritást élvez**, az FVM terve, hogy hét év alatt kétszeresére növeljék az üvegház- és fóliafelületet. Ez a források rendelkezésre állása szempontjából is kedvező, mert míg 2001-től nemzeti forrásból közel 210 milliárd Ft-ot, az AVOP-ból 57 milliárd Ft-ot fordítottak mezőgazdasági beruházások támogatására, addig az indikatív pénzügyi terv szerint **2007-2013 között 420 milliárd Ft, azaz évente 60 milliárd Ft jut erre a célra.**



Az EMVA keretéből a kertészeti termelés létesítményei mellett az energiaellátás biztosítására, termálkút fúrására, a termálvíz visszasajtolására, szénhidrogén-meddő kút termálkúttá való átalakítására is lehet támogatási pályázatot benyújtani. A támogatható kertészeti létesítmények köre kiterjed az üvegházakra, a blokkrendszerű fóliaházakra, a fóliasátrakra és a mobil fóliaházakra, valamint a tároló és manipuláló létesítményekre, hűtőházakra és ezek technológiai berendezéseire is. Új építésű üvegházak esetén az egy szerkezeti egységbe tartozó támogatható alapterület minimuma 5 000 m<sup>2</sup>, bővítés esetén a meglévő és a bővítéssel megvalósuló alapterületnek el kell érnie legalább az 5 000 m<sup>2</sup>-t. Meglevő fóliaház, üvegborítású növényház technikai korszerűsítésének korszerűsített technológiáinként legalább 2 500 m<sup>2</sup> területű egybefüggő vagy különálló üvegházra vagy fóliaházra kell irányulnia. A korszerűsítés vonatkozhat energiaernyőre, árnyékoló ernyőre, klímakomputerre, légcserélőkre, az öntözés, tápoldatozás kiszolgáló egységeinek cseréjére, párasító rendszerre, asszimilációs pótmegvilágításra, CO<sub>2</sub>-trágyázásra, a fűtésrendszerre és az asztalos termesztéstechnológia kialakítására.



## A könyvsorozatban megjelent kiadványok

(Az utolsó három év kötetei)

**2007**

2007. 1. Erdész Ferencné:  
A magyar gyümölcs- és zöldségpiac helyzete és kilátásai  
*[The Situation and Prospects of the Hungarian Fruit and Vegetable Market]*
2007. 2. Varga Tibor (szerk.), Tunyoginé Nechay Veronika (szerk.), Mizik Tamás (szerk.):  
A mezőgazdasági árképzés elméleti alapjai és hazai gyakorlata  
*[Price Calculation in Agriculture: Theoretical Foundations and Current Practice in Hungary]*
2007. 3. Bánáti Diána, Popp József, Potori Norbert:  
A GM növények egyes szabályozási és közgazdasági kérdései  
*[Legal and Economic Aspects of GM Plants]*
2007. 4. Kürti Andrea, Stauder Márta, Wagner Hartmut, Kürthy Gyöngyi:  
A magyar élelmiszergazdasági import dinamikus növekedésének okai  
*[The Reasons of the Dynamic Increase of Import in the Hungarian Food Economy]*
2007. 5. Fogarasi József, Nyárs Levente, Papp Gergely, Varga Edina, Vőneki Éva:  
A főbb állattenyésztési ágazatok és a takarmánytermelés helyzete Romániában  
*[Present State of the Main Livestock Production Sectors and Feed Production in Romania]*
2007. 6. Popp József:  
A bioüzemanyag-gyártás nemzetközi összefüggései  
*[Biofuel Production and its International Implications]*
2007. 7. Udovecz Gábor (szerk.), Popp József (szerk.), Potori Norbert (szerk.):  
Alkalmazkodási kényszerben a magyar mezőgazdaság – Folytatódó lemaradás vagy felzárkózás?  
*[Hungarian Agriculture Under Pressure for Adjustment]*

**2008**

2008. 1. Györe Dániel, Juhász Anikó, Kartali János (szerk.), König Gábor, Kürti Andrea, Nyárs Levente, Radócné Kocsis Terézia, Stauder Márta, Varga Edina, Vőneki Éva, Wagner Hartmut:  
A magyar élelmiszergazdasági export célpiacai és logisztikai helyzete  
*[Hungarian Food Economy Export - Target Markets and Logistic Situation]*
2008. 2. Kovács Gábor (szerk.), Czárli Adrienn, Kürthy Gyöngyi, Varga Tibor:  
Az agrártámogatások hasznosulása  
*[The Efficiency of Agricultural Subsidies]*

2008. 3. Radóczné Kocsis Teréz, Kürthy Gyöngyi, Pesti Csaba, Bukai Andrej:  
A dohánypiac helyzete és a dohánytermelés lehetséges jövője Magyarországon és az Európai Unióban a kap reform tükrében  
*[The Tobacco Market and the Potential Future of Tobacco Production in Hungary and the European Union in the Light of the CAP Reform]*
2008. 4. Erdész Ferencné, Kozak Anita:  
A gyógynövényágazat helyzete  
*[Medicinal Plant Sector in Hungary - Production and Market Development]*
2008. 5. Hamza Eszter:  
A mezőgazdasági jövedelmek kiegészítésének lehetőségei  
*[Supplementary Sources of Income for Farmers in Hungary]*
2008. 6. Dorgai László (szerk.):  
A közvetlen támogatások feltételezett csökkentésének társadalmi- gazdasági- és környezeti hatásai (első megközelítés)  
*[The Social, Economic and Environmental Impacts of the Hypothetical Reduction of Direct Payments (first approach)]*
2008. 7. Györe Dániel, Wagner Hartmut:  
A termelői, fogyasztói és külkereskedelmi árak Magyarország és az EU közötti konvergenciája az élelmiszergazdaságban  
*[Convergence of the Producer, Consumer and Foreign Trade Prices in the Food Economy between Hungary and the EU]*

## 2009

2009. 1. Bojtárné Lukácsik Mónika, Felkai Beáta Olga, Györe Dániel, Kapronczai István (szerk.), Kürti Andrea, Székelyné Raál Éva, Tóth Piroska, Vágó Szabolcs:  
Tulajdonosi és szervezeti változások a hazai élelmiszeriparban  
*[Ownership and Organisational Changes in Hungarian Food Industry]*
2009. 2. Györe Dániel, Juhász Anikó, Kartali János (szerk.), König Gábor, Kürthy Gyöngyi, Kürti Andrea, Stauder Márta:  
A hazai élelmiszer-kiskereskedelem struktúrája, különös tekintettel a kistermelők értékesítési lehetőségeire  
*[The Structure of the Hungarian Food Retail Trade, with Special Regard to the Marketing Possibilities of Small Producers]*
2009. 3. Popp József (szerk.), Potori Norbert (szerk.):  
A főbb állattenyésztési ágazatok helyzete  
*[Status of the Main Animal Husbandry Sectors in Hungary]*
2009. 4. Tóth Erzsébet (szerk.), Ludvig Katalin, Márkus Péter:  
A vidéki megélhetés jellemzői és a tipikus modelljei a leghátrányosabb helyzetű kistérségekben  
*[Characteristics of Rural Subsistence and Typical Models in the Most Disadvantaged Small Regions in Hungary]*

2009. 5. Biró Szabolcs, Dorgai László (szerk.), Molnár András:  
Árutermelő állattartásunk és a „kölcsonös megfeleltetés” alkalmazása  
*[Commodity Producing Animal Husbandry Activities and the Application of the Cross Compliance in Hungary]*
2009. 6. Kovács Gábor (szerk.), Aliczki Katalin, Bartha Andrea, Fogarasi József, Garay Róbert, Kemény Gábor, Kozak Anita, Kürthy Gyöngyi, Nyárs Levente, Potori Norbert, Varga Tibor, Vőneki Éva:  
Kockázatok és kockázatkezelés a mezőgazdaságban  
*[Risks and Risk Management in Agriculture]*
2009. 7. Erdész Ferencné, Jankuné Kürthy Gyöngyi, Kozak Anita, Radóczné Kocsis Teréz:  
A zöldség- és gyümölcságazat helyzete  
*[Situation of the Hungarian Fruit and Vegetable Sector]*
2009. 8. Wagner Hartmut (szerk.), Juhász Anikó, Darvasné Ördög Edit, Tunyoginé Nechay Veronika:  
A válság hatása a magyar élelmiszergazdasági külkereskedelemre nemzetközi összehasonlításban  
*[The Impacts of the Crisis in the Foreign Trade of the Hungarian Food Economy in an International Context]*
2009. 9. Kapronczai István, Bojtárné Lukácsik Mónika, Felkai Beáta Olga, Gáborné Boldog Valéria, Székelyné Raál Éva, Tóth Piroska, Vágó Szabolcs:  
Az élelmiszerfeldolgozó kis- és középvállalkozások helyzete, nemzetgazdasági és regionális szerepe  
*[The Position, National Economic and Regional Role of Small and Medium-sized Enterprises in the Food Processing Sector]*
2009. 10. Györe Dániel, Popp József, Stauder Márta, Tunyoginé Nechay Veronika:  
Az élelmiszer-kiskereskedelem beszerzési és árképzési politikája  
*[Supply Management and Pricing Policy of the Food Retail Trade]*

**2010**

2010. 1. Juhász Anikó, Darvasné Ördög Edit, Jankuné Kürthy Gyöngyi:  
Minőségi rendszerek szerepe a hazai élelmiszergazdaságban  
*[The Role of the Quality Systems in the Hungarian Food Economy]*
2010. 2. Kemény Gábor, Felkai Beáta Olga, Fogarasi József, Kovács Gábor, Merkel Krisztina, Tanító Dezső, Tóth Kristóf, Tóth Orsolya:  
A hazai mezőgazdaság finanszírozási csatornái és a pénzügyi válság ezekre gyakorolt hatása  
*[Financing Channels of the Hungarian Agriculture and Impacts of the Financial Crisis on Them]*
2010. 3. Székely Erika, Halász Péter:  
A mezőgazdasági tanácsadás intézményi feltételei és működési tapasztalatai  
*[Institutional Conditions and Operational Experiences of Agricultural Advising]*

2010. 4. Jankuné Kürthy Gyöngyi, Kozak Anita, Radóczné Kocsis Teréz:  
A magyar dísznövényágazat helyzete és kilátásai  
*[The Current Situation and Perspectives of the Hungarian Horticultural Sector]*

A kiadványok megrendelhetők az intézeti titkárnál az alábbi telefonszámon: 06-1-476-3064