

XIV. évf. 4. szám 2013. február 14.

Megjelenik kéthetente

Módosult kereslet

Keresleti oldalról megközelítve ritkán foglalkozunk a nagybani piac forgalmával. Az utóbbi évek tapasztalatai alapján azonban a téma mindenképp megérdemel néhány gondolatot. Úgy a termelők, mint a nagykereskedők kínálat hiányolja ugyanis a vásárlói érdeklődést. Forgalmukiesésre panaszkodnak. Felvetésüknek nyilván összetett okai vannak, amit rövid írásunk keretei között nehéz volna elemezni.

Az tény, hogy nem csupán átmeneti keresleti csökkenésről, szezonálisan jellemző visszaesésről, hanem az utóbbi évek tendenciájáról van szó. Az áruválaszték sokszínű, összetett, és abszolút felkészült a legigényesebb vevők kiszolgálására, vagyis egyre inkább beszerző, vásárló centrikus. A kínálatban érdekeltek „mindent a vásárlóért” elvet vallják.

Mégis csökken az egy-egy beszerző által megvásárolt árumennyiség, leginkább a kiskereskedelmi üzletek, fogyasztói kispiacok igényei miatt. Nem mondunk újat, ha a bevásárlóközpontok, hipermarketek vásárlóerőt elszívó hatását sejtjük a jelenség hátterében. Már a PH egyik legkorábbi - 2002. februári - számában is aktuális volt ez a kérdés, ami azóta még nagyobb hangsúllyal jelentkező probléma.

Persze, az elmúlt több mint egy évtized nemcsak panaszokkal telt. A nagybanis termelők és nagykereskedők igyekeztek felzárkózni a megváltozott igényekhez. A nagyobb üzlethálózatok vevőire szabott kínálatot próbálták leutánozni, arra saját lehetőségekkel felkészülni. A nagybani piac nagykereskedői - hazai termelők beszállítókkal a hátuk mögött - törekedtek az üzletláncok kereskedelmi vérkeringésébe bejutni. Ennek érdekében csomagoló és osztályozógépeket vásároltak, és munkaerő-létszámot is bővítettek.

Az üzletláncokkal kötött szerződés számos követelményt támaszt a beszállítók felé, amit kizárólag a tőkeerős nagykereskedői vállalkozások tudnak folyamatosan teljesíteni. Akadtak, akiknek nem sikerült, mások viszont évek

óta működő, széles áruválasztékú, logisztikailag jól szervezett beszállítói kapcsolatot építettek ki.

Ezzel a termelők is jól jártak, hiszen a napi piaci igényeknek kevésbé kiszolgáltattak. Stabilabb és kiszámíthatóbb az árufelhozatal. A nagykereskedők és termelők kapcsolata kizárólag megbízható minőségű és jelentős, betárolt mennyiségű áru biztosításával működhet. A nagygazdaságok legtöbbször a piacon szerzett kapcsolatokra építve, egyik értékesítési csatornának tekintheti a nagykereskedők felé történő beszállítást.

Mások viszont még ma is a termelők szektorokban való árusítást tartják a legbiztonságosabb értékesítésnek, működő üzleti kapcsolatokra alapozva, a készpénzfizetés előnyére számítva. Az interaktív lehetőségek utolérték a nagypiaci kereskedelmet is. A vásárlók nemegyszer elektronikus levélben, sms-ben, telefonon rendelik meg áruszükségeiket.

Összefoglalva; a nagybani piacon tapasztalt keresleti csökkenés viszonylagos, a korábbihoz képest nem oly jelentős mértékben csökkenő, legfeljebb átforgalmazódó.

Zárt értékesítési lánc

A nagybanisokat - ha eddig még nem -, de végképp utoléri a zárt értékesítési lánc követelménye, a nyomon követhetőségnek való megfelelés. Ez nem feltétlenül a termelők oldalról történő kezdeményezés - bár a rendelkezések értelmében tőlük indul a lánc - sokkal inkább a feldolgozók, felhasználók diktálta igény.

Azoknak, akik további értékesítésre, feldolgozásra szállítanak, igazolni kell az áru eredetét a termesztés helyszínétől a felhasználási folyamatig. Elsőként magának az előállítónak (termelőnek) kötelessége felelősséget vállalni az áru minőségéért, fogyaszthatóságáért és ezt valamilyen formában igazolni is kell! Erre szolgál az árucímkézés, a permetezési napló bemutatása és a megfelelés bizonylaton (számlán) való igazolása. A garancia a további felhasználás

PIACI HÍREK

alapjául szolgál, kihangsúlyozva, hogy a felhasználói, vagy árusítási helyszínen történő ellenőrzések az adott helyen kéri számon a nyomon követhetőségnek való megfelelést. Azért ragaszkodnak - különösképpen az éttermek, közétkeztető vállalkozások és közbeszerzési beszállítókkal szerződésben lévők - a „papírformához”, mert övéké a legnagyobb felelősség.

Felhívjuk a nagybanisok figyelmét, hogy mindenkor kötelesek az eladásra kínált áru származását igazolni. Annál is inkább, mivel a tavalyi ellenőrzések egyik kritikus pontja is ez volt. Nem túlzás, ha azt állítjuk, a közeli jövőben már csak az előírásoknak, kötelezettségeknek megfelelő értékesítőknek lehet helye a zöldség-gyümölcs kereskedelemben.

Minőségért

Előző írásunk utolsó mondata itt a kezdőmondat lehet. Egyértelmű, hogy az értékesítés láncolatában a minőség fogalma is főszerepet játszik. Elég, ha korábbi, piaci tapasztalatainkra hagyatkozunk. A Nagybanis áru kínálatának minőségi, méretbeli és ár-szortimentje meglehetősen széles, szélsőséges. Minden árunak megvan a maga vevője, ami igaz lehet, de biztosra vehető, hogy a legszebb, leginkább mutatós és korrekt áru a napi piaci kínálat elsőként kifogyó tétele. Tehát nem feltétlenül az olcsó áru a kelendő. A mutatós portéka előtt nemcsak a szemlélődők, piacra érkező szakmai csoportok, ragadnak le, hanem az igényesebb vásárlók is. Számukra nem az ár, hanem a megbízható, friss zöldség, gyümölcs beszerzése a legfontosabb szempont. Szakmai szemmel, kereskedői gyakorlattal könnyen felismerhető a nem elsőrendű portéka. De nem a gyakorlott szakmai szem „teszi” az árut minőségileg megfelelővé, hanem a szabvány szerinti besorolás. Ennek részletei honlapunk, www.nagybani.hu „letöltések” rovatában található.

Különleges gyökérezöldségek

Különlegesek, de nem nevezhetők újdonságnak az alábbi, nagybanis is megvásárolható gyökér, vagy gumófélék. Annyi a közös bennük, hogy csak/vagy a gyökérrészük fogyasztható.

Az első ilyen kevésbé közismert gumóféle az édesburgonya. Kizárólag importtermékként kapható, pedig hazánkban is kiválóak a termesztéshez szükséges körülmények. A Dél-Amerikából származó édesburgonya rendszertanilag csak nagyon távoli rokona a „krumplinak” Fogyasztásának népszerűsítése meglehetősen nehézkes és hosszás propaganda lenne, de annyit azért érdemes ennek érdekében elmondani, hogy az édesburgonya az egyik legtáplálóbb zöldségféle. Egy tanulmány - amely komplex vizsgálat alapján sorolta be a zöldségféléket - magasan az első helyre érdemesítette. Tápértéke mellett fontos vitaminokat (A,C, béta-karotin), nyomelemeket, rostokat és ásványokat tartalmaz. Hosszúka répaformájáról és sárga, vagy lila színéről ismerhető fel.

A csicsóka nem más, mint a napraforgóra emlékeztető növény gyökérrészén növekvő gumó. Évszázadokkal ezelőtt Észak-Amerikából került be az európai étkezébe. Bár hazánkban ezt a gumófélét sem ismerik igazán, de néhány megszállott hazai termelő foglalkozik még a nemesítésével is. A nagybanis a termelői szektorokban is kapható, kínálati ára 200 - 250 Ft kilónként. Beltartalmi értékét magas rost- és ásványi anyag tartalma, vitaminok növelik. Öngyógyító hatása a bélrendszerben található hasznos baktériumfélék vonzásából ered. Másik fontos tulajdonsága a cukorszint stabilizálása.

A fentebb ismertetett csicsókával színe, formája miatt könnyen összetéveszthető, a föld alatti növények sorát bővítő gyömbér. Erős aromája révén inkább fűszernövényként ismert. Több évezredes története azonban kiterjed gyógyító erejére is, amely az emésztőszervek betegségei ellen hatásos. Az indiai, kínai és görög étkezési kultúra alapanyaga, fűszere. A nagybanis kínálatában is importárúként tűnik föl.

A nálunk is fellelhető levélcikóriát salátaként ismerjük, csakúgy, mint vörös színű változatát a radikkórt. A gyökércikória pedig - nagyanyáink konyhájából lehet ismerős - pótkávéként hasznosítható. A cikória is - egyéb hasznos tulajdonsága mellett - rendkívüli hatással van a bélflórára.