

XXII. évf. 2. szám 2022. február 17.

Megjelenik négyhetente



**Március 15-i ünnepi hétvége  
nyitvatartási rendje**

Dátum:	Nyitás:	Zárás:
2022. március 11. (péntek)	14:00	22:00
2022. március 12. (szombat)	<b>Zárva</b>	
2022. március 13. (vasárnap)	14:00	24:00
2022. március 14. (hétfő)	<b>Zárva</b>	
2022. március 15. (kedd)	14:00	23:00

## Akcióra hangolva

Úgy az értékesítésben, mint a vásárlásban érdekelt piacosok egyöntetű véleménye, hogy kizárólag minőségi árut szabad importként behozni, termelni, eladásra felkínálni. Selejtes, vagy jelöletlen portéka áruba bocsátása nem csak élelmiszerbiztonsági, és NÉBIH előírásokat megszegő cselekedet, de a piacosok többségének önértékét is sérti. A korrekt kereskedők annak is tudatában vannak, hogy a csomagolás, kiszerezés teljes terjedelmében ugyanolyan minőségű árut kell, hogy tartalmazzon. Az egalizált produktumok pedig garantált súllyal kerülnek csomagolásra.

Ez persze nem azt jelenti, hogy a kevésbé tetszetős, vagy másodosztályú termék nem eladható - hiszen minden árufélének megvan a maga vevőköre -, de nehezebben és adott esetben értékcsökkentésként. Előfordul - jellemzően nyáron -, hogy túlkínálat miatt nem kel el a friss zöldségre, vagy gyümölcsre, a visszaút pedig minőségromláshoz vezetne. Ezért - az amúgy kifogástalan áruval - célszerű „akciózni”.

Alkalmanként egy-egy értékesítő sátor mellett is látni csökkent áron kínált importárut. Ezek az esetek azért nem szabályosak, mert unión belül csak jelölő címkével ellátott áru forgalmazható.

A csomagoláson - egyéb más adatokkal együtt - fel kell tüntetni az osztályba sorolást, ami az áru minőségromlása miatt már nem valós adat.

A közelmúltban felvetődött egy heti rendszerességgel - az üzletláncokéhoz hasonlítható - néhány termékre kiterjedő akciós stand kialakításának ötlete. Ennek megvalósítása sokösszetevős feladat. Kezdve a teremékkörök megválasztásával, folytatva az üzemelést biztosító vállalkozással és az árak kialakításával stb. Várjuk a termelők és kereskedők javaslatait, ötleteit, ami az áruforgalmat, a vásárlói érdeklődést ösztönzi. Nem zárkózunk el semmi olyan kezdeményezéstől, ami beleillik az értékesítési profilba és nem sérti a piaci morált.

## Piaci marketing

A BNP társasága fokozott hangsúlyt fektet a nagybani kereskedés marketing feladataira. Korábban kevésbé volt fontos a népszerűsítés, a reklám, hiszen évről évre fokozódott az áruforgalom. Az utóbbi évek közismert változásai (kereskedelmi átalakulás, vásárlói szokások stb.) hatására felerősödtek ezek az igények.

Az idei esztendő kiemelt marketingprogramja a potenciális vásárlói kör bővítése, és a piac gyakoribb látogatásának szorgalmazása, továbbá a nagybani piac színes kínálatának népszerűsítése.

## Szezonkezdés

Néhány hét és a piacra berobban a tavaszi szezon. A primőráru felhozatala tükrözi leghívebben a korai „kikeletet”, a március eleji meteorológiai évszak kezdetét. A hazai primőrkeresztesetek felkészültsége és az enyhe tél jótékony hatása, hogy az általában jellemző időponthoz képest az idén két héttel előbb került felhozatalra néhány rekesznyai friss zöldségre.

Minden esztendőben az elsők között tartjuk számon a paradicsom, a paprika és az uborka megjelenését. Ennek azonban ára van. Nem csak átvitt értelemben, hanem ténylegesen is.



# PIACI HÍREK

Idén ugyanis az import primőr rendkívüli magas árszintje a hazai termékek árát is felfelé húzza. Most megérte idő előtt hazai primőrrel kiegészíteni az olasz, spanyol, török származású primőrválasztékot.

Az árak az alábbiak szerint hasonlíthatók össze. Első helyen a hazai portéka/második helyen az importáru átlagos kínálati árát jelöltük. A primőr paradicsom ára: 1600/1000 Ft/kg, a TV paprika ára 1200 - 1400/1400 - 1500 Ft/kg, az uborkaé: 2000/1000 Ft/kg,

## Érdemes

A termelők gyakori panasza szerint „nem érdemes a korai primőrt erőltetni az olcsóbb import kínálat mellett”. A fentiek szerint mégis érdemes. Főleg, hogy a hazai termésű primőrnek íze, zamata, színe és nem utolsó sorban frissebb állapota révén keresleti rangja van.

A primőr paradicsom és paprika téli és kora tavaszi kínálatával kapcsolatban fölvetődik a gazdaságosság kérdése. Ezt a két primőrt - miután a hazai felvevő piac klasszikusairól van szó - érdemes nagyobb beruházások árán is természetelni. Annál is inkább, hogy az exportpiaci megmérettetésben is megállják helyüket. Legnagyobb termőterületük - a primőrigényű beruházások - Szentesen és környékén vannak.

A szóban forgó primőrök számára a legkorszerűbb körülmények - nemcsak hideg, hanem fűtött fóliás és a termásvíz hőenergiáját felhasználó üvegházak - teszik lehetővé, hogy egész évben szerepet kapjanak a nagybani kínálati porondján és a hipermarketek polcain is.

Egyes primőrfélék szezonkezdését azonban tényleg meg kell fontolni. Az évek során kiderült pl. a hazai cukkíniról, a görögdinnyéről, és a kígyóuborkáról is, hogy a túl korai piacra kerülés nem mindig eredményes a külföldi versenytársakkal szemben. Minden szezonra egyformán gazdaságos termesztési javaslattal azonban bárkinek nehéz lenne előállni. Mindenkinek saját döntése a termelői kockázatvállalás.

## Szezonális helykötés

Ha már a közelgő tavasszal és annak piaci aktualitásával foglalkozunk, kérjük a termelőket, ha úgy vélik, hogy a termelési ciklusuk előbbre tart, mint amit az elmúlt év végén a helyiséggazdálkodásnak előzetesen bejelentett szezonális kezdésként, akkor időben korrigálja az indulás időpontját. Erre a helyekkel való korrekt gazdálkodás érdekében van szükség.

## Drága déligyümölcs

A téli hónapok domináns termékei a banán, a citrusfélék, és az egyéb déligyümölcs. A nyári, őszi gyümölcsbőség után az európai fogyasztók számára jól jön a mediterrán országok őszi citrusféléje, a dél-amerikai országok banánja. A déligyümölcs valamiképpen a karácsony hangulatával is összefonódott, jelképpé, tradícióvá növe ki magát.

A tél előrehaladtával lassan kifogy az európai citrusfélék készlete. Még nincs nyár, és még nincs kontinentális gyümölcs. Vitaminpótlásnak marad a déligyümölcs, a banán. Ezáltal a kereslet továbbra sem lankad. Az importigényt, a forgalmat felpörgeti, ugyanakkor emeli az árakat is. A kettős kereskedelmi befolyás hatása, hogy a nagybani kínálatában most egy karton banán ára 9.200 Ft is lehet, ami kilóra vetítve 500 Ft, és a narancs kilónként akár 600 Ft is lehet.

A fentebb vázolt piaci helyzet évenként visszatér, amit a nagybani piac egyik nagykereskedőjétől kapott információ is alátámaszt. A banánárakat nem csak a kereslet, hanem a közép-amerikai banánültetvényeket ilyenkor legjobban veszélyeztető időjárás is befolyásolhatja, csökkenti a kínálatba (behajózásra) kerülő mennyiséget.

A drága banán időszaka kb. áprilisig elhúzódik, ami a hazai nagykereskedők véleménye szerint a banánüzlet rentábilis szezonja. Az év egyéb időszakában kevésbé nyereséges vállalkozás a banánbehozatal és érlelés. Ilyenkor az importjának legfeljebb kínálat-kiegészítő szerepe van.