

Kabai Gergely

**„AZ ÁTUTALÁSOS FIZETÉST MÁR NEM ALKALMAZZUK”
A BALATON KÖRNYÉKI BORÁSZATOK GAZDÁLKODÁSÁNAK
ÉS EGYÜTTMŰKÖDÉSÉNEK HELYZETE 2010-BEN**

HÉTFA Kutatóintézet
Bizalom és Vállalkozás Program
Széljegyzet III.

Kabai Gergely

„AZ ÁTUTALÁSOS FIZETÉST MÁR NEM ALKALMAZZUK”

**A BALATON KÖRNYÉKI BORÁSZATOK GAZDÁLKODÁSÁNAK ÉS EGYÜTTMŰKÖDÉSÉNEK
HELYZETE 2010-BEN**

HÉTFA Kutatóintézet
Bizalom és Vállalkozás Program
Széljegyzet III.

Budapest
2010. október 15.

Felelős kiadó: Csite András igazgató
HÉTFA Kutatóintézet
H-1051, Budapest Október 6. utca 19. IV/2.
Telefonszám: +36 30/730 6668; Fax: +36 1 /700-2257
info@hetfa.hu

**„AZ ÁTUTALÁSOS FIZETÉST MÁR NEM ALKALMAZZUK”
A BALATON KÖRNYÉKI BORÁSZATOK GAZDÁLKODÁSÁNAK
ÉS EGYÜTTMŰKÖDÉSÉNEK HELYZETE 2010-BEN¹**

Kabai Gergely

Az olcsó import bor tömeges megjelenése értékesítési nehézségeket okoz

A balatoni borászatok nagy többsége jelentős piaci problémákkal küzd. Évek óta rosszak az értékesítési lehetőségeik, a piacbővítésre szinte semmi vagy nagyon kevés lehetőségük van. A mindenki számára érezhető legégetőbb probléma az olcsó (főleg olasz) borok tömeges behozatala, amihez szervesen kapcsolódik a piacon lévő kétes eredetű és megkérdőjelezhető minőségű borok jelenléte. Ez utóbbi két tényező együttesen is hozzájárul ahhoz, hogy a borpiaci árak tartósan alacsonyak, aminek következtében komoly nehézségekbe ütközik a termékeket a megfelelő áron eladni. E jelenség következtében nagyon sokan belekényszerültek az árversenybe, mélyen a termelői ára alatt értékesítve készterméküket. Az árversenyből származó bukás a közelmúltban több Balaton környéki borászat megszűnéséhez vezetett.

A borászati vállalkozások üzleti és szakmai kapcsolatai nemigen változtak meg a válság hatására. Ennek az az oka, hogy a termelőnek minden partnerrel a lehető legjobb viszony ápolására kell törekednie, mert az esetleges rossz kapcsolat esetén azt kockáztatja, hogy elveszíti és nem talál helyette másikat, amit viszont nem engedhet meg magának. Így ma sokan a korábbinál intenzívebb kapcsolattartásra helyezik a hangsúlyt, igyekeznek többször felkeresni a partnereket, szorosabbá fűzni az üzleti szálakat.

Semmilyen változás nem látszik annak módjában, hogy a borászatok miként bírják rá üzleti partnereiket a megállapodások betartására. Akikkel korábban (a válság előtt) is szerződéses viszonyban voltak, ezután is megmaradtak ennél a rendszernél. Az azonnali készpénzfizetés elvárása sincs összefüggésben a recesszió beköszöntével, hiszen már sokkal korábban elkezdték megrendelőikkel szembeni alkalmazását a rossz tapasztalatok hatására. A borászati ágazat számára komoly terhet jelent az adminisztrációs kötelezettségeknek való megfelelés. A kötelező „papírmunka” olyan nagy mértékű, hogy már a tényleges termelőmunkában akadályozza a borászokat. A törvényi háttér és a bonyolult előírások betarthatatlansága miatt a vállalkozások kénytelenek a büntetés esélyével kalkulálni. Szabályozási könnyítéseket az elmúlt években nem tapasztaltak, csak folyamatos bonyolítást. Működésüket a hatóságok folyamatosan ellenőrzik, amelynek mértékét túlzónak vélik.

¹ A tanulmány hosszabb változata a Comitatus folyóirat 2010. őszi balatoni tematikus számában jelent meg „Sajnos a szőlő egy évben csak egyszer terem...” címmel.

Az üzleti együttműködés alapja: megbízhatóság és korrektség

A borászok üzleti kapcsolataikban a legfontosabb szabálynak a megállapodások kölcsönös betartását nevezték meg, amihez szervesen kapcsolódik a kölcsönösen elvárt megbízhatóság és korrektség, mely szabályok betartását a mindkét fél részéről szükséges bizalomra igyekeznek alapozni. A borászatok oldaláról (saját maguk felé) a legfontosabb elvárásnak azt tartják, hogy a szállításokat időben és mennyiségben is pontosan teljesítsék, állandó jó minőségű bort nyújtsanak a vásárlóik számára. Nagyon fontosnak tartják a jó hírnév megőrzését, amit folyamatos kapcsolatápolással is igyekeznek megerősíteni. Többnyire e szempontok megtartására törekednek üzleti kapcsolataik során is.

Az új partnerek megkeresésénél a személyes megkeresés dominál; szinte minden megkérdezett kiemelte (a kisvállalkozások és a nagyok is egyaránt), hogy az ismerősök, a már meglévő üzleti kapcsolatok rendszere révén és ajánlások útján jutnak el újabb potenciális partnerekhez. A második leggyakoribb tájékozási eszköznek a világhálót nevezték meg, rajta keresztül számos partnert sikerült már találniuk. A nagyobb vállalkozások termékbemutatókon is népszerűsítik a boraikat, melyek jó üzletkötési alkalomnak bizonyulnak.

A mai, értékesítési nehézségek jellemezte helyzetben a komoly árverseny miatt sokszor a vevő feltételei diktálnak, az értékesítés kényszere miatt nagy mozgástere ebben a kérdésben egy borászatnak sincs: arra tudnak csak figyelni, hogy lehetőleg olyan áron értékesítsenek, hogy az még számukra is megérje.

A megkérdezettek tapasztalatai szerint a borászati ágazat abban a szerencsés helyzetben van, hogy az üzleti megállapodások be nem tartása viszonylag ritkán fordul elő. Noha egyes vélemények szerint az utóbbi időben kissé megszorodtak ezek a jelenségek, ezt egyértelműen a válságnak tulajdonítják a megkérdezettek. Általában a vendéglátós vásárlókkal vannak problémák, velük kapcsolatban a leggyakrabban a késedelmes fizetés szokott előfordulni. A közelmúltban többeknél fordult elő az is, hogy a vállalkozásoknak nem azért nem akartak fizetni, mert nem tudtak, hanem azért, mert egész egyszerűen nem akartak.

A borászati vállalkozások két módon tudják csökkenteni a potenciális károkat. A nagyobb és rendszeres vásárlóikkal általában szerződéses kapcsolatban állnak, tehát mindkét fél igyekszik betartani a megállapodást. A kisebb vásárlók irányában mostanra szinte kizárólagossá vált, hogy legkésőbb a szállítás teljesítésekor szükséges a bor ellenértékének kifizetése. Az átutalásos fizetést már nem alkalmazzák. Azoknál a vállalkozásoknál, ahol megvan a sokéves bizalmi kapcsolat a vevővel és még nem volt semmi probléma, még előfordul, hogy biztosítékok nélkül szállítanak számukra. A leggyakoribb módszerré azonban kétség kívül az azonnali készpénzfizetés vált.

Adózás és adóelkerülés

A borászok véleménye szerint az adóelkerülés gyakorlatát a legnagyobb mértékben a fennmaradás kényszere okozza. A kisvállalkozások egész egyszerűen nem termelnének hasznot, ha minden adót pontosan befizetnének. A borászok adóelkerülésről alkotott véleménye szerint: *„Különböznem lehetne megélni”* vagy *„A kisebb vállalkozásoknál zömmel a fennmaradás kényszere okozza.”* Egyes vélemények szerint alacsonyabb adóterhek mellett senki sem kockáztatná meg az esetleges büntetést.

Az állam működésével kapcsolatos vélemények is nagymértékben hozzájárulnak az adóelkerülés gyakorlatához. Egyes borászok nem szívesen fizetnek adót egy olyan államnak, amelyik azt nem a megfelelő módon használja fel és „*semmit sem juttat vissza*” belőle a polgárainak.

Más mezőgazdasági ágazatokban, külön kiemelve a szőlőtermesztést, kétségkívül jelen van a szürkefoglalkoztatás, de a borászok véleménye szerint főként csak szezonális jelleggel. A tömeges feketemunka már itt sem jellemző. Sokkal gyakoribb lehet az, hogy a családtagok, közeli barátok segítenek be szüretkor, metszéskor. A szőlészeti feketemunka visszaszorulásában a komolyabb büntetések kilátásba helyezésének, a borvidékeken előforduló hatósági ellenőrzéseknek és rajtaütéseknek igen nagy szerepe volt. Az illegális foglalkoztatás visszaszorulásban nagy szerepe lehetett az alkalmi munkavállalói kiskönyvnek is, amivel nagyrészt meg vannak elégedve a borászok.

SZERZŐNKRŐL

Kabai Gergely (1986, Keszthely) néprajzkutató, kulturális antropológus, társadalomkutató. 2010-ben végzett a Pécsi Tudományegyetem Bölcsészettudományi Karán. 2009-óta a Pannon.Elemző Iroda és a HÉTFA Kutatóintézet junior kutatója. Érdeklődési területei a jelenkori vidéki társadalmi jelenségek, a hagyományok továbbélése és a vidékfejlesztés.