

A FŐBB ÁLLATTENYÉSZTÉSI ÁGAZATOK HELYZETE



Budapest
2009

Kiadja:

az Agrárgazdasági Kutató Intézet

Főigazgató:

Udovecz Gábor

Szerkesztőbizottság:

Dorgai László, Kapronczai István, Kartali János,
Kovács Gábor, Mihók Zsolt (titkár), Popp József,
Potori Norbert, Udovecz Gábor

Készült:

Az Intézet Agrárpolitikai Igazgatóságának
Agrárpolitikai Kutatások Osztályán

Szerkesztette:

Popp József
Potori Norbert

Szerzők:

Aliczki Katalin, Bartha Andrea, Garay Róbert, Nyárs Levente,
Papp Gergely, Popp József, Potori Norbert, Vőneki Éva

Opponensek:

Dr. Nábrádi András egyetemi tanár
Debreceni Egyetem
Agrártudományi Centrum, AVK

Dr. Szabó Ferenc egyetemi tanár, az MTA doktora
Pannon Egyetem
Georgikon Kar, Keszthely

Tartalomjegyzék

Bevezetés	5
1. Tejvertikum	7
1.1. Piaci tényezők	7
1.1.1. Fogyasztás	7
1.1.2. Külpiacok (export-import)	10
1.1.3. Közvetlen támogatás	14
1.1.4. Tejkvóta	15
1.1.5. Intervenció	16
1.1.6. Exporttámogatás	16
1.1.7. Egyéb közösségi és nemzeti támogatások	17
1.2. Kiskereskedelem	17
1.2.1. Beszállítói kapcsolatok	18
1.2.2. Tejtermékimport	19
1.3. Feldolgozás	22
1.3.1. Beszállítói kapcsolatok, árképzés	22
1.3.2. Tejipari kapacitások	25
1.3.3. Feldolgozói típusok	27
1.3.4. Feldolgozók stratégiája	28
1.4. Mezőgazdasági termelés	30
1.4.1. Állomány, szerkezet	30
1.4.2. Naturális mutatók	32
1.4.3. Termelési költségek	32
1.5. Következtetés	34
2. Marhahúsvertikum	37
2.1. Piaci tényezők	37
2.1.1. Fogyasztás	37
2.1.2. Külpiacok (export-import)	39
2.2. Kiskereskedelem	41
2.3. Feldolgozás	42
2.4. Mezőgazdasági termelés	43
2.4.1. Állomány, szerkezet	43
2.4.2. Genetika	44
2.4.3. Tartástechnológia	45
2.5. Következtetések	46
3. Sertésvertikum	49
3.1. Piaci tényezők	49
3.1.1. Fogyasztás	49
3.1.2. Külpiacok (export-import)	53
3.2. Kiskereskedelem	56
3.3. Feldolgozás	59
3.4. Mezőgazdasági termelés	65
3.4.1. Genetikai alapok	65
3.4.2. Állomány, üzemi szerkezet	67

3.4.3. Földkérdés (takarmányozás, környezetvédelem).....	68
3.4.4. Hatósági állatorvosi költségek	71
3.4.5. Hatékonyság.....	73
3.5. Következtetések.....	74
4. Baromfivertikum.....	77
4.1. Piaci tényezők.....	77
4.1.1. Fogyasztás.....	77
4.1.2. Külkereskedelem.....	83
4.2. Kiskereskedelem.....	90
4.3. Feldolgozás.....	93
4.4. Mezőgazdasági termelés.....	97
4.4.1. Állomány, szerkezet.....	97
4.4.2. Genetikai alapok.....	100
4.4.3. Tartástechnológia	103
4.5. Következtetések.....	106
Összefoglalás	107
Summary	115
Kivonat.....	123
Abstract.....	124
Irodalomjegyzék	125
A sorozatban eddig megjelent tanulmányok.....	129

Bevezetés

1. Elemzéseink a főbb termékpályák versenyeseleire összpontosítanak. A cél nem elméleti tanulmányok megírása, hanem az ágazati szereplőket (mezőgazdasági termelők, élelmiszeripari feldolgozók, élelmiszer-kereskedők, inputellátó vállalatok, szakmai érdekképviseltek) megkeresve, szakmai eszmecserék, interjúk keretében a problémák, lehetőségek, gyakorlati összefüggések feltárása volt. A fejlődést bénító körülmények – objektív és szubjektív versenyhátrányok – életszerű feltárása érdekében számos, többnyire meghatározó hazai és külföldi mezőgazdasági, élelmiszeripari és kereskedelmi vállalkozást, szervezetet látogattunk meg, és ezek vezető szakembereivel folytattunk szakmai párbeszédet. Közülük mintegy húszan véleményezték, egészítették ki tanulmányunk első, nyers változatát. A megkeresett cégek között a meghatározó vállalkozások túlsúlya tudatos, hiszen versenyeseleink a jelentősebb piaci szereplők szemszögéből értékelhetők reálisan.
2. Az interjúk során előzetesen meghatározott és kialakított struktúrát követtünk, amely a tanulmány későbbi logikai keretét is adta. Ennek megfelelően elsőként kérdéseket fogalmaztunk meg a makrokörnyezeti problémák feltárására. A beszélgetések során kitértünk többek között az adó- és járulékkerhek, a feketegazdaság, az igazgatás, a korrupció és a logisztika kérdéskörére. Természetesen foglalkoztunk agrárpolitikai témákkal is, úgymint a támogatások hatékonysága, célzottsága, a hatósági szolgáltatások minősége vagy a kereskedelmi láncok vélt/valós erőfölénye. A beszélgetések során központi szerepet kaptak az ágazat-specifikus problémák, amelyeket a termékpályák szintjén vizsgáltunk. A korábban megszokottól eltérően nem a mezőgazdasági termelésből indultunk ki, hanem – a modern közgazdasági gyakorlat-hoz igazodva – a vásárló/fogyasztó, azaz a kereslet oldaláról közelítettünk és jutottunk el a mezőgazdasági termelésig. Ugyanis be kell látni, hogy a mezőgazdasági termelés helyzetét nem ítéltjük meg reálisan az arra épülő élelmiszeripari és kereskedelmi fázis, valamint a vásárlói/fogyasztói igények feltárása, ismerete nélkül. Hiszen a termelés van a legtávolabb a vásárlótól/fogyasztótól, akinek igényeit, elvárásait a kereskedelem és a feldolgozás közvetíti a termelők felé, nem pedig fordítva. A fogyasztás és a piac témakörében áttekintettük az elmúlt években bekövetkezett változásokat mind a fogyasztási szokások terén, mind a piaci trendek alakulásában. A (kis)kereskedelem elemzésénél kitértünk az exportpiacokra, versenytársaink helyzetére, illetve versenyelőnyeire, az import alakulására, a szerződéses kapcsolatok minőségére és a piaci alkupozíció változására. A feldolgozókkal folytatott konzultációk során külön hangsúlyt fektettünk a technológiai változásokra, az innovációra. Kiszállásaink utolsó fázisa a termelés és a termelők helyzetének feltárására, a biológiai alapok, tartástechnológia és a termelési mutatók vizsgálata volt. Minden egyes kérdéskörben kértük a válaszadókat, hogy véleményezzék és minősítsék a jelenlegi állapotokat és fogalmazzanak meg konkrét javaslatokat a helyzet javítása érdekében.
3. A főbb állattenyésztési ágazatok helyzetének bemutatása előtt le kell szögezni, hogy a piaci szereplők egyöntetű véleménye szerint a legsúlyosabb problémák nem ágazat-specifikusak, hanem többnyire a makrokörnyezetből fakadnak, úgymint a magas adó- és járulékkerhek, a bürokrácia túlkapásai vagy a megoldatlan földkérdés stb. Ezekről részletesen ld. Popp *et al.* [2008].

1. Tejvertikum

1.1. Piaci tényezők

1.1.1. Fogyasztás

4. A népesség és a fogyasztói jövedelmek növekedésének köszönhetően a **tej- és tejtermékek iránti kereslet** a világ egyes térségeiben dinamikusan nőtt az ezredforduló utáni években. Az egyik fő hajtóerő a tejtermékek árának más élelmiszerek árához viszonyított, 2006-ig tartó relatív csökkenése volt. A globális kereslet erősödését azonban némileg fékezte, majd visszavetette a legtöbb mezőgazdasági termék világpiaci árának 2006 második felében kezdődött, két évig elhúzódó emelkedése, ami – ha némi késéssel – a fogyasztói árakba is átgyűrűzött. A magas fogyasztói árak miatt a tej és tejtermékek eladásai, értékben kifejezve, az EU-ban 2%-kal mérséklődtek 2008 első felében. Mivel a Közösség exportlehetőségei is beszűkültek (különösen a vaj és tejjor esetében), a feldolgozói készletek felduzzadtak, ami az árak csökkenéséhez vezetett. A gazdasági válság a fogyasztás és az árak további visszaesését eredményezte.
5. A vásárlóerő növekedésével a háztartások jövedelmük egyre kisebb részét költik élelmiszerekre, ugyanakkor a fogyasztási szerkezet is változik, eltolódva a magasabb hozzáadott értékű termékek felé. A fejlettebb országok fogyasztói/vásárlói kevésbé érzékenyek az árak változására, igaz, ez termékenként eltérő mértékű. A sajtok iránti kereslet például érzékenyebben reagál az árváltozásra, mint a folyadéktejé. A versenyző és kiegészítő termékek áralakulása szintén befolyásolja a tejtermékek keresletét. Főképp a magasabb jövedelmű országokban egyéb tényezők is meghatározzák a tejtermék-fogyasztást, úgymint demográfiai-szociológiai tényezők (lakosság elöregedése, háztartások létszámának csökkenése, urbanizáció, dolgozó nők számának növekedése stb.), a fogyasztói/vásárlási szokások változása (egészségtudatosság, élelmiszerbiztonság, minőség: frissesség, íz, márká), valamint a termék előállításához kapcsolódó etikai megfontolások (környezet, állatjólét stb.).
6. A globális tendenciával ellentétben **Magyarországon a tej és tejtermékek fogyasztása alig nőtt** az elmúlt években, és jóval elmarad az 1990-es évek szintjétől. Az egy főre jutó fogyasztás tejegegyenértékben kifejezve 177,4 liter volt 2006-ban (az EU-15 átlaga meghaladta a 253 litert). A fejlettebb tagállamokhoz képest a legnagyobb lemaradás a vaj és a sajt esetében tapasztalható: az EU-15 fogyasztása vajból közel négyszerese, sajtból majdnem kétszerese volt a hazainak 2006-ban. Az EU-10 összehasonlításában elmondható, hogy sajt fogyasztásunk 15%-kal maradt el a 2004-ben csatlakozott új tagállamok átlagától, míg vajfogyasztásunk nem érte el annak harmadát sem.
7. A tej alapú italok hazai fogyasztása 2006-2007 között 787,6 millió literről 782 millió literre csökkent, ezen belül a **folyadéktej fogyasztása** a 2006. évi 727 millió literről 722 millió literre esett vissza, ami fejenként 81 kilogrammot jelent, ezzel szemben az EU-25 átlaga 92,6 kilogramm volt [ZMP, 2007]. A folyadéktej és az egyéb friss tejtermékek forgalma összességben a legmagasabb, nyáron a gyümölcs (pl. dinnye) a folyadéktej versenytársa. Magyarországon a folyadéktej-fogyasztás növekedésére aligha számíthatunk, esetleg új, innovatív termékek (ízestített tejek, savóitalok) megjelenése ösztönözheti a keresletet.

8. Az elmúlt egy-két évben felgyorsulni látszik a **hazai sajt- és vajfogyasztás növekedése**. 2006-ban fejenként 10,6 kilogramm sajtot fogyasztottunk (túróval együtt), 18%-kal többet, mint 2004-ben. Az egy főre jutó sajt fogyasztás globálisan 2,8 kilogramm volt 2006-ban (ehhez képest Svájcban 22, míg az EU-25-ben 18,4 kilogramm volt). Említést érdemel, hogy Új-Zélandon csupán 7, Ausztráliában 10 kilogramm jutott egy főre. A világon átlagosan 1,3 kilogramm volt a fejenkénti vajfogyasztás 2006-ban. Az EU-25-ben ez az érték 4,1, Új-Zélandon 6,3, Ausztráliában viszont csupán 3,7 kilogrammot tett ki. Magyarországon a fejenkénti vajfogyasztás 2006-ban 1,2 kilogramm volt, 33%-kal nőtt egy év alatt, de még mindig az egyik legalacsonyabb az EU-ban (1. táblázat). Az állati zsírokkal kapcsolatos negatív megítélések egyre inkább visszaszorulnak, ennek hatására a kenhető vaj népszerűsége nő a margarin rovására.

1. táblázat

Tej és tejtermékek egy főre jutó fogyasztása (2006)

Egy főre jutó fogyasztás (fő/év/kg)	Folyadéktej	Vaj	Sajt
Ausztrália	106,3	3,7	11,7
Új-Zéland	90,0	6,3	7,1
USA	83,9	2,1	16,0
Kína	8,8	-	-
Finnország	183,9	5,3	19,1
Hollandia	122,9	3,2	20,4
Németország	95,1	6,6	21,7
Olaszország	57,3	2,8	23,4
Csehország	74,6	4,8	15,8
Lengyelország	54,0	4,3	10,8
Magyarország	81,0	1,2	10,6
EU-15	98,9	4,4	19,2
EU-10	69,3	3,7	12,5
EU-25	92,6	4,1	18,4

Forrás: ZMP, International Dairy Federation

9. Egyre népszerűbbek a **hosszabb ideig eltartható, kényelmi termékek**, a hazai vásárlók is egyre több panírozott sajtot, ízesített vajkrémet stb. vásárolnak. A Magyarországon fogyasztott tej alapú italok 29%-át az UHT (ultrapasztörözött) tej tette ki 2007-ben. Új trend a 21 napig eltartható ESL (*extended shelf life*) tej, amelynél a pasztörözés 130 fokon rövid ideig (fél másodpercig) történik, így a tej eredeti tulajdonságai jobban megőrizhetők.
10. A hazai lakosság tej- és tejtermék-fogyasztási szokásait ma még alapvetően a rendelkezésre álló **jövedelem** határozza meg (a világ gazdag országaiban a sajt fogyasztás, szegény országaiban a folyadéktej fogyasztása nő elsősorban). Magyarországon is főleg a sajt, illetve a savanyított tejkészítmények és tejdesszertek fogyasztásának további emelkedésére számíthatunk. A magyar fogyasztó vásárlóerejének erősödése alapfeltétele lenne a fogyasztás élénkülésének, a minőségi termékeket megfizetni képes új generáció a remények szerint jobban figyel az egészséges táplálkozásra.

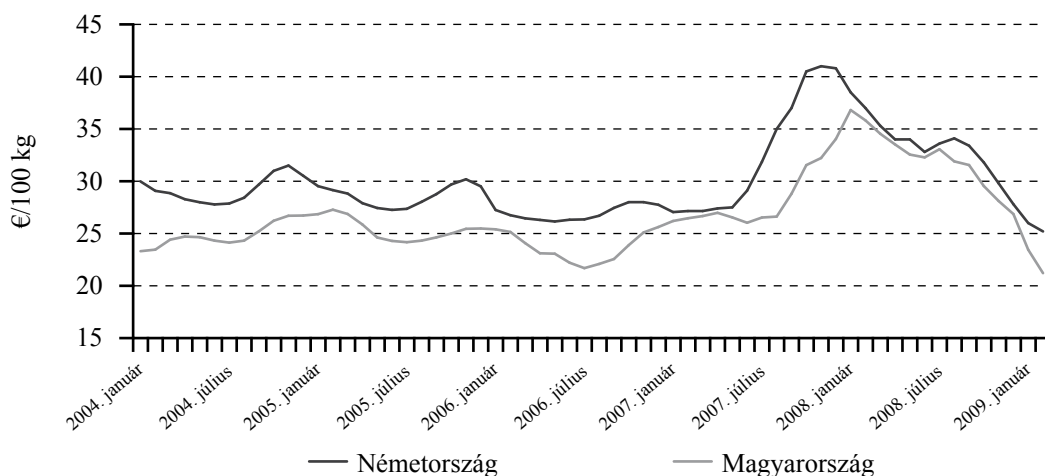
11. A **magyar termékek iránti „hűség” nem jellemző**, a vásárlók/fogyasztók legfeljebb egy-egy bevált, régi hazai márkához ragaszkodnak, és nyitottak a kereskedelmi láncok által preferált (olcsóbb) import termékek iránt. Persze vannak olyan hazai termékek is, amelyek annyira népszerűek, hogy még az importtermékekre építő diszkontok sem hagyhatják ki a kínálatukból. Ezek jól megkülönböztethető, magas feldolgozottságú és magas hozzáadott-értékű termékek, többnyire joghurtok, szeletes termékek és tejdesszertek. Igazi növekedést csak e hazai termékek értek el, és nem jelentek meg új, innovatív produktumok. A **magas hozzáadott-értékű termékek** (drágább sajtok, tejdesszertek) keresletének bővülését lassítja a hazai fogyasztók érzékenysége, ami gyakran a minőségi szempontokat is háttérbe szorítja.
12. A hazai keresletbővülést hátráltatja az is, hogy Magyarországon a **sajtkultúra alacsony szintű**, még ma is a félkemény és ömlesztett sajtok a keresettebbek (Az egyik hazai sajtelőállító a sajt és bor összekapcsolásával próbálta ösztönözni a fogyasztást, az eredmény azonban elmaradt a várakozásoktól). A sajtpiac tartogat lehetőségeket, megkülönböztethető termékekkel piaci részeket lehetne kitölteni.
13. Az újdonságok, például a **bio-tejtermékek** esetében is a tájékoztatás, a kampányok bizonyulnak a leghatásosabb eszköznek. A magyar fogyasztók bio-témában viszonylag tájékozatlanok és legtöbbször a bio-termékeket túl drágának találják. Érdekes módon a vásárlók szinte kizárólag a natúr változatokat keresik, vagyis a természetességet értékelik a legtöbbre e termékeknel. Megjegyzendő azonban, hogy e piaci szegmens még mindig kis potenciált hordoz.
14. A **magyar vásárló/fogyasztó** általában nem ismeri a termékek tulajdonságait, összetevőit, nincs tisztában eredetével, alig tud különbséget tenni az egymással versengő termékek között, érdektelen az előállítás módja iránt, vagyis – egy szűk réteg kivételével – **nem viselkedik tudatosan**, vásárlási döntéseit leginkább a termékek ára befolyásolja. Bár a hazai vásárlók általában fontosnak tartják az egészséges, biztonságos, jó minőségű, környezet- és „állatbarát” módon előállított élelmiszert, a többség számára mégis fontosabb a fogyasztói ár. Csak egy igen szűk, tudatos és az egészséges életmód iránt elkötelezett fogyasztói réteg hajlandó mind ezért többet fizetni.
15. Magyarországon az alacsony tej- és tejtermék-fogyasztási szint nemcsak a belföldi értékesítés szempontjából hátrányos, hanem **népegészségügyi probléma** is, hiszen a tejtermékek fogyasztásának fontos egészségmegőrző, preventív szerepe van. A hazai tejágazat sikerességének kulcstényezői (a fogyasztói tudatosság kialakulása mellett) az egészség- és eredettudatosság erősítése a közösségi marketing eszközeivel.
16. Igaz, jelenleg a **közösségi marketing** hazai helyzete bizonytalan. Az AMC munkáját sok bírálat éri. Termelői hozzájárulás híján kevés a rendelkezésre álló összeg, a források szűkössége miatt szétaprózottnak tűnik ezek felhasználása. Az élelmiszeripari cégek úgy érzékelik, hogy a *Kiváló Magyar Termék* védjegy, amit egyébként jó kezdeményezésnek tartanak, elveszítheti jelentőségét. Ennek egyik oka az lehet, hogy a *Kiváló Magyar Termék* fogalma (a régi *Kiváló Áruk Fóruma*) már hitelét veszítette. Új, hiteles védjegy(ek) bevezetésére van szükség, amit kellő médiafigyelemnek kell kísérni.

1.1.2. Külpiacok (export-import)

17. A tejtermékek világpiaci ára 2007 tavasza és ősze között évtizedek óta nem tapasztalt mértékű emelkedést mutatott, ami egyrészt a globális (elsősorban ázsiai) kereslet folyamatos élénkülésével, másrészt kínálati korlátokkal (készletek megcsappanása, óceániai szárazság stb.) magyarázható. A közösségi árak a világpiaci árat meghaladó mértékben nőttek, amihez a 2003. évi KAP reform keretében a tejpiacon szabályozásban végrehajtott változtatások, elsősorban az intervenciós készletek (vaj, tejpör) elapadása járult hozzá. A világpiaci árakban bekövetkezett hirtelen emelkedés, majd csökkenés – némi késéssel – a nyerstej-árak alakulásában is tükröződött. A tej közösségi felvásárlási ára 2007 végén tetőzött (pl. Németországban 2007 decemberében 41,01 euró/100 kilogramm szinten), míg a hazai felvásárlási ár – egy-két hónapos késéssel követve a közösségi árszintet – a 2008 januári csúcspontonról (37,72 euró/100 kilogramm) indult folyamatos csökkenésnek (1. ábra). A **nyerstej árának további zuhanása** következett be 2008 folyamán, ami egyre nehezebb helyzetbe hozta az EU tejtermelőit. A takarmányárak mérséklődése miatt 2009-ben a termelői ár további csökkenésére számíthatunk, februárban a német termelői ár 25 euró/100 kilogramm, a magyar pedig 21 euró/100 kilogramm volt.

1. ábra

A tej magyarországi és németországi felvásárlási árának alakulása (2004 január-2009 február)



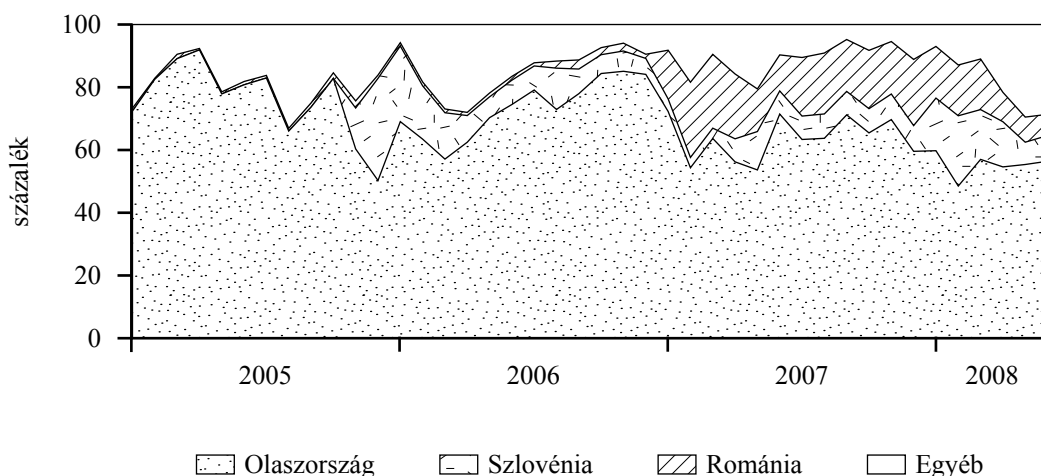
Forrás: CLAL, AKI-PÁIR

A világpiaci árak változása az EU exportlehetőségeinek alakulásán keresztül hat a hazai piacra. A közösségi sajtexport 2008 első kilenc hónapjában 9%-kal, a vajexport 54%-kal esett vissza 2007 azonos időszakához képest [ZMP, 2008]. Az **EU romló export-versenyképességének** következményeként erősödik a belső piacra nehezedő nyomás és éleződik a verseny a tagállamok között. A hazai tej- és tejtermékpiac szempontjából meghatározó, hogy kivitelnünk elsősorban a többi EU tagállamba és más európai országokba irányul. Távolabbra (pl. arab országok, Japán, Észak-Amerika) jellemzően speciális termékeket, főleg sajtfélétet szállítunk, amelyeknél a minőség és ismertség fontosabb az árnál.

18. A feldolgozóknál a növekvő tejtöbblet miatt egyre nagyobb szerepe lesz a szerződéses árnál olcsóbb *spot* piaci árak. Ez határozza meg a szerződési árakat is, amelyek Magyarországon már nagyon rövidtávúak, általában havonta változnak. A magyarországi tejfeldolgozók 2009 első hónapjaiban literenként 40-65 forint között vásárolnak fel tejet. Tény, hogy a tejfeldolgozók az olcsó *spot* piac következtében egyre kisebb jelentőséget tulajdonítanak a tartós szerződéseknak, és egyre nagyobb volument (10-30%-ot) a *spot* piacon szereznek be. Így optimalizálják termelési költségeiket.
19. Jelenleg a Magyarországon megtermelt **nyerstej 10-15%-a**, a feldolgozásra kerülő tejnek 20-25%-a (tejegyenértékben kifejezve) **kivitelre kerül**. Problémát jelent, hogy az export jellemzően nem magas hozzáadott értékű termékekből áll (kivétel a regionális feldolgozók munkamegosztása révén történő szállítások, pl. a Danone esetében), hanem főképp feldolgozatlanul szállítunk ki **nyers- és főlözött tejet**. A KSH adatai alapján a csatlakozás óta **tejexportunk¹** több mint a tízszeresére emelkedett, kivitelünk 2007-ben 274 ezer tonnát, **2008-ban már 313 ezer tonnát tett ki**. Az export célország és termék szerinti szerkezete az utóbbi egy-két évben átrendeződött. Az **olaszországi szállítások dominanciája** mellett 2006-tól, illetve 2007-től megerősödött **Románia és Szlovénia** szerepe (2. ábra). Korábban szinte csak nyerstejet, 2005-től egyre több főlözött tejet szállítottunk, 2007-től az olaszországi kivitel felét már a **főlözött tej** tette ki, míg Romániába és Szlovéniába továbbra is főképp teljes tejet exportáltunk. Tejszínexportunk csekély mennyiségű.

2. ábra

A teljes és főlözött nyerstej kivitt mennyiségének főbb célország szerinti megoszlása (2005-2008)



Forrás: AKI-PÁIR

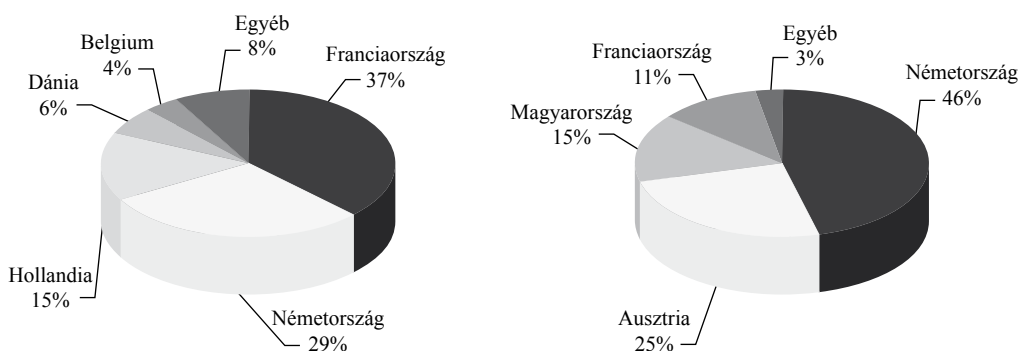
20. Kijelenthető, hogy a hazai nyerstejexport alakulása jelenleg az egész szektor egyik meghatározó tényezője, és az utóbbi időben a megerősödött termelői szervezetek tevékenysége nyomán látványos fejlődésnek indult. Ma Magyarországon **a tej felvásárlási árát** – a németországi árak közvetett hatása mellett – **leginkább az határozza meg, hogy mennyiért tudunk nyerstejet exportálni Olaszországba**. Kivitelünk dinamikus növekedését mutatja, hogy bár

¹ Ez feldolgozatlan tejet jelent, amelynek kivitele történhet főlözött tej vagy tejszín formájában is.

2000-ben még nem tartoztunk az olaszországi beszállítók közé, 2008 első felében már az importált fölözött tej 15%-át adtuk, ezzel Magyarország – Németország és Ausztria után – Olaszország harmadik legfontosabb nyerstej-beszállítója lett (3. ábra).

3. ábra

Olaszország tej importja 2000-ben és 2008 első felében



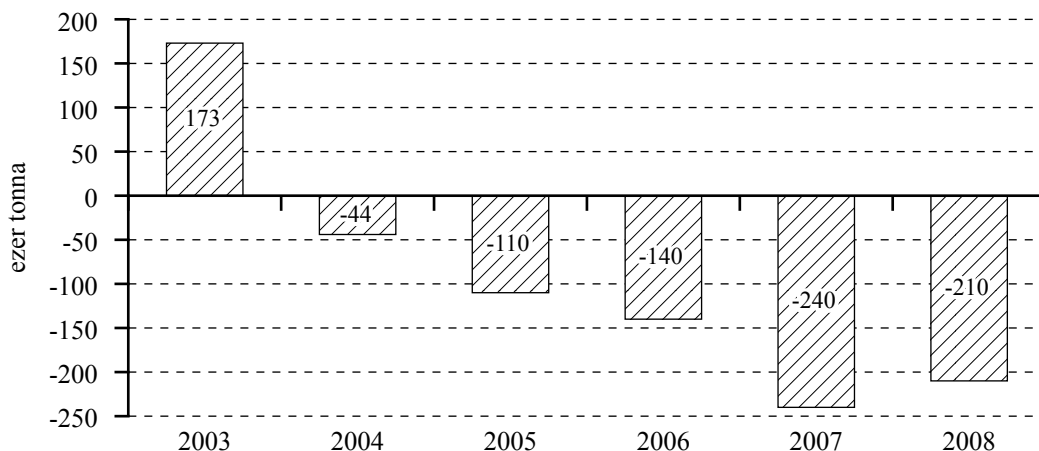
Forrás: CLAL

21. A hazai tejkivitel közel fele (2008-ban 120 ezer tonna) az egyetlen termelői tulajdonban lévő feldolgozótól származik, amelynek fő célpiacai Olaszország, Románia és Szlovénia. A kivitel nagy része (80-100 millió liter) fölözött tej, de Szlovéniába és Romániába UHT iskolatejet is szállítanak. 2008-ban a szlovén és román piacon literenként 24-33 eurócent, Olaszországban 23-34 eurócent áron értékesítették a tejet, fölözött tejet. Az importőrökkel a volumen-megállapodásokat hosszabb távra kötik, de az árak a piaci viszonyoknak megfelelően változhatnak. 2008 második felében az olaszok beszállítva 25-28 eurócentet adtak a fölözött tejért és 30-32 eurócentet a teljes tejért (a szállítási költség literenként átlagosan 5,5 eurócent volt Magyarországról). A szerződéses ár 2009 márciusában literenként 22-24 eurócent, a *spot* piaci ár pedig még ennél is alacsonyabb volt (20 eurócent) beszállítva az olaszországi feldolgozóba.
22. **Folyadéktej-kivitelünk** döntő részének (2006-ban 96%-ának) szállítása **közúti forgalmon** keresztül valósul meg, és csak elhanyagolható mennyiségben hagyja el az országot vasúton. A legjellemzőbb fuvarparitás az EXW (*Ex Works*: költség és kockázat a gyártól a vevőt terheli), amely a kivitel 73%-ára volt jellemző 2006-ban. A fennmaradó export CPT (*carriage paid to*, azaz a költség az érkezésig az eladót, a kockázat a vevőt terheli), illetve FCA (*free carrier*, azaz a költség és a kockázat az indulástól a vevőt terheli) fuvarparitáson valósul meg. Vagyis **a Magyarországról származó folyadéktej kiszállítását** döntő részben nem a hazai cégek, hanem **a külföldi felvásárlók bonyolítják le**. Kivételt képeznek a Romániába történő szállítások, mivel az ottani cégek általában nem rendelkeznek megfelelő szállítókapa-citással. A termelői tulajdonú hazai feldolgozó – a csődbe ment feldolgozó vállalat átvétele révén – rendelkezik szigetelt, élelmiszerszállításra alkalmas járművekkel, így az olaszországi export esetében a szállítást vagy maga a cég, vagy más külföldi cég (szlovák) bonyolítja le.

23. A tej szállítása 25-26 ezer literes szigetelt tartályszállító járművekkel történik, amelyekben a tej, indulástól az érkezésig 4°C-ról legfeljebb 6°C-ra melegedhet fel. Az Olaszországba irányuló export esetében a szállítási távolság átlagosan 700-800 kilométer, az olaszországi felvásárlók által alkalmazott **külföldi fuvarozók szállítási költsége** literenként átlagosan 5,5 eurócentet tett ki 2008-ban. E költség jóval **alacsonyabb a magyarországi fuvarozók ajánlatainál**, amelyek egy literre vetítve elérik a 7-8 eurócentet is².
24. **Tejtermékexportunk visszaesett** a csatlakozást követően, a harmadik országokba irányuló kivitel azonban változatlan maradt. A belföldinél általában csak alacsonyabb áron képesek exportálni a vállalatok. A veszteséges exportot sokszor azért tartják fenn, hogy levezessék a termelés és a belső fogyasztás egyenletlenségei révén keletkező időszakos felesleget és megtartsák a viszonylag gazdaságosan ellátható piacokat. A meglátogatott hazai feldolgozók a korábban fontos exporttermékek (tejpor, ömlesztett vaj) gyártásával szinte teljesen leálltak, a kapacitásokat is leépítették vagy használatukat szüneteltetik.

4. ábra

A tej és tejtermékek tejegegyenértékben kifejezett nettó kereskedelmi egyenlege (2003-2008)



Forrás: KSH, AKI-PÁIR és az AKI Agrárpolitikai Kutatások Osztályán készült számítások

25. A feldolgozók, főleg a nemzetközi kapcsolatokkal rendelkező cégek időnként kis mennyiségben vásárolnak külföldről is nyerstejet, és beszerzéseikben támaszkodnak a leányvállalatokra. Az **alapanyag-behozatal** nagyobb része azonban félkész termék, tejszín, ömlesztett vaj, illetve néhány termék előállításához egyéb adalékanyagok (2. táblázat). Alapvetően kis mennyiségű alapanyag érkezik az országba, az összes felvásárláson belül csupán néhány százalékot tesz ki. A behozatalt nem elsősorban az olcsóbb ár, hanem a hazai nyerstej alacsony zsírtartalmából eredő tejszírhány pótlása motiválja, különösen a nyári időszakban.

² Ebben szerepet játszik az is, hogy a külföldi fuvarozók jellemzően a visszaúton is szállítanak árut (például olasz bort), így jóval költségkímélőbbek.

A tej és tejtermékek külkereskedelmének szerkezete (2003-2008)

Megnevezés		2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Export, ezer USD	Tej, tejszín	15 658	20 478	39 327	72 898	112 313	146 262
	Tejpor, sűrített tej	16 645	2 533	2 303	2 290	9 688	2 819
	Sajt	49 810	50 539	50 474	41 332	43 799	55 734
Ezer tonna	Tej, tejszín	45 587	49 386	113 806	228 690	274 436	312 966
	Sajt	23 594	19 694	17 485	13 702	11 108	10 796
Import, ezer USD	Tej, tejszín	3 374	21 801	44 459	45 565	87 819	80 538
	Tejföl, joghurt	10 679	25 564	28 771	30 103	44 345	51 939
	Vaj	4 304	14 092	13 249	17 757	23 428	19 838
	Sajt	34 707	63 798	82 298	119 742	169 184	179 759
Ezer tonna	Tej, tejszín	4 003	29 427	72 657	72 816	123 059	99 254
	Tejföl, joghurt	12 070	18 573	24 998	25 690	34 351	33 026
	Vaj	1 663	4 356	3 766	5 243	5 428	4 478
	Sajt	12 719	18 315	22 893	32 668	39 155	34 718

* 2008. évi becült adat.

Forrás: KSH, AKI (2008) és az AKI Agrárpolitikai Kutatások Osztályán készült számítások

26. **A tejtermék-behozatal növekedése a legnagyobb veszély a hazai feldolgozók számára,** hiszen fogyasztásunk egyre nagyobb mértékben átválthat az import termékekre. Legnagyobb bővülést a sajtfélék, savanyított készítmények és tejdesszertek mutatnak az importban. A behozott termékek többnyire magas(abb) hozzáadott-értékkel rendelkeznek, de a termék kategórián belül általában alacsony, illetve közepes ár- és minőségszintet képviselnek.

1.1.3. Közvetlen támogatás

27. A csatlakozás óta a tej és tejtermékek hazai piacán a közösségi szabályozás érvényesül. A tejtermelők nemzeti forrásból úgynevezett termeléshez kötött kiegészítő támogatást, tejpriumot kaptak, amelynek összege 2004-ben literenként 2,00 forint, 2005-ben 4,66 forint, 2006-ban 8,10 forint volt. **E szubvenció 2007-től történelmi bázis** (2007. március 31-ei tejkvóta) **alapján, termeléstől elválasztva kerül kifizetésre,** vagyis a támogatás igénybevételéhez a termelőt a továbbiakban nem terheli termelési kötelezettség. A tejkvóta már nem feltétele a tejprium kifizetésének, de a gazdaságok szintjén továbbra is termelési korlátot jelent 2015. március 31-ig. A tejtermelők 2007-ben történelmi bázisjogosultságonként, vagyis kilogrammonként legfeljebb 8,03 forint támogatásra voltak jogosultak, országos szinten legfeljebb 1,99 millió tonnáig.

28. Az **összevont gazdaságtámogatási rendszer** (*Single Payment Scheme*, röviden SPS) tervezett magyar változata méltányos kivonulási lehetőséget adhat a kérődző állatokat tartók számára (igaz, hogy a Közös Agrárpolitika 2008. évi felülvizsgálata után a SAPS esetében is hasonló a helyzet). A versenyképesség gyengülése és a támogatások részbeni függetlenítése a kérődző állatokat tartó hazai gazdálkodók egy részét a termelés felhagyására készteti³, ami a kilépési korlátok miatt nem egyszerű ezen ágazatokban.

1.1.4. Tejkvóta

29. Magyarország számára az országos referencia mennyiség (országos kvóta) a 2007/08. kvóta-évre 2 019 300 tonna, az országos referencia zsirtartalom 3,604% (tömegszázalék) volt. A 2007/2008. kvótaév végén a termelők 1 856 014 tonna beszállítási és 53 500 tonna közvetlen értékesítési kvótával rendelkeztek. A beszállítási kvótateljesítés 1 666 762 tonnát, a termelők által jelentett közvetlen értékesítési kvótateljesítés 52 002 tonnát tett ki [MVH, 2008]. Az országos kvóta kihasználtsága alig 85%-os, ezen belül a **feldolgozói kvóta kihasználtsága 89,8%-os** volt, vagyis a tejtermelés növekedésre a kvóta országos szinten lehetőséget biztosít. Más kérdés, hogy a kvóta a gazdaságok szintjén továbbra is korlátozza a termelést, habár egyre kisebb mértékben, mivel egyre könnyebb a piacon kvótát szerezni.
30. Az **EU tejkvóta-rendszerének merevsége** miatt a tagállamok döntő hányada nem érte el a nemzeti kvóta által engedélyezett termelési szintet, mert a hatékony üzemek termelésének bővülését akadályozza a kvóta. Mivel a kvóta tagországok között nem vándorolhat, ezért komoly védettséget jelent az adott tagországon belül. A tejtermékek iránti globális kereslet növekedése kedvező helyzetet teremtett az EU számára, hogy a kvótarendszert fokozatosan kivezesse (*soft landing*). A Tanács már jóváhagyott egy 2%-os emelést 2008 februárjában, amit 5 alkalommal további 1%-os emelés követ (Olaszország kvótája már 2009-ben 5%-kal emelkedik), 2015. március 31-én pedig a rendszer megszűnik. A fokozatosságra azért van szükség, hogy a tejtermelők a kvótát, mint vagyoni értékű jogot könyvelésükből fokozatosan kivezethessék, így nem következik be hirtelen vagyonesztés, és a kvóta megszüntetése nem éri sokszerűen a termelőket. Az Európai Bizottság várakozásai szerint a kvótaemeléseket a tagállamok nem képesek kitölteni és 2014-ig mindössze 1,6%-kal emelkedik a megtermelt tej mennyisége az EU-ban.
31. A **tejkvóta növelése Magyarországot közvetetten érinti**, mivel az még több tej és tejtermék előállításához vezethet egyes EU tagállamokban. A kvótaemelés befolyásolhatja nyerstejexportunkat, ezáltal ugyanis **a nálunk hatékonyabban termelő tagállamok kerülhetnek előnybe az olasz piacon**, így lehetőségeink szűkülhetnek, ami az árakat még nyomottabbá teheti Magyarországon. Az bizonyos, hogy a közösségi tejtermelés tovább koncentrálódik, még inkább teret nyernek a nagy, tejtermelésre specializálódott üzemek, vagyis **a termelési költségek csökkenni fognak uniós szinten**. A takarmányárak és a klímaváltozás alakulásától függően a tejtermelés a csapadékos, kiváló szálastakarmány- és gyepfózzammal, vagyis olcsó tömegtakarmánnyal rendelkező északi tagállamok felé tolódhat el hosszabb távon.

³ A húshasznú anyatehenek támogatása 100%-ban, míg az anyajuhok támogatásai 50%-ban továbbra is termeléshez kapcsolt szubvenciók maradnak. A szarvasmarhák után fizetett egyéb támogatások (bikahízalás támogatása, tejtermelés támogatása, vágási prémiumok) történelmi bázison, az összevont területalapú támogatás részeként, termeléstől függetlenül kifizetésre kerülnek.

1.1.5. Intervenció

32. A szorult helyzetben lévő tejiaci szereplők segítséget kaphatnak az Uniótól exporttámogatás és intervenció felvásárlás (tejpor és vaj) keretében. Bár az intervenció készletek a növekvő piaci áraknak köszönhetően 2007 közepére kiürültek, a magántárolásra felajánlott vaj mennyisége 2008 végén az árak újbóli csökkenésének hatására elérte a 160 ezer tonnát, ami 30 ezer tonnával több, mint 2007-ben volt. Az EU tej- és tejtermékfogyasztása 2008 első felében mérséklődött, az exportlehetőségek pedig folyamatosan szűkülnek, így a vállalatok növekvő készleteinek felhalmozódásával párhuzamosan csökkenő árak intervenció felvásárlásokhoz vezetnek. Az intervenció felvásárlás március 1-jétől kezdődött meg, sovány tejpor esetében 109 ezer tonna, míg a vajnál 30 ezer tonna a keret. Ezen keret kimerülését követően árversenyzetéssel további felvásárlásra is sor kerülhet.
33. Magyarországon mindeztidáig **intervenció felvásárlásra**, illetve **magántárolási támogatás igénybevételére nem került sor**. Ennek egyik oka, hogy a közösségi intervenció rendszer működése igen bonyolult és erre a hazai vállalkozások nem készültek fel. Másrészt uniós összehasonlításban drágán állítjuk elő a sovány tejport, a vaj hazai árszintje pedig az elmúlt években az egyik legmagasabb volt az EU-ban. A hazai tejfeldolgozók versenyhelyzetét az intervenció közvetlenül alig érinti, a tejfelvásárlási árak azonban tovább csökkenhetnek, ami a gazdálkodókat arra ösztönözheti, hogy felhagyjanak a tejtermeléssel.

1.1.6. Exporttámogatás

34. Az **exporttámogatás** a harmadik országokba irányuló tejtermék-kivitelre vonatkozik, az uniós exportőrök export-visszatérítést igényelhetnek a sovány tejpor, vaj, sajt és kazein után. Az exporttámogatást a hazai exportőrök elsősorban a sajt esetében vették igénybe. A támogatások mintegy 80%-a hajdú-típusú félkemény, zsíros sajtra vonatkozott, de jelentős részt képviselt a trappista sajt is. Sok esetben azonban az exportőrök támogatás nélkül vitték ki a támogatható tejtermékeket, mivel az adminisztrációs költségek gyakran meghaladták a támogatás mértékét. Bár e támogatások segítették a hazai tejtermék-exportőröket, mértékük nem volt számottevő, különösen 2006 közepe óta, amikor elkezdődött az exporttámogatások folyamatos csökkentése. Ráadásul a WTO-kötelezettségvállalások értelmében 2013-ig az EU-nak is teljesen le kell építenie exporttámogatásait. Általában elmondható, hogy az exporttámogatások **nem befolyásolták számottevően az export mértékét 2004 kivételével**. Ebből az uniós forrásból a magyar gazdálkodók nem jutnak komoly összegekhez, már csak a harmadik országokba irányuló export kis volumene miatt is.
35. A WTO-tárgyalásokon az EU és azon belül Magyarország élelmiszergazdasága szempontjából az **importvámok leépítése** a legérzékenyebb téma. Mivel a tarifák progresszív csökkentéséről van szó, vagyis a magasabb vámokat kellene nagyobb mértékben redukálni, az erősebb védelmet élvező ágazatok nehezebb helyzetbe kerülhetnek (a magas vámok oka általában az EU versenyhátránya a termelési költségek terén). Viszonylag magas vámok védik a fontos magyar tejtermékeket is. Magyarország számára persze az lenne kedvező, ha a magas vámokkal védett termékeket sikerülne „érzékeny terméként” elismertetni – azonban erre az esetek többségében nincs reális esély. Ugyanakkor egyelőre kicsi a valószínűsége, hogy rövid távon megegyezés szülessen a Világkereskedelmi Szervezetben.

1.1.7. Egyéb közösségi és nemzeti támogatások

36. Magyarországon az **iskolatej-programot** 2004. május 1-jén a közösségi előírásoknak megfelelően újraindították. Az elmúlt években alapvetően pozitív iskolafenntartói és szállítói visszajelzések érkeztek az FVM-hez, és további igény mutatkozik a program folytatására. Ugyanakkor problémák is adódtak, nehézségekbe ütközött egyes kis létszámú iskolák, illetve a periférikus térségek ellátása, valamint több feldolgozó jelezte, hogy a támogatás nem fedezi az időközben megemelkedett többletköltségeket, ezért kilép(ett) a programból. A közösségi szabályozók közül egyedül az iskolatej-program szerepe marad biztosan jelentős a jövőben, a szabályozás 2007. évi egyszerűsítése (a *Mini Milk Package* keretében) javíthatja a hazai program sikerességét is.
37. A tejpiacon kialakult helyzet javítása céljából **nemzeti forrásból 2009-ben mintegy 2,5 milliárd forintot támogatást kapnak a tejtermelők**. Többek között megtérítik a szarvasmarhalevél és -útlevelel kiállításának költségeit, valamint a szarvasmarha-füljelzők (állatok azonosítására szolgál) előállítási költségeit, továbbá a szállítási költségeket is elengedik számukra. A szarvasmarhatartók az állatbetegségek megelőzésére, illetve leküzdésével kapcsolatban felmerülő költségek támogatásában is részesülhetnek. A tejfeldolgozók *de minimis* támogatást (200 ezer euró/3 év) igényelnek.

A tejfogyasztás ösztönzése érdekében **bővítik az iskolatej-programot**, az UHT tej is bekerül a programba, így bővíthet a támogatásban részesülők köre. Emellett a tejfogyasztás növelését célzó marketingprogramot is indítanak. Az EU által is támogatott élelmiszer-segélyprogramba a tej is bekerül 2009-ben, erre a célra 2,1 milliárd euró, azaz közel 600 millió forint áll rendelkezésre.

38. A mezőgazdaságban realizált jövedelem mellett a **vidékfejlesztési támogatások** a beruházások és fejlesztések legfontosabb forrásai a következő években. Az arányok és a szubvenciók transzferhatékonysága ismeretében kijelenthető, hogy Magyarországon a vidékfejlesztés keretében végrehajtott beruházások az inputellátók számára százmilliárdos nagyságrendű árbevétel jelentenek. Jelenleg azonban a fejlesztési támogatások iránt érdeklődés elhanyagolható mértékű, különösen az állattartók részéről, hiszen az akut tőkehiány, a drága hitelek, a piaci körülmények és gazdasági kilátások, továbbá a támogatások feltételeként előírt **termelési kötelezettség** a szereplők jelentős hányadát nem serkentik modernizációra. A vidékfejlesztés újragondolására, **a források tengelyek közötti átcsoportosítására azonban 2013-ig gyakorlatilag nincs esély**. A támogatások elnyeréséhez és lehívásához előírt szigorú feltételek enyhítése valószínűleg hozzájárulna a rendelkezésre álló források korábbi időszakhoz képest nagyobb arányú lehívásához.

1.2. Kiskereskedelem

39. **A tejtermékek uniós árainak szintje és változásai a közvetlen kereskedelmi kapcsolatok révén erősebb hatást gyakorolnak a hazai tejtermékpiacra**. Az európai árak gyakorlatilag a hazai árak mellett, az üzletek polcain jelennek meg, így az alkalmazkodás folyamatos. Ennek **legfontosabb közvetítői a hazai piacon a kiskereskedelmi láncok**, amelyek az uniós piacokról történő beszállításokkal a hazai cégeket áralkalmazkodásra kényszerítik. A kereskedők a fogyasztók megnyeréséért igyekeznek lenyomni az árakat, és olcsó import termékekkel növelik vonzerejüket.

40. Becslések szerint a belföldön előállított tejtermékek 75-80%-át a tejfeldolgozók a hazai piacon értékesítik a kiskereskedelmi láncoknak, a belföldi termelés 20-25%-a exportra kerül, **a külpiacról érkező termékek aránya pedig a 30%-ot is elérheti** a fogyasztásban (sajtok esetében akár az 50%-ot is).
41. **Az élelmiszer-kiskereskedelem forgalma Magyarországon 2000 óta folyamatosan nő**, 2002-2007 között több mint másfélszeresére emelkedett. A közel 10%-os piacrész-növekedést realizáló hipermarketek és a kisbolt-láncok kivételével szinte az összes csatorna részesedése csökkent az elmúlt öt év során.

1.2.1. Beszállítói kapcsolatok

42. A nagyobb tejfeldolgozók több száz vevővel állnak, jellemzően szerződéses kapcsolatban. A késztermék-értékesítésben egyértelműen a kereskedelem, azon belül is **az üzletláncok a domináns szereplők**. A feldolgozók az üzletláncoktól gyakran naponta kapják meg a rendeléseket, így akár 24 órán belül szállítaniuk kell. Az ár is gyakran változhat az akciók szerint. A termelést nehéz ütemezni, egyesek több megrendelést vállalnak, és más forrásból szerzik be a hiányzó árut, nehogy a nyakukon maradjon a termék. Vannak olyan cégek is, amelyeknél viszonylag állandó a rendelt mennyiség, másoknál akár 20-szoros különbség is lehet egyik hétről a másikra. Az akcióknál többnyire egyeztetnek a feldolgozók és az üzletláncok, általában egy hónappal korábban (bizonyos esetekben azonban egy évre előre szerződésben rögzítik az akciókat). Akciók áron az összes termelés értékének kb. 20%-a kel el.

A **belföldi láncok és a független boltok** forgalmában nagy arányt képviselnek a tejtermékek, ezzel szemben a nagykereskedelem minimális részt képvisel a tejtermékek forgalmából.

43. Erős a verseny a tejtermékpiacon, egymás alá licitálnak a feldolgozók, gyakran kénytelenek az önköltség alatti eladási árba is belemenni. A láncok nem tesznek kivételeket, mindenkinek ugyanolyan feltételeket diktálnak (magasabb presztízsű termékkel persze jobb árat lehet elérni). **Az üzletláncok piaci stratégiája egyoldalúan fogyasztó-centrikus, árkövető magatartást folytatnak** (egymás árait figyelik), és figyelmen kívül hagyják a tejtermelést és -feldolgozást érintő helyi összefüggéseket (pl. növekvő költségek). Mivel egyre inkább a regionális beszerzés a jellemző, a kereskedelem számára egy adott tagállam termelési költsége nem mérvadó.
44. A **kereskedelmi márkás termékek** komoly kihívást jelentenek a feldolgozóknak. Ezek általában a legolcsóbb és nagy volumenben forgalmazott (részben importált) termékek. Gyártásukért erős a verseny, sokszor az üzletláncok kényszerítik a gyártókat ezek termelésére. Saját márkáik nélkül a feldolgozók még kiszolgáltatottabbak lesznek, az üzletláncok pedig erősödnek. Tendencia ugyanakkor, hogy a kereskedelmi és gyártói márkák közötti árrés csökken, és a kereskedelmi márkák is egyre több magasabb minőségű kategóriát céloz meg (a feldolgozó a gyártói márkák és a kereskedelmi márkák között elhelyezkedő minőségű felsőáras terméket kínál a kereskedőnek, amiből később kereskedelmi márkák lehetnek, így a létező kereskedelmi márkák folyamatosan eltűnnek). Az egyre terjedő **nemzetközi tenderkiírás**, pályázatadás valamint az **elektronikus tender** szintén gyengíti a feldolgozók pozícióit.
45. A tej termékpályán **a feldolgozók kettős présben vannak**, szűk a mozgásterük. A fogyasztókért való küzdelemben a kereskedelem leszorítja az árakat, a feldolgozók viszont egymással, valamint az exportpiaccal versenyeznek az alapanyagért és kapacitásaik jobb kihasználásáért.

Így tej- és tejtermékek növekvő importjának hatására tovább csökkenhet a hazai feldolgozók piaci részesedése, ami elkerülhetetlenné teszi a cégek közötti szelekciót és valószínűsíti a külföldi tőke térnyerését (ha lesz rá jelentkező a jelenlegi gazdasági környezetben).

46. A **napi termékek** árával a feldolgozók jobban követik a piacot, nagy a verseny, általában havonta módosítanak az árakon. Az elismertebb, erős márkával rendelkező termékekkel (pl. *Túró Rudi*) már megtehetik, hogy mindig azonos áron adják. Megfigyelhető a feldolgozók azon törekvése, hogy a termékeik különböző üzlettípusokban hasonló fogyasztói áron kerüljenek ki.
47. A **kis feldolgozók** (különösen a tömegtermékeket gyártók) helyzete egyre nehezebb, **fokozatosan kiszorulnak a piacról**. E cégek elsősorban a hazai kiskereskedelmi láncoknak és a nagykereskedőknek szállítanak, az áruházláncok polcaira a kis volumen miatt egyenként nehezen jutnak el. A kiskereskedelmi láncok a feldolgozókat egyik napról a másikra kiestetik, ami az árbevétel akár 40%-át is érintheti. A gazdaságos üzemméret ezért vízválasztó lesz a feldolgozók között. A kisebb vállalatok esetleg speciális termékek gyártásával (pl. bio-, laktózmentes termékek), a szakboltok jövőbeni terjedésével fennmaradhatnak, illetve összefogás, egységes értékesítési fellépés által érhetik el a nagy volument, vagy azt, hogy a kereskedők különleges tejtermék-, illetve sajt-pultokat alakítsanak ki számukra. Ha Magyarországon a diszkontáruházak (*Aldi, Lidl, Penny Market*) részesedése a tej és tejtermékek forgalmából tovább nő, a nagykereskedelem még jobban visszaszorul és a kis feldolgozók helyzete tovább romlik.
48. A felnövekvő generációkból talán többen elutasítják a **globalizálódó élelmiszer-fogyasztást** és egyre több szakboltban vásárol minőségi, speciális és főképp helyi, hazai termékeket. A nyugat-európai tendenciák alapján legalábbis ez remélhető, ott ugyanis a regionális értékek és termékek megőrzése egyre fontosabb részpiaci igény⁴.
49. Azok a magyarországi feldolgozók, amelyek valamelyik regionális cégcsoporthoz tartoznak, kedvezőbb pozícióban vannak, mivel **a regionális feldolgozói erő bizonyos mozgásteret ad a kereskedelemmel szemben**. A cégcsoportoknak előnyük van az áruházláncok beszállításainál, mivel több tagországban is „otthon vannak” és gyárthatják a gyártói és kereskedelmi márkás termékeket. Sok más hazai cégnél ennek a hiánya akadályozza a növekedést (Hiába van méret, ha nincs hozzá piac). Bár e cégek legfőbb profilja a gyártói márkás termékek gyártása, a kereskedelmi márkák termelése hozzájárulhat a kapacitás-kihasználás optimalizálásához. E vállalatok általában támogatják a magyar láncok külföldi terjeszkedését, mert azok magyar árut is magukkal vihetnek, így viszonylag könnyű exportlehetőséget jelenthetnek (igaz, az import termékek száma is nő a kínálatukban).

1.2.2. Tejtermékimport

50. **Az importált tejtermékek a hazainál általában alacsonyabb áron kerülnek a boltok polcaira**, így nagy a nyomás a hazai feldolgozókon. A trappista sajt például átlagosan 800 forintos áron jött be 2008 első felében, míg az itthoni cégeknél csak az alapanyagköltség 850 Forint körül alakult. Ráadásul a német élelmiszerkönyv az 53%-os szárazanyag-tartalmú trappista sajt gyártását is engedélyezi (a Magyar Élelmiszerkönyv 56%-ot ír elő). A nyugati tejfeldolgo-

⁴ A *Slow Food* mozgalom például az egyes országok és régiók étkezési hagyományainak, a helyi „étkezési kultúrának”, a „gasztrokulturális” sokrétűségnek a megőrzését, védelmét tűzi ki célul.

zók tejtermékeik 90-95%-át a saját piacaikon, magas árszinten értékesítik a 5-10% többlettermékekkel pedig viszonylag olcsón, választékbővítés címén elárasszják többek között a magyar piacot, hiszen a hazai forgalomból származó nyereség ezt elbírja.

Kérdés, hogy **erős fogyasztóvédelemre van-e szükség** vagy a hazai előírásokat (élelmiszerkönyv) kell enyhíteni versenyhátrányaink mérséklése érdekében. Az első esetben meg kell győzni a fogyasztót a hazai termék jobb minőségéről, a másodikban fel kell venni a versenyt az importált tömegtermékekkel – amire gyakorlatilag nincs esély. A hazai tejfeldolgozás helyzetének ismeretében egyik út sem járható piacvesztési kockázat nélkül. Tömegtermékekkel aligha leszünk versenyképesek, talán a szigorúbb minőségi előírások fenntartása a célszerű a felnövekvő generációk igényeit is figyelembe véve – habár ennek éppen az ellenkezője történik ma Magyarországon, a feldolgozók az enyhítésre törekednek.

51. Az import termékek „fenntartással” kezelése mellett a **hazai hatósági előírásokat és hatóságaink működési szemléletét is felülvizsgálni, ellenőrizni kell**. Magyarországon ugyanis, egységes szemlélet híján **nem csak az számít, hogy milyen élelmiszer-biztonsági kockázatokot hordoz egy termék, hanem hogy annak előállításánál a gyártó maradéktalanul eleget tesz-e a gyakran a hatóság által kreált részletes, de gyakorlati relevanciát nélkülöző előírásoknak**. A piaci szereplők véleménye szerint ezzel felesleges kiadásokat és költséget okozva. Alapos ellenőrzésekkel el lehetne kerülni, hogy pl. a vajkrémbe pálmaolajat is felhasználjanak, illetve az egyik üzemben készült, márkanevvel ellátott terméket egy másik üzemben, más márkanevvel csomagolják át, mert a kereskedő ez utóbbiból éppen többet rendelt a raktárkészletnél. A piaci szereplők által gyakran hangoztatott panasz, hogy pl. egyes hatósági állatorvosok elnézőek ott, ahol rajtuk keresztül vásárolnak állatgyógyszereket vagy nincsenek folyamatosan jelen az élelmiszer-feldolgozóknál. A nagyobb feldolgozók véleménye szerint olyan üzemekből élnek, amelyeket már régen be kellett volna záratni – ezt az uniós ellenőrzések során általában meg is teszik, de csak az ellenőrzés idejére.
52. A kereskedelmi láncok tejtermékpalcain igen magas az import áru aránya (becslések szerint ma legfeljebb 70%-os lehet a magyar termékek aránya az áruházláncok polcain). A meglátogatott feldolgozók szerint a **kívánatos (az EU más tagállamaiban jellemző) arány a 80-20% lenne a hazai és import termékek tekintetében**. Kérdés, hogy ez milyen eszközökkel valósítható meg. Egyrészt nyomásgyakorlással a kereskedőket orientálni lehetne az elvárt arány fenntartására (pl. a különböző hatósági, élelmiszer-biztonsági ellenőrzések szigorításával). Másrészt ösztönözni lehetne a fogyasztót a hazai termékek vásárlására (így pl. publikálni lehetne, hogy egyes kereskedők mennyi hazai terméket vagy kiváló magyar élelmiszert forgalmaznak, de bevezethető olyan fogyasztói kártya is, amely a Magyarországon előállított élelmiszerek vásárlása esetén kedvezményhez juttatná a törzsvásárlókat). Emellett eredményes közösségi marketingre van szükség a termelők és feldolgozók részvételével. Eredmény a magyar termékeket tudatosan vásárló fogyasztók számának növelésével és folyamatos innovációval érhető el.
53. Az élelmiszer-kiskereskedelemben arra törekszenek, hogy legkésőbb június 30-ától az értékesített **magyar eredetű áru polckihelyezési aránya** elérje a 80%-ot. Ezzel a megállapodással a magyar élelmiszergazdaság értékes reklámfelülethez jut a polcokon. A 80%-os polckihelyezési arány nem jelenti feltétlenül azt, hogy az értékesített élelmiszerekből a magyar eredetű értékben is eléri a 80%-ot, ugyanis egyrészt számos termékből nem vagyunk önellátók, másrészt a nemzetközi versenyképesség javítása nélkül a hazai termelőknek nem lesz esélyük a megállapodás által kínált lehetőség kihasználására. Irreális elvárás a 80%-os részarány automatikus kezelése, jó néhány élelmiszer esetében, mint például a déligyümölcsök, fűszerek, levesporok,

olívabogyó, olívaolaj, édesség, kakaó, kávé, dohány stb. szóba sem jöhet a magyar termékek arányának meghatározása. Elsősorban azokból a termékekből (hús, baromfi, tej, bor, méz) törekedhetünk erre, ahol a hazai termelés alkalmas lehet a kívánatos arány teljesítésére, ahol a hazai beszállítók árai versenyképesek. Például a tej és tejtermékek (elsősorban sajt) esetében is problémás a 80%-os polckihelyezési részarány teljesítése, 2005 óta ugyanis tejből és tejtermékekből nettó importőrök vagyunk, az import értéke évi 200-240 millió euróval haladja meg az exportot, elsősorban a jelentős sajtbehozatal miatt. Nem vagyunk tehát még önellátók sem, vagyis a választék bővítése önmagában nem elég az ország ellátásához. Sőt, Magyarország alacsony hozzáadott értékű tejtermékeket exportál és magas(abb) hozzáadott értékű termékeket (pl. sajt) importál.

54. Versenyjogi szempontból **nem szabad a gyártók és kereskedők mozgásterét korlátozni**, ezért merev arányokat, illetve határokat sem lehet rákényszeríteni a kereskedelemre (termék-szinten ez fokozottan érvényes), az ugyanis sérti az áru és szolgáltatások szabad áramlására vonatkozó uniós direktívákat. Ezért sokkal inkább szándéknyilatkozatról, mint versenyjogi szabályozásról van szó. Arra vonatkozóan, hogy mit tekintünk magyar árunak, nincs pontos definíció, de alapkövetelmény, hogy Magyarországon állítsák elő, így a multinacionális cégek hazai üzeméből kikerülő termékek is annak számítanak. Az élelmiszertermékek esetében a származási ország feltüntetése nem kötelező, ha azt az EU-ban állították elő, s azon belül kerül forgalomba. Így a származási ország meghatározása sem egyszerű feladat. Vagyis a kérdés törvényi szabályozására nincs lehetőség, az uniós jog nem ismer magyar, német vagy spanyol terméket, csak uniós árut. Szabályos, ha az áru csomagolásán csak azt tüntetik fel, hogy annak származási helye az Európai Unió. Kérdés, hogy születhet-e olyan magyar előírás, amely arra kötelezi a gyártót, illetve a forgalmazót, hogy külön jelöljék azt is, ha a termék származási helye Magyarország. A 80%-os polckihelyezési arány ellenőrzéséhez erre szükség lenne.

A magyarországi multinacionális láncok legtöbbször azért nem vásárolnak a hazai beszállítóktól, mert azok termékei drágábbak, vagyis a magyar feldolgozók gyakran nem versenyképesek más tagországok feldolgozóival szemben. Mivel a multinacionális láncok tőkeerős cégek, egymással kisebb mértékben versenyeznek, mint a heterogén tőkeerőségű feldolgozók egymás között. Nem célszerű csak a láncokra mutogatni, amikor a beszállítók függvénye is az ár.

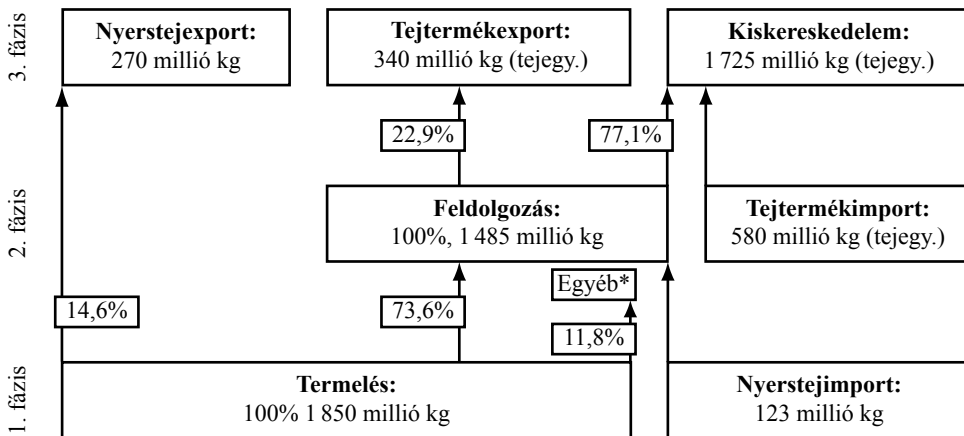
55. Az **etikai kódex** alapelveinek betartását egy négy főből álló bizottság ellenőrzi majd, amely havonta ülésezik. Az esetleges észrevételeket mind az alapanyag-termelők, mind a feldolgozók, mind pedig a kereskedők e testületnek jelezhetik. Az etikai kódex szabályainak megsértését a nyilvánossággal kívánják szankcionálni („szégyenpad”). Az alapanyag-termelők és a feldolgozók reménye, hogy a termékpályán a profit elosztása „arányosabb” lesz. Az önkéntes etikai kódex alkalmazása tűnik a legjobb megoldásnak, mert a törvényi szabályozás egyébként is közösségi versenyjogot sértene.
56. Az élelmiszer-termékpálya szakmai érdekképviselői, nevezetesen az alapanyag-termelők, a feldolgozók és a kereskedők képviselői megtárgyalták a készülő etikai kódex alapelveit. Az úgynevezett visszatérítések százalékos arányának meghatározásáról nem született megegyezés, de egyetértettek abban, hogy visszatérítést semmi olyan után nem kérhetnek, amely mögött nem áll szolgáltatás, és a visszatérítésnek arányosnak kell lennie a nyújtott szolgáltatással.
57. További problémát jelent, hogy a **külföldi tulajdonú élelmiszerláncok** saját országukból szívesen vásárolnak tejtermékeket, viszont a magyarországi termékeket nem vagy nehezen viszik más országokba. Az élelmiszerláncok az országos beszerzés helyett egyre inkább regionális beszerzési központokat építenek ki (Szlovénia, Bosznia-Hercegovina, Románia). Megoldást jelentene az export növelése, például Románia irányába.

1.3. Feldolgozás

58. Magyarországon a tejfeldolgozás 2007-ben az **élelmiszeripari termelés 12%-át** adta, s mintegy **50 tejfeldolgozással foglalkozó cég** működött. A **koncentráció** a feldolgozó vállalatok nagy száma ellenére **viszonylag magas**, a felvásárlás alapján számítva a legnagyobb cég kb. 26%, az öt legnagyobb feldolgozó kb. 67%, a tíz legnagyobb vállalat összesen kb. 81,5%-ot képvisel (2007. évi AKI és KSH adatok alapján). Az elmúlt években a nagyvállalatok erősödtek, a kicsik pedig tovább zsugorodtak. Az EU régi tagállamaiban jóval erősebb koncentráció jellemzi a tejfeldolgozó-ipart.
59. **Nagyfokú rugalmatlanság jellemzi a tejiacot**, sem a termelők, sem a feldolgozók nem tudnak elég gyorsan reagálni a piaci változásokra. A tevékenység beszüntetése komoly veszteségekkel jár, mivel csak nyomott áron értékesíthetők a beruházott eszközök. A termelés csökkentése a termelőknek és a feldolgozóknak is veszteséget okoz, hiszen az a fajlagos költségek emelkedését jelenti. A meglévő termelői kapacitások teljes kihasználását hátráltatja az egy tehénre vetített átlaghozam folyamatos növekedése, ezért az istállók férőhely-kihasználásához egyrészt többletkvótára, másrészt a tehénállomány bővítésére lenne szükség csökkenő termelői árak mellett.
60. **Vertikális integrációra néhány kivételtől eltekintve nem törekszenek a feldolgozók**, az árukapcsolaton kívül csak előlegfizetés, esetleg hitelezés fordul elő. Szoros szerződéses kapcsolatot teremtenek (árgaranciát esetleg néhány hónapra adnak), de tulajdonosi szerepet nem vállalnak a termelő vállalkozásokban. Néhány cég kisebb-nagyobb arányban vásárol nyerstejet termelői csoportoktól is, főleg az egyetlen termelői tulajdonban lévő feldolgozótól.
61. Vertikális integráció **tiszta formában egyetlen cégnél van jelen a szektorban**. E termelői cégcsoporton belül a tejfeldolgozási kapacitásnak főleg stratégiai szerepe van, a fő cél pénzügyi források híján egyelőre elsősorban nem a magasabb feldolgozottsági fok elérése, hanem a nyomásgyakorlás mellett a nyerstejexport. Az üzem lehetőséget biztosít a nyerstej bizonyos szintű feldolgozására, exportszállításra való előkészítésére, illetve az értékesítésben jelentkező nagyobb mennyiségi ingadozások kiegyenlítésére, tartósabb termékek időszakos előállításával. A termelői-feldolgozó integráció stratégiai célja tehát nem a feldolgozó profit, hanem az integráció hasznának maximalizálása jobb piaci alkupozíció elérésével, illetve a nyerstejexport segítségével a piaci ingadozások levezetése. Emellett a *Sole-Mizonál* is felfedezhető a vertikális integrációra történő törekvés, hiszen a feldolgozó a beszállított tej jelentős részét a tulajdonosának érdekkörébe tartozó tejtermelő cégtől (Dalmand) szerzi be.

1.3.1. Beszállítói kapcsolatok, árképzés

62. A nyerstej felvásárlást az EU-csatlakozás óta erősen **csökkenő mennyiség, emelkedő kivitell**, és korábbi évekhez képest alacsony árak jellemezték. A 2007-ben növekvő termelői árak 2008-ban visszaestek, a felvásárlás csökkenése pedig a kereslet visszaesése miatt tovább folytatódik. A belföldi termelésű nyerstej 74%-át vásárolták fel a magyarországi feldolgozók 2007-ben. Az összes magyarországi termelés 15%-a került exportra, túlnyomóan a termelői tulajdonú feldolgozón keresztül. A nyerstejimport a hazai feldolgozás 8%-át tette ki (5. ábra). Önellátottságunk 2007-ben 100% alatti volt, importunk (703 millió kilogramm) meghaladta exportunkat (610 millió kilogramm).

A tejtermékpálya fázisai és értékesítési csatornáit (2007)


* Közvetlen értékesítés + egyéb nem nyomon követhető tejforgalom.

Forrás: KSH, az AKI Agrárpolitikai Kutatások Osztályán készült számítások

63. A tejfeldolgozók közül a kisebbek is több tucat, a nagyobbak akár 200 termelőtől vásárolnak fel tejet. **A feldolgozók alkupoziója viszonylag erős**, hiszen – a *Sole-Mizotól* és az *Alföldi Tejtől* eltekintve – nagyszámú, szervezetlen, viszonylag kiszolgáltatott termelővel állnak kapcsolatban. A kisebb cégek esetében általános vélekedés, hogy partnernek tekintik a termelőket, céljuk a hosszú távú viszonyok fenntartása. A felvásárlási árakat közösen alakítják ki, összhangban a piaci árakkal, a versenytársak ajánlatait figyelembe véve. Néhány forintos literenkénti különbségért sem a termelők, sem a feldolgozók nem váltanak partnert.
64. A régiók tekintetében **nincs szignifikáns eltérés** a felvásárlási árak, illetve a tejtermelési költségek között (Megjegyzendő, hogy a régiók felvásárlási árai közötti különbség 2008 első felében kismértékben nőtt, ami azzal magyarázható, hogy több feldolgozó a hirtelen áremelkedést követően nem tudta reálisan megítélni a piaci helyzetet és meggondolatlanul kötött szerződéseket a termelőkkel). A területi elhelyezkedés és a feldolgozóüzemtől való távolság sem differenciálja lényegesen a felvásárlási árakat (Ezzel szemben például Olaszországba irányuló exportnál a szállítási költség befolyásolja a termelői árat.)
65. A feldolgozók többé-kevésbé **egységes szerződéses alapra alkalmaznak**, amely a zsír- és fehérjetartalom függvényében változik, illetve néhány vállalatnál a mennyiség alapján fordulhat elő (maximum 5%-os) differenciálás.

Magyarországon a tej alapára általában 3,6% zsír- és 3,25% fehérje-tartalomra vonatkozik. Ezzel szemben a nyugat-európai országokban a tej felvásárlási árát egyértelműen a zsír- és fehérjetartalom alapján határozzák meg, az ömlesztett vaj és sovány tejpor árából levezetve, majd a zsír és fehérje ára alapján döntenek el, hogy milyen tejtermékeket gyártanak a feldolgozók gyártási vonalain. Nálunk is célszerű lenne **az árat kizárólag a zsír és fehérje mennyiség alapján képezni**.

66. Úgy tűnik, hogy a nyerstej zsírtartalma az utóbbi években lassú csökkenésnek indult, pedig az EU-27-ben jelenleg is csak Máltán állítanak elő a hazainál alacsonyabb zsírtartalmú tejet.
67. Az **alapár meghatározásakor** a meglátogatott feldolgozók többsége az AKI által rendszeresen publikált **országos átlagárból**, vagy a terméktanács statisztikájából származó árból indulnak ki, ezt korrigálják a kiindulási ár bizonyos százalékával. A szektorsemlegesség miatt az AKI árat fogadják el leggyakrabban, az összes felvásárlás legnagyobb részét ez alapján bonyolítják.

Az árképzéssel kapcsolatban több kritikai megállapítás tehető. Egyrészt ezek a statisztikák múltbeli adatokon alapulnak, az eltérő adottságokból eredő szélsőségeket nem jelenítik meg, és az így képzett árak automatikusan visszahatnak a statisztikákra. Másrészt **a feldolgozók bizonyos mértékig képesek befolyásolni az AKI által publikált alapárát**, mivel az általuk jelentett ár sokszor nem azonos a prémiumokkal és egyéb kiegészítésekkel (pl. szaktanácsadás, szállítási költségtérítés stb.) megfejtelt teljes összeggel, amelyet a beszállító végül kézhez kap. Ily módon a tejért valójában kifizetett összeg literre visszaszámolva akár 3-5 forinttal is magasabb lehet a publikált árnál.

68. **A tej gyenge minőségi mutatói** (alacsony fehérje- és zsírtartalom) **többletköltséget okoznak a feldolgozásban**. (Becslések szerint a gyenge minőség a joghurtgyártásnál akár 8%-os költséghátrányt jelenthet az európai versenytársakkal szemben). Ha a hazai tej alacsony fehérje-tartalma a brüsszeli elszámolásban megjelenik, támogatottságunk visszaeshet.
69. **A késztermékek értékesítésében** megfigyelhető a régiók szerinti eltérés az árakban. Általában a mennyiség, a távolság, az alkupozíció függvényében eltérő árat határoznak meg (jellemzően 10-15%-os eltérés fordul elő a különböző vevők között). Itt is megfigyelhető azonban egyfajta törekvés arra, hogy az árakat jobban közelítsék egymáshoz, amit főleg országosan terített, jól ismert márkáknál lehet elérni. Ugyanazon jellemzőkkel bíró termékek különböző irányú kereskedelemben történő beszállítása esetén 10-15%-os árkülönbség is előfordul.
70. **A hazai nyerstejexportot** alapvetően a termelői tulajdonú tejfeldolgozó uralja. A piac erősen koncentrált, 5 külföldi feldolgozó veszi fel a hazai nyers és főlözött exporttej több mint 80%-át. A szerződéseket évente kötik, a fizetések általában 10-30 banki napra történnek. Az árak gyakran egész évre szólnak, de *spot* piaci áron is történik értékesítés. Az árak tekintetében mindkét fél elégedett, a hazai termelők az itthoninál több pénzt kapnak a tejért, a külföldi feldolgozók pedig nagy tételben, számukra megfelelő áron alapanyaghoz jutnak.

Néhány külföldi tulajdonú feldolgozó a nemzetközi együttműködés keretében a gyártás optimalizálása céljából visz ki tejtermékeket a társcégeknek, cserébe más terméket hoz be. Az import termékek forgalmazása általában így is kis hányadot képvisel a feldolgozók árbevételében. Kivételt képeznek a regionális feldolgozó vállalatok, amelyeknél a termékgyártás területi specializációja révén nagyobb az importforgalom aránya.

A *Sole-Mizo* Zrt. Temesváron alapított leányvállalatot, a *Sole-Mizo* Romániát, amely Temesváron és Bukarestben rendelkezik egy-egy bérelt raktárral. Helyi forgalmazókat és olyan partnerségi kapcsolatokat keresnek Romániában, amelyek segítségével elkezdhetik az értékesítést. A cég vezetői 2009 elején tárgyalásokat folytatnak a nagy nemzetközi üzletláncok vezetőivel, hogy termékeik a román piacon is forgalomba kerüljenek. A *Sole-Mizo* Romániában és Bulgáriában, valamint a Balkánon terjeszkedne, de az Egyesült Államokba és Japánba is exportálna tejterméket. Az árbevételnek már 25%-a exportból származik.

71. Néhány feldolgozó exportra is termel. Kivételükben előfordul egyszeri, vagy időszakos eladás, de meghatározóbb a rendszeres szerződéses kapcsolat. Az exportárakat jelentősen befolyásolja a **forint árfolyamának alakulása**, illetve a világpiacon, nemzetközi árák változásai. A különböző piacokon igen eltérő árakon adhatnak el, az eltérő költségek és helyi viszonyok függvényében 10-15, esetleg 20% is lehet a különbség. Legtöbbször az eltérő igények miatt más-más terméket szállítanak az egyes piacokra, így az ár-összehasonlítás is nehézkes. A jól bejáratott arab piacokon, ahol kimagaslóan fontos az ismertség és a régi kapcsolat, 10-20%-os ártöbblet mellett is ragaszkodnak a régi partnerhez.

1.3.2. Tejipari kapacitások

72. Az AKI tejipari felmérésében szereplő **54 telephely** közül 2005-ben 26 üzemben folyt pasztörözött tejfeleség és tejkészítmény gyártása, és 6 üzemben UHT tejfeleség és készítmény előállítás. 27 üzemben gyártottak savanyított készítményt, 26 üzemben natúr-sajtot, és 23 üzem rendelkezett túrógyártó vonallal. Ömlesztett sajt gyártása 18 telephelyen történt, míg desszert jellegű sajt-túró készítményt 8 üzemben állítottak elő.
73. A **tejipar kapacitásainak kihasználtsága** az elmúlt néhány évben iparági szinten valamelyest javult, de **még mindig igen alacsony** (a becslések szerint alig 50%). Bezárták a veszteséges vaj- és tejpör-üzemeket, de időközben számos, a közösségi feltételeknek való megfelelést lehetővé tevő, illetve a gazdaságosabb működést is szem előtt tartó beruházás valósult meg. Nagyok a különbségek az egyes vállalatok, sőt, az egyes üzemek között is. Míg a legversenyképesebb feldolgozók Nyugat-Európában és a környező országokban egyaránt a kapacitások maximális kihasználására, három műszakos működtetésre törekednek, addig Magyarországon az egy (esetleg hosszabbított) műszak a jellemző. Sőt, néhol még a heti munkanapok számát is csökkenteni kellett három-négy termelőnapra, ami mindenképpen versenyhátrányt, a fajlagos termelési költség növekedését jelenti. (Megjegyzendő: a hazai porítók csak időszakosan működnek.) Ritka kivétel az olyan tejfeldolgozó üzem Magyarországon, amelynek kapacitáisait éjjel-nappal kihasználják.

A nemzetközi vállalatokra a többi leányvállalattal való szorosabb együttműködés jellemző, a nemzetközi munkamegosztás szerepe nő. A hazai feldolgozók között még mindig **kevés az együttműködés a racionális munkamegosztás területén**, a kapacitások kihasználását növelni lehetne egyes termékek bémunkában történő termelésével (pl. főlözés, sajtgyártás).

74. Az AKI adatai alapján a hazai üzemek **pasztöröző berendezései** 4,5 milliárd liter tej feldolgozását tennék lehetővé, azonban alig 1,5 milliárd liter tejet dolgoztak fel 2005-ben. 930 millió liter pasztörözött és 360 millió liter UHT tejfeleséget és tejkészítményt tudtak volna előállítani az üzemekben, a termelés azonban ennek a harmada volt. Különösen magasnak tekinthető a savanyított tejkészítményeket gyártó vonalak kapacitása, ami megközelítette az 550 millió litert, míg a termelés a 150 millió litert sem érte el. A túrógyártó-vonalon országos szinten 51 ezer tonna, az ömlesztett sajt gyártósorokon 41 ezer tonna volt a kapacitás, míg a desszert jellegű sajt(túró) készítmények feldolgozóvonalának kapacitása meghaladta a 100 ezer tonnát. A hazai tejipari kapacitások kihasználtsága igen alacsony volt: a savanyú készítményeket gyártó vonalakkal mindössze 26%, míg a legtöbb gyártótevékenységnél 35% körül alakult. Legjobb hatékonysággal a túrógyártó (45%) és a natúr-sajt-gyártó vonalak (48%) működtek, viszont ez a mutató sem tekinthető magasnak.

75. Az **üzemi koncentráció** a termelés és a kapacitás tekintetében egyaránt az UHT tejfészeségek, a desszert jellegű sajt(túró) készítmények, és az ömlesztett sajtok gyártásánál mutatkozott a legmagasabbnak. Az egyes gyártóvonalak kapacitásának méret szerinti megoszlása és részesedése a termelésből a kihasználtságok miatt igen különböző.

Az AKI adatai alapján a pasztöröző berendezések éves kapacitása 300 millió liter fölött volt 2005-ben Pest, Csongrád, Tolna, Bács, Hajdú, Fejér és Zala megyében. A felvásárolt tej mennyisége – és így a kapacitás-kihasználtsági mutató is – az egyes helyeken a kapacitásokhoz képest igen alacsony (30% alatti), különösen igaz ez Pest (25%), Zala (20%), Fejér (18%) és Bács (17%) megyére.

Regionális szinten vizsgálva a kapacitásokat elmondható, hogy a dél-alföldi térségben szinte valamennyi tevékenység kapacitásának részesedése – különösen a desszert jellegű készítmények gyártókapacitása (54%) – magas. Kiugró értékek figyelhetők meg Közép-Magyarországon a savanyú tej és tejszínkészítményeknél (39%), vagy Nyugat-Dunántúl térségében az ömlesztett sajtgyártásban (43%).

76. Az erős nemzetközi verseny és az alapanyag-ellátási nehézségek miatt **hazai gyártású tejtermékek belföldi értékesítése folyamatosan csökken** a csatlakozás óta. A 2008 első félévi értékesítés mindössze 82%-a volt a 2004 első félévének. Igazán jelentős visszaesés a korábban a feleslegek levezetésére használt termékféléknél volt. Gyakorlatilag leállt az ömlesztett vaj- és a tejporgyártás, vagyis eltűntek az EU piacsabályozásának alappilléret jelentő termékek. A sűrített tej előállítás is közel a negyedére csökkent.

A sajt és túró értékesítése 35%-kal (azon belül a kemény sajté mintegy 50%-kal), a folyadéktejé 25%-kal esett vissza 2004-2008 között. A folyadéktej-értékesítés csökkenése 2007-ig fokozatos volt, ugrásszerű változás 2008 első félévében következett be, ami a nyerstej (és főlőzött tej) kivitelének növekedésével hozható összefüggésbe. Aránytölődés zajlott le a friss tej javára a tartós tejjel szemben. Pozíciójukat leginkább a savanyított készítmények, tejföl, kefir és joghurtfélék őrizték meg, a belföldi gyártású tejföl és vajkrém eladásai 6, illetve 5%-kal emelkedtek 2004 és 2008 első féléve között (3. táblázat).

3. táblázat

Tej és tejtermékek belföldi értékesítése tejegyenértékben, félévente

	04. I.	04. II.	05. I.	05. II.	06. I.	06. II.	07. I.	07. II.	08. I.
Folyadéktej	145	146	145	134	127	125	120	120	109
Sajt és túró	228	190	200	187	152	161	154	141	149
Tejföl	128	136	137	149	146	142	140	138	136
Joghurt, kefir	35	32	34	31	31	28	35	30	33
Vaj, vajkrém	56	54	48	38	37	49	45	50	59
Összesen	592	556	565	539	492	504	495	478	487

Forrás: AKI-PÁIR

77. A **gépek műszaki színvonala** általában jobb a magasabb presztízsű márkás termékeknél, mint a napi, standard áruknál. Az átszervezések, kapacitás-leépítések alkalmával is korszerűsödött a gépállomány, általában az elavultabbakat selejtezték ki. A nagyobb vállalatok gépállománya mérsékelten korszerű, de az európai cégekhez képest az automatizálásban nagy a lemaradás. Nincs ugyanis akkora piac- és üzemméret, ami ezt célszerűvé tenné.
78. **Nincs komoly raktározási probléma**, kevés terméket tárolnak, szükség esetén bérlettel meg tudják oldani, illetve a szükséges beruházások az elmúlt években megtörténtek. Az EU-csatlakozás óta általában romlott a jövedelmezőség, amihez a felerősödött versenyen mellett a szükséges beruházások, átszervezések költségei is hozzájárultak.

1.3.3. Feldolgozó típusok⁵

79. Bár az utóbbi években legtöbbször a kisebb vállalatok ellehetetlenülését, csődjét várták, a koncentráció mégis a **legnagyobbak** körében indult meg. E csoport termelési stratégiájában a teljes piac lefedésének igénye szerepel, gyakorlatilag a tejtermékek zömét nagy volumenben, ezáltal alacsonyabb fajlagos költséggel gyártják, és képesek országos szintű termékellátást biztosítani. Emellett a márkaépítés, a prémium kategória felé való elmozdulás a cél. A nagy tömegű gyártásból és a széles termékpalettából következik, hogy e cégek nem boldogulnak nagy forgalmú és országos hálózattal rendelkező kiskereskedelmi egységek nélkül. E nagyméretű tejfeldolgozók értékesítésének legnagyobb hányadát a nemzetközi láncok adják. A belföldi kis és közepes üzleteket tömörítő, országos lefedettséggel rendelkező, központi beszerzést folytató üzletláncok a nemzetközi láncokhoz hasonló volument képviselnek, így a nagy feldolgozók a hipermarketek mellett ezeket is előnyben részesítik. Ezek a piaci szereplők viszont megkívánják a kereskedelmi márkás termékek előállítását is, ami ellen a feldolgozók próbálnak védekezni, hiszen az ilyen termékek esetében csak alacsonyabb átvételi árat érhetnek el. Ugyanakkor ezzel növelni tudják kapacitásaik kihasználását is. E nagyvállalatok továbbra is a **méretükből adódó előnyök** kihasználásával, **termékportfóliójuk diverzifikálásával** lehetnek sikeresek, és nekik van a legnagyobb esélyük arra, hogy **felvegyék a versenyt az import termékekkel**.
80. A **specializált, közepes méretű tejfeldolgozókra** gyakran jellemző a külföldi tulajdon. E vállalatok értékesítési stratégiájának középpontjában a **specializáció** (pl. elsősorban sajtot gyártanak) és a **magas hozzáadott érték** áll. Mivel nem az egész tejtermékpaletta gyártásával foglalkoznak, hanem csak egy kitüntetett szegmensen, közepes méretük ellenére is képesek bejutni a hipermarketekbe, így nem sújtja őket a kisebb méretkategóriába tartozó kereskedelmi egységek megfogyatkozása. A magas hozzáadott érték pedig lehetővé teszi a kisebb méretből adódó kisebb költséghatékonyság ellensúlyozását. A közepes, specializált cégek fizetik a legmagasabb árat a nyerstejért (minőséget követelnek), amit viszont könnyen érvényesíteni tudnak az értékesítési árakban, jobban hangzó márkaneveik, minőségi termékeik révén. A gazdasági racionalitás alapján ezek a cégek hosszú távon is jövedelmezően működhetnek.

A **regionális cégcsoportok** a termelői árakat a közép-európai árakhoz igazítják, mivel más európai országban (pl. Csehországban, Lengyelországban, Szlovákiában, Szerbiában és Ukrajnában) is van feldolgozójuk. Mérvadó a tej árának alakulása az EU legnagyobb tejtermelő tagállamában, Németországban. Árakban, akciókban a nemzetközi vezetés dönt, a hazai mozgástér kicsi. Alkupoziójuk a kereskedelemmel szemben ugyanakkor erősebb a regionális feldolgozó erő miatt.

⁵ Ez az alfejezet Varga *et al.* [2007] tanulmányára épül.

81. A **kisebb méretű, standard termékeket gyártó tejfeldolgozók** általában **magyar tulajdonban** vannak, és főleg **helyi piacokat látnak el friss termékekkel**. Nem rendelkeznek erős márkákkal, és üzletláncoknak is ritkán szállítanak, a kiskereskedelmi láncok által elvárt volument ugyanis képtelenek biztosítani. A kisebb vállalatok számára így kiemelten fontosak a helyi kisboltok, amelyek aránya az utóbbi években csökkent, ma már csupán néhány százalékuk nem tartozik valamelyik lánchoz. Ennek ellenére egyes cégek kisboltokat is rendszeresen ellátnak (boltszerviz), de ennek a jelentősége csökken, mert az üzletláncok egyre kisebb településeken (például a *Lidl* és *Spar*) is megjelennek. A gyengébb versenyképesség, magasabb fajlagos önköltség miatt náluk fokozott piacvesztés valószínűsíthető. Hosszabb távon akkor van esélyük a túlélésre, **ha különleges termékeket tudnak kínálni, vagy regionális szinten tudják tartani a pozíciókat** a hagyományos termékekkel.
82. A **családi tulajdonú vállalkozásoknál** a család tagjainak (több generáció) munkahelyeit jelenti a vállalat, így általában nem gondolkodnak a cég eladásában (Ha a vállalat vezetése egyben tulajdonos is, sokkal inkább szem előtt tartja a tulajdonosi érdekeket, mint a tulajdonostól független vállalatvezetés.) Gyakran elég tőkeerősek a **feldolgozói kapacitás növeléséhez** vagy más kisebb feldolgozó felvásárlásához. Törekednek a **márkanév erősítésére** (kiránduló központ, mintabolt, múzeum). Előfordul, hogy a felvásárolt tej egy részét nem tudják értékesíteni tejtermék formájában, de továbbra is átveszik a tejet a stabil beszállítóktól a jó kapcsolat fenntartása érdekében és a felesleget exportként vezeti le a piacról. A tejtermelő partnerekkel általában szerződésben állnak, a szerződések 1-5 évre szólnak, jellemző a **jó kommunikációs kapcsolat a partnerekkel**, valamint a **piaci információk folyamatos áramlása**.

1.3.4. Feldolgozók stratégiája

83. Szinte valamennyi feldolgozó növelni akarja árbevételét, de ezt nem felvásárlásokkal, egyesülésekkel képzelik el, hanem a kapacitások jobb kihasználásával. Míg korábban a piaci részarány növelése volt az uralkodó stratégia, mára **az eredménynövelés vált a legfőbb célkitűzéssé**, pl. profiltisztítás, illetve a kapacitások jobb kihasználása révén.
84. Általános a **költségsökkentésre irányuló törekvés**, és emellett a magasabb feldolgozottságú termékek felé tolódik el a gyártás. Ugyanakkor a legtöbb esetben hiányzik a benchmark-elemzés. Ahol ezt megtették, kiderült, hogy Magyarországon sokkal magasabb a fajlagos vízfelhasználás (magasabb víznyomással tisztítanak), rosszabb a gépkihhasználás (műszak kezdete előtt célszerű előkészíteni a feldolgozást) és az energiahatékonyság, mint a versenytársaknál. A sajtgyártásnál a szárazanyag-tartalom pontos beállítása is fontos (1% szárazanyag-többlet 3%-kal növeli az önköltséget). A melléktermékek (pl. nanoszűrés, bébivíz), a szennyvíz újrahasznosításával (pl. tisztítás) is sokat meg lehet takarítani.

Minden önköltségelemnél (szennyvízkezelés, gépkihhasználás, energia-felhasználás stb.) a legolcsóbb megoldásokat kell keresni (+1% gépkihhasználtság jelentős tényező lehet a jövedelmezőségben). A versenytársak mutatóiról legtöbb információt a gépkereskedőtől lehet beszerezni.

85. A **termékfejlesztés, új kiserelések, modernebb csomagolás** bevezetése a vállalatok céljai közé tartozik, a felmérések szerint a desszert és a sajt kategóriát érdemes a leginkább erősíteni. Ennek ellenére **a termék-innováció terén elmaradtunk a versenytársaktól**, a hazai piacot ma is a rendszerváltás előtti márkák uralják. A márkákon belül ugyan történt innováció, a csomagolás sokat fejlődött, illetve bizonyos fokú termék-innováció is végbement (recept, íz, ízesítés), de igazán sikeres új termékek nem jelentek meg. Az innovációs készséget hátráltatja,

hogy a magyar vásárló igen érzékeny, sőt, egy részük konzervatív, szinte „nosztalgikus”. Ennek ellenére előrelépést a hazai termékek fogyasztásának növelésében csak folyamatos innovációval lehet elérni. A hazai márkák, védjegyek erősítésére, a „Tudatos Fogyasztó” kialakítására van szükség.

86. Az **innováció elhanyagolása** több okra vezethető vissza. Egyfelől az igazán tőkeerős és megfelelő technológiával rendelkező cégek jelentős arányban külföldi befektetők tulajdonában vannak, multinacionális cégek leányvállalataiként működnek. A multinacionális vállalatcsoportokon belül a K+F feladatok a tagok között szétoszthatók. A valóban innovatív új terméket gyakran az anyavállalat fejleszti és gyártja, a leányvállalatok jobb esetben díj ellenében az eljárást veszik át, gyakrabban a készterméket közvetlenül importálja a kereskedelem.
87. A **középvállalatok** rendszerint tőkeszegények, kutatásra, fejlesztésre kevés forrásuk marad. A termékpalletta gyakran túlságosan széles, a gyártható mennyiség kevés, ami a fejlesztéseket jelentősen drágítja. (Az egyik meglátogatott üzemben egy speciális termék, a grillsajt előállítását az eljárás lízingelésével oldották meg, mivel a szabadsalom megvásárlásához a cég nem rendelkezett tőkével. A gyártáshoz külföldi technikusok állítják be a gépeket, keverik be az adalékanyagokat.)
88. Az **AVOP** keretében „a mezőgazdasági termékek feldolgozásának és forgalomba hozatalának javítása” intézkedése célozta az élelmiszeripar közvetlen fejlesztését, amely az „új, magasabb feldolgozottságú, innovatív termékek előállítására irányuló fejlesztéseknek” külön operatív célt szentelt. A támogatott pályázatok célja azonban döntően nem új termékek gyártásának beindítása és piaci bevezetése volt, hanem új technológiák beszerzése, alkalmazása. A Monitoring Bizottság 2006. évi jelentése az innovatív fejlesztések viszonylagos elmaradásának okát a tőkehiány mellett abban látta, hogy a pályázók versenyképességüket alapvetően a termelési hatékonyság javításával kívánták növelni, és talán a korszerűsítések befejeztével lesznek majd képesek a termékpalletta bővítésére, új termékek bevezetésére.
89. A **tömegtermékek** (pl. félkemény sajtok) **piacán a nagy európai feldolgozókkal nem tudunk versenyezni**. A trappista sajt piaca pl. tragikusnak mondható, a márka nincs levédve, jelenleg bárki gyárthatja, ráadásul a Hollandiában és Németországban előállított *Edami*, *Gauda* típusú sajtok piaci pozíciói nagyon erősek, óriási nyomást gyakorolnak a hazai félkemény sajtok piacára. Míg a nyugat-európai tejfeldolgozásra a magas szintű technológia és szűk termékpalletta jellemző, addig Magyarországon fordított a helyzet, **technológiai, hatékonysági szempontból hátrányban vagyunk** a versenytársakkal szemben. Így a növekvő import hatására tovább csökkenhet a hazai feldolgozók piaci részesedése, ami elkerülhetetlenné teszi a cégek közötti szelekciót és valószínűsíti a külföldi tőke térdyerését.
90. Bár a legutóbbi időszakot a tejiparban a **külföldi tőke** újbóli visszaszorulása jellemezte, a korszerű és biztos piaccal rendelkező feldolgozók iránt van érdeklődés. Például egy külföldi tejipari vállalat komoly érdeklődést mutat a hazai tejfehérje-koncentrátum gyártása iránt (a magas minőségi követelményeknek is megfelelő koncentrátum iránti kereslet erős).
91. A tejiparban a **feketegazdaság aránya** (a nyerstej közvetlen értékesítése kivételével) becslések szerint **10% körül mozog**, e szereplők néha zavaróak a piacon, mert ugyan nem ármeghatározóak, de alacsonyabb áron bejutnak a piaci réseken. A magas áfa- és járulékbefizetési kötelezettség nem csökkenti feltétlenül, inkább növeli a szürkegazdaság arányát. Az adóhatóság munkáját segíthetné egy olyan platform létrehozása, ahol a piaci szereplők maguk tehetnek javaslatot a hatékonyabb működés érdekében.

92. A **tejtermékek összetételével (zsír- és fehérjetartalom)** sokszor „játszadoznak” a hazai feldolgozók, gyakran átláthatatlan, hogy mennyi permeátumot és savót használnak fel bizonyos termékeknél⁶. Az édes savóból készült permeátumot nehéz kimutatni a végtermékből (pl. a tejből) – egy-két minta nem mérhető és közben a termelő leállíthatja a manipulációt. Az összetevők manipulálása anyagmérleggel ellenőrizhető lenne, de nem gyakorlat a hatósági ellenőrzéseknél (pl. mennyi savó, permeátum keletkezett az üzemben és azokat mire használták fel). Bár az anyagmérleg viszonylag pontos képet ad, itt is lehet visszaélés úgy, hogy például a tejtermelő „fiktív” módon visszavásárolja a savót.
93. Probléma, hogy nincs hatékonyan működő egységes szakmai **érdekképviseleti szervezet**, amely a hazai tejfeldolgozók (és tejtermelők) érdekeit hatékonyan képviselni tudná. A Tej Terméktanácsból sok feldolgozó kilépett, mert úgy érezték, hogy kevés hasznosítható információt kaptak a befizetett tagdíj ellenében.
94. A szakiskolák felszámolásának, a szakképzés és a piac eltávolodásának következménye az egyre inkább érzékelhető **szakemberhiány** a magyar élelmiszer-gazdaságban, jellemzően a tejiparban is. Tény, hogy a szakképzett munkaerő számára ez a pálya – legalábbis pillanatnyilag – nem kínál vonzó jövőt, illetve a legtehetségesebb, legjobban képzett szakembereket a külföldi vagy külföldi tulajdonú üzemek magasabb fizetési ajánlatokkal elcsábítják.
95. A versenyképesség javítása, a piacról való kiszorulás fékezése, a szociális feszültségek enyhítése érdekében – a jelentős fejlesztéseken túl – strukturális átrendeződést elősegítő és ösztönző hatósági lépésekre, valamint összehangolt állami és civil szervezőmunkára is szükség lenne. Ezek között fontos szerepet játszhat a **szakképzési és a kutatási rendszer** gyakorlat-orientált ösztönzése, a termékpályákon az **együttműködés** javítása, és **érdekazonosság** kialakítása a nagy élelmiszer-kereskedelmi láncokkal a magyarországi beszállítások védelme érdekében. Esetleg a „magyarországi” termékek helyi értékesítési hálózatának kiépítése.

1.4. Mezőgazdasági termelés

1.4.1. Állomány, szerkezet

96. A hazai szarvasmarha-állomány az utóbbi években szinte folyamatosan fogyott, a 2008. december 1-jén 701 ezres egyedszám a nyolc esztendővel korábitól 17%-kal maradt el. A **tehénállomány** alakulása a többi közösségi tagállamhoz hasonlóan **csökkenő tendenciát mutat**; az egyedszám 2000-2008 között 20%-kal esett vissza, 2008. december 1-jén 324 ezret számlált, ebből a tejhasznú állomány 226 ezer volt. A tejkvóta miatt az egy tehenre jutó tejhozam növekedésével változatlan termelés mellett is csökken a tehénállomány. A hazai tehénállomány fogyatkozásának elsődleges oka (a tejkvóta mellett), hogy a gazdasági szervezetekben évről-évre csökkent a tehenek száma, az egyéni gazdálkodók tejelő-tehénállománya pedig a piaci viszonyoktól függően erősen ingadozott.

⁶ Bérnyártási tapasztalat: a megrendelő megmondja, hogy mennyiért kell legyártani egy adott terméket, annak összetétele gyakorlatilag nem érdekli; a hatóságok azonban az élelmiszerbiztonsági és fogyasztóvédelmi ellenőrzések keretében vizsgálhatják az összetételt. Feltételként lehetne kitűzni a pályázatoknál a több évre visszamenőleg érvényes anyagmérleg bemutatását.

97. Tejtermelésünk a csatlakozás utáni években kialakult piaci helyzet hatására csökkent, 2007-ben már csak 1,85 millió tonnát tett ki. A tejfelvásárlás 2008-ban tovább mérséklődött, és bár nyerstejexportunk emelkedett, ezzel együtt a kibocsátás további visszaesése valószínűsíthető 2008-ban. A termelés jövőbeni alakulása nagymértékben függ attól, hogy a kvóta fokozatos emelésének, majd megszüntetésének milyen hatása lesz nyerstejexportunkra.
98. A 2007. évi Gazdaság Szerkezeti Összeírás szerint Magyarországon 2007-ben 20 ezer szarvasmarhát tartó gazdaság működött, közülük közel 8 ezer foglalkozott tejhasznú tehenek tartásával, mintegy 4 ezer termelő pedig feldolgozó tejtermeléssel. A termékpálya termelői fázisában **egy jelentős termelői csoport alakult** az utóbbi években, az *Alföldi Tej Kft.*, amely 2007-ben 400 millió literes éves kvótájával az összes tejfelvásárlás 31%-át adta, a feldolgozott tej arányában pedig 20%-os piaci részesedéssel bírt. Az utóbbi években az alacsony árak, magasabb minőségi követelmények sok termelőt kiszorítottak a piacról, a kisebbek a háztól való értékesítést, vagy a termelés feladását, a nagyobbak közül sokan a termelői szövetkezetekhez való csatlakozást (és ezen keresztül az egyre növekvő nyerstej-kivitel) választották. (Megjegyzendő: a háztól értékesítők nagyobb volument képviselnek, mint a közvetlen értékesítési kvótával rendelkezők.)
99. A tehénállomány regionális eloszlására jellemző, hogy a legtöbb tehenet az Alföld északi és déli területein tartják. Az állatsűrűség a fővároshoz közel eső nyugati régióban a legmagasabb, közösségi összehasonlításban azonban még mindig alacsonynak tekinthető. Az állomány területi megoszlásának megfelelően a tehéntartó gazdaságok száma is az észak- és dél-alföldi régiókban a legnagyobb. **A tehénállomány földrajzi elhelyezkedése nincs mindenhol összhangban a feldolgozó kapacitásokkal.** Az állatállomány Hajdú, Szolnok, Győr, Bács és Veszprém megyékben mutat sűrűsödést, míg a felvásárolható mennyiséget meghatározó üzemi kapacitás aránya az AKI adatai szerint Pest, Csongrád, Tolna, Zala, Bács és Fejér megyékben magas. A nagy állatállomány ellenére viszont alacsonynak mondható a kapacitás aránya Szolnok, Győr, Borsod és Veszprém megyékben.
100. Az üzemi struktúrát vizsgálva megállapítható, hogy a hazai gazdaságok tejelő-tehénállománya közösségi összehasonlításban **koncentrált**. Míg például Németországban és Dániában a 30-99 közötti egyedszámmal rendelkező üzemek képviselik a többséget, addig a hazai tejelő-tehénállomány döntő része a 100 vagy annál nagyobb állománnyal rendelkező tehenészetekben található. A következő években a koncentráció erősödése várható.

Ennek ellenére vannak olyan feldolgozók, akik szerint túl sok a beszállító. A nagyobb feldolgozók a jelenlegi 100-150 beszállító helyett szívesen lennének csak 20-30 tejtermelővel kapcsolatban. Más vélemények szerint a 400-800 tejelő tehenes gazdaságok a legversenyképesebbek. Németországban (elsősorban a keleti országrészben) állategészségügyi és menedzsment szempontokat figyelembe véve szintén a 800 tehenes telepeket tartják hatékonynak.

101. A hazai tejtermelő gazdaságok alapvetően két – a koncentráltság, alkalmazott technológia és részben a termelési cél tekintetében is – eltérő csoportba sorolhatók. A 20 tehenénél többel rendelkező árutermelő tejtermelő gazdaságok közvetlenül **tejipari feldolgozásra** termelnek. Míg a 10-nél kevesebb tehenet tartó gazdaságok esetében számottevő arányt képvisel a **saját fogyasztás**, illetve a **közvetlen értékesítés**. Súlyos probléma, hogy a nagy tejtermelő gazdaságok vezetői, tulajdonosai elöregedtek, egyre többen eladják a gazdaságot: bizonytalan a tejtermelés alakulása, nincs stabilitás.

1.4.2. Naturális mutatók

102. **A hazai tehénállomány átlagos tejhozama a 2004-2006 évek átlagában 5%-kal haladta meg az EU-25 átlagát,** és 0,5%-kal maradt el az EU-15 átlagától [ZMP, 2008]. A KSH adatai szerint a hazai hozam egyedenként átlagosan 6,9 ezer kilogrammot tett ki 2007-ben. Ugyanakkor a tejtermelés jövedelmezősége szempontjából nem a hozamok nagysága **a legfontosabb,** hanem **az előállítás költsége.**
103. A hosszú ideje tartó és főként a tejtermelési igényeket követő változások eredményeként szarvasmarha-állományunk jelentős része *holstein-fríz* vérségű. A tehénállomány döntő hányada elsősorban tej-, másodsorban kettőshasznosítású fajta, kevés az egyhasznú húsmarha. **A szakosított telepeken** termelő tehénállomány termelési potenciálja közel világszínvonalat képvisel. A tej zsírtartalma azonban a fajtára jellemzően elmarad az EU átlagától.

A tejtermelésre szakosodott gazdálkodó szervezetek termelésére – néhány magyar tarka törzstenyészetet kivéve – jellemző a magas vérhányadú holstein-fríz fajta, a gépi, döntően fejőházi fejés, a tejházban történő tejkezelés és gyors hűtés. A háztáji termelést általában a kettős hasznosítású magyartarka fajta tartása, az istállóban történő fejés, valamint a tej hűtés nélkül történő beszállítása jellemzi. A nagyobb, 10 tehén feletti állománnyal rendelkező tejtermelők fejési és tejkezelési technológiája e két szélsőség között helyezkedik el.

1.4.3. Termelési költségek

104. A tejtermelési költségek nemzetközi összehasonlítása is azt mutatja, hogy Magyarországon **relatíve** (fehérjére és zsírra vonatkoztatva) **drágán termelünk** tejet. A hazai tesztüzemi társas vállalkozásoknál igen magas a változó költségek aránya, ami a takarmány-, valamint az egyéb változó költségek nagyobb súlyára vezethető vissza. Költségszerkezetünkben leggyengébb pont a **takarmányköltség.** Bár e költségelem megoszlása az üzemek között nagy szórást mutat, a termelők többsége a takarmányhasznosítás, zöldtakarmány-felhasználás terén elmarad a versenytársaktól. További probléma, hogy egyre kevesebb cukorrépa-feldolgozó és konzervgyári – viszonylag olcsó – mellékterméket lehet megvásárolni, ami ugyancsak emeli a takarmányozás költségeit. A **munkabéreköltség** viszonylag magas szintje arra utal, hogy a szervezettség, munkatermelékenység terén versenyhátrányban vagyunk.
105. A tejtermelés költségeiben meghatározóak az állomány-egészségügyi problémákból adódó veszteségek. Ózsvári [2007] számításai alapján Magyarországon a **szaporodásbiológiai zavarok** miatti éves tehenenkénti veszteség kb. 40-80 ezer forintra tehető, ami egy telep árbevételének akár 9-11%-át is jelentheti. A tehenek gyenge vemhesüléséből eredő fő gazdasági veszteség a hosszabb két ellés közötti időből ered, ami csökkenő tejtermeléshez vezet, valamint a gyenge reprodukcióból adódóan további veszteségeket okoz. Magyarországon az állategészségügyi problémák közül a szaporodásbiológiai zavarok felelősek a legnagyobb gazdasági veszteségekért, ezt követi a tőgygyulladásból származó kár.
106. A közösségi kvóta fokozatos emelésének, illetve 2015. évi megszüntetésének hatására az EU-ban csökkeni fognak a tej termelési költségei, mivel a hatékonyabban termelő gazdaságok bővítik kibocsátásaikat. **Amennyiben a hazai termelők nem képesek lépést tartani a költségek terén, nyerstej-előállításunk versenyképessége a kvóta „elínflálásával” romlani fog.** A közvetlen értékesítés csak a kistermelők számára jelenthet megoldást. A termelési költségek csökkentése érdekében szaktanácsadásra van szükség, kérdés azonban, hogy ki láthatná el ezt a feladatot (az inputbeszállító a saját érdekét nézi a tanácsadásnál): Fizetős, piaci alapon működő speciális szaktanácsadásra vagy állami szerepvállalásra van-e szükség?

Az általános szaktanácsadásban felvethető az állami szerepvállalás növelése, illetve az agrár-oktatási intézmények fokozottabb bevonása. Ez utóbbi törekvés azonban egyelőre nem járt különösebb eredménnyel, ami azért is sajnálatos, mert az oktatás gyakorlat-orientálását alapozhatná meg. Véleményünk szerint **a speciális szaktanácsadást egyre inkább piaci alapokra kell helyezni**. Megjegyzendő: a hazai szaktanácsadási rendszer számos eleme nem szektorális, hanem térségi elven épül fel. Ezzel szemben pl. Hollandia vagy Dánia exportorientált ágazataiban egy-egy termékpályát átfogó szaktanácsadási rendszerek működnek.

107. A költségek csökkentésében a nyugati országokban fontos szerepet játszanak a **termelői együttműködések**. Az inputköltségek letörésére a hazai termelők azonban még kevésbé törekednek, holott itthon is hatékony beszerzési társulásokra lenne szükség, hiszen az inputellátó vállalatok sokkal koncentráltabbak, mint a tejtermelők. Az **egész tejjgazdaságot lefedő beszerzési társulás** is megoldást jelenthet (Franciaországban például 600 farmer könyvelését 3 könyvelő vezeti). Többek között az inputok közös beszerzése, a szervezethez való csatlakozás elvárt versenyképességet.
108. Noha országosan alacsony a **tej fehérjetartalma**, léteznek átlag feletti termelők is. Ez részben azzal is magyarázható, hogy egyes feldolgozók támogatják/támogatták a minőségi szaporítóanyag-beszerzést. Mindez azt mutatja, hogy a **termelők és feldolgozók közötti piaci alapon történő együttműködés, szaktanácsadás** eredményes lehet, ezért érdemes ösztönözni.
109. Különbség van a nagyüzemben és a legeltetéssel előállított tej között, mivel azonos zsír- és a fehérjetartalom mellett a tejszír összetétele eltérő. A legeltetési tejtermelés előnye, hogy a tejszírban 20%-kal magasabb az egészségesebb telítetlen zsírsavak és 70%-kal a *linolsav* aránya. Ezzel szemben a keverék- és silótakarmányra alapozott tejtermelés esetében a tejszírban több egészségtelen telített zsírsav képződik. Az intenzív tejtermelő tehenek energiaszükségletét csak nagy mennyiségű abrak etetésével lehet kielégíteni. Sok esetben még így sem kielégítő az energiaellátásuk, ami anyagcserezavarokhoz vezet. Természetesen a nagy hozamú tehenek ásványi anyagok és vitaminok iránti igénye is nagy, ennek kielégítése költséges. A tehenek étrendje a tej ízében is megmutatkozik. Az alpesi legelőkön tartott állatok tejéből készült sajtok jobb ízűek a koncentrált illóolaj-tartalomnak köszönhetően. Ausztriában és Svájcban a hazai lakosság elsősorban, azokat tejterméket vásárolja, amelyeket silózott takarmányok felhasználása nélkül állítottak elő.
110. Számottevő előnyt jelent a **takarmánytermeléshez szükséges földterület megléte**, vagyis ha a tejtermelő telep a szükséges tömegtakarmányt képes teljes egészében maga előállítani. A gazdaságok – földbérlet, együttműködés hiányában – gyakran kiszolgáltatottak a földtulajdonosoknak, pedig a társas vállalkozások földhasználati stabilitása igen fontos szempont a hosszú távú beruházási döntéseknél. Súlyos probléma a **rendezetlen földtulajdon és földhasználat**. Egyes régiókban a beszállítók jelentős része külföldi (a 400-600 tehenes holland, osztrák, olasz, belga termelők aránya elérheti a 40%-ot is), az átláthatatlan zsebszerződések miatt bizonytalan jövővel. Ugyanakkor e vállalkozások nyereségesen működnek (otthoni modell alapján folyamatosan csökkentik az önköltséget), de nem kötődnek erősen a hazai tejfeldolgozóhoz, így hosszabb távon a feldolgozók részéről nehezen tervezhető a tejbeszállítás alakulása is. Át kell gondolni a földtörvényt: az állattartónak – a szerveződési formától függetlenül – szüksége van legalább annyi területre, amennyi a szükséges takarmány (legalább tömegtakarmány) előállításához és a trágya kijuttatásához kell.

111. A gazdaságok egy csoportja számára a mezőgazdasági termelés mellett a **diverzifikáció**, a kiegészítő tevékenységek (pl. sajtkészítés, tájgazdálkodás, vállalati kirándulások szervezése, közvetlen értékesítés vagy bolt üzemeltetése, gyermekfelügyelet, túraösvények karbantartása stb.) jelenthetik a kiutat. E tevékenységek sikerét a támogatásokon kívül nagyban befolyásolja a területi elhelyezkedés és a vállalkozók személyes kvalitása.

1.5. Következtetés

112. Nemcsak a nagy, régi uniós tagországokkal, de az újonnan csatlakozottakkal (Szlovákia, Csehország, Lengyelország) sem tudjuk tartani a versenyt. Ezek az új tagországok a csatlakozás előtti 3 évben állami támogatással komoly zöldmezős beruházásokat hajtottak végre a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban, így a csatlakozás után jelentős előnyre tettek szert. Ezzel szemben nálunk nem volt jellemző a **zöldmezős beruházások** támogatása.
113. **Drágul a tömegtakarmány előállítás**a, mivel a rohamosan csökkenő számú cukor- és konzervgyár melléktermékeit (melasz, répaszelet stb.) a drágább silókukoricával kell helyettesíteni. Az intenzív gyepgazdálkodás hiányában az olcsó szenázs sem jöhet szóba. Továbbá a forint gyengülése miatt a szójadara és a kukorica ára is emelkedett a 2008/2009. gazdasági évben. Ezzel szemben a tej termelői ára rövidtávon előreláthatóan stagnál vagy csökken. Ebben a helyzetben nem beszélhetünk jövőképről, sokkal inkább tűzoltásról.
114. **A magyar nyerstej zsír- és fehérjetartalma az egyik legalacsonyabb az EU-ban**, ami növeli a feldolgozás költségeit. Az alacsony fehérjetartalmú tejet a komoly sajtfeldolgozók nem veszik át.
115. A gazdasági válság a tejszektorra súlyosan érinti. Kérdés, hogy az EU-ban a 10-12%-os tejtöbblet egy részének leépítése milyen mértékben érinti a tagországokat (a tejtöbblet másik részét továbbra is harmadik országokba exportálják majd). Magyarország abba a körbe tartozik, ahol **tovább csökken a tejtermelés és a feldolgozott tej mennyisége** is. A nyerstej exportja fennmarad (elsősorban olasz relációban), mivel a magyarországi tejfeldolgozók nem fognak több tejet felvásárolni. Ágazati stratégia hiányában legalább az évente előállított tejmennyiség alakulásában kellene a termékpálya szereplőinek egyetértésre jutni.
116. Az állattartó telepek korszerűsítésére pályázó gazdaságok a pályázatban az állatlétszám megtartást vagy növelését vállalták. A szarvasmarha-ágazat esetében a gazdasági környezet az utóbbi évben olyan mértékben romlott, hogy már most látható a vállalatok teljesíthetlensége. Például a tejtermelés vesztesége hónapról hónapra nő, ennek mérséklése a termelő állomány csökkentésével érhető el. Kevesebb megtermelt tejet könnyebb is értékesíteni a piacon. Valószínűsíthető, hogy **a beruházásokkal sokan kivárnak**, sőt, a már megkezdett beruházásokat is leállítják, még akkor is, ha a támogatást részben vagy egészben vissza kell fizetni. Ugyanakkor az állomány fogyatkozása és a beruházások visszafogása egyértelműen csökkenti a termelés növelésének lehetőségét, így amennyiben a jövőben nőne a tejtermékek kereslete, annak kielégítésére nem vagy csak nagyon lassan lenne képes az ágazat.
117. Az élelmiszerláncok a tejet és tejtermékeket nem a tejtermelőktől, hanem a feldolgozóüzemektől szerzik be, ezért nincs közvetlen hatásuk a tej felvásárlási árára. **A tejtermelést és -feldolgozást a hatékonyság és koncentráció mentheti meg a komolyabb visszaeséstől.**

118. Az **élelmiszer-kereskedelem kettős szorításban** van, egyrészt a feldolgozók, tejtermelők szeretnék minél magasabb árat kapni termékeikért, miközben a vevők szeretnék a legolcsóbban vásárolni. Így a kereskedő általában azt az árut veszi meg, amelynek ára legjobban megfelel üzletpolitikájának.
119. A fogyasztóknak közvetlenül értékesítésre szánt tejnél és tejtermékeknél a kereskedelmi, minőségbiztosítási és hűtési költségekkel is számolni kell. Az üzletek létesítése, a **tej- és tejtermék-kereskedelemhez szükséges infrastruktúra** kialakítása mellett jelentős költség terheli a hűtlánc megteremtését, az HACCP norma – minőségellenőrzési folyamat és naplózás – teljesítése. E költségek pontos ismeretében határozható meg a kereskedelmi láncok esetleges extra profit termelése.
120. A **nagyobb hozzáadott-értékű termékek** (pl. tejalapú desszertek) **kategóriájában számolni lehet a gyártói márkák bővülésével**. Ugyanakkor stagnálás várható azoknál a termékeknél (pl. folyadéktej, tejföl), amelyeknél a fogyasztói szokások nem változnak, és a gyártói márkák egymáshoz képest nem mutatnak jelentős különbséget. E szegmensekben a kereskedelmi márkák további erősödése valószínűsíthető.
121. A hazai piacon egyre inkább elvárás, hogy a tejtermékek kevesebb zsírt (kalóriát) tartalmazzanak, **új fogyasztói szegmens kialakulása** várható speciális vásárlói csoportokat megcélözva (pl. innovatív tejszínek gyártása).
122. Az EU szabályozásában láthatóan nő a piac szerepe. A vegyes birtokmérettel és tehénállománnyal rendelkező magyar tejágazatnak inkább **nagy hozzáadott-értéket képviselő, minőségi termékét** célszerű előállítani.
123. A tejkvóta bevezetésével mesterségesen a magasan tartott belső árak mellett elviselhetetlen tejfölösleg nem jött létre az EU-ban (kb. 15%), mivel az erős importvédelem mellett a felesleget exporttámogatással sikerült levezetni. **A kvóta növelése, illetve megszüntetése a hatékonyabban termelő piaci szereplőknek kedvez**, akik olcsóbb áruikkal elfoglalják a drágábban termelők piacait.
124. Nagyon sok hazai tejtermelő tartaléka elfogyott, ezért fontolgatják a tevékenység megszüntetését, a telepek felszámolását. A pályázaton támogatást nyert gazdaságok számára azonban – a vállalt feltételek miatt – **sokszor nem is olyan egyszerű a veszteséges termelés befejezése. A hazai tejtermelők versenyképességét már középtávon a relatív költséghatékonyság fogja meghatározni.**

2. Marhahúsvertikum

2.1. Piaci tényezők

2.1.1. Fogyasztás

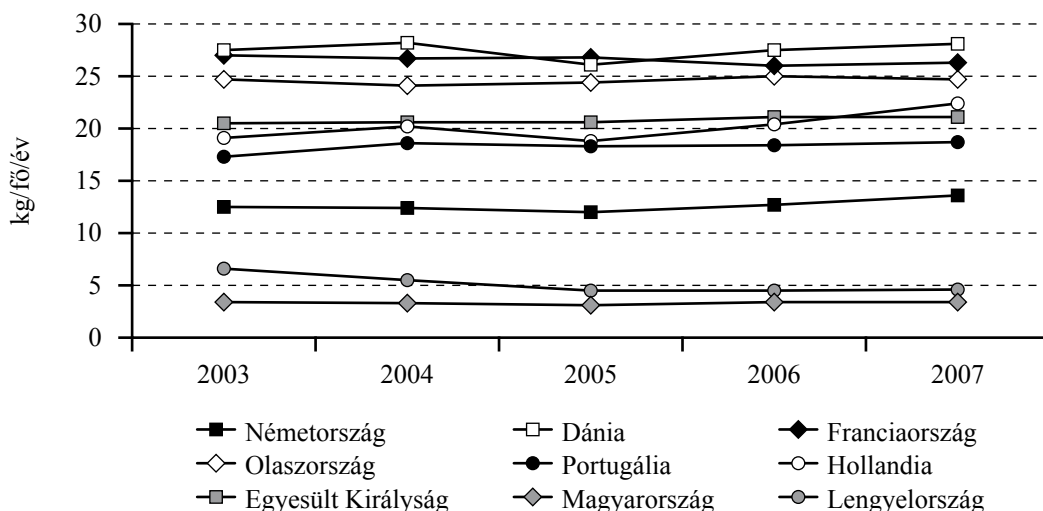
125. A marha- és borjúhústermelés viszonylag egyenletesen oszlik meg a világ főbb régiói és országai között. Az élen az USA áll, mögötte sorrendben Brazília, az EU, Kína és India következik, majd három extenzív szarvasmarha-tartást folytató ország, Argentína, Oroszország és Ausztrália. A FAO adatai szerint a világ marhahús-termelése 2008-ban – elsősorban Argentína és Ausztrália kibocsátásának csökkenése miatt – az előző évitől 3%-kal maradt el, 65 millió tonna körül alakult. Szintén 3%-kal csökkent a marhahús fogyasztása, globális kereskedelme pedig 7%-kal esett vissza. A világ termelésének legnagyobb részét adó USA-ban a kibocsátás 2008-ban 1%-kal nőtt. Mivel a fogyasztás csökkent, a többletet 2008 első felében a külpiacokon vezették le, így a marhahúsexport 36%-kal nőtt az év első kilenc hónapjában. A negyedik negyedévben a legnagyobb felvevőpiacnak számító Mexikó kereslete visszaesett, ami a dollár erősödésével párhuzamosan visszavetette az USA marhahúskivitelét. Brazíliában a termelés erősebben, a fogyasztás kisebb mértékben csökkent. A dél-amerikai ország Európai Unióba irányuló exportja elmaradt a 2007. évitől, jöellehet, a kiesést az Oroszországba és az ázsiai országokba irányuló kivitel bővülése részben ellensúlyozta.
126. Az OECD-FAO előrejelzése szerint **a világ marhahústermelése 2017-re 79 millió tonnára emelkedhet**, de az állattenyésztés termelési ciklusai, továbbra is megmaradnak. A legfontosabb exportőr Brazília, Ausztrália, Kanada, Argentína és Új-Zéland lesznek a jövőben. Uruguay és India jelentős szereplővé léphet elő, amennyiben exportjuk növekedési üteme nem csökken. Az előrejelzés szerint 2017-ig a marhahús globális kereskedelme a 2007. évi 8,4 millió tonnáról 11,7 millió tonnára, a kibocsátás arányában 12%-ról 15%-ra nőhet.
127. Az EU marhahústermelésének 60%-a a tejágazat mellékterméke. A szarvasmarha állomány a Közösségben 2008-ban 89 millió egyed volt, ebből tejelő tehén 24 millió, húshasznú tehén 12 millió egyed. A tejelő tehének hozamának emelkedése lehetővé tette a tehénlétszám csökkentését, ami értelemszerűen a vágómarha-termelés visszaesését eredményezte. A legtöbb marhahúst Franciaországban, Németországban, Olaszországban és Nagy-Britanniában termelik, a fogyasztásban viszont a sorrend Olaszország, Nagy-Britannia és Németország. Az Európai Bizottság előzetes adatai szerint az EU marhahús termelése 2008-ban 8,1 millió tonnát tett ki, ezzel 1,5%-kal elmaradt a 2007. évitől.
128. Az Európai Bizottság várakozásai szerint az EU marhahús-termelése a 2008. évi 8,1 millió tonnáról 2015-ig 7,9 millió tonnára esik vissza, egyrészt a támogatások termeléstől való függetlenítésének következményeként, másrészt a nemzetközi piac olcsó kínálata miatt. A kibocsátás mind a régi, mind az új tagországokban csökken.
129. Az Európai Unió 2003 óta marhahúsból nettó importőr. Előzetes adatok szerint az EU 2008. évi marhahús behozatala 315 ezer tonnát tett ki, szemben a 2007. évi 556 ezer tonnával. A csökkenés elsődleges oka, hogy az EU adminisztratív eszközökkel korlátozta a Brazíliából származó marhahús behozatalát. Az Európai Bizottság 2007 végén egyes tagállamok többszöri sürgetésére és a braziliai vágóhidak helyszíni ellenőrzése nyomán úgy döntött, hogy Brazíliából a Közösség területére marhahús csak azon üzemekből importálható, amelyek teljes mértékben megfelelnek az uniós követelményeknek (nyomonkövethetőség számonkérése). Az exportengedéllyel ren-

delkező braziliai üzemek száma 2008 elején még csupán 85 volt, de 2008 végére már 500 rendelkezett uniós minősítéssel. A korlátozás ellenére továbbra is Braziliából érkezik a legtöbb marhahús az EU piacára: a 2008. évi behozatal 33,5%-a innen származott (Argentína részesedése 26,1%, Uruguayé 20,6% volt). A brazil import visszaszorulását Uruguay, Új-Zéland és Ausztrália csak részben tudta pótolni.

130. Az EU marhahús-termelésének és -behozatalának jövőbeli alakulása számos tényezőtől függ. Ezek közül az egyik legfontosabb a szarvasmarha-állomány fokozatos fogyatkozása és a marhahús-fogyasztás előrelátható visszaesése. Az import 2008-ban tapasztalt visszaesése várhatóan csak átmeneti, a behozatal növekedésével a Közösség önellátottsága a 2008. évi 98%-ról újra 90%-ra csökkenhet.
131. Az Európai Bizottság szerint az EU marhahús-fogyasztása 2008-ban 8,2 millió tonna volt, ami 4%-os mérséklődést jelent az egy évvel korábbi szinthez képest. Az egy főre vetített fogyasztás az EU 27 tagállamának átlagában 16,8 kilogrammot tett ki. A fogyasztás regionális megoszlása nem egyenletes, az EU régi tagállamaiban az egy főre vetített marhahús-fogyasztás 20 kilogramm, míg a 2004 után csatlakozott tagállamokban mindössze 6,7 kilogramm volt. Az EU régi tagállamai közül a legtöbb marhahúst, fejenként évi 28,2 kilogrammot Dániában, míg a legkevesebbet, 10,6 kilogrammot Görögországban fogyasztották 2007-ben. Az Európai Bizottság várakozásai alapján az EU-ban a marhahús-fogyasztás kismértékű csökkenése várható, az egy főre vetített fogyasztás 16,5 kilogramm lesz 2015-ben.
132. Magyarországon az egy főre vetített marhahús-fogyasztás 2006-ban mindössze 3,4 kilogramm volt, így aránya az összes húsfogyasztáson belül alacsony (6. ábra). A marhahús-fogyasztáson belül a húskészítmények aránya meghatározó. Az elmúlt évtizedekben Magyarországon túlnyomórészt a tejhasznosítású selejt tehének húsa jelentette a vásárló/fogyasztó számára az elérhető terméket. Részben emiatt nem alakult ki nálunk a marhahús fogyasztásának kultúrája, így a vásárlóknak/fogyasztóknak nincs ismeretük a minőségi marhahúsról és a terméknek stabil kereslete sincs. A viszonylag magas fogyasztói ár és a fogyasztási kultúra hiánya miatt a marhahús-fogyasztás számottevő bővülésével a közeljövőben sem lehet számolni.

6. ábra

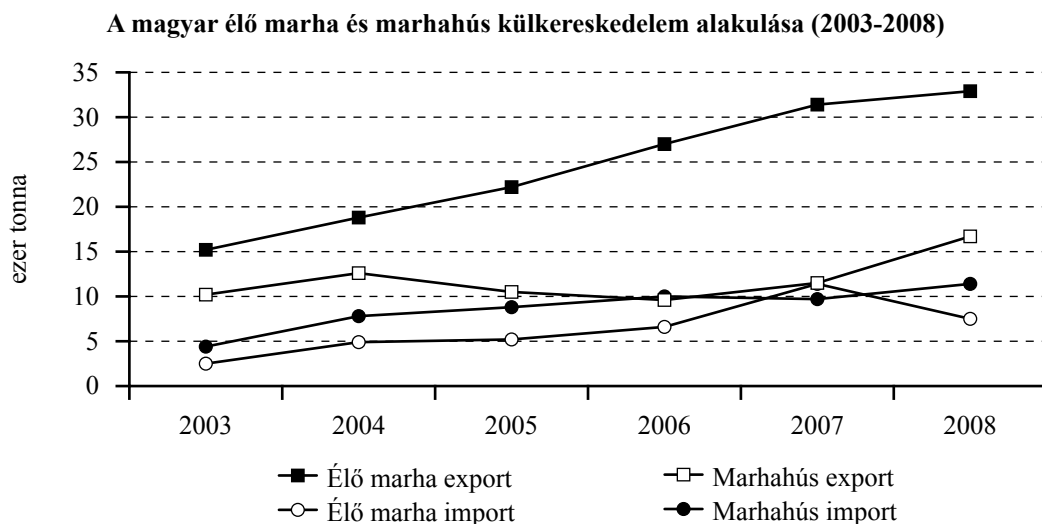
Az egy főre jutó marhahús fogyasztás nemzetközi összehasonlítása (2007)



2.1.2. Külpiacok (export-import)

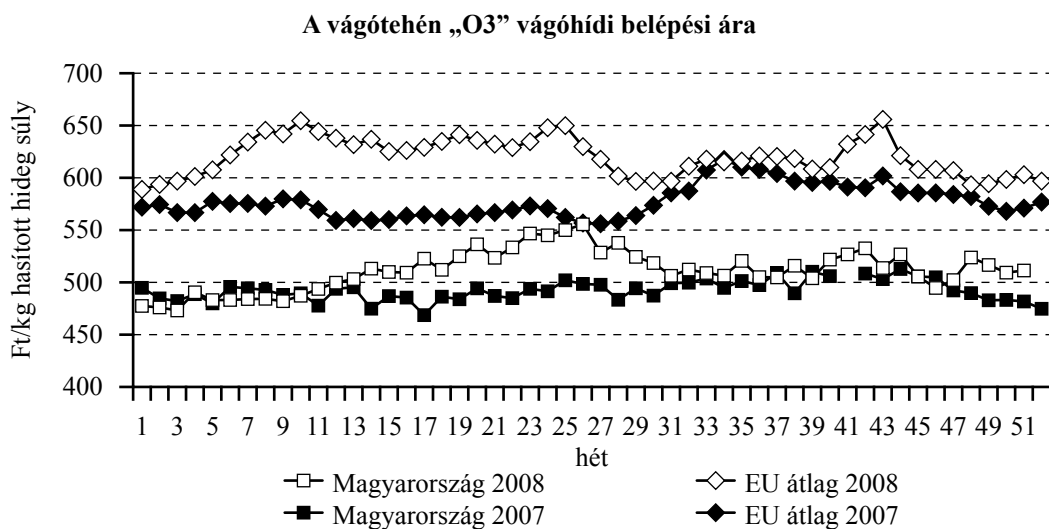
133. A Magyarországon előállított vágómarhák közel 50%-a élőállatként kerül kivitelre. Élőmarhaexportunk folyamatosan nőtt az EU-csatlakozás óta, a KSH előzetes adatai szerint 2008-ban elérte a 33 ezer tonnát. Marhahúskivitelünk is bővült 2008-ban, közel 17 ezer tonnát szállítottunk ki az év folyamán (7. ábra). Élőmarha-behozatalunk 2008-ban 7,5 ezer tonnát tett ki, ami a 2007-ben 11 ezer tonnát meghaladó csúcshoz képest közel 40%-os visszaesést jelent. (Megjegyzendő: a 2007. évi import 60%-át tenyészmarha tette ki, ezek az állatok az állomány frissítését szolgálták.) Marhahúsimportunk az elmúlt néhány évben, így 2008-ban is 10 ezer tonna körül alakult.

7. ábra



Forrás: KSH

134. A magyar vágómarha legfontosabb piaca 2008-ban Görögország és Ausztria volt. Az exportárak 8%-kal nőttek 2008-ban (miközben a belföldi árak csak 4%-kal) ezért az élőállatok külpiaci értékesítése tovább nőtt. A friss marhahús 46%-a Hollandiába került, ezenkívül az Ausztriába irányuló kivitel is jelentős volt. A fagyasztott marhahús túlnyomó részét Olaszországba szállították, de nagyobb mennyiség került Romániába és Dániába is. Az EU marhahúspiacán 2008-ban kialakult magasabb árszint kedvező hatást gyakorolt a magyarországi – a meghatározó piacokon elérhető – exportárakra. Az élő szarvasmarha és a marhahús külpiaci értékesítéséből származó bevétel a 3%-kal magasabb exportáraknak köszönhetően nőtt. A külkereskedelmi forgalom pozitív egyenlege forintban számolva tovább javult.
135. A közvetlen támogatások, valamint a hizott bikák iránti kereslet élénkülése 2004-től ösztönzőleg hatott a termelésre. A felvásárlási árak folyamatosan emelkedtek, a hazai vágások több mint 50%-át kitevő tehének („O3” kereskedelmi osztály) termelői ára 2006-ban 10%-kal, 2007-ben 5%-kal haladta meg az előző évit, ugyanakkor csaknem 15%-kal maradt el az EU átlagától. A világ marhahúspiacán a termelés és kereskedelem szempontjából meghatározó régiókban (USA, Brazília, EU, Argentína, Uruguay) a csökkenő termelés és az élénk kereslet az árak növekedését idézte elő 2008 első felében, ugyanakkor az év végén a kereslet gyengülésével az árak visszaestek (8. ábra).



Forrás: EU Bizottság, AKI PÁIR

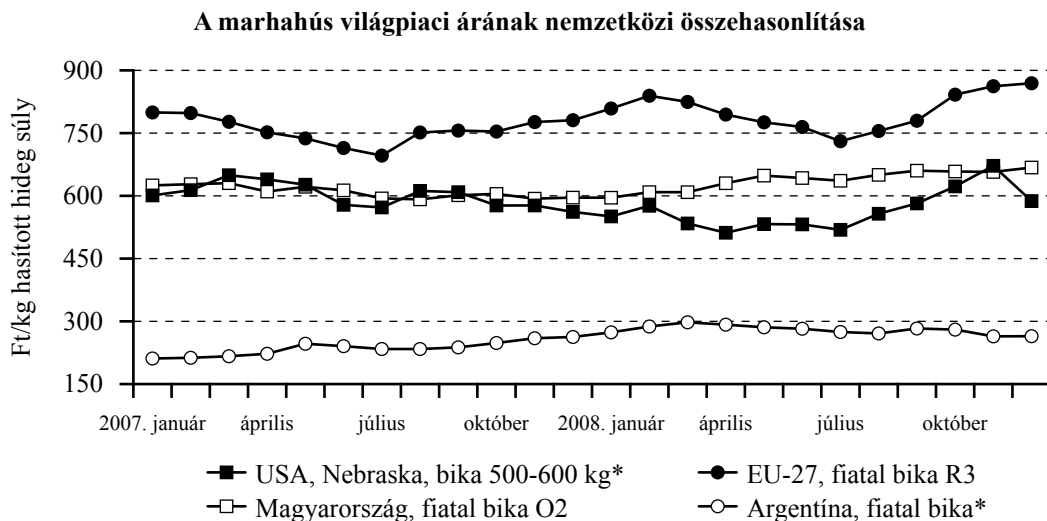
136. A belpiaci kínálat és az import csökkenése, valamint az export erősödése a marhahús árának növekedését eredményezte az Unióban. Az EU-ban az élő szarvasmarha ára 2008-ban átlagosan 6-10%-kal haladta meg az egy évvel korábbi szintet. A vágótehén árának csökkenéséhez részben hozzájárultak a tejágazat szabályozását érintő reformok, amelyek következtében már nem volt annyira jövedelmező a tejelő tehének tartása, és megindult az állományok egy részének felszámolása. Az EU-ban az „O3” minőségű vágótehén vágóhídi belépési átlagára 2,48 euró volt kilogrammonként (hasított hideg súly) 2008-ban, 8%-kal haladta meg a 2007. évit (2008 áprilisában a vágótehén felvásárlási ára a 2,5 eurót is meghaladta kilogrammonként, azonban az év hátralevő részében 2,3 euró körül mozgott).
137. Az Egyesült Királyságban a szarvasmarha-vágások száma 6%-kal csökkent 2008-ban, elsősorban ezzel magyarázható, hogy a vágómarha (hímivarú szarvasmarha) felvásárlási ára nőtt. A kibocsátás mérséklődéséhez az átlagos vágási tömeg csökkenése is hozzájárult. Franciaországban, a vágások száma 6%-kal, míg a vágómarha-termelés tonnában kifejezve 8%-kal esett vissza egy év leforgása alatt. Így az EU tagállamaiban az „R3” minőségű vágómarha vágóhídi belépési ára 2008-ban 3,23 euró volt kilogrammonként (hasított súly), szemben a 2007. évi 2,92 euróval, ami 10%-os növekedést jelent. Az angol font euróval szembeni erőteljes gyengülése következtében a brit marhahústermelők 30%-os árbevétel növekedést értek el 2008 második felében.

A fiatal vágómarha („R” osztály) felvásárlási ára 2008-ban magas volt az EU tagállamaiban, mivel a Közösség legfontosabb piacán, Olaszországban a termelés visszaesett. A kibocsátás növekedése Németországban 2008 második negyedévében megtorpant, míg Franciaországban a kibocsátás üteme lelassult. A fiatal bikák felvásárlási ára 6%-kal, míg az „O” minősítésűeké 7%-kal emelkedett 2008-ban.

138. A kínálat csökkenése, valamint az élénkülő külpiazi kereslet hatására Magyarországon is emelkedtek az árak, éves szinten a vágómarha termelői ára több mint 4%-kal nőtt 2008-ban. A hazai vágáson belül legnagyobb részarányt képviselő tehének ára csaknem 6%-kal emelkedett, de hasonló arányú volt a fiatal bika áremelkedése is, ugyanakkor az üsző ára kisebb

mértékben növekedett. A hazai szarvasmarha-felvásárlási árak továbbra is lényegesen alacsonyabban alakultak az uniós átlagárnál (9. ábra). A marhahúsok feldolgozói értékesítési ára is követte a termelői árak változását, a növekedés mértéke azonban kisebb volt az egyes termékek esetében.

9. ábra



* átszámítási tényező élőszúlyról hasított súlyra 0,63.

Forrás: EU Bizottság, AKI PÁIR

139. A világ marhahúspiacán az árak jövőbeni növekedését főleg a kereslet pénzügyi és gazdasági válság nyomán jelentkező csökkenése korlátozza. Az OECD az árak mérséklődésére számít a globális termelés és kereskedelem szempontjából meghatározó régióiban. Az Európai Bizottság várakozásai szerint sem várható az árak emelkedése 2009-ben. Az EU-15-ben a tehének ára várhatóan 1,6%-kal csökken, míg a hízóbikák ára stagnál, esetleg mérsékelten (1% alatt) emelkedik. Magyarországon a marhahús árának alakulása általában követi az uniós árak változását, ezért 2009-ben hasonló tendenciákkal lehet számolni.

2.2. Kiskereskedelem

140. A gyenge fizetőképes kereslet és a többek között ezzel is magyarázható alacsony hazai marhahús fogyasztás miatt a kereskedelem kevés figyelmet fordított a minőségi marhahúskínáltra. Emellett korlátozó tényező volt, hogy jó minőségű marhahúst, a termék alacsony jövedelmezősége miatt, a magyar tenyésztők nem tudtak folyamatos szállítani és a feldolgozók sem rendelkeztek a garantáltan porhanyós, érett marhahús előállításához szükséges technológiával.
141. A magyar vásárlók számára jobb híján a tejhasznú tehének gyenge minőséget képviselő húsa volt elérhető, ami a hússzaküzletek hűtőpultjainak kínálatát tekintve ma sem változott. A multinacionális kereskedőláncok némelyike azonban megkezdte az *angus* fajta érett (érlelt), importált húsanak forgalmazását, illetve időszakosan magyar tenyészetből származó friss, kezeletlen *charolais* marhahúst is árusít. Ezekben az üzletekben a termék fajtamegjelöléssel kerül forgalomba, magas fogyasztói ára (kilogrammonként 8-12 ezer forint) azonban csak a tehetősebb vásárlói kör számára megfizethető.

142. Az egyik kereskedelmi lánc nem reprezentatív felmérése szerint a hazai vásárlók lényegesen több marhahúst fogyasztanak, amennyiben folyamatosan jó minőségű árut kínálnának az üzletek. Minőségi marhahús termelése kizárólag **húshasznú fajtával és érlelési technológiával** elképzelhető. A marhahús magyarországi népszerűsítéséhez és a **megfizethető, minőségi marhahús** kínálatának biztosításához a **kereskedelmi szektor aktív szerepvállalása** sem nélkülözhető.
143. A Magyararka Tenyésztők Egyesülete a *Cora* áruházlánccal együttműködve valósította meg a **Minőségi Marhahús Programot**, célként tűzve ki a márkázott, kiválóan előkészített, látványosan kiszerezelt hazai marhahús eljuttatását a fogyasztókhoz. Az egyesület koordinálja és ellenőrzi a nevelés és hizlalás teljes folyamatát. Az előállított marhahús a *Cora* saját márkaneve alatt kerül forgalomba. A termék „3H” minősítésű, tehát kizárólag Magyarországon született (első „H”), nevelt, hizlalt (második „H”) és vágott, darabolt, csomagolt (harmadik „H”) magyar tarka növendék marha húsból készül. A *Kiváló Magyararka Hús* védjegy az Egyesület ajánlása alapján kerül a termékre. **A program sikere a termelő, a feldolgozó és a kereskedő közös, összehangolt munkájában rejlik.** A kezdeményezés mind a kereskedelmi lánc, mind a termelők számára szerencsésen alakult, mert a hazai fizetőképesség, igényes kereslet a vártnál nagyobb érdeklődést mutatott a 2008 decemberétől forgalomba került termékek iránt. A sikerre való tekintettel az áruházlánc a termékskála bővítését tervezi pácolt, fűszerezett grill húsokkal.
144. Az elsősorban import marhahúst kínáló vendéglátóegységek, *steakhouse*-ok szintén bővítették kínálatukat hazai fajtákkal (magyar tarka, szürke marha). Persze a fogyasztókat a korábban kialakult előítéletek miatt kizárólag hazai marhahússal egyelőre nehéz lenne becsalogatni az éttermekbe.

2.3. Feldolgozás

145. Magyarországon az AKI statisztikái szerint 2007-ben 55 vágóponton végeztek marhavágást, a kapacitások kihasználtsága azonban általában nem haladta meg a 20-30%-ot. Az EU-csatlakozást követően a hazai marhavágás és -feldolgozás teljesen átalakult, több vágóüzem felszámolás alá került. Például a 2008 végéig piacvezető szerepet betöltő *KO-BOR Hús* gyors és nagymértékű piacvesztés szenvedett el, amikor Zalaszentivánon zöldmezős beruházás keretében új marhavágó és -feldolgozó üzemet nyitottak, illetve ezzel párhuzamosan az új tulajdonosok kezébe került *Gyöngyösi Húsipari Kft.* újraindította a vágást. A marhavágóhidak közül az első tíz a termelés 79%-át adta 2007-ben.
146. Az AKI vágóhídi felmérése szerint Magyarországon 2008-ban 122 ezer darab szarvasmarhát vágtak. A levágott állatok 51%-a vágótehén, 35%-a vágóbika, 12%-a vágóüsző, míg a fennmaradó 2% borjú és tinó volt. A vágott marhák többségét az idősebb, különböző okok miatt kiselejtett, tejtermelő típusú tehenek teszik ki. A borjúvágás aránya nálunk elenyésző. A hazai vágóhidakon és élelmiszer-kiskereskedelmi üzletekben a szakosított húsmarhatartás termékei alig találhatók meg. Szabó és Búzás [2009] szerint a legnagyobb hazai marhafeldolgozó üzemek fél- vagy negyedelt marhát és darabolt marhahúst értékesítenek. A húskészítmények előállításával az utóbbi években kísérleti jelleggel kezdetek foglalkozni. A legnagyobb hazai marhahús-feldolgozóknál 2007-ben csökkent a felezett és nőtt a negyedelt marha, valamint a darabolt, hűtött és csomagolt marhahús értékesítésének aránya.

147. Szabó és Búzás [2009] számításai azt mutatják, hogy a hasított felezett, negyedelt marha, valamint a darabolt marhahús értékesítése a húsipar számára alacsony költségarányos jövedelmet eredményez. Ugyanakkor a húsiparban a marhahús további feldolgozása, a húskészítmények előállítására és a kereskedelmi tevékenység tovább növelhetné a marhahús értékét és javíthatná a marhahús-vertikum versenyhelyeit.

2.4. Mezőgazdasági termelés

2.4.1. Állomány, szerkezet

148. Húsmarha alatt gyakran még szakmai körökben is a vágó- vagy hízómarhát értik. Pedig valójában minden olyan tehén húsmarha, amelyet nem fejnek, amelynek teje kizárólag a borjú felnevelésére szolgál. A húshasznú tehéntartás főterméke a 6-7 hónapos választott borjú; emellett még a hizlalt és tenyészállatok értékesítése, továbbá a selejtezett állatok hasznosítása jelenti a bevételek forrását.
149. A húsmarha-termékpálya a borjú elválasztásával nem ér véget: a borjak egy része értékesítésre, másik része közvetlenül a hizlalásba kerül. Az eddigiekből kitűnik, hogy rendkívül költségérzékeny tevékenységről van szó. Nem hasonlít a Magyarországon hagyományokkal rendelkező kettőshasznú marhatartáshoz, sem a speciális tejtermelő tehenészetek gyakorlatához. Bátran kijelenthető, hogy a három hasznosítási forma között sokkal több a különbség, mint a hasonlóság.
150. A szarvasmarhák létszáma Magyarországon tíz év alatt 873 ezerről 172 ezerrel, vagyis ötödével esett vissza, a csökkenés üteme azonban az elmúlt három évben mérséklődött. A szarvasmarha-állomány 2008. december 1-jén 701 ezer egyedet számlált, a 2007 decemberinél 4 ezerrel (1%-kal) volt kevesebb. Ugyanakkor a tehénlétszám egy esztendő alatt 324 ezerről 326 ezerre nőtt (4. táblázat).

4. táblázat

A hazai tehénállomány megoszlása hasznosítási irányonként (2003-2008)

ezer egyed

Év	Kettőshasznosítású		Tejhasznosítású		Húshasznosítású		Összesen létszám
	létszám	%	létszám	%	létszám	%	
2003	45	13	253	76	39	11	337
2004	51	15	253	73	42	12	346
2005	50	14	250	73	43	13	343
2006	43	13	229	70	54	17	326
2007	40	12	227	70	56	18	322
2008	38	11	226	70	61	19	324

Forrás: KSH

151. A gazdasági szervezeteknél tartott szarvasmarhák létszáma 2007 decembere és 2008 decembere között 11 ezerrel csökkent, ugyanakkor az egyéni gazdaságoknál tartottak létszáma 7 ezerrel nőtt. Hasonlóan alakult a tehénállomány: 2008 utolsó hónapjában a gazdasági szervezeteknél tartott tehének létszáma 4 ezerrel kevesebb, az egyéni gazdaságokban tartottaké 6 ezerrel több volt, mint 2007 végén. A húshasznú tehénállomány a gazdasági szervezeteknél egy esztendő alatt ezerrel, míg az egyéni gazdaságoknál 3 ezerrel gyarapodott.
152. Az MVH adatai szerint 2007-ben 115 ezer húshasznú tehén után igényeltek nemzeti kiegészítő támogatást. A statisztikákból két dologra lehet következtetni. Egyrészt, mivel a húshasznú tehének nemzeti kiegészítő támogatásának 117 ezres létszámhatárát (kvóta) a csak húshasznosítású egyedek nem töltik ki, a támogatásokat tehát nem húshasznosítású tehének után is felvették. Másrészt, a családi gazdaságok szerepe a húsmarhatartásban a jövőben nagyobb lehet, ami az általuk biztosított tenyésztési és tartási körülményeknek köszönhető. Csak körültekintő munkával lehet az ágazat sikerét megalapozni. A húsmarhatartás egyben lehetőség a családi gazdaságoknak a több lábon állásra, hiszen az ágazat nem igényel költséges munkaerőt és technológiai beruházást.

2.4.2. Genetika

153. Hazai húsmarha állományunk jelentős hányada keresztezett (65%), de jelen vannak a „világfajták” is. A fajtatiszta tenyészeteken belül az állomány legnagyobb része hazai magyar tarka (20%), de viszonylag nagy számban megtalálhatóak még a *hereford* (5%), *limousine* (4%), *aberdeen angus* (2%) és a *charolais* (4%) fajták is. A fajták reprodukciós vizsgálata azt mutatja, hogy a legkedvezőbb szaporulati százalékot és vemhesülési arányt egyaránt az *angus* biztosítja. Viszont az elléskori elhullás a *hereford*nál a legkisebb és a felnevelési százalék szintén e fajtánál a legkedvezőbb. A tenyészérett életkort a *hereford* és az *angus* fajták érik el a leghamarabb, megközelítőleg 19-20 hónapos korban, ennek megfelelően a kifejlett életkorba is ezek az állatok kerülnek a leggyorsabban, 69-72 hónap alatt. Ehhez persze hozzá tartozik, hogy e fajták testtömege ekkor átlagosan 550 kilogramm, ezzel szemben a magyar tarka, amely sokkal lassabban, 91 hónaposan éri el a teljes fejlettséget, testtömege 620 kilogramm. A napi súlygyarapodás az *angus* fajtánál a legjobb, átlagosan 900 gramm, a magyartarkáé 750 gramm, míg a vizsgált fajták közül a *hereford*é a leggyengébb, 620 gramm [Szabó *et al.*, 2008a]. A gyakorlat azt mutatja, hogy a Magyarországon tartott húsmarhák túlnyomó többsége exportpiacra kerül, ezért főként a külföldi fogyasztók igényeit kell kielégíteni a tenyésztés és a tartás-nevelés során. Az igények egyre inkább a nagyobb testű, nagy húsrészekkel bíró fajták elterjedésének kedveznek, ilyen például a *charolais*.
154. A hústömeg és a húsmínőség javítása érdekében kísérleti keresztezéseket végeztek a magyar tarka és a *charolais* fajtákkal. A csontozási és húsmínőség-vizsgálati eredmények nagyon kedvezőek lettek, az első osztályú hús mennyisége közel 43%, az összes húskihozatal 67% feletti arányt ért el, míg a magyartarkánál – keresztezés nélkül – csak 40% az első osztályú hús aránya és az összes húskihozatal csupán 65%-ot tesz ki. A külföldről származó „világfajták” génjei jelen vannak a hazai keresztezett állományokban. A keresztezett állományok az áruterelésben előnyösebbek, mert a reprodukciós és növekedési tulajdonságaikban jelentkező heterózishatás következtében teljesítménymutatóik általában jobbak, mint a fajtatiszta állatoké, ezáltal elvileg gazdaságosabban is termelnek. Nem véletlen, hogy a világ húsmarha-állományában meghatározóak a keresztezések, a fajtatiszta állatok aránya lényegesen kisebb. Persze a fajtatiszta állományokra is szükség van, hiszen ezek adják a tenyészállatokat a keresztezési programokhoz. Mindegyik fajtának vannak előnyös és hátrányos tulajdonságai.

gai, amelyek a keresztezésekben is megnyilvánulnak. Ezek között a kívánatos egyensúlyt, kompromisszumot a vágóállat-termelésben a helyesen megválasztott keresztezési programokkal lehet elérni. A kisebb testű fajták (*hereford, angus* stb.) igénytelenebbek, korábban érők, kedvezőbb reprodukciós tulajdonságokkal rendelkeznek (ezáltal gazdaságosabban állítják elő a hízóalapanyagot), ugyanakkor kisebb súlyra hizlalhatók és alacsonyabb áron értékesíthetők, mint a nagytestű állományokból kikerülő vágómarhák. A nagytestű fajták (*limousin, charolais, blonde d'aquitaine* stb.) által produkált hízóalapanyag és vágómarha a mi piacainkon jellemzően magasabb áron értékesíthető, viszont e fajtákkal általában drágább a hízóalapanyag termelése. A megfelelő hízóalapanyag-előállítás érdekében a kisebb testű teheneket érdemes a nagytestű fajtákból származó bikákkal termékenyíteni. Így a termelők rugalmasabban tudnak alkalmazkodni a gyorsan változó piaci körülményekhez.

155. Megjegyzendő, hogy a kedvező vemhesülési és szaporulati eredmények elérése a tenyésztésben alapvető jelentőségű. A meg nem született borjú értékét ugyanis semmi sem pótolhatja. A cél az erős, életképes utódok létrehozása, amelyek tenyészállatként vagy hízóként hasznosíthatók. Ha a termékenyítés nem jár sikerrel vagy nem életképes a borjú, a tenyésztő jelentős veszteséget kénytelen elkönyvelni, egyrészt mert a sperma ára adagonként elérheti akár a 35-40 eurót is⁷, másrészt a gazdálkodó a húsmarhatartás hozamát, illetve az ebből származó árbevételét tejeladással nem tudja növelni, mivel fejésre, a tej értékesítésére nincs lehetősége.

2.4.3. Tartástechnológia

156. A húsmarhatartás nem bír el költséges beruházásokat és drága tartástechnológiai megoldásokat. Ezért a húsmarhák elhelyezésének, tartásának és takarmányozásának fontos alapelve, hogy a lehető legolcsóbb megoldások alkalmazásával történjék. A gyakorlat azt igazolja, hogy nincs is szükség a nagy költségre, hiszen az állatokat nem kell féltetni a hidegtől és nem szükséges drága istállóhelyek építése. Sok, Magyarországhoz hasonló éghajlatú országban az állatokat egyszerű, csak részben fedett könnyűszerkezetes telelőhelyen (telelőkarámban) tartják.
157. A húsmarhatartás gazdaságosságának másik meghatározó eleme az olcsó, de az igényeket kielégítő takarmányok biztosítása. A tehenek és a növendékek téli takarmány szükséglete a gyepterületek előre kijelölt részéről betakarított széna és tömegtakarmányokkal (silókukorica szilázs, fűszénáz), a melléktermékekkel (szalma, kukoricaszár, répaszelet, apró burgonya stb.), valamint a téli legeltetésre megfelelően előkészített legelővel kielégíthető. A téli tartás és takarmányozás megkezdése és kivitelezése az állomány kondíciójának függvénye, ezért nagyon fontos a késő őszi legeltetés jó megszervezése. Az alkalmi legelők (silótakarmánytárlók, kukoricaszár-maradványok) kihasználásával kapcsolatban megoszlanak a vélemények. Az állomány táplálása gyakran nem kielégítő és a nedves talajon történő legeltetés során előfordul, hogy a talaj tömörödik, ami megnehezíti a vetés előkészítését. Téli időszakban a felnőtt állatokat naponta kétszer etetik, míg a borjaknak igény (étvágy) szerint kell takarmányt adni. A hazai viszonyok és fűhozamok mellett egy hektár legelő általában nem tart el egy állatot, ha azt kaszálják is. A téli takarmányozás nagyon fontos; az állatok ugyan kitelelnek szénán és szalmán is, de ha legyengülnek, akkor nehezen vagy nem ivarzanak.

⁷ Megjegyzendő: a kiváló tenyészértékű apaállatoktól származó húsmarha szaporítóanyagot adagonként már 8-10 euró összegért is lehet szerezni. A tenyésztegyesületek időnként hoznak be néhány mélyhűtött embriót, de csak tenyészállatok előállítására végezték. (A holstein-fríz tenyésztők ivarspecifikus ondót vásárolnak.)

158. A húshasznú tehenek téli takarmányadagja egy 650 kilogrammos tehénre számolva napi 25 kilogramm silókukorica, 6 kilogramm réti vagy dombvidéki széna és 4 kilogramm takarmányszalma, de 15 kilogramm silókukorica, 15 kilogramm répaszelet, 6 kilogramm széna és 6 kilogramm szalma összetételű adag is fedezi a téli napi szükségletet. Fontos a takarmányok táplálóanyag-tartalmának pontos ismerete ahhoz, hogy az állatok tápanyagigényének kielégítéséhez meg tudjuk határozni az adagot. A tápanyagigény természetesen változik a szaporodásbiológiai fázistól függően. Az ellések beindulása, az elletést követő időszak – a tejhozam növelése érdekében – a legjobb takarmányellátást igényli. Ez az időszak a húsmarhatartás szezonálisát figyelembe véve a téli hónapokra esik. Ezért is kell hangsúlyozni a téli takarmányozás fontosságát.
159. A tenyészbikák téli adagjában kétféle takarmányozási módot is alkalmazhatunk: 14 kilogramm réti széna és 5 kilogramm gazdasági abrakkeverék vagy 20 kilogramm silókukorica, 8 kilogramm réti széna és 5 kilogramm abrak. A növendék üszöknél a héthónapos választási kor után 15-20 kilogramm silókukorica, 2-4 kilogramm széna és 2 kilogramm gazdasági abrak etethető. Ez utóbbiak ajánlott tenyésztésbe vételi kora 18-24 hónap, a megfelelő élőtömeg eléréséhez átlagosan napi 700-800 gramm súlygyarapodás elégséges. A melléktermékek (répaszelet, leveles répapfej, kukoricaszár) csak a felnőtt állatok takarmányozására használhatók.

2.5. Következtetések

160. A vágómarhatartás jelentősége a jövőben Magyarországon és az EU más tagállamaiban is előreláthatóan csökken. Ezzel párhuzamosan a marhahúsimport bővülésre lehet számítani. Ennek forrása továbbra is elsősorban Brazília és Uruguay lesz. A hazai marhahús termelés növekedésével a közeljövőben sem lehet számolni. A valódi húshasznú tehenektől származó értékes vágómarhákat nem a hazai vágóhidakon vágják le, hanem a külföldön kerülnek értékesítésre.
161. A hazai minőségi marhahús-termelés egyik legnagyobb problémája, hogy a végtermék iránti igény és az így realizálható értékesítési ár nagymértékben az exportpiacok függvénye, ezért az ágazati szereplők kiszolgáltatottsága viszonylag nagy („pufferpiac” hiánya, euró/forint árfolyam stb.). **Az árstabilitás szempontjából döntő jelentőséggel bír a hazai kereslet,** hiszen az így előállított késztermék iránti fogyasztói igény egyfajta termelői és feldolgozóbi biztonságot garantál. Az elégedett vásárló keresletet teremt, munkát adva az alapanyag termelőknek, feldolgozóknak és kereskedőknek egyaránt.
162. A hazai marhahústermelés **több mint 50%-át a tejhasznosításból származó selejt tehenek adják. A jövőben a magyar tarka és a specializált húsmarha fajták létszámát kellene növelni, így létszámcsökkenés nélkül is visszaesne a tejhasznosítású állomány aránya a teljes szarvasmarha állományon belül.** A termelés tervezésénél hangsúlyt kell fektetni a megfelelő fajta kiválasztására. Célszerű a **Minőségi Marhahús Programba** további, kvalitatív végtermék előállítására képes **magyartarka-tenyésztőket** bevonni. Emellett a minőségi marhahúst adó *charolais*, *angus* és egyéb fajtának is érdemes szerepet biztosítani a kereskedelemben, megadva ezzel a választás lehetőségét a magyar fogyasztóknak. Ehhez viszont elengedhetetlen a folyamatosan kiegyensúlyozott minőségű végterméket előállító termelők jelenléte.

163. A marhahús **felhasználási lehetőségeit** (magasabb szintű feldolgozott termékek, pácolt termékek stb.) **szélesíteni, az érlelt vagy érett hús arányát növelni célszerű**. Fontos, hogy a magyar vásárló/fogyasztó már a vásárláskor különbséget tudjon tenni a húshasznosítási céllal tartott és tejhasznosításból származó állatok húsa, illetve az érett és friss hús között. Ehhez szükséges, hogy tisztában legyen a termék minőségi különbségeivel, ami számára sokszor csak az árban nyilvánul meg. A marhahús esetében nélkülözhetetlen a **vásárlók** tájékozottsága az adott termékről, amibe beletartozik a fajta megnevezés is és amiről jelenleg csak néhány kereskedőlánc nyújt információt. Ehhez a kereskedelmi szektor aktív tájékoztató és promóciós tevékenységére van szükség.
164. A húsmarhák tartásához nem szükséges költséges beruházás vagy drága tartástechnológia, hiszen ezek az állatok igénytelenek, extenzív tartásra teljesen alkalmasak. A legfontosabb, hogy saját gyepterület álljon rendelkezésre, ahol megoldható a legeltetés és a kaszálás, így a téli időszakra való felkészülés is. A húshasznú tehének tartásának leginkább a családi gazdaságokban lehet jövője, ugyanis ahhoz, hogy a főtermék (borjú) megfelelő minőségű és az elhullás minél kisebb legyen, ahhoz lelkiismeretes „állománymenedzsmentre” van szükség. Hiszen a meg nem született borjú jelenti az igazi veszteséget, ráadásul ez esetben a tehén tartásának költségeire nincs fedezet.

3. Sertésvertikum

3.1. Piaci tényezők

3.1.1. Fogyasztás

165. Az emberiség **húsfogyasztása egyre gyorsabb ütemben növekszik**: 1950 óta az elfogyasztott húsmennyiség megötszöröződött, 1970 óta pedig mintegy megduplázódott. A FAO becslései szerint a népesség növekedésével arányosan ez a szám ismét megduplázódik, így megközelítőleg 470 millió tonna évi húsfogyasztással számolhatunk 2050-re. A fejenkénti átlagos éves húsfogyasztás, amely a fejlett országokban már most megközelíti a 100 kilogrammot, az elkövetkező 15 évben további mintegy 10 kilogrammal nő. Ez a növekmény **takarmányozási gondokat** vet fel világszerte a jelentős állattenyésztéssel bíró országokban, ugyanakkor páratlan lehetőségeket nyújt olyan dinamikusan fejlődő gazdaságoknak, mint amilyen Brazília.
166. A **világ sertéshús-termelése** az OECD és a FAO becslése szerint 2007-ben 103 millió tonnát tett ki, az előrejelzések szerint a termelés **2017-re 125 millió tonnára emelkedhet**. A globális kibocsátás közel 80%-át Kína, az EU, és az USA adja. A 2009-2017 közötti időszakban Kína részesedése változatlanul 49% lesz, az EU-27 20%-os termelési aránya viszont 18%-ra mérséklődik. Kína mellett más nagy sertéstenyésztő országok (USA, Brazília és Kanada) is növelik termelésüket és exportjukat.
167. A **termékfejlesztés** üteme, a fejlesztések újdonságtartama 3-4 éve nem mutat jelentős előrelépést a világ húsiparában. A vásárlói értékelések szerint a valóban újdonságként elismert termékek aránya 2004-2007 között csupán 3%-ot ért el, ami előrevetíti, hogy értékelhető innovációval piaci sikereket lehet elérni. Magyarországon kezdeményezések születtek a sertéshúsrészek fehérjetartalma és aminosav összetétele, valamint vitamin tartalmának növelését elősegítő takarmányozási technológiák kifejlesztésére. Funkcionális takarmányozással elérhető a sertéshús Omega-3 zsírsav és szelén tartalmának emelése, ami táplálkozásban kutatások alapján kedvező hatásúnak bizonyult.
168. A nemzetközi trendek alapján Európában jobban érvényesülhetnek azok a feldolgozók, amelyek a **prémium kategóriákat** célozzák meg termékeikkel. A vásárlók/fogyasztók érdeklődnek az új alkotóelemek, a jellegzetesebb ízek iránt. A fejlett országokban a minőségi húskészítményeket továbbra is a nagy élelmiszerláncokban szerzik be a vásárlók/fogyasztók. Egy évtizeddel korábban e készítmények még csak ünnepek alkalmával kerültek az asztalra, napjainkra már általánossá vált mindennapi vásárlásuk, illetve fogyasztásuk. Ezzel párhuzamosan a húskészítmények reggeliként való fogyasztása egyre inkább háttérbe szorul.
169. Az egészségtudatos **táplálkozás** térhódításával az „egészségesnek” nyilvánított húskészítmények fogyasztása emelkedhet az elkövetkező években, különösen a halé és a tenger gyümölcseié. A vásárlói/fogyasztói igényeknek megfelelően a nemzetközi húspiacon, de leginkább a fejlett fogyasztói társadalmakban megnőtt a jelentősége a feldolgozott húsipari készítmények csomagolásain szereplő információknak. A vásárlók/fogyasztók által leggyakrabban keresett két adat a telített és telítetlen zsírsavak aránya illetve a sótartalom. A vásárlók/fogyasztók napjainkban a **gyártói információktól** hiteles tájékoztatást várnak az élelmiszer összetevőire és tápláléértékére vonatkozóan, míg az élelmiszeripar **különböző védjegyek** alkalmazásával próbálja növelni a bizalmat termékei iránt. Emellett a feldolgozók célja az is, hogy elfogadtas-

sák azokat az egészséggel kapcsolatos tudományos eredményeket, amelyek hatással lehetnek a vásárlói/fogyasztói döntésekre. Az erős, jól felépített és a vásárlói/fogyasztói köztudatban is értékkel bíró védjegyeket például az USA-ban és Kanadában, valamint az EU tagállamai közül Franciaországban alkalmazzák sikerrel.

170. Jelenleg a fejlett gazdaságok vásárlóinak/fogyasztóinak mintegy 5%-a vásárol **bio-húsfélésegeket**, ez a kereslet azonban inkább csak a drágább húsrészekre korlátozódik. A biohúsok piacát továbbra is a marha- és baromfihúsból előállított készítmények és a tökehúsok uralják. Európában a korábbi évekhez képest azonban kimutathatóan erőteljesebb szerepet kap a vásárlási döntésekben a **hús származási helye**, illetve az olyan **etikai jellegű megfontolások**, amelyek az állattartás körülményeit, annak a környezetre gyakorolt hatását is figyelembe veszik. Emellett a vallás is szerepet játszik a vásárlói/fogyasztói szokások változásában. A keresztény világkép húsevésre vonatkozó „szankciói” meghatározott időszakokban tiltják a húsevést. A zsidó, mohamedán, hindu és buddhista vallásban szigorú szabályok és népi hiedelmek tiltják egyes állati eredetű termékek elfogyasztását. A zsidó vallás csak a kóser ételek fogyasztását engedi, és szigorúan tiltja a sertéshús elfogyasztását. A különféle népek étkezési kultúrájában, az élelmiszerek közül a hússal szembeni magatartás a leginkább szembetűnő. Míg a hozzánk földrajzilag közel álló franciák kedvelik a lóhúst, a kínaiak pedig a kutyát és a selyemhernyót, mi magyarok igen nagy ellenállást mutatunk mindhárom állatfaj elfogyasztásával szemben. A genetikailag módosított alapanyagokat tartalmazó készítményektől továbbra is tudatosan tartózkodik a vásárlók/fogyasztók zöme az EU-ban. A vásárlók/fogyasztók döntő hányada a klónozott állatokból készült termékeket is visszautasítják [Bánáti, 2008; Houdebine *et al.*, 2008].
171. Az EU-15 vásárlói/fogyasztói körében egyre jellemzőbb, hogy a korábbi úgynevezett „*cash rich, timepoor*” (sok pénz, kevés idő) generáció újra felfedezte, hogy a hagyományos konyhai technológiával elkészített ételek egészségesebbek, mint a konyhakész vagy félkész élelmiszerek. A tudatos táplálkozás és az ezzel együtt járó minőségi életvitel fontos eleme lett a főzéssel eltöltött idő is, és ehhez igyekeznek friss alapanyagokat használni. Kutatások számszerűen igazolták, hogy az említett generáció a korábbi évekhez képest átlagban 20 perccel többet tölt a konyhában. Ennek az iparra nézve az a következménye, hogy ismét népszerűek lehetnek a **kisebb feldolgozottsági fokú húsok, készítmények** [Juhász, 2008].
172. A fejlett országokban egyre nagyobb arányt képviselnek az egyszemélyes háztartások, ezért nő az igény a **kisebb kiszerelésű termékek iránt**. Az EU-15-ben és az USA-ban a fizetőképes kereslettel rendelkező vásárlók/fogyasztók jelentős részét sok kisméretű háztartás jellemzi, így megnőtt az igény az egy-, vagy kétszemélyes adagot tartalmazó, csomagolt friss húsok, készítmények iránt. Ezek a tendenciák egyelőre az EU régi tagállamaiban és az USA-ban jellemzőek, azonban már a magyar vásárlók/fogyasztók egy része is hasonló igényeket támaszthat a hazai feldolgozókkal szemben.
173. Az EU sertéshús-termelése és -fogyasztása középtávon várhatóan lassabb ütemben növekszik 2008-2015 között, mint az azt megelőző évtizedben. A kibontakozó gazdasági válság negatív hatást gyakorol az EU sertéságazatára. Az Európai Bizottság előzetes adatai szerint **az EU-27 sertéshústermelése már 2008-ban 1,3%-kal mérséklődött az előző évihez képest**. A Dán Hússzövetség az európai termelés 3-4%-os visszaesését prognosztizálja 2009-re. A Bizottság előrejelzése szerint az EU-27 sertéshús kibocsátása 2008-2015 között szerény mértékben, csupán 1,7%-kal bővíthet [Európai Bizottság, 2009a]. Az olcsóbb baromfihús továbbra is erős versenytársa marad a sertéshúsnak. Sertéshúsból 42-43 kilogramm (*carcass*-egyenértékben

kifejezve) körüli fejenkénti fogyasztással számol az Európai Bizottság az EU-27 átlagában a 2008-2014 közötti időszakban. Ugyanakkor az elhúzódó gazdasági válság következtében az EU-27 sertéshús-fogyasztásának és exportjának visszaesésére lehet számítani 2009-ben. A harmadik országokba kerülő mennyiség 1 millió tonnára csökkenhet 2015-re. Az EU-27-ben az önellátás foka 2008-ban 107% volt.

174. Az EU-ban az összes húsfogyasztás 50%-át a sertéshús teszi ki. A KSH adatai szerint **Magyarországon az egy főre vetített sertéshús-fogyasztás 27 kilogramm volt 2006-ban** (csontoshús-egyenértékben kifejezve). Fajlagos sertéshús-fogyasztásunk már megközelíti az EU átlagát, a tagállamok fogyasztásában azonban nagy szóródás tapasztalható. Magyarországon a **sertéshús iránti keresletet a jövedelem-színvonal alakulása nagymértékben befolyásolja**, ami megmutatkozik a háztartások felső és alsó jövedelmi ötödének 50%-ot meghaladó fogyasztás-különbségében is. A fogyasztási tendenciák alapján megállapítható, hogy a sertéshús-fogyasztás bővülésének várható mértéke elmarad a jövedelmek és az életszínvonal növekedésétől. Ennek egyik oka az egészségtudatos táplálkozás terjedésében, ezzel párhuzamosan a baromfi-hús iránti kereslet élénkülésében rejlik. A baromfi-szektor marketing-munkájának eredményeként a vásárlók/fogyasztók egy része áttért a csirke- és pulykahús fogyasztására, emiatt a sertéstermékek belföldi piaca szűkült. Szakály *et al.* [2008] tanulmányukban rámutattak, hogy a sertéshúst egészségtelen terméknek kiáltották ki az elmúlt egy évtizedben. A szerzők felméréseik alapján a sertéshús jelenlegi pozícióját a következőképpen jellemezzük: inkább egészségtelen, divatjamúlt, zsírban gazdag, koleszterinben gazdag, erősen férfias, unalmas termék. A sertéshús-fogyasztás csökkenésének megakadályozása érdekében szükség van a sertéshústermékek arculatának újraépítésére, annak érdekében, hogy a vásárló/fogyasztó pozitív értékeket rendeljen hozzá (ügymint: inkább egészséges, tradicionális, zsírban és koleszterinben szegény, fiatalos, valamennyire nőies, izgalmas termék).
175. Az EU tagállamaiban **országoként eltérő, hogy a sertés mely testtájjait keresik a vásárlók/fogyasztók**. Hollandiában és Németországban a május és augusztus közötti grill-szezonban a karaj és tarja értékesíthető legjobban, míg a fennmaradó részeket a feldolgozóknak más piacokon kell elhelyezniük vagy készítménygyártásra felhasználniuk. A hazai feldolgozók tájékoztatása szerint az említett két országban a lapocka kilogrammonként 150 forinttal volt olcsóbb 2008 első felében, mint Magyarországon, így a holland és német feldolgozók azt könnyen értékesíthették a magyar piacon. Ugyanakkor télen Németországban már kevésbé lehet eladni a karajt. A spanyol piacon a tarja nem keresett húsféle, ezért nyomott áron kerülhet a magyar piacra. A combhús iránt nincs kereslet az EU piacán, így a húsipar harmadik országokban próbál rá vevőt találni.
176. Egyes feldolgozott áruk versenyképességét rontja, hogy erőteljesen érvényesül a szezonális a fogyasztásukban. Ilyen a füstölt áruk többsége, amelyek 80%-át húsvétkor adják el. A hagyományos termékek (pl. füstölt áruk) piaci részesedése csökken. A jó minőségű téliszalámi, kulen, szajmóka stb. előállítására a feljavított, tenyésztésből kiselejtezett anyagokák, valamint a mangalica húsa lehetne az alapanyag. Ugyanakkor a magyar vásárlók/fogyasztók döntő többsége közömbös az áru származása iránt, mivel nem márkahú, az ár mellett az élelmiszerbiztonság érdekli a vásárló/fogyasztót. **A magyar húsipar számára az egészségtudatosság lehet kitörési pont, ehhez azonban folyamatos fejlesztésre, innovációra van szükség.**
177. **A fagyasztott sertéshús** – a baromfival ellentétben – **egyáltalán nem elfogadott**, és bár a fagyasztás az előállítás költségét növeli, az ilyen hús csak valamivel olcsóbban értékesíthető (elsősorban külföldön vagy készítménygyártásra). Meg kell azonban jegyeznünk, hogy a feldolgozók nincsenek felkészülve a fogyasztói kiszerelesű fagyasztásra. A baromfiipar azokat a termékeket, amelyeket nem tud előhűtve eladni, lefagyasztja. A darabolás automatikusan

fogyasztói, gondoljunk a combra, szárnyra stb. A sertéshús esetében ez a típusú darabolás nem automatikus, így nagyobb értékesítési kockázatot jelent a feldolgozó számára. Ráadásul a kereskedelem sem fogadja el ezen termékek piaci térhódítását. Mivel nem lehet kapni, ezért a magyar vásárló/fogyasztó nem vásárol fagyasztott húst, pedig otthon azonnal lefagyasztja. Ennek ellenére a feldolgozók értékesítési lehetőség híján gyakran fagyasztással tárolják a rövidtávon nem értékesíthető húst, igaz ezt továbbfeldolgozásra szánják, nem közvetlen a fogyasztó számára. A hűtés és tárolás következtében a feldolgozó termelési költsége emelkedik, és a fagyasztott hús piaci értékítélete alacsonyabb értékesítési árat von maga után.

178. A feldolgozott húskészítmények piaca kettészakadt az utóbbi időszakban. A magyarok különösen árérzékenyek, amit tovább erősítettek a konvergencia program a 2006-ban bevezetett megszorító intézkedései, valamint a 2008 végén kibontakozott gazdasági válság. Még ha a vásárló/fogyasztó tisztában is van azzal, hogy a prémium termékek ár-érték aránya kiváló minőségről tanúskodik, a fogyasztók döntő része akkor sem engedheti meg magának e termékek megvásárlását, amivel továbbra is polarizálják a piacot. A hazai gyártók helyzetét a magyar vásárlókban/fogyasztókban máig élő negatív előítéletek is nehezítik, amelyek szerint a feldolgozott termékek körében ami „nyugati”, az szükségszerűen jó vagy jobb, mint a magyar.
179. **A magyar vásárlók/fogyasztók** kevésbé igényesek, bár – árérzékenységük ellenére – szívesen kipróbálják az újdonságokat, nyitottak az egészséges táplálkozás és a korszerű termékek iránt. A zsirtartalom és energiaérték a választási szempontok között egyelőre még hátrébb sorolódik, noha láthatóan növekszik az igény az alacsony zsirtartalmú termékek iránt. Az elmúlt időszak élelmiszerbiztonsági botrányai is hozzájárultak ahhoz, hogy egy szűk, de egyre szélesebb vásárlói/fogyasztói réteg hajlandó a minőségi étkezésre többet költeni. Nábrádi [2007] szerint a legfőbb minőségellenőr a vásárló/fogyasztó, vagyis elvárható, hogy az általa támasztott igényeknek és követelményeknek feleljen meg a termék. Ha a minőséget a társadalmi hasznosság szempontjából is mérlegeljük, ez valószínűleg eltérítheti a fogyasztói értékítéletet (pl. természetbarát, egészségvédő vagy szennyező termék).
180. Az ár, illetve az észlelt ár-érték arány és a minőség mellett a vásárlók/fogyasztók döntéseiben egyre nagyobb szerephez jutnak a vásárlás helyén ható **impulzusok, promóciók, akciók hirdetések**. Magyarországon is egyre több az egyedülálló, illetve párban élő, rohanó életvitelű vásárló/fogyasztó, aki megteheti, hogy prémium termékeket vásároljon, valamint egyre több a „modern háziasszony”, akinek értékrendje középpontjában a hagyományos, családi értékek állnak, emellett a modern életmód kihívásait komolyan veszi, és ennek megfelelően egészségtudatos életet él, illetve családját is erre ösztönzi. A **prémium termékek, specialitások** fogyasztásának növekedése kedvezőbb képet mutat Budapesten és környékén, de az ország más területein is lassú, folyamatos növekedés tapasztalható [Molnár, 2007].
181. A **pénzügyi- és gazdasági-válság** hossza és mélysége alapvetően meghatározza a hazai sertéshús-fogyasztás, valamint a sertéshúskivitel rövid- és középtávú kilátásait. Az Európai Bizottság [2009b] előrejelzése szerint Magyarországon a lakosság összes fogyasztása várhatóan 2,6%-kal esik vissza 2009-ben. Ennek következtében valószínűsíthetően erősödik a kereslet az olcsóbb testtájak, valamint húskészítmények iránt, míg csökken a konyhakész, és félkész termékek iránti kereslet. Az elhúzódó recesszió következtében tovább csökken a háztartáson kívüli étkezések aránya, emellett a hazai vendéglátóhelyek kihasználtsága is romlik, ami szintén negatív hatást gyakorol a sertéshús-fogyasztásra. Ezzel szemben emelkedhet a hús-szaboltok, hentesüzletek frisshús-értékesítése. A kereskedelmi láncokban a húskészítményeken belül a kereskedelmi márkák aránya tovább bővülhet, mivel a vásárlók/fogyasztók az olcsóbb

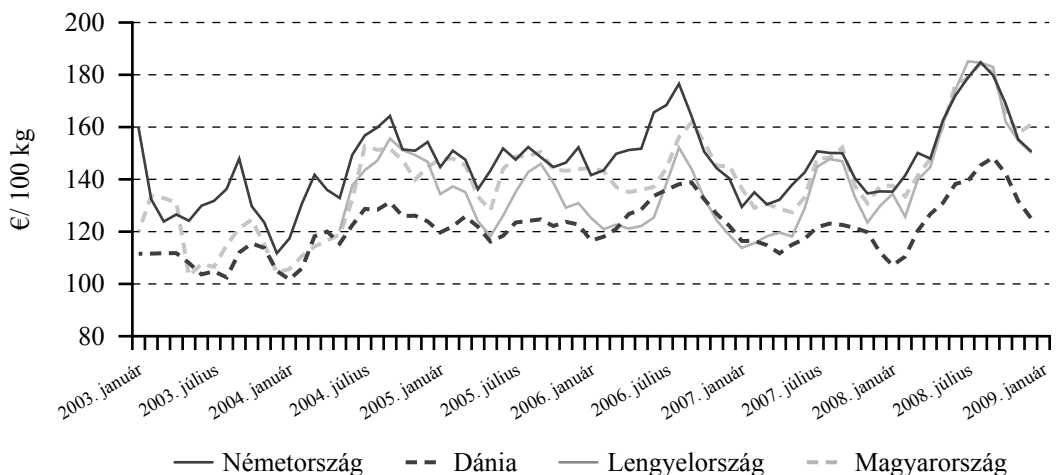
termékeket részesítik majd előnyben. A feldolgozók alapvető érdeke, hogy a lehető legszélesebb vásárlói/fogyasztói kört szolgálják ki termékszerkezetükkel. Így a válság időszakában a nagyon olcsó és a közepes árszintet képviselő termékek fogyasztása bővíthet. Mindezek következtében az egyes feldolgozók között **kiélezett árverseny** alakulhat ki 2009-ben.

3.1.2. Külpiacok (export-import)

182. **A magyar felvásárlási árakat a németországi és hollandiai árak határozzák meg.** Az árak alakulását a szezonális hatások mellett befolyásolja a piac alapvetően keresleti jellege. A hazai sertésárak 2004–2008 között a régió áraihoz hasonló szinten alakultak, de magasabbak voltak a lengyelországi áraknál. A sertés hús hazai felvásárlási ára 2009 februárjában 20%-kal haladta meg a dániai, és közel 13%-kal a hollandiai árat (10. ábra). Ekkora árkülönbségnél még „számottevő” szállítási költség mellett is érdemes élősertést/sertés húst behozni Magyarországra. 2009 elején a forint/euró árfolyam alakulása már hátráltatta az élősertés importját, mert például a szállítási költség Hollandiából Magyarországra élősúly-kilogrammonként 45 forintba került (2008 nyarán csupán 25 forint volt a szállítás díja). A hazai feldolgozók véleménye szerint e különbség hátterében a hazai termelés hatékonysági problémái állnak. Amennyiben a **hazai és külföldi termelők hatékonysági különbsége** megszűnne, úgy már nem érné meg a többi tagállamból a magyarországi piacra szállítani sertést vagy sertés húst. Vagyis a hazai sertés hús ár legfeljebb a szállítási költséggel növelt importárat érheti el.

10. ábra

A sertés hús felvásárlási ár nemzetközi összehasonlítása (2003 január–2009 január)



Forrás: AKI PÁIR

183. Az élelmiszer-kereskedelem Hollandiában és Németországban 2009-ben bevezette a hímivarú malacok kábítószeres kasztrálását, mint önkéntes állatjóléti (importkorlátozó) intézkedést. Hollandiában az *Aldi* és a *Lidl* kivételével a szupermarketek közül lényegében mindenki csatlakozott az egyezséghez. Ezenkívül a *Coop* üzletlánc hiányzik a listáról, mivel áruházaiukban nem árulnak kasztrált malacoktól származó töke húst és húskészítményeket [Kruppa, 2009]. Hollandiában a kábítást szén-dioxiddal kell végrehajtani. Hollandiában a piacvezető sertés hús-beszállító *Vion Foods* elérte, hogy a kereskedelmi láncok hozzájáruljanak a kábítószeres

kasztrálás többletköltségéhez⁸. A kábításos kasztrálás költségeinek fedezésére egy 3,7 millió eurós alapot hoztak létre az üzletláncok. A támogatás a kábításhoz használt gépek beruházásához és a használatukhoz szükséges képzés finanszírozásához igényelhető. A sertéstartóknak tanfolyamon kell részt venniük a szén-dioxidos kábítás alkalmazásához. A gazdák tanfolyamon sajátítják el a kábításhoz használt berendezések helyes és biztonságos használatát. A gazdaságonként igényelhető támogatási összeg 950 euró. A kasztrált malaconként 0,34 euró többletköltség elenyésző, így nem jelent számottevő terhet a gazdálkodóknak. A sertéstartók körülbelül 80%-a szerezte be 2009 februárjáig a szén-dioxidos kábításhoz szükséges berendezéseket. A fennmaradó 20%-ba azon gazdálkodók tartoznak, akik exportra termelnek vagy nem kasztrálják a malacaikat. Németországban várhatóan injekcióval kell végrehajtani a fájdalomcsillapítást a kasztrálás során. Sertéshús csak az erről kiadott tanúsítvánnyal kerülhet forgalomba. Németországban a feldolgozott termékekre is kiterjesztenék e követelményt. Bár megtehetjük, hogy e piacra csak a nőivarú hízókat exportáljuk, a magyar sertéshúsexportra nézve a következmény hosszabb távon a kivitel visszaesése lehet, ha ezen elvárásoknak nem leszünk képesek eleget tenni.

184. A termelésre, kereskedelemre és fogyasztásra egyaránt hatással vannak az időről-időre jelentkező **járványok, állapotbetegségek**. A betegségek kitörésének földrajzi helye és lefolyásának időtartama sem közömbös, mert a globális kínálat meglehetősen koncentrált. Ráadásul az állategészségügyi problémák, az állatállomány járványos megbetegedései kihatnak a termelési lánc teljes egészére, így az inputellátókra (takarmányipar, gépipar, gyógyszeripar) és az élelmiszeripar termelésére is, aminek súlyos pénzügyi és gazdasági következményei lehetnek. Kereskedelmi szempontból, a határokat átívelő betegségek és az ennek következtében bevezetett importkorlátozó intézkedések azonnali hatást gyakorolnak a piaci folyamatokra.
185. Magyarország már 2004-ben nettó importórré vált élősertésből, mind a mennyiséget, mind az értéket tekintve. A sertésállomány visszaesése miatt az alapanyaghiány miatt **a hazai feldolgozók** a csatlakozás óta **sertéshús-, illetve élősertés-behozatalra kényszerülnek**. Az élősertés-behozatal 2008-ban 72 ezer tonnát tett ki, vagyis 9%-kal haladta meg a 2007. évi 66 ezer tonnát. Az import meghatározó része továbbra is Lengyelországból származott. A behozott élősertések részaránya az összes felvásárlásban elérte a 18%-ot. Az élősertés-kivitel 2008-ban közel 33 ezer tonnára emelkedett, ami 77%-os növekedést jelent egy év alatt
186. A sertéshúsimport többnyire **gyengébb minőségű és olcsóbb sertéshúsok** behozatalát jelenti, amelyeket döntően készítménygyártásra használnak fel. Ezzel magyarázható, hogy sertéshúskülkereskedelmi egyenlegünk értékben az EU-csatlakozás óta pozitív maradt: 2008-ban az export értéke 234 millió euróra, míg az import 155 millió euróra rúgott.
187. A csontos, illetve csont nélküli sertéshús belföldi forgalmának mintegy 15-20%-a külföldről származik. A sertéshúsimport 2008-ban meghaladta a 86 ezer tonnát, ami közel 23%-os növekedést jelent az egy évvel korábbi 69 ezer tonnához képest. Sertéshúskivitelünk a sertésállomány fogyatkozása ellenére 2008-ban meghaladta a 100 ezer tonnát, közel **5%-kal nőtt 2007-hez képest** (11. ábra). A magyar sertéshús egyes részei igen keresettek a hagyo-

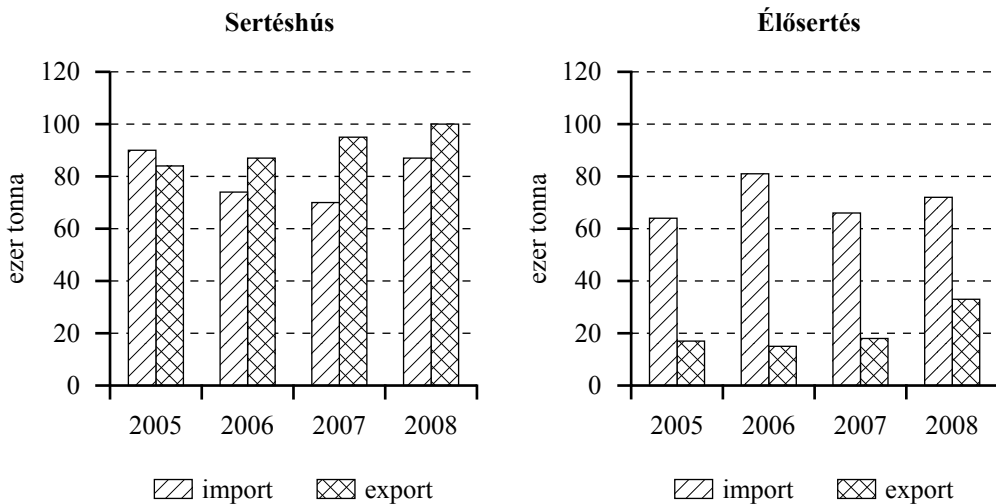
⁸ A szén-dioxidos kábításhoz használt eszközök között jelenleg hat típus van, amit a holland hatóságok teszteltek és engedélyeztek. A berendezések ára 700-1400 euró között mozog. A kábítás során fájdalomcsillapítót is kell adni a malacoknak. A fájdalomcsillapító a fájdalom hosszú távú csillapítását szolgálja, mert a szén-dioxidos kábítás csak néhány másodpercig hat (az injekciós fájdalomcsillapítás nem szerepel a termelők és az áruházláncok közötti egyezségben, így azt a LEI információi szerint valószínűleg a sertéstartók nem alkalmazzák majd). Az új berendezésekkel egy alom malacainak kasztrálása alig öt percet vesz igénybe. Amennyiben a gépet folyamatosan működtetik, egy hét alatt 10 ezer koca szaporulatát lehet ellátni. Ugyanakkor a kasztrálásra általában rövidebb időt szánnak a gazdálkodók, ennek érdekében több gépet működtetnek egyszerre.

mányosnak tekinthető export-célpiacon, ami egy speciális vásárlói/fogyasztói ízlésvilágnak köszönhető. Így a spanyol piacon keresett termék a sonka, míg az ázsiai piacokon (Japán és Dél-Korea) a tarja és a karaj.

A magyar sertéshúsexport több mint 35%-a (35 ezer tonna) **Romániába** irányult 2008-ban. Emellett fontos piac volt még Dél-Korea, Japán és Spanyolország, ahová 9-11 ezer tonnát szállítottunk.

11. ábra

A sertéshús- és élősertés-külkereskedelem alakulása Magyarországon (2005-2008)



Forrás: KSH [2008]

188. A magyar sertéshús 69%-a C, 21%-a F paritáson került kivitelre 2006-ban⁹. A román piacra exportált sertéshús több mint 91%-a C paritáson hagyta el az országot. A magyar exportőrök 2006-ban több mint 11 ezer tonna sertéshúst szállítottak Dél-Koreába, ebből 10 ezer tonnát C paritáson. Ugyancsak a C paritás jellemző a japán és az olasz piacokra történő szállításoknál. A spanyol piacra kivitt 10 ezer tonna sertéshústermék közel 60%-a C, míg 25%-a F paritáson került a spanyol feldolgozókhöz. **A sertéshús export 75%-át közúton 22%-át vasúti szállítással, míg a fennmaradó részt légi úton bonyolították le.** [Kartali, 2007]
189. Magyarország nyers tökehúst is exportál darabolt, csontos és kicsontozott formában. Európán belül kamionokkal történik a szállítás, míg az Ázsiába kerülő áru nagyobb része úgy kerül kivitelre, hogy közúton a megrakodott konténereket egy észak-németországi kikötőig szállítják. A szállítást a legtöbb esetben itthon szervezik és finanszírozzák (egy-két vevő saját maga fuvarozza az árut). A legfontosabb célpiacon: Dél-Korea és Japán. A szerződő felek között az ármegállapítás általában negyedévente felülvizsgálatra kerül a piaci folyamatok függvényében. Európában a kivitel legnagyobb célpiai Románia, Olaszország és Spanyolország. A feldolgozók döntő része kiszervezi a szállítmányozást, amelynek költsége 800 kilométeres rádiuszban kilogrammonként 7 eurócent.

⁹ A paritásokat az eladó kötelezettségének és kockázatának sorrendjében négy csoportba szokták besorolni: „E” csoport, ahol a vevő jön az áruért, „F” csoport, ahol az eladó útnak indítja az árut a vevő költségére, „C” csoport, ahol az eladó fizeti a főfuvarozás költségeit, „D” csoport, ahol az eladó „házhoz” viszi az árut.

190. Azok a sertésstartók, akik nem tudnak folyamatosan nagy mennyiséget előállítani, kiesnek az exportpiacokról. Az elkövetkező években a feldolgozóknak nem jelent problémát az állomány fogyatkozása abból a szempontból, hogy külföldről is beszerezhető az alapanyag.
191. A kisebb feldolgozók a fejlesztések következtében egyre kedvezőbb feltételekkel rendelkeznek az alapanyag tárolására, azaz fagyasztva is képesek fogadni a behozott termékeket. Régebben a behozatalt gátolhatta, hogy csak kis mennyiségeket tudott tárolni egy üzem. Mivel az előhűtött magyar alapanyag beszerzése egyre nagyobb nehézségekbe ütközik, ennek következtében már sok kis cég is keresi az import alapanyagot, amit általában alacsonyabb áron lehet beszerezni a magyar alapanyagoknál. Sőt, a piaci árverseny miatt, szinte függetlenül a magyar kínálatától, egyre olcsóbb alapanyagokat keresnek a kisüzemek is, amelyet szeretnének folyamatosan vásárolni.
192. A sertéshúsok kivitelére jellemző, hogy a külpiaci értékesítésekben a hazai alapanyagból származó, speciálisan az exportpiac igényeinek megfelelően kikészített sertéshúsok, illetve a magasabb feldolgozottságú termékek részaránya nagyobb. Ugyanakkor a vágóhidak és húsfeldolgozók **a készítménygyártáshoz a hazainál általában gyengébb minőségű és olcsóbb sertéshúst hoznak be.**
193. A jövőben a belföldi alapanyag hiánya, valamint az EU-ból származó alapanyagok árának emelkedése alapján nagyobb árversenyre lehet számítani a vágóhidak között. A megkérdezett vállalkozások piaci stratégiájában szerepel a kivitel és a belföldi forgalom növelése, ami csak növekvő belföldi alapanyag-felvásárlással, vagy az alapanyagimport növelésével lehetséges.

3.2. Kiskereskedelem

194. A friss hús hazai értékesítésében változásoknak lehetünk szemtanúi. A vásárlók/fogyasztók napjainkban elsősorban a **szeletelt csomagolt húst** keresik, így a hagyományos pultos tökehús forgalma valamelyest visszaesett. A húsfeldolgozóknak piacaik megtartása érdekében alkalmazkodniuk kell a változó vásárlói/fogyasztói igényekhez. A kereskedők számára a csomagolt hús értékesítése jóval olcsóbb, mivel ez az értékesítési forma kevesebb beruházást igényel (daraboló építése és hentesek alkalmazása nélkül a meglévő hűtőkbe be tudják rakni az árut), így az a bolt is tarthat tökehúst, amelynek nincs húspultja. A friss húsnál a vásárló/fogyasztó közömbös a termék származását illetően, és nem tesz különbségeket a gyártók és a termékek között sem. Egyes kereskedők ennek ellenére törekednek a márkázásra, ami a feldolgozó számára is kitörési pont lehet.
195. Hiába emelkedik termelői ár, **a húskészítmények áremelését nehezen fogadja el az élelmiszer-kiskereskedelem.** Bár a legjövődélmezőbb a félsertés értékesítése, ennek ellenére mindössze 5% kerül ebben a formában piacra (1% belföldön a *Metro* áruházláncban, míg 4% külpiacokon). A hazai alapanyaghiány miatt a termelők a feldolgozóktól magasabb felvásárlási árakat követelnek, azonban a feldolgozók áruházláncokkal szembeni alkupozíciója gyenge. Ezen kívül a magyar húsiparnak versenyeznie kell az olcsón importált húskészítményekkel is.
196. A kereskedelem számára **a készítményforgalmazás** sokkal jövődélmezőbb tevékenység, mint a friss hús értékesítése, noha ezt a piacot túlkínálat jellemzi. Ezzel szemben az ipar (néhány kivételtől eltekintve) nem tud olyan marketinget „tenni” a termékei mögé, mint például az italgártók. A reklámjaik általában egy cég arculatára irányulnak és nem egy-egy termékre.

A kereskedő nagyon sok termékből választhatja ki az általa forgalmazottakat, amelyek tapasztalatok szerint más gyártó ugyanolyan termékére lecserélhető.

197. Az üzletláncok hazai megjelenésekor nem szabályozták szigorúan a maximális alapterületet és a városenkénti áruházszámot. Így a nagy alapterületű kiskereskedelmi láncok régiós összehasonlításban irreális nagyságrendben jelentek meg Magyarországon. A köztük zajló verseny letéri az árakat, ami olcsóbb kínálathoz (néha a minőség romlásához) vezet, és a termelők és feldolgozók helyzetét tovább nehezíti. A kiskereskedelmi láncok célja a profit/m² maximalizálása, ezért a feldolgozókon keresztül a termelők alacsony áron kénytelenek értékesíteni a terméket.
198. A kereskedelmi márkák napjainkra meghatározó részarányt képviselnek a kiskereskedelmi láncok forgalmában. Az AC Nielsen szerint **a húskészítmények esetében a kereskedelmi márkák aránya Magyarországon elérte a 21%-ot 2007-ben, míg 2008 első félévében már 29%-kal részesedtek a forgalomból.** Az élelmiszerforgalmazó üzletláncokba bekerülni költséges, a belistázás több millió forintba is kerülhet. A kereskedelmi márkákon általában kisebb a haszon, ugyanakkor előnyük, hogy ezek – sokszor csak a csomagolásuk miatt – egymással nem összehasonlíthatók. A kereskedelmi márkás termékek árát elsősorban nem a vásárlók/fogyasztók vetik össze, hanem a termékkel foglalkozó beszerzők, marketingesek. A kereskedelmi márkás termékek esetében az elsőszámú szempont az alacsony ár. E termékeknél a kereskedő az árat másként építi fel, mint a hagyományos termékek esetében: a hátsó kondíciók¹⁰ száma kevesebb és az akciózás sem kerül a gyártónak annyiba, mint a saját termékeinél. A feldolgozóknak a logisztika és kapacitáskihasználtság szempontjából előnyös, hogy a kereskedelmi márka nagyobb mennyiséget képvisel, így egy-egy termék szállításának elnyeréséért harc folyik a beszállítók között, ami árletörő hatású. A vásárló/fogyasztó ebből annyit észlel, hogy a kereskedelmi márkás termékek sokkal olcsóbbak a hasonló gyártóinál. Mivel a kereskedelmi márkák részaránya a forgalomban nő és profitszintjük valamivel alacsonyabb (a kiemelt figyelem, az egyedi arculat miatt), a kereskedők a többi terméken próbálják behozni a kieső hasznot. A folyamatosan erősödő versenyben a **minőségi kívánalmak** egyre alacsonyabbak. Korábban pl. elképzelhetetlen volt virslit és párizsit csak bőrkéből és csontszeparátumból előállítani, a gépsonka mára „lunch” kategória lett. Ehhez nagymértékben hozzájárult a magyar fogyasztók magatartása is. Bár azt mondjuk, hogy „olcsó húsnak híg a leve”, ez a vásárláskor nem szempont.
199. A nagy **áruházláncok** országonként más és más árszinteket határoznak meg. A tőkeerős cégeknek fontos a piac liberalizálása az EU-ban, de a saját érdekük szerint (lehetőleg az állam ne szóljon bele a működésükbe). A beszerzési árban vannak különbségek (pl. logisztika, marketing, piac érzékenysége stb.). A nagy élelmiszerkereskedelmi láncok egyáltalán nem vagy alig szerződnek magyar feldolgozókkal, inkább a legfontosabb, legnagyobb beszállítóik által preferált országokból szerzik be a termékpalettájukat, mivel egyrészt régóta ismerik e partnereiket (és az általuk kínált standard minőséget) és könnyebb a kapcsolattartás is, másrészt a magyar gyártók nem tudnak elegendő reklámot tenni termékeik mögé. A Magyarországon jelen lévő multinacionális feldolgozók is gyakran a központban (nem Magyarországon) döntenek a szállítások irányáról. A versenyben maradás miatt a magyar feldolgozók kénytele-

¹⁰ Hátsó kondíciók alatt a beszállítókra kényszerített, tetszőlegesen megszabott különböző díjak és hozzájárulások értendők. A kereskedelmi láncok ma már mintegy 80 „jogcímen” (pl. bonusz, fix bonusz, listázási díj, logisztikai, marketing, boltnyitási, átalakítási hozzájárulás, polcfeltöltési, euró-felzárkóztatási, koordinációs szervezési díj, „uborkaszeton” miatt felszámított 2%, születésnap hozzájárulás, fizetési határidő betartásának díja stb.) gyűjtenek „adót” partnereiktől. A hátsó kondíciók könnyen tervezhetők, az éves szerződésekben újratárgyalhatók, az összegek emelése biztos többletbevételt jelent. Mivel kialakult gyakorlatról van szó, nem valószínű, hogy a kereskedelem a közeljövőben lemond erről.

nek – a piac akaratának engedve – folyamatosan terméket fejleszteni, még az esetleges veszteséges termelés árán is. Az Európai Bizottság is napirendre tűzte e probléma megvitatását még 2008 decemberében. Álláspontjuk a COM(2008) 821 számú közleményben olvasható.

200. Kizárólag kereskedelmi márkás termékeken nem lehet nyereséget realizálni, mivel az egymással versengő magyar feldolgozó cégek olykor önköltségi ár alatt nyernek el beszállítói pozíciót, megrendelést. Gyakori panasz, ezért említést érdemel a **30 napos fizetési határidő** be nem tartása. Az agrárpiaci rendtartási szülő 2003. évi XVI. törvény értelmében a 30 napos fizetési határidő nem vonatkozik a rendelkezés hatálybalépése előtt megkötött szerződésekre. Ezért a kereskedők korábbi partnereikkel nem kötnek új beszállítói szerződéseket, hanem a régieket „hosszabbítják meg”. Egy másik „megoldás” gyűjtőszámlák kiállítása, amelyek 30 napnál lényegesen hosszabb időszakot ölelnek fel. További praktika, hogy áreltérésre hivatkozva visszaküldik a számlát, vagy rosszul rögzítik a tranzakciót, és az adategyeztetési procedúra miatt hetekig, akár hónapokig késlekednek a beszállítók kifizetésével. A fizetési határidő betartása nem csak a kereskedelemben, hanem a termékpályák más szakaszain sem jellemző. Sok cég nagyon későn vagy egyáltalán nem fizet a vásárolt áruért, ami egyrészt drágulást idéz elő (emelkednek a tranzakciós költségek), másrészt – súlyos esetben – az eladókat csődbe juttatja. A kitolt fizetési határidőkkel nem lehet stabil termelői bázist biztosítani. Amikor kevés a szabad árualap, a szerződéses fegyelem és a hosszú távú kapcsolatok hiánya miatt gyakran készpénzért kell vásárolni.
201. A tömegtermékek piacán hosszabb távon nem tudunk versenyezni, mivel a külföldi gyártók a magasabb technológiai színvonalnak köszönhetően képesek jobban standardizálni végtermékeiket, a vásárlók/fogyasztók (és a kereskedők) pedig folyamatosan az állandó minőséget keresik. A termelést a **hazai piacra gyártott magas hozzáadott-értékű termékekkel** tartathatnánk szinten. Meg kell azonban jegyezni, hogy az import áruk kínálatából a gyengébb minőségű, olcsóbb termékekkel a szigorú Élelmiszerkönyv miatt sem tudunk versenyezni. Ha pl. egy termék a gyártó országban megfelel a *szalámi* kategóriának, míg Magyarországon nem, a hazai termék árban aligha lehet versenyképes. A magyar vásárló/fogyasztó minőség iránti igényét kielégíti a *szalámi* felirat, hiszen az importált termék küllemileg hasonló. Így tehát belföldön is versenyhátrányba kerülünk. A megoldás egy **az európai normákhoz közelítő, kevésbé szigorú Élelmiszerkönyv** lehetne, míg a **magas hozzáadott-értékű termékekről nem az Élelmiszerkönyvnek kell rendelkezni és azokat megvédeni**, mert a vásárló/fogyasztó sohasem lesz maradéktalanul tisztában az előírásokkal. A kereskedelmi márkák aránya az áruház-láncokban a jövőben várhatóan növekszik. A nagy áruházláncok igyekeznek saját kereskedelmi márkákat alkotni, termeltetőként fellépni a húsipar irányába. Emiatt az ipar arctalaná, így fokozott mértékben kiszolgáltatottá válik, ami könnyen a minőség rovására mehet. A kereskedelem megadja az árat, a gyártó „visszaszámol”, és összeállítja a recepturát. Az alkalmazható receptura számottevő mértékben meghatározza a termék minőségét. Az ipar „sodródik”, nem alakult ki ésszerű reakció, nem látszik kitörési irány. A külföldi tulajdonban lévő húsfeldolgozók a Magyar Élelmiszerkönyv előírásainál magasabb szintű önkéntes szabványnak köszönhetően megőrizték, sőt, folyamatosan erősítik pozíciójukat a Magyarországon jelen levő kereskedelmi láncokban. A gyártás során például nem használnak szeparált húst és szójakoncentrátumot vagy bőrkét.
202. A magyar élelmiszerpiacon alapvető szakmai problémákkal kell szembesülniük a termékpálya szereplőinek. **A minőségi előírások puhultak**, az élelmiszerláncok árigényének megfelelő gyengébb minőségű, olcsó terméket állítanak elő a hazai feldolgozók. Ezt az alacsonyabb minőséget, de standard konzisztenciát (homogén készítményt) a nyugati feldolgozók hatékony

technológiával képesek előállítani, amihez csupán egyöntetű alapanyag szükséges. Az így előállított tömegárut szállítják Magyarországra. A hazai húsipar **technológiai lemaradása** miatt nem képes ebben a termékkategóriában sem felvenni a versenyt a fejlett húsiparral rendelkező országokkal. Az osztrák húsipar pl. nem gyárt nagyon gyenge minőségű terméket a saját piacára, mert az osztrák vásárlók/fogyasztók azt nem veszik meg. Ugyanakkor az osztrák piacon eladhatatlan termékeket a magyar vagy más keleti piacokon helyezik. Mivel a kelet-európai piac keresi a legolcsóbb termékeket, így a nyugati feldolgozók próbálnak ennek megfelelni. Ez természetesen a vásárlói/fogyasztói szokásokra is hatással van. Ebben a környezetben még nehezebb a márkahúsra rávenni a magyar vásárlót. Itt elsősorban nem a kiemelten a minőségi termékekre kell gondolnunk (ezek piaci részaránya is kicsi), hanem a „csak” jó minőségű, megfelelő ízű termékekre, amelyek árszintje alacsony, azaz nagy mennyiségben eladhatók. Optimizmusra adhat okot, hogy az abszolút alacsony kategóriák részaránya, különösen a szezonális piacon csökkenést mutat (pl. 189 forintos szilveszteri virsli). A vásárlói márkahúsra, márkáépítésből származó előnyökre továbbra is a feldolgozott húсок készítői számíthatnak inkább.

3.3. Feldolgozás

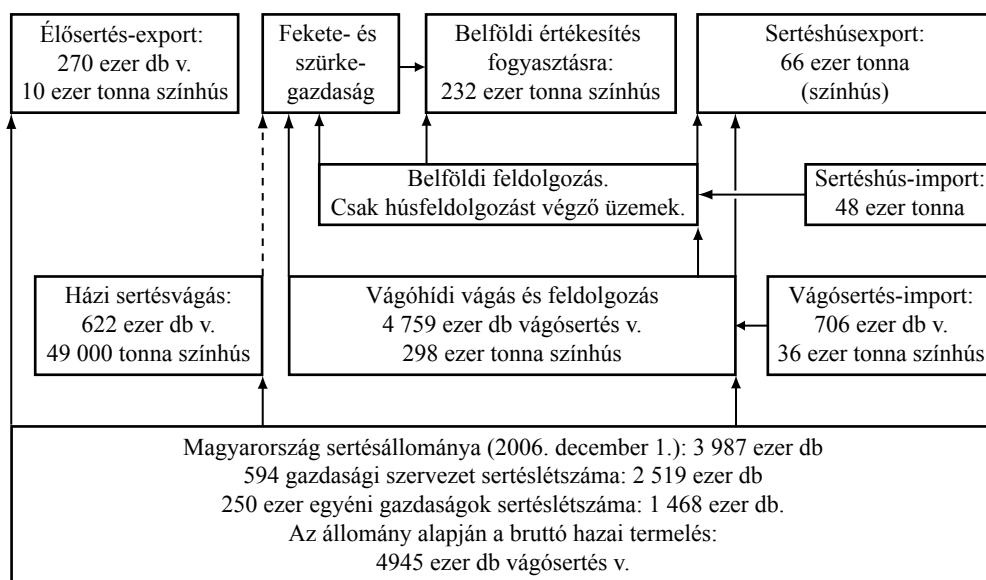
203. Az **alapanyag-termelés** jelentős átalakuláson ment keresztül az EU-csatlakozást követően. Korábban a vágóhidak szinte kizárólag hazai termelésű alapanyagot dolgoztak fel, a csatlakozást követően azonban folyamatosan csökkent a vágósertés kínálata, így a vágóhidak importra kényszerültek. Az ágazatban megindult a **koncentráció**, ugyanakkor a **szakosodás és specializáció** jelei is megfigyelhetők, a sertésvágástól és darabolástól a készítménygyártás egyre jobban elkülönül legalább telephelyi szinten.
204. A hazai vágóhidak egyharmada a vágáson és daraboláson kívül húskészítmény-gyártással is foglalkozik. A termékpályán jelen vannak csak húskészítmény-gyártást végző üzemek is, itt nem végeznek sertésvágást, a termeléshez szükséges alapanyagot a vágóhidaktól vásárolják és/vagy importálják. A serteshús-termékpálya koncentrációja közepesnek mondható. A termékpályán továbbra is nagy a csak belföldre termelő vágóhidak száma. Ma a vágás, darabolás, csontozás önmagában nem hoz számottevő nyereséget, leginkább csak a készítménygyártásban van lehetőség a profit növelésére.
205. A belföldi alapanyag felvásárlására a piacmeghatározó feldolgozók általában **éves keretszerződéseket kötnek**, amelyek a sertés minőségére és mennyiségére vonatkozó paramétereket és a fizetési határidőt rögzítik. A szerződés az árra vonatkozóan csak azt tartalmazza, hogy **a sertések vételára a vágóhid telephelyén értendő heti piaci ár**, az EUROP minősítési kategóriáknak megfelelően. Ugyanakkor a kisebb feldolgozók a hagyományos, szóbeli megállapodáson alapuló kapcsolatokat részesítik előnyben, a termelőkkel hetente állapodnak meg a következő héten szállítandó mennyiségről és az árról. A szerződés nélküli felvásárlások nagyobb kockázatot jelentenek, kevésbé alkalmasak a termeléshez szükséges alapanyag folyamatos biztosítására, hosszú fizetési határidőkkel nem lehet stabil, állandó termelői bázist biztosítani. **A hosszú távú, biztos, pontosan kalkulálható szerződések nem túl gyakoriak.**
206. Mivel a sertéslétszám csökken – 2008. december 1-jén nem érte el a 3,4 millió egyedet –, a termelők jelentős része élősúlyra vetítve általában az E minőség aktuális termelői árát kéri a vágóhid által elvégzett EUROP minősítés figyelembe vétele nélkül. Magyarországon a feldolgozók az átvett sertésekért 2 kilogramm (rekeszizom, háj) **többletsúlyt** fizetnek ki a többi

tagország húsipari vállalataihoz képest (magyar képlet). A fizetési határidő nagy szóródást mutat, a nyolc banki naptól akár 35-45 napig terjedhet, pedig a törvény szerint maximum 30 nap lehetne.

207. Termelői oldalon megjelentek a **beszerzési értékesítési szervezetek** (BÉSZ), amelyekben a tagok azért fogtak össze, hogy a piacon egységesen tudjanak nagyobb volument képviselve, kedvezőbb inputbeszerzési és értékesítési árakat elérni. A hízalásra szánt malacok, takarmányok és állatgyógyászati készítmények vásárlását is megkönnyíti, ha a szervezet képviselője lép kapcsolatba a kereskedőkkel, és nem a kistermelők külön-külön. A termelői csoport nem mindig megbízható partner, mert tagjai gyakran egyénileg is értékesítenek, így gyakran naponta változtatják a felkínált mennyiséget, ezért a feldolgozók vágásának ütemezését megnehezítik.
208. A vágósertés különböző értékesítési csatornáit vizsgálva számottevő eltérés tapasztalható a **sertéshúsárakban**. Az évi 30-50 ezer vágósertést szállító gazdaságoknak a vágóhidak élő súly-kilogrammonként 15-20 forint prémiumot fizetnek. A vágóhidakra az azonos tulajdonosi csoporthoz tartozó sertéstelepekről piaci áron kerülnek be a sertések, akárcsak más beszerzés esetén. A heti árak a piaci szereplők közötti áralkukban alakulnak ki, amelyekben a feldolgozók saját értékesítési áraikból indulnak ki. A heti ármegeállapodásokban a vágóhidak az értékesítési árak változásait a vágósertés-piac keresleti jellege következtében nehezebben érvényesíthetik a kereskedelem felé, a termelők felé viszont ők határozzák meg az árakat. A magyar húsfeldolgozók az áruházláncokkal szembeni alkupozációjuk gyenge. A magyar húsiparnak versenyeznie kell az olcsón importált húskészítményekkel is (12. ábra).

12. ábra

A sertéshús-termékpálya fázisai és értékesítési csatornáit 2007-ben* (színhús egyenértékben)



* Megjegyzés: A 2006. december 1-jei állatállomány KSH adat. A december 1-jei sertésállomány határozza meg a következő évi sertéshústermelést.

Forrás: AKI és KSH adatok, valamint Varga *et al.* [2007] alapján az AKI Agrárpolitikai Kutatások Osztályán készült számítások

209. Magyarországon **kiszámíthatatlan a vágóalapanyag-beszerzés**, a hizlalók gyakran megbízhatatlanok, akár kilogrammonkénti öt forint felár ellenében elállnak a szerződés teljesítésétől. A feldolgozók számára rövidtávon az egyetlen kitörési pont, hogy a nyersanyag egy részét saját maguk állítják elő, mert nincs stabil kapcsolat a termelők és feldolgozók között. Ez azt eredményezheti, hogy a feldolgozók egyre nagyobb erővel keresik az import alapanyagot. A folyamat korántsem veszélytelen, mert a magyar mezőgazdasági termelő sincs jó helyzetben. A gyenge szerződéses fegyelem még nehezebbé teheti az alapanyag gyártók helyzetét hosszú távon. Ha csak a pillanatnyi kereslet-kínálat határozza meg a paritásokat, és nem a kölcsönösség, úgy az egész ágazat veszteséget szenved (pl. azért emelkedik a felvásárlási ár, mert román feldolgozók jönnek készpénzért vásárolni, egyébként az európai piac stagnál). Ezt az áremelést sehol nem lehet érvényesíteni. A piacon maradás érdekében gyakran magasabb árat fizet a feldolgozó, de alkalomadtán visszaadja a „kölcsonót” a sertéstartóknak.)
210. A feketegazdaság létezésért a sertéstartók is felelősek. Az illegális értékesítési csatornába került sertés is létezett valahol. Itt lehet visszautalni a szerződéses fegyelemre. A feketegazdaság nem állandó, mivel szereplői folyamatosan változnak, a volumene nem számolható előre. Tovább mélyíti a problémát, hogy jelen gazdasági helyzetben a fizetési fegyelem sem túl jó.
211. A Vágóállat és Hús Terméktanács statisztikája 3,8 millió darab minősítésre felvásárolt sertést mutatott ki 2007-ben, míg az Agrárgazdasági Kutató Intézet (AKI) vágási statisztikája alapján Magyarországon 4,76 millió sertést vágtak le (az Országos Mezőgazdasági Minősítő Intézet 4 198 ezer hazai állat levágását mutatta ki 2007-re). Magyarországon nincs két egyforma statisztika az egy évben levágott sertések mennyiségéről (5. táblázat). A különböző statisztikák arra engednek következtetni, hogy **a feketegazdaság jelen van a vertikumban**. A 2008. évre vonatkozóan egyelőre csak az AKI vágási statisztikájának az adatai állnak rendelkezésre, ez alapján 4,3 millió sertést vágtak Magyarországon.

5. táblázat

A Magyarországon felvásárolt, levágott sertések számának alakulása (2004-2007)

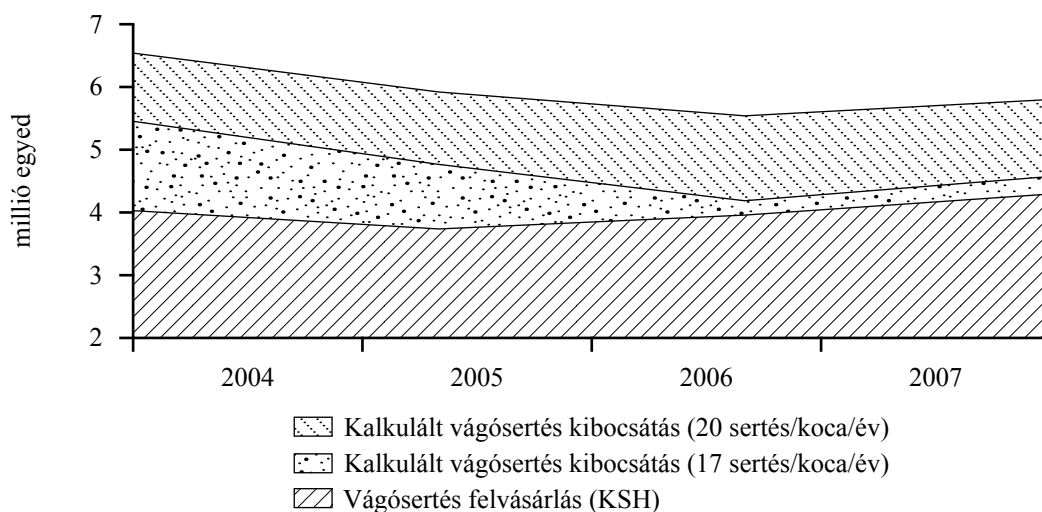
ezer egyed

Megnevezés	2004	2005	2006	2007	2008
Minősítésre felvásárolt sertések száma (VHT)	3 864	3 494	3 603	3 797	3 151
Vágóhídi vágás összesen (AKI)	4 283	4 256	4 521	4 759	4 303
Házi vágások (KSH)	912	663	739	622	n.a.
A minősített vágások a vágóhídi vágásból (%)	90,2	82,1	79,7	73,6	n.a.

Forrás: VHT, AKI, KSH

212. A KSH által kimutatott felvásárolt sertések mennyiségét összevetettük a hazai kocalétszám alapján kalkulált éves fajlagos vágósertés-termeléssel (17 vágósertés/koca/év hizókibocsátást feltételezve). Ez alapján megállapítható, hogy Magyarországon kimutatható a feketegazdaság a sertéságazatban is. A 20 vágósertés/koca/év fajlagos kibocsátást feltételezve még szignifikánsabb a különbség a hivatalos felvásárlási adat és a becsült kibocsátás között (13. ábra). Számításaink szerint ez 2007-re 7%, illetve 35%-os eltérést jelent a hivatalos felvásárlási adatokhoz képest. Az illegális gazdaság aránya valahol e két határérték között mozoghat.

A hazai vágósertés kibocsátás tényleges és kalkulált alakulása (2004-2007)



Forrás: KSH adatok alapján az AKI Agrárpolitikai Kutatások Osztályán végzett saját számítások.

213. Az AKI adatai szerint a döntően sertést feldolgozó első tíz vállalat az ágazat árbevételeiből 41%-kal, az exportértékesítésből 82%-kal részesedett 2006-ban. Az Országos Élelmiszervizsgáló Intézet (OÉVI) adatai szerint a vágóhidak száma az elmúlt években a szigorú előírásoknak való megfeleléshez szükséges ráfordítások és jövedelmezőségi problémák miatt egyharmadával csökkent.
214. Az AKI 2005. évi vágóhídi kapacitás-felmérésében 103 EU engedélyes vágóhíd és 72 daraból szerepelt. Ezek kapacitása 8,5 millió sertés vágását tette volna lehetővé évente¹¹. A 2005. évi kapacitás-felmérés alapján 4 millió sertést vágtak le, így a vágókapacitás kihasználtsága 47%-os volt (6. táblázat).

6. táblázat

A hazai sertésfeldolgozó vonalak kapacitásának alakulása (2005)

Tevékenység	Mértékegység	Kapacitás	Feldolgozott vagy termelt mennyiség	Kapacitás-kihasználási mutató, %
Sertésvágó vonal	1000db/év	8 566	4 005	46,8
Sertésdaraboló vonal	tonna/év	432 151	219 232	50,7
Szalámigyártás	tonna/év	41 341	14 098	34,1
Száraskolbászgártás	tonna/év	94 396	26 761	28,4
Töltelékáru gyártás	tonna/év	293 374	123 620	42,1

Forrás: AKI

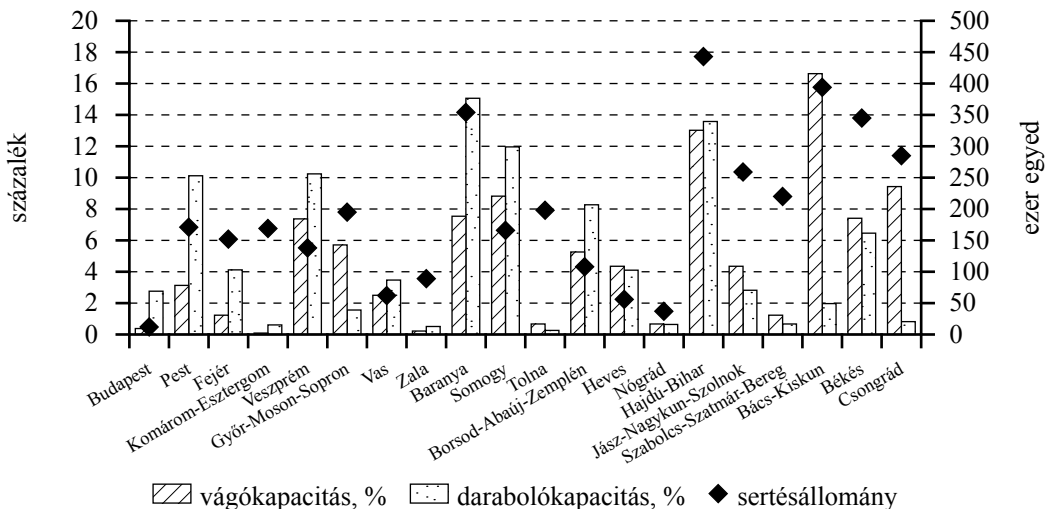
¹¹ Az EU engedélyek száma az átminősítések és derogációk megszüntetése miatt 2007 közepére 156-ra nőtt. Ezzel párhuzamosan a kiskapacitású vágóhidak száma csökkent. Magyarországon az OÉVI adatai szerint sertésvágást már 200 vágópontonál kevesebb helyen végeznek, noha az EU-csatlakozás előtt a sertés-vágópontok száma megközelítette a 300-at.

A sertésdaraboló **kapacitások kihasználtsága – országos szinten – 51% volt 2005-ben.** Alacsony a szalámi- és kolbászvonalak kihasználtsága (28%, illetve 34%), a töltelékáru gyártásáé valamivel magasabb (42%). Magyarországon nagykapacitású sertésvágóhidról (óránként 500 állat) csak egy cég esetében beszélhetünk. **A sertésállomány létszámának eloszlása, a sertésvágó- és daraboló vonalak regionális elhelyezkedése** alapvetően befolyásolja az ágazat versenyhelyzetét és az egyes vállalkozások versenyképességét.

215. A vágóvonalak és darabolók megyénkénti kapacitás-megoszlását vizsgálva megállapítható, hogy **e feldolgozási fázisok terén nincs összhang. A daraboló- és készítménygyártó vonalak kapacitásai sincsenek szinkronban** (14. ábra).

14. ábra

Sertésvágó és -daraboló vonalak kapacitásának megoszlása az országos kapacitás arányában és a levágott sertések száma (2005)



Forrás: AKI Statisztikai Osztály [2006]

Erre a két legjobb példa Baranya, Bács-Kiskun, Csongrád és Békés megye. A vágás a három dél-alföldi megyében koncentrálódik, míg a darabolás a Baranya megyében (ami alapvetően az egyik legnagyobb húsfeldolgozó termeléspolitikai döntéseivel magyarázható).

216. A húskészítménygyártó vonalaknál a legnagyobb üzemi koncentráció a szalámigyártó vonalaknál figyelhető meg. A szárazkolbász-gyártással és töltelékáru-gyártással foglalkozó üzemek esetében a koncentráció igen alacsonynak mondható a kapacitások terén, az első 20 üzem alig tette ki a kapacitások 70%-át 2005-ben (7. táblázat). A hazai készítménygyártás **dekoncentrált termelési struktúrát mutatott**. Mindhárom termékféle esetében nagy gyártókapacitással egy-két üzem rendelkezett. A nagy sertéshús feldolgozóknál alapvető probléma a kapacitások kihasználatlansága, így hetente csupán 3-4 napon keresztül képesek vágni. Ennek alapvető oka, hogy a hazai feldolgozók termékeiknek nehezen találnak felvevő piacot.

Húsipari feldolgozóvonalak kapacitásának és termelésének koncentrációja (2005)

százalék

Tevékenység	Szalámi		Szárazkolbász		Töltelékáru	
	Termelés	Kapacitás	Termelés	Kapacitás	Termelés	Kapacitás
Első 5 üzem	85,6	59,7	57,8	26,8	46,2	33,3
Első 10 üzem	94,3	77,7	80,3	44,8	66,9	51,4

Forrás: AKI Statisztikai Osztály [2006]

217. A magyar húsiparban további koncentrációs és konszolidációs folyamatok várhatók. A *Sajóhús* és hat térségbeli közepes húsipari vállalkozásból együttműködése révén, 2008-ban megalakult a *Kelet-magyarországi Húsosok Kft.* (KMH). A gazdasági társaság évi 300 ezer sertés feldolgozásának koordinálásával a hazai sertéshúspiacon 10-15%-os részarányt érhet el, de nem zárják ki a Romániába irányuló exportot sem. Az összefogás előnye a közös alapanyagbeszerzés és késztermék-értékesítés. A társaság elsősorban darabolt húsokat állít elő, amihez jó minőségű sertéshúsról van szüksége. A feldolgozók kapacitásának kihasználtságát növeli, hogy egymás között is kereskednek egyes alapanyagokkal és termékekkel.

A szlovák *Penta Holding* kockázati-tőketársaság 2008-ban vásárolta meg a *Debreceni Húst Zrt.*-t, a békéscsabai *Csabahús Kft.*-t és a szolnoki *Szole-Meat Kft.*-t összefogó *Debreceni Hús* cégcsoportot. A koncentrált feldolgozás olcsóbb alapanyagbeszerzést, drágább értékesítést, illetve újabb piacokat eredményezhet. A *Penta* a társaság tevékenységek átszervezésével azonnal megkezdte a termelés racionalizálását és költségtakarékosságra hivatkozva 2009-ben összevonta három magyarországi húsipari feldolgozóját. Ezek jó kapacitás-kihasználtsággal működnek, évi mintegy 30 milliárd forint összesített árbevételükkel a második legnagyobb húspiaci szereplőnek számítanak a *Pick Szeged Zrt.* mögött.

A magyar húsipar egyik meghatározó szereplője, a *Pápai Hús Zrt.* csődjét követően 4,5 milliárd forintért kelt el 2008 végén, miután a kormány bankgaranciát vállalt a hitel 80%-ára. A *Pápai Hús 1913 Kft.* 2009. január 1-jétől vette át a pápai gyárat. A vételár 16%-a volt az önerő, a fennmaradó rész a Magyar Fejlesztési Bank által nyújtott hitel. A cégben a *Pápai Hús Zrt.* menedzsmentje, valamint a társasághoz élő állatot beszállító cégek, továbbá Pápa városa a tulajdonosok. 2007-ben 326 ezer, 2008-ban mintegy 320 ezer sertést vágta le évi mintegy 19 milliárd forint árbevétel mellett.

218. A közösségi és hazai szabályozás, valamint az állami szervek inkább nehezítik, semmint segítenék a vállalkozások boldogulását Magyarországon. Ezek közül ki kell emelni **környezetvédelmi szabályozást**, az **urbanizáció problémáját** (gátolja az üzem terjeszkedését), az **átláthatatlan földtulajdoni és földhasználati viszonyokat**, az **adókat és közterheket**, valamint a **diszkriminatív támogatási rendszert**. Az adók és közterhek, a feketegazdaság és a bizonytalan politikai és gazdasági környezet demoralizálják munkaerőt. A nyugati országokban alacsonyabb a tulajdon elleni bűncselekmények száma, és a dolgozók általában lojálisabbak a munkaadójukhoz. Probléma, hogy a magyar munkaerő a munkaidő 3-5%-át tölti betegállományban, a német csak 1,5%-át. Magyarországon a feldolgozók megítélése szerint túl magas az áfa- és járulékkötelezettség mértéke, emellett az egyéb adminisztratív terhek a feketegazdaságot erősítik. A hatósági állatorvosi költség szintén túl magas (sertésenként 340 forint, ez más tagállamokban 0,7-0,8 euró), valamint a húsvizsgálati díj is drágább.

219. Magyarországon **nem hatékony a szakmai érdekképviseleti rendszer**. A szakmai szervezetek – Hússzövetség, Húscéh, VHT és ÉFOSZ – együttműködésnek alapja egy közös **szakmai program** készítése lehetne. E szakmai koncepció kidolgozása azért is fontos, mivel célravezető program csak teljes vertikumra képzelhető el, beleértve az alapanyag termeléstől a gyártáson és logisztikán át a fogyasztói figyelem felkeltését is. A horizontális együttműködés, szervezetheztség ugyancsak elengedhetetlen feltétele egy szakmai program sikeres megvalósításának. A termelőknek és a feldolgozóknak azonban nincs közös stratégiája, nem működnek együtt, hanem inkább versenytársaként viselkednek egymással szemben. Viszonyukat az „egyszer fent, egyszer lent” állapot jellemzi. Egyes vélemények szerint a magyar húsipar csak a regionális ízeknek, fogyasztói szokásoknak köszönhetően létezhet még Magyarországon (Németországból egyébként 8 óra alatt bármilyen áru ideszállítható). Az alacsony logisztikai szint (paradox módon) segíti a magyar húsipart. Nagy távolságból hozott áruk terítése még gondot okoz. Ha a multinacionális cégek még nagyobb hangsúlyt fektetnek a nemzetközi beszerzésekre, úgy a magyar húsipar még nehezebb helyzetbe kerül.
220. Az Adó- és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatal (APEH) 2008-ban kiemelt figyelmet fordított a hazai húsipar ellenőrzésére a fekete gazdaság visszaszorítása érdekében. Évek óta köztudott a kiterjedt adócsalás a húsiparban, ennek ellenére a húsipar csak 2007-ben szerepelt először az APEH által ellenőrzésre kijelölt területek között. Az APEH hivatalos eljárásaiban azt vizsgálta, hogy az állattenyésztéssel, a feldolgozással, a hűskészítmények előállításával foglalkozó vállalkozások, valamint a kis- és nagykereskedelem eleget tettek-e adófizetési kötelezettségüknek. Az ellenőrzéseken az esetek felében észleltek szabálytalanságot, de a meg nem fizetett adó hozzávetőleg százmillió forintot tett ki. Ez nem kirívó összeg, az ellenőrzés visszaélésekre nem derített fényt. Gyakorlati trükkök sorozatának alkalmazása miatt lehetetlen az adófizetést ellenőrizni. Például az éjszaka levágott állatok húsát hajnalban már árulják a hentesboltokban, délelőttre elfogy a teljes mennyiség (éjszaka nem ellenőrzik az illegálisan alkalmazott munkaerőt).

3.4. Mezőgazdasági termelés

3.4.1. Genetikai alapok

221. Magyarországon döntő részt a *lapály*, *nagyfehér*, *duroc*, *hampshire*, *piatrain* és *piatrain* fajták, ezek keresztezései, valamint a magyar hibridek (*Hungahib 39*, *Pannonhibrid*, *Kahyb 32*) alkotják a tenyészállományt. A felsoroltakon kívül külföldi hibridek (*Topigs*, *Dalland*, *Dumeco* és *Rattlerow seghers*) is jelen vannak a magyar piacon, de arányuk elenyésző. A szakemberek szerint egyes külföldi fajták esetlegesen jobb eredményei főként a jobb tartástechnológiának és takarmányozásnak köszönhetőek, ezért koránt sem biztos, hogy ugyanarra a teljesítményre képesek a hazai körülmények között. Az elmúlt években néhány tenyészszerést forgalmazó hazai vállalkozásnál figyelemreméltó **genetikai előrelépés** történt. A fejlesztéseknek köszönhetően a hizlalási idő 15 nappal lerövidült, a fajlagos takarmányfelhasználás élősúly-kilogrammonként 2,9 kilogrammról 2,5 kilogrammra csökkent, ami vágósertésenként 30 kilogramm takarmány megtakarítását jelent.
222. Magyarországon az elmúlt években radikálisan **visszaesett a fajta megújítása**. A termelők nagy része saját hízóállományból végzi az állománypótlást, ami rendszerint nem jár együtt a természetes hatékonyság javulásával. Ezzel párhuzamosan késlekedik az innovatív genetikai kutatás és fejlesztés eredményeinek átültetése a gyakorlatba. A termelők döntő hányada nem

is képes megteremteni azokat a környezeti feltételeket, amelyek lehetővé tennék, hogy egy adott fajta a genotípusának megfelelő teljesítményt nyújtsa. A biológiai alapok megújulásra szorulnak, a tenyészállomány heterogén, kevés a tenyésztő, emiatt a szelektációs bázis kicsi. Ezt jól mutatja a Mezőgazdasági Szakigazgatási Hivatal (MgSZH) adatbázisa is, miszerint Magyarországon 2006-ban a hazai 290 ezer egyedtel szemlélő kocaállományból csupán 42 ezer kocát tartottak törzskönyvi ellenőrzés keretei között. A vágóhidak homogén sertéseket, állományokat igényelnek, ráadásul ez az elvárás a kereskedelem részéről is. Sajnálatos, hogy sok termelő beszállított élő állatainak a súlya számottevő szórást mutat, és minősége is nagyon változó.

223. A sertéstartók általában a sertéstartás minden egyes szakaszával foglalkoznak, azonban egyiket sem művelik professzionális módon, vagyis a fejlett sertéstartással rendelkező nyugat-európai országokkal szemben Magyarországon nem specializálódtak a gazdaságok. Teljesen más tartástechnológiát igényel egy tenyészállat és mást egy hízó. **A telepek közötti állatszállítást Magyarországon akadályozza a hazai termelők szemlélete, miszerint féltik az állatállományukat a megbetegedéstől**, mivel különböző állategészségügyi státusszal rendelkeznek a telepek. A különböző helyről származó sertések miatt nagy a veszélye a betegségek terjedésének. Erre egyedüli megoldást jelenthet egy jól kidolgozott karanténozási program.
224. **A hatékony termelés alapja a jó genotípusú fajta és a kiváló tartástechnológia.** Emellett a menedzsment szakmai felkészültsége is befolyásolja a termelést, hiszen tőlük függ a fajta, az éves kibocsátás, az állomány-összetétele, az eredmény stb., ezért fontos a hozzáértés és az érdekelttség is. Dániában és Ausztriában nemzeti programok keretében valósul meg a fajta és hibrid kialakítása, folyamatos kapcsolattartás van a termelők és tenyésztők között, így olyan alapokat hoznak létre, amelyek a gyakorlatban is megállják a helyüket. Egy gazdaság sikeressége függ a telep méretétől és a telepen dolgozók érdekeltségétől is. Dániában a családi tulajdonú kisebb telepméret a jellemző, általában a család tagjai látják el az állatokat, vagyis érdekeltek a minél jobb telepi eredmények elérésében. Ezzel szemben a nagy sertéstelepeken az alkalmazottaknak nincs személyes érdekelttsége a minél eredményesebb működésben. Mivel a cégek igyekeznek a legolcsóbb munkaerőt alkalmazni, és emellett a munkakörülmények sem túl jók, így nem a legmotiváltabb emberek dolgoznak ebben a szegmensben.
225. A hazai sertéságazat számára példamutató lehet a dán módszer a biológiai alapok és a tenyésztésszervezés terén. **Dániában** a jó minőségű hústermelést lényegében egyetlen hibrid-kombináció (*dán lapály – hampshire – duroc*) jól szervezett tenyésztése biztosítja. A tenyésztelepek **egyetlen tenyésztő szervezettől** kapják a kocasüldőket, és a hizlaldák a tenyésztelepekről szerzik be a 30 kilogrammos hízóalapanyagot. Talán meglepő, hogy egyetlen tenyésztési szervezet létezik Dániában, ugyanis nem egymással, hanem a világ többi sertéstartóival versenyeznek. Dánia számos országba exportál kiváló tenyészalapanyagot. A dán fajtát kiemelkedő szaporodásbiológiai mutatók jellemzik, az egy kocára jutó fialási átlag 14-15 malac. Évi két elléssel és viszonylag magas, 15%-os elhullási aránnyal számolva is az egy kocára jutó hízósertés-kibocsátás a leghatékonyabb üzemekben meghaladja a 26 egyedtel. Dániában a gyenge kocákat gyorsan szelektálják (a szkanner használata általános), mert nem éri meg az üresen álló kocákat takarmányozni. A takarmányozás alapvetően a magas színvonalú saját abraktakarmány-termesztésre épül, amit az importból származó szójadara és a piaci árviszonyoktól függő gabonahelyettesítőkkel (pl. manióka, tapióka) egészítenek ki. Az árpa szokásos hektárhozama 7-8 tonna, a takarmánybúzáé pedig 8-9 tonna. A dán sertéstenyésztők által használt keveréktakarmányokban a fehérje aránya 17-18% (hizlalsi fázisban). A napi súlygyarapodás 800-900 gramm. A hizlalsi fázisban (30 kilogrammtól 105 kilogrammig)

1 kilogramm súlygyarapodáshoz 2,8 kilogramm keveréktakarmányt használnak fel. Ehhez rendelkezésre áll a kiváló tartástechnológia is. Magyarországon a piacmeghatározó üzemekben az egy kocára jutó átlagos hízósertés-kibocsátás 20-23 egyed között változik, ugyanakkor az országos átlag ennél jóval alacsonyabb, évi 17 egyed körül alakul. A hatékonyság terén a magyar sertéstartóknak mielőbb fel kell zárkózniuk a főbb versenytársakhoz.

3.4.2. Állomány, üzemi szerkezet

226. A hazai sertésállomány már az EU-csatlakozást megelőzően csökkenésnek indult. A sertéslétszám 2008. december 1-jén 3,38 millió volt, a 2003. december 1-jénél 1,5 millióval kevesebb. Az **állomány drasztikus mértékű csökkenése** döntő részt az egyéni gazdálkodók körében következett be, itt az általuk tartott sertéslétszám 1,1 millió sertéssel mérséklődött. A sertésállomány fogyatkozását tükrözi a kocalétszám alakulása is. A kocaállomány 2008 decemberében csupán 230 ezer egyedet tett ki, szemben a 2003 decemberi 327 ezer egyeddel.
227. Míg a **hazai sertéshústermelés** 2003-ban több mint 360 ezer tonna volt, addig – változatlan belföldi felhasználás mellett – **2007-ben alig haladta meg a 300 ezer tonnát**. Az AKI vágóhídi statisztikája szerint Magyarországon 2008-ban a kibocsátás élősúlyban 11%-kal, vágósúlyban 10,5%-kal csökkent az előző évihez képest. **A sertéstartás üzemi szerkezetére egyaránt jellemző a koncentráltóság és a szétaprózottság.** A GSZÖ adatai alapján megállapítható, hogy már elindult a sertésállomány koncentrációja. A **hazai sertéstartás** üzemi szerkezetére egyaránt jellemző a **koncentráltóság és a szétaprózottság**. A 2005-2007 közötti adatok alapján megállapítható, hogy már elindult a sertésállomány koncentrációja. A 10-49 és az 50-99 sertéssel rendelkező gazdaságok aránya 2005-ben és 2007-ben is csökkent a 2003. évhez képest. Ugyanakkor 2007-ben az 5000 darab sertésnél több állatot tartó gazdaságok aránya magasabb volt az előző évekhez viszonyítva (8. táblázat). A sertésállomány közel 66%-a már az 1000 állatnál több sertést tartó üzemek tulajdonában volt 2007-ben. A 2003-2007. évek közötti időszakban az 1-50 sertést tartó gazdaságok száma 151 ezer darabbal, míg sertésállományuk több mint 800 ezer egyeddel csökkent.

8. táblázat

A hazai sertéstartó gazdaságok üzemi szerkezete (2005-2007)

Állomány nagyság darab	Részesezés az üzemek számából, %			Részesezés a sertésállományból, %		
	2003	2005	2007	2003	2005	2007
1-9	90,24	90,31	90,41	21,97	18,00	15,00
10-49	8,92	8,85	8,64	15,13	12,87	11,40
50-99	0,49	0,50	0,55	3,18	2,82	2,70
100-199	0,16	0,14	0,17	2,07	1,53	1,70
200-399	0,06	0,05	0,08	1,67	1,29	1,70
400-999	0,04	0,05	0,04	2,28	2,57	1,80
1000-1999	0,02	0,02	0,02	2,34	2,69	2,50
2000-4999	0,03	0,03	0,03	8,30	8,42	7,50
5000 ≤	0,04	0,05	0,06	43,06	49,81	55,70
Összesen	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Forrás: KSH Gazdaság szerkezeti Összeírás [2003, 2005, 2007]

3.4.3. Földkérdés (takarmányozás, környezetvédelem)

228. A hazai sertéstartók döntő része termőföld hiányában kiszolgáltatott, mivel nem képes megtermelni a megfelelő mennyiségű takarmányt, és biztonságosan elhelyezni a termelés során keletkezett hígtrágyát. Az EU-15 számos tagállamában **a sertéstartó telepeknek földterülettel kell rendelkezniük a keletkező hígtrágya elhelyezéséhez**. Saját földterület híján a gazdálkodó akkor tarthat sertést, ha rendelkezik szerződéssel a hígtrágya elhelyezéséhez. Ezzel szemben a hatályos hazai földtörvény jelenleg nem teszi lehetővé a jogi személyek földhöz jutását, a földterületek tulajdoni és használati viszonyainak rendezetlensége bizonytalanná teszi a trágyaelhelyezés hosszú távú megoldását. Fegyelmezett és perspektivikus földhasználat mellett a szükséges trágyaelhelyezés biztosítható a telepek körüli területeken.
229. A **nitrát-direktívához** kapcsolódó előírások végrehajtását, betartását az állattartó telepen a környezetvédelmi, természetvédelmi és vízügyi felügyelőség, az adatszolgáltatást és nyilvántartást a talajvédelmi hatóság ellenőrzi. A gazda az előírások nem vagy nem megfelelő teljesítése esetén (nitrát-szennyezési, nitrát-adatszolgáltatási) bírságot köteles fizetni, amelynek mértéke a mulasztás, illetve az előírások megszegésének fokától függően 50-500 ezer forint között mozog. A nitrát adatszolgáltatási bírság mértéke a mulasztás, illetve az előírások megszegésének mértékétől függően 10-100 ezer forint között változik.
230. A környezetvédelmi, illetve egységes környezethasználati engedély előírásaitól eltérően folytatott tevékenység esetén a felügyelőség határozatában kötelezi a környezethasználót 200-500 ezer forintig terjedő bírság megfizetésére; az engedélyben rögzített feltételek betartására; valamint legfeljebb hat hónapos határidővel intézkedési terv készítésére; vagy a környezetvédelmi felülvizsgálat elvégzésére. A hat hónapos határidő letelte utáni nem teljesítés esetén: a telep működésének korlátozására, felfüggesztésére vagy megtiltására kerülhet sor. A bírság a tevékenység engedély nélküli folytatása esetén napi 50-100 ezer forintot is elérhet, a környezetveszélyeztetés függvényében. Környezetveszélyeztetés vagy szennyezés esetén a tevékenység korlátozására, felfüggesztésére vagy betiltására kerülhet sor.
231. A hazai és az EU **környezetvédelmi előírásai** azért jelentenek óriási versenyhátrányt a nagy állattartó telepek számára, mert szétvált a növénytermesztés és az állattenyésztés. A trágyakijuttatás tavasszal és ősszel, illetve egyszer aratás után (pl. néhány gazdaságban fázisbontás után a folyadék csövezetéken, a szilárd üledék kiszállítása pedig saját gépekkel) történik. A környezetvédelmi vizsgálatokért fizetni kell. A monitoring-kutak az előírásoknak megfelelően 12 m mélységben a nitrit- és nitrát-tartalmat mérnek.
232. A trágyakezelési célú környezetvédelmi beruházások szivárgásmentes híg- és szilárdtrágyatároló terek kialakítását, trágyával szennyezett csapadék és csurgaléklevék összegyűjtését szolgáló csatornák, aknák építését és az esővíz elkülönített gyűjtését szolgáló létesítmények megvalósítását tartalmazzák, az ezeket kiszolgáló infrastruktúrát (út és elektromos ellátás) és gépészetet is beleértve. A trágyakezelési fejlesztések a magas támogatottság ellenére óriási finanszírozási terhet jelentenek. Az utófinanszírozás azt jelenti, hogy több százmillió forintot kell akár egy évre előre a fejlesztésekben lekötni. A támogatások utófinanszírozásából eredően az átmeneti rövid lejáratú hitelek miatt a jelenlegi magas kamatszinten óriási bankszolgálati költség keletkezik.
233. A hazai sertéshústermelők az említett hátrányokon túl **földrajzi, gazdasági és társadalompolitikai okok** miatt sem tudják felvenni a versenyt a fejlett sertéshús-előállítással rendelkező országokkal. Kontinentális éghajlatunkon a fűtési és hűtési költségek is magasabbak, mint

például Dániában, Brazíliában. Ennek következtében Magyarországon a kocák vemhesülése nyáron a magas hőmérséklet miatt csupán 70-80%-os. Magyarország földrajzi fekvése miatt az import fehérjetakarmány beszerzése és a sertéshús harmadik országba irányuló exportja egyaránt drága (szállítási költség), mivel az ország a szárazföld belsejében helyezkedik el (ugyanakkor pl. Dánia fejlett kereskedelmi hajókapacitással, saját tengeri kikötőkkel rendelkezik, így ez is hozzájárult, ahhoz hogy az EU legnagyobb sertéshús exportőrévé váljon). Megjegyzendő: a legnagyobb hazai feldolgozóknak lehetőségük lett volna előhűtött, vákuumcsomagolt sertéshúst szállítani a nyári időszakban az Adria menti országokba, valamint Görögországba. Ezt a piaci rést azonban koncentrált árualap, valamint összefogás hiányában nem sikerül kitölteni.

234. A szociális és társadalmi okok következtében Magyarországon megnőtt az állattartó telepeken a vagyon elleni bűncselekmények száma, ezért a sertéstelepeken meg kellett szervezni az őrzés-védést, ami növeli a termelési költségeket (az éves árbevétel akár 0,5%-a is lehet). További problémát jelent a hazai sertéstartók számára az idegen tőke magas kamata (14-16%), a szervezetlen termékpálya, a szaktanácsadás hiánya.
235. A 2007. évi pályázatok benyújtása óta a pénzügyi válság hatására a külső pénzügyi források megdrágultak és a hitelezési készség hiánya miatt az innovatív, versenyképes vállalkozások már megkezdett beruházásait is megghiúsíthatják, továbbá elriaszthatják a többi, kivárázó gazdaságokat a beruházásoktól a kiadott támogatási határozatok ellenére. Az állattenyésztés fejlesztése a magyar agrárpolitika egyik kiemelt prioritása. Az ÚMVP keretében meghirdetett pályázati felhívásokra élénken reagáltak az állattenyésztő gazdaságok. Mára viszont kiderült, hogy jelentős azok száma, akik nem kezdték el a nyertes pályázatuk megvalósítását, mivel bizonytalannak ítélték az állattenyésztés jövőjét. Akik viszont megkezdték a kivitelezést, most többnyire likviditási gondokkal küszködnek. A gazdasági- és pénzügyi válság enyhítésére az Irányító Hatóság több szempontból is felülvizsgálta a vidékfejlesztési pályázatok kritériumait és a következő módosításokat hajtotta végre. A vállalt korszerűsítést elegendő 60%-ban megvalósítani a korábbi 80%-kal szemben. A megvalósítás határideje a következők szerint módosult: a gépbeszerzésekre egy helyett két év, építésre kettő helyett három év áll rendelkezésre. A megvalósítás végső határideje 2010. október 30. A SAPARD/AVOP/ÚMVP támogatási kérelmekben vállalt alkalmazotti létszám szinten tartásához, növeléséhez kötődő szankciókat enyhítette az FVM. Az üzleti vagy pénzügyi tervben rögzített állatlétszám (állategység) nem-teljesítése esetében ugyancsak kevésbé szigorúak a büntetések, vagyis kevesebb állat is elég a tervezett üzleti terv megvalósításához. Szarvasmarhából, sertésből a korábbi 10%-kal szemben 20%-os eltérésig, míg baromfi esetében a korábbi 25%-kal szemben 35%-os eltérésig nincs szankció. A megítélt támogatás egyötöde előlegként azonnal lehívható. A kifizetési kérelmet már 2009. április közepén be lehetett nyújtani, és májusban már hozzá is juthatott a gazdálkodó az összeghez. Ennek feltétele a számlákkal igazolt felhasználás és az elszámolás 2009. december 15-ig az MVH felé. A 2009. április 1-jén hatályba lépett módosított közbeszerzési törvény szerint csak 75%-os támogatási intenzitás felett kötelező közbeszerzési eljárást lefolytatni.
236. Az ÚMVP trágyakezelési intézkedésének keretében környezetvédelmi beruházásokat kell végrehajtani. Az e beruházásokban lekötött tőke soha nem fog megtérülni, mivel nem eredményez többlethozamokat és nem vagy alig jár költségmegtakarítással. Ezen okok miatt a támogatás intenzitása 75%-os. A kivitelezőket bonyolult, idő- és költségigényes közbeszerzési eljárás keretében kötelező kiválasztani. A termelők a fejlesztések első ütemére benyújtott kifizetésekre többhónapos késéssel kapják meg a támogatásokat. A támogatási előleg nyújtása sokat

segíthetne a fejlesztések finanszírozásában. A beruházási szállítókat folyamatosan kell fizetni, kifizetési kérelmet negyedévente nyújthatnak az MVH-hoz. A támogatás kifizetésére az igénylést követően több hónapot kell várni, ráadásul a kifizetések jóváhagyását rendkívül alapos és szigorú helyszíni ellenőrzés előzi meg. Segítséget jelentene az állattartók számára, ha egyszerűsödne a közbeszerzési eljárások, a kifizetési kérelmeket negyedévnél gyakrabban lehetne benyújtani és azok kifizetése 30 napon belül megtörténne. További igény, hogy a beruházások 2 éves megvalósítási időkeretét kérelemre lehessen meghosszabbítani, elsősorban az elhúzó engedélyezési eljárások miatt. A kereskedelmi bankok jelenlegi hitelkihelyezési készsége nem sok jóval kecsegtet, ugyanis 2008 második felében a kiadott ajánlataikban szereplő feltételeket a pénzügyi válságra hivatkozva kedvezőtlenül módosították. A korábban kötött hitelszerződések kamatszintjeit is az elérhető maximális mértékig növelték, függetlenül a vállalkozások stabilitásának és eredményességének alakulásától. A kereskedelmi bankok a hitelkihelyezést gyakran lényegtelen, de teljesíthetetlen feltételek előírásával akadályozzák. A beruházások többre kerülnek, mert az importált gépek és technológiák a forint árfolyamának gyengülése miatt drágulnak.

237. A termelők megítélése szerint Magyarországon az ATEV Fehérjefeldolgozó Zrt.¹² hullamegsemmisítési költségei nemzetközi összehasonlításban viszonylag magasak. Magyarországon évente megközelítőleg 300 ezer tonna állati eredetű hulladék keletkezik a mezőgazdasági és az élelmiszeripari (főleg hús- és baromfiipari) termelés során. Ebből az ATEV Zrt. összesen 190 ezer tonna hulladékot gyűjtött össze, ártalmatlanított és dolgozott fel 2008-ban. A hulladékpiacon jelen vannak a külföldi (osztrák, cseh), valamint a magyar (SzATEV Zrt., Nyírbátori biogáz üzem, Katech Zrt.) versenytársak is. Az állati eredetű hulladékokat a 1774/2002/EK tanácsi rendelet három kategóriába sorolja¹³. Magyarországon az ATEV 25 ezer tonna 1. kategóriába, 50 ezer tonna 2. kategóriába és 115 ezer tonna 3. kategóriába tartozó állati eredetű hulladékot ártalmatlanított 2008-ban. Az 1. kategóriába sorolt állati hulladékok ártalmatlanítását kizárólag az ATEV végzi Magyarországon, ezt azonban jogszabály és hatósági kijelölés alapján teszi. Az egyéb hulladékokat illetően – különösen a 3. kategóriába tartozók esetén – hasonló monopóliumhelyzetről nem beszélhetünk. A hulladékpiacon erős verseny alakult ki, aminek következtében az ATEV 2005-ben 50 ezer tonna nagyságrendű részesedést veszített el. Hatékonyabb üzletpolitikával, piaci versenyeszközökkel az elveszített piacrész nagyobb hányadát a társaság 2006-ban és 2007-ben vissza tudta szerezni. Az ATEV-nek még nem sikerült megoldania a begyűjtés során a tetemek mérlegelését. Ezzel a szállító személyzet elméletileg visszaélhet. Ugyanakkor az utóbbi időszakban növekedett a mérlegelve átadott tételek száma. Az áfa mértékének emelése a hulladékkezelésben is problémát okozhat. Így csökkenhet a legális úton megsemmisítésre kerülő állati hulladékok mennyi-

¹² Az ATEV Zrt. állami tulajdonú cég, működését a Magyar Nemzeti Vagyongazdálkodó Zrt (MNV Zrt.) felügyeli.

¹³ Az 1. kategóriába a 999/2001/EK rendelettel összhangban TSE-fertőzésre gyanús állatok vagy olyan állatok tartoznak, amelyeknél a TSE jelenléte hivatalos megerősítést nyert. Ide tartoznak továbbá a TSE-mentesítési intézkedések keretében leölt állatok is. A 2. kategóriába következő hulladékok tartoznak: a trágya és az emésztőtraktus tartalma, a vágóhidakról – kivéve a kérődzőket vágó vágóhidakról származó, SRM-nek minősülő melléktermékek – vagy a 2. kategóriába tartozó anyag feldolgozására szánt üzemekből származó szennyvíz kezelése során összegyűjtött minden állati eredetű anyag, beleértve a ráccsometet, a homokfogóból származó hulladékokat, a zsír- és olajkeverékeket, a szennyvíziszapot és az ilyen üzemekről kivezető szennyvízcsatornákból eltávolított anyagokat. A 3. kategóriába tartoznak a vágott állatok azon részei, amelyek a közösségi jogszabályokkal összhangban emberi fogyasztásra alkalmasak, de azokat kereskedelmi okokból nem emberi fogyasztásra szánják. Ebbe a kategóriába tartoznak továbbá a levágott állatok azon részei, amelyeket emberi fogyasztásra alkalmatlanként visszautasítottak, de amelyek emberre vagy állatra átvihető betegségek semmilyen tünetét nem mutatják, és amelyek a közösségi jogszabályokkal összhangban emberi fogyasztásra alkalmas hasított testekből származnak. Ugyancsak a 3. kategóriába tartoznak az olyan – nem kérődző – állatokból nyert vér, amelyek *ante mortem* vizsgálatot követően vágóhídon kerülnek levágásra, és e vizsgálat eredménye alapján a közösségi jogszabályokkal összhangban emberi fogyasztás céljára történő vágásra alkalmasak voltak.

sége. Az elmúlt években pont a támogatási rendszernek köszönhetően csökkent a döggutakban elásott tetemek mennyisége. Az állati hulladékok nyomon-követhetőségét könnyítené, ha a 71/2003 (VI. 27.) FVM rendelet módosításra kerülne, és a környezetvédelmi hatóság helyett az állategészségügy felügyelné az állati melléktermékek szállítását. Magyarországon csak az állattartó igényelhet támogatást az állati eredetű melléktermékek ártalmatlanításához¹⁴. Az ATEV 2006-ban és 2007-ben nem emelte szolgáltatási díjtételeit. Ezt a technológia fejlesztésével és belső költséggazdálkodással kompenzálta. A szolgáltatások díjtételeit 2008-ban az inflációval korrigálták. A hulladékártalmatlanítás költségei az EU tagállamokban számottevő mértékben eltérnek. Dániában az állattartók nem részesülnek nemzeti támogatásban az elhullott állatok megsemmisítése után. Franciaországban az ártalmatlanítás költségeinek 20%-ához, Hollandiában 55%-ához, Spanyolországban 65%-ához, Németországban a 75%-ához járul hozzá az állam és tartomány együttesen (az egyes tartományokban a támogatás eltérő mértékű).

Az ATEV Zrt. privatizációja már 1992 óta napirenden van. A vállalat iránt elsősorban holland és német társaságok érdeklődtek, mivel a hulladékártalmatlanítás területén piacot akartak szerezni. Az ATEV monopolhelyzetét és az ebből származó előnyöket a hústermék-pálya szereplői általában nem tartják etikusnak. Ugyanakkor figyelembe kell venni, hogy az ATEV közfeladatot is ellát. Egy nem várt, súlyos járványos megbetegedés esetén működőképes, azonnal indítható tartalékkapacitásokkal kell rendelkeznie az országnak (egy nem működő telephely beüzemeléséhez egy-két hónapra lenne szükség, ami vészhelyzet esetén már túl hosszú időt jelent). Ha az ATEV részleges vagy teljes magánosítására sor kerülne, úgy a magánbefektetőnek nem lenne érdeke a nyereséget termelő kapacitásait átállítani közfeladatok szolgálatára.

238. Megjegyzendő, hogy a BSE járványt követően az EU-ban betiltották a csont- és húsliszt felhasználását a takarmányozásban, de már napirenden van ezek újbóli engedélyezése. A legnagyobb szója- és halliszt exportőröknek azonban nem érdeke hogy az EU-ban újra felhasználhatók legyenek e „kétes eredetű” melléktermékek. Az EU-ban jelenleg is készül csont- és húsliszt 3. kategóriás hulladékokból, amelyet „talajjavító” anyagként használnak fel a tagállamokban – így Magyarországon is – vagy távol-keleti országoknak adnak el (ahol feltehetően takarmányként hasznosul). A jövőben el kell érni, hogy az EU-ban a baromfi-vágóhidakról kikerülő, etethető húslisztnek minősíthető termék a sertések takarmányába keverhető legyen, a sertésvágóhidak mellékterméke (fehérje és zsír) pedig a baromfitakarmányoknak lehessen fontos, nagy biológiai értéket képviselő része.

3.4.4. Hatósági állatorvosi költségek

239. Az **állategészségügyi hatósági díjak mértékét** a magyar élelmiszer-gazdaságban sokan vitatják. Ha pénzügyi oldalról közelítjük a kérdést, nyilvánvaló, hogy a beszedett díjaknak fedezniük kell az ellenőrző hatóság működési költségeit. Ha azonban a döntéshozók célja a piaci szereplők magatartásának, gyakorlatának megváltoztatása, úgy a díjtételeknek ösztönzőleg kell hatniuk.

¹⁴ A hulladékmegsemmisítés költségei az 56/2008 (IV. 25.) FVM rendelet szerint támogathatók. A rendelet alapján vissza nem térítendő támogatás vehető igénybe az elhullott állat elszállítása, ártalmatlanítása során felmerülő költségek csökkentésére. Sertések esetében a támogatás a szolgáltatásról kiállított számla nettó (áfát nem tartalmazó) értékéből az elszállítás költségének 100%-áig, de kilométerenként legfeljebb 80 forint, illetve az ártalmatlanítás költségének 75%-a, de tonnánként legfeljebb 26 800 forint lehet. Az állattartó telephez tartozó, a saját állattetemet kezelő, ártalmatlanító, illetve elégető üzem esetében a támogatás mértéke a tetem ártalmatlanításához kapcsolódó belső elszámolás szerinti üzemeltetési költség 75%-a, de tonnánként legfeljebb 10 ezer forint lehet. Az állattartó telephez tartozó, a saját állati hullát kezelő, ártalmatlanító, illetve elégető üzem (a továbbiakban: saját ártalmatlanító üzem) esetén a támogatás mértéke az állati hullá ártalmatlanításához kapcsolódó belső elszámolás szerinti üzemeltetési költség 75%-áig, de tonnánként legfeljebb 10 ezer forint összegig terjedhet.

240. Az Európai Unióban a hatósági szolgáltatási díjak minden tagállamra nézve kötelező minimális összegét a 882/2004/EK tanácsi rendelet rögzíti. A jogszabály 2007. január 1. és 2008. január 1. között **átmeneti időszakot** biztosított a tagállamok számára a díjtételek zökkenőmentes bevezetéséhez. Magyarországon a hatósági díjak a sertés-termékpályán meghaladták e minimumértékeket. Az élelmiszerlánc hatósági felügyeletének szolgáltatási díjairól az FVM 2009-ben új rendelet adott ki, amely azonban a sertések vágáskori állatorvosi vizsgálatának díját a korábbihoz képest csupán minimális mértékben csökkentette (9. táblázat).

9. táblázat

Hatósági díjak vágáskor és daraboláskor Magyarországon és az EU-ban (2009)

Hatósági díjtételek	Magyarország: 53/2009 FVM rendelet*	78/2004 FVM rendelet	EU: 882/2004/EK tanácsi rendelet
Vizsgálat vágáskor szarvasmarha (nagyállat az 53/2009 FVM rendelet szerint)	1 124 Ft/egyed (3,79 €/egyed)	1 180 Ft/egyed (3,98 €/egyed)	Felnőtt szarvasmarha: 5 €/egyed (1 481 Ft/egyed) Fiatal szarvasmarha: 2 €/egyed (592 Ft/egyed)
Vizsgálat vágáskor, vágósertés (kisállat az 53/2009 FVM rendelet szerint)	325 Ft/egyed (1,09 €/egyed)	340 Ft/egyed (1,14 €/egyed)	<25 kg-os sertés: 0,5 €/egyed (148 Ft/egyed) >25 kg-os sertés: 1 €/egyed (296 Ft/egyed)

* Munkanapokon 6.00-16.30 óra között, továbbá az egyműszakos vágóhidakon napi 8,5 órát meg nem haladó munkaidő esetén 5.00-21.00 óra között.

Forrás: 53/2009 FVM rendelet, 882/2004/EK tanácsi rendelet.

241. **Németországban** a vizsgálati díjakat tartományi és egyes esetekben városi szinten határozták meg. A 882/2004/EK tanácsi rendelet bevezetése előtt a **termelők** a hízalási szakasz folyamán egyszer igényelték az állatorvos munkáját. Így a vágóhídi szállítás előtt nem volt szükség ilyen vizsgálatra, mivel azt az állatok megérkezés után is elvégezték. Ezért csak egy elméleti átlagösszeget lehetett megbecsülni, ez sertésenként 2-3 euró volt 2008-ban. A legjobb **vágóhidaknál** a teljes állatorvosi költség sertésenként 1,3 euróra rúgott, míg a nagyon kis kapacitású vágóhidaknál akár 3 euró is lehetett. Az összeg magában foglalja a vágás előtti vizsgálat díját és a húsvizsgálati díjat is. Az Angliában a 2008. január 1-jétől kerültek bevezetésre az **új díjtételek, amelyek általában nem haladják meg az EU által előírt minimumot**, azonban a korábban alkalmazott díjknál számottevő mértékben magasabbak.
242. A hatósági díjak esetében követendő lenne (a magyar viszonyokat figyelembe véve) holland példa. Az élelmiszer-feldolgozóknak és az élelmiszer-kereskedelemnek éves átalánydíjban határozzák meg a hatósági díjakat termelő-kapacitásuk és a telephelyeik számának függvényében.
243. **Csehország** a 882/2004/EK. rendelet IV. mellékletében meghatározott minimális díjtételeket alkalmazza. **Bulgáriában** 25 kilogrammnál kisebb sertésnél 0,51 euró, 25 kilogrammnál nagyobb súlyú állatok esetében 1,02 euró egy állat vizsgálati díja. **Románia** a 882/2004/EK rendelet IV. mellékletében meghatározott minimális díjtételeket alkalmazza. **Szlovéniában** 25 kilogrammnál kisebb súlyú sertésnél 0,49 euró, 25 kilogrammnál nagyobb súlyúak esetében 1,29 euró a vizsgálat díja. Ezen összegek alacsonyabbak a magyarországinál.

3.4.5. Hatékonyság

244. A hazai vágósertés-termelés hatékonysága messze elmarad a legfontosabb versenytársakétól (10. táblázat). A legsúlyosabb gondok a **kisebb szaporulat, a lassú tömeggyarapodás és gyenge takarmányhasznosítás, a hosszú hizlalási idő, az elnyújtott kocaforgó, valamint a jelentős élőmunka-ráfordítás**. Ahhoz, hogy a nagy állatlétszámmal rendelkező gazdaságok versenyben maradjanak, **napi 800 gramm körüli súlygyarapodást, valamint a takarmányhasznosításban 2,7-2,8 kilogramm/kilogramm értéket** (Hollandia: 2,65 kilogramm/kilogramm száraz etetésnél) **kellene elérni**.

10. táblázat

A vágósertés-termelés természetes hatékonyságának összehasonlítása (2006)

Megnevezés	Magyarország átlag	Magyarország legjobb	Dánia	Hollandia	Spanyolország
Éves vágósertés-kibocsátás (db/koca)	16,8	22,7	24,3	23,2	21,9
Elhullás a malacnevelésben (%)	5,0	3,3	5,0	-	-
Elhullás a hizlalásban (%)	7,0	4,75	4,0	3,0	7,0
Takarmányfelhasználás a hizlalásban (kg/kg)	3,70	3,3	2,80	2,65	2,71
Napi testtömeg-gyarapodás (g)	659	710	849	774	638
Vágáskori élő testtömeg (kg)	109,4	-	102	113	103,2

Forrás: Rasmussen [2007]

245. A természetes mutatókban tapasztalható versenyhátrány elsősorban technológiai veszteségekre vezethető vissza. A kistermelői vágósertés-előállítást a tőke és a szakismeret hiánya jellemzi. Emiatt mindig kérdéses a jó minőségű tenyészállat beállítása, a tartási körülmények kialakítása és a korcsoportoknak megfelelő takarmány biztosítása. A kisüzemek a jelenlegi gazdasági környezetben képtelenek termelésüket úgy bővíteni, gazdaságaikat úgy fejleszteni, hogy az EU szigorú előírásainak is megfeleljenek. **A nagy genetikai értékű tenyészállomány kiválasztása és a jó tartástechnológia egyformán fontos.**
246. **Modern telep** nélkül nem érdemes nagy teljesítményre képes állományt tartani, mert az sokkal érzékenyebb, mint a korábbi genetikai állomány. Genetikailag értékes állomány 20-25 éves istállóban nem hizlalható állategészségügyi okok miatt (négyvonalas állomány gyorsan megfertőződik). Hasonló színvonalon gazdálkodó termelőkkel célszerű együttműködni, másokkal nem. A megoldást a zöld- vagy barnamezős beruházások jelentenék, vagy átmenetileg a korábbi hizlaldák pihentetése, fertőtlenítése a betelepítés előtt.
247. A természetes mutatók összehasonlításából kiderül, hogy az országok egy csoportja magas inputfelhasználás mellett termel, ami hozzájárul a termelési költség növekedéséhez. Takács [2008] szerint hatékonysági csoportokat képezve megállapítható, hogy a „pazarló szegények”, vagyis azon országok, amelyek eszközellátottsága átlag alatti és az eszközökben lekötött tőkét az átlagnál jellemzően rosszabb hatékonysággal használják, dominanciája jelentős. Ezek többsége az új tagállamok közül kerül ki. Magyarország sertéságazata ebben az összevetésben a versenyhátrányos csoportba tartozik.

248. A környező országok közül ki kell emelni Romániát, ahol a *Smithfield* cégcsoport folyamatos fejlesztésekkel és beruházásokkal teremti meg alapanyagbázisát a vágósertés előállításához. A *Smithfield* azért települt Temesvárra, mert a sertéshizlalásnak ott hagyományai voltak, ezért nem jelentett problémát az engedélyek megszerzése. Megvásárolták a román *Comtim* vállalatot, átvették a szakembergárdát, tehát nem a nulláról indultak. Olcsó takarmány és alacsony munkabérek mellett a *Comtim* sertéshústermelő és -feldolgozó vágókapacitásának bővítésével évi 3,6-4 millió vágósertés feldolgozására kerülhet sor (jelenleg heti 40 ezer sertést vágnak, amivel a legnagyobbak számítanak Romániában). A vágóhid egyelőre csak elsődleges feldolgozást végez. A beszállított vágósertések 25%-a a cégcsoport saját hizlaldáiból érkezik, de nagyüzemekkel bérhizlalást is végezhetnek. A vágóhid élősertést és *carcasst* importál. A magyar termelőknek a Szeged és Gyula közötti sávban lehet esélyük versenyképes beszállításra.
249. A *Smithfield* csoporthoz tartozó *Smithfield Ferme* kocaállománya 2008-ban 36 ezret számlált, míg 2009-ben már 50 ezer koca tartását tervezik. Az éves hízó kibocsátás 2008-ban 550-600 ezer között alakult. A vállalat saját takarmánykeverővel és mesterséges termékenyítő központtal rendelkezik. Jelenleg 35 saját telepen folyik a tenyésztés és hizlalás, ezek közül több mint 20 zöldmezős beruházás keretében létesült. 2008-ban 8 új telepet adtak át (egy új tenyésztőtelep beruházási költsége 28 millió euró).
250. A romániai sertés-termékpályán problémát jelent, hogy Temes megyében csak a legképzetlenebb, legkevésbé **motivált munkaerő** jelenik meg a piacon. Az alacsony munkanélküliség részben a magyarországi infrastruktúra-fejlesztéseknek köszönhető, ugyanis Temes megyébe tudtak települni a nagy cégek, a munkaerő-felesleg pedig mobilizálhatóvá vált. A munkaerő toborzásához nagyon jó munkakörülményeket kell teremteni. A termelés fejlesztésénél a szűk keresztmetszet a romániai **infrastruktúra**, különösen a szállítás fejletlensége.

3.5. Következtetések

251. Becslések szerint Magyarországon **a tőkehűsok 20-35%-át feketén adják el**. Az általános forgalmi adó 20%-ra történő emelését követően a húsiparban egyre többen kerülnek el az adófitetést (egy esetleges adónövelés tovább rontaná a helyzetet). A visszaéléseket az áfa csökkentésével (ennek valószínűsége a közeljövőben kizárható) és/vagy az adóhatósági ellenőrzések növelésével és a büntetőjogi szigorításával lehetne visszaszorítani. Ennek hiányában az APEH ellenőrzéseinek eredménye egyelőre nem érezhető a húsiparban. A termékpálya szereplőinek még azt sem sikerült elérni, hogy ingyenes „zöld” telefonszám létesítésével a lakosság bejelentést tehessen pl. a feketevágásokról. Igaz, az állami szervezetek sem támogatták ezt az elképzelést, pedig a gazdaság kifehéritése egyben kormányprogram is.
252. **A kisebb sertéstartó telepek eltűnnek, a sertésenyésztők egy része megnyert támogatási pályázatokat ad vissza, mert nincs a beruházáshoz elégséges önereje.** A pénzügyi válság tovább fokozza ezt a tendenciát, ugyanis már drága hitelhez is nehéz hozzájutni. A kisebb sertéstartók a szürkegazdaság segítségével olcsóbban fejlesztenek, mint támogatások igénybe vételével, ráadásul nem kell eleget tenniük a támogatásokhoz kapcsolódó számos előírásnak (például: öt évre szóló állattartási kötelezettség). A sertéstartók az elmúlt években valós vagy vélt támogatási jogcímen (haszonállat-tartási, állattartási támogatás) évente sokmilliárdos támogatást kaptak „tűzoltásra”, a problémák viszont újratermelődték. A tízmilliárdos nagyságrendű támogatások kifizetése gyakran még átmenetileg sem javította az ágazat helyzetét, hiszen folyamatosan csökken a sertésállomány. Célzott támogatással, illetve a versenyképesség javításának ösztönzésével nem került volna ebbe a helyzetbe az ágazat. Talán már késő sertéságazati stratégiában gondolkodni, mert a vidékfejlesztési támogatások 2013-ig gyakor-

latilag determináltak. A beruházási támogatások bevezetésével is elkéstünk, mert az önerő hiánya a hitelpiaci válsággal párosulva aligha nyújt kiutat a jelenlegi helyzetből. A 2004-ben bevezetett állattóléti támogatások sem hoztak kézzelfogható javulást az ágazatban.

253. A sertéstartás abrakfogyasztó ágazat, így számottevő mértékben befolyásolja a takarmánykeverők (közvetetten a gabonatermelők) kilátásait. A sertéstáp csökkenő felhasználása tovább csökkenti a takarmánykeverők kapacitásainak kihasználását. A kockázatosnak ítélt, felszámolás közeli állapotban levő sertésenyésztők már nem is tudnak keveréktakarmányt vásárolni, ami felgyorsítja a termelés felhagyását.
254. Célszerű elősegíteni az állattartó telepeket üzemeltető társas vállalkozások földhöz jutását, illetve a bérleti jogviszony teremtését. Környezetvédelmi szempontból a sertéságazat akkor tekinthető biztonságosnak, ha az állattartó képes elhelyezni a telepen képződött trágyát, még akkor is, ha földterülettel nem rendelkezik, ehhez azonban szerződést kell kötnie a föld tulajdonosával. A földhasználaton állhat vagy bukhat egy üzem működőképessége. Ez kiemelten fontos kérdés, mert a nagy sertéstartó országokban (Hollandia, Belgium stb.) is csak akkor érdemes sertéstartással foglalkozni, ha termelő szerződni tud a képződő trágya elhelyezésére.
255. A közösségi és hazai szabályozás, valamint az állami szervek inkább nehezítik a hazai vállalkozások boldogulását. Ezek közül ki kell emelni **környezetvédelmi szabályozást, az urbanizáció problémáját** (gátolja az üzem terjeszkedését vagy létesítését), **földtulajdoni viszonyokat, az adókat és közterheket**, valamint **diszkriminatív támogatási rendszert**. Magyarországon a feldolgozók megítélése szerint túl magas az áfa- és járulékkötelezettség mértéke, emellett az egyéb adminisztratív terhek a feketegazdaságot erősítik. A hatósági állatorvosi költség szintén túl magas, valamint a húsvizsgálati díj is drágább Magyarországon.
256. Magyarországon ma a továbbfeldolgozást végző cégek jövedelmi pozíciója stabilabb, míg a sertésvágás és -darabolás általában veszteséges. Várhatóan hosszabb távon is inkább a készítménygyártás hoz hasznot, ezért aki a sertésvágás és -darabolás területén kíván piacon maradni, annak fejlesztéseket kell végrehajtania, különben a bezárás sorsára jut. Ennek tükrében különösen nehéz helyzetben vannak azok a feldolgozók, amelyeknek alaptervekenységét a vágás és darabolás adja. A helyzetet nehezíti, hogy a friss tőkehús kiskereskedelem is változik. Mivel a kisebb boltok is egyre nagyobb arányban kérnek darabolt húsrészeket, így egyre inkább eltér a belföldi értékesítés a testtáji aránytól. Nehéz értékesíteni a megmaradt húsrészeket (csak nyomott áron lehet), így drágul a termelés, kevesebb lesz a realizálható profit.
257. A rendszerváltás után egyszerűen nem volt együttműködési kényszer, mert a kooperáció hiányából fakadó versenyképességi problémákat elfedték az ad hoc, tűzoltó jellegű állami intézkedések. Az integráció kérdésében nem a forma a meghatározó, mert a közös cél a kockázat minimalizálása és a hatékonyság javítása. A működőképes vertikális integráció hiánya a gyenge versenyképesség egyik meghatározó oka. A nemzetközi tapasztalatok alapján a folyamatosan változó gazdasági környezetben az integrált termékpálya rendszerek sikeresebbek az egyéni gazdálkodásnál. Az integráció tehát méretgazdaságosság adta előnyök kihasználása mellett kockázatmegosztó és jövedelem-elosztó rendszer is. Az együttműködést a szakmai szervezetek között is létre kell hozni, mert a szűkös anyagi és intellektuális forrás tükrében csak közös erővel lehet választ adni a szakmapolitikai kihívásokra. Célravezető szakmai program csak a teljes vertikumra képzelhető el, beleértve az alapanyag termelésétől a gyártáson és logisztikán át a fogyasztói figyelemfelkeltést is. A termelőknek és a feldolgozóknak azonban nincs közös stratégiája, nem működnek együtt, inkább versenytársként viselkednek egymással szemben. Az ágazat szereplői csak abban az esetben élhetik túl a gazdasági válság időszakát, ha képesek létrehozni egy **egységes, az egész vertikumot képviselő szerveződést**, ami elősegítené az érdekérvényesítést.

4. Baromfivertikum

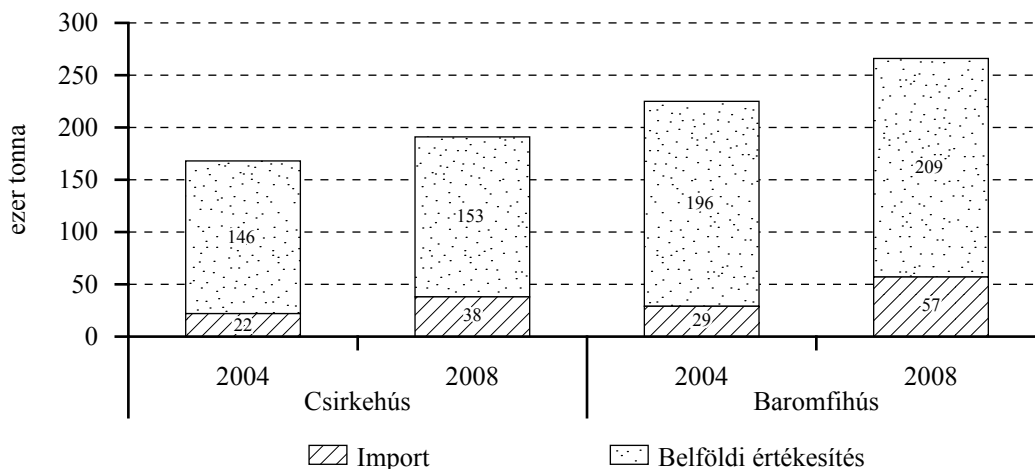
4.1. Piaci tényezők

4.1.1. Fogyasztás

258. Az emberiség húsfogyasztása gyorsuló ütemben nő. A fejenkénti átlagos éves húsfogyasztás, amely a fejlett országokban már most megközelíti a 100 kilogrammot, az elkövetkező 15 évben további mintegy 10 kilogrammal emelkedik, elsősorban a feltörekvő fejlődő országokban. Ez a növekedés komoly takarmányozási gondokat vet fel világszerte a jelentős állattenyésztéssel bíró országokban, ugyanakkor páratlan lehetőségeket biztosít olyan dinamikus fejlődő gazdaságoknak, mint amilyen Brazília. Az OECD és FAO becslése szerint a **világ baromfihús-termelése 2007-ben** mintegy **85 millió tonnát** tett ki és 2017-re elérheti a 106 millió tonnát. A legnagyobb baromfihús-termelők (az USA, Kína, az EU és Brazília) a világtermelés kétharmadát adják. A **baromfihús iránti kereslet növekedése** a legnagyobb baromfihús-fogyasztó országokban (az USA, Kína, Brazília, Mexikó és India) **lelassult**, ezzel párhuzamosan mérséklődött a brazil baromfihús exportjának növekedési üteme is.
259. **Magyarországon** a baromfihús-fogyasztás gyors ütemben növekedett, fogyasztása 2004 óta meghaladja a sertéshúsét és jelenleg a **legkedveltebb húsféleségnek számít**. A hazai összes húsfogyasztás több mint 40%-a baromfihús, ami nemzetközi összehasonlításban kiemelkedően magas arány (az EU-25 átlagában az összes húsfogyasztás 25%-át teszi ki). Az egy főre vetített hazai fogyasztás a KSH adatai szerint 2007-ben közel 31 kilogramm volt, ami 33%-kal múlta felül az EU-25 átlagos fogyasztását (23,1 kilogramm). Az **összes baromfihús-fogyasztásból** 2000-ben még 10% körüli, 2004-ben 12%, **2008-ban** már közel **21%** volt **import termék**. Ugyanezek az arányok a csirkehús esetében is hasonló trendet követnek (15. ábra).

15. ábra

A hazai baromfihús-fogyasztás alakulása* (2004-2008)

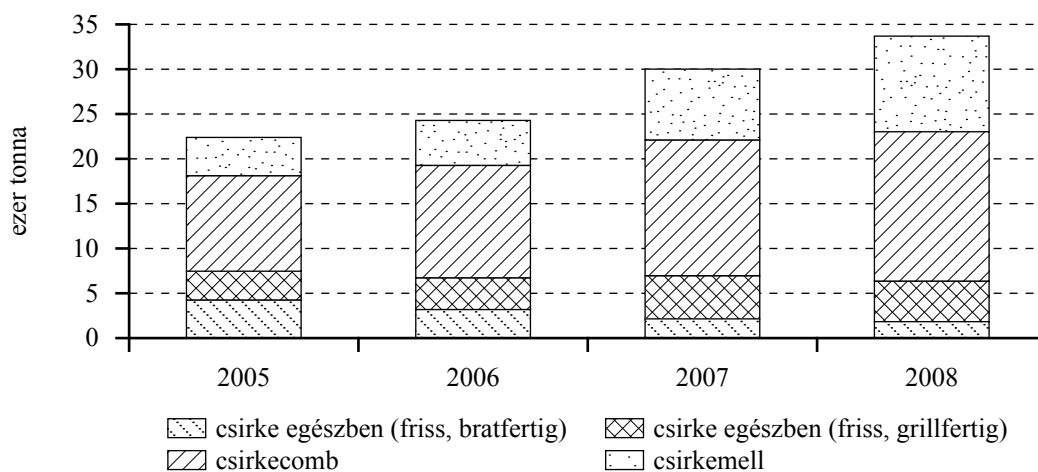


* Saját termelésű fogyasztás nélkül
 Forrás: BTT, KSH

260. Magyarországon a **vásárolt baromfi-hús-fogyasztás 70%-a csirke** (egy főre vetítve 16,9 kilogramm), a **többi pulyka és víziszárnyas** volt 2008-ban. Az utóbbi hat évben a **vásárolt baromfi-hús fogyasztásának szerkezete alig, a fogyasztói szokások viszont jelentősen megváltoztak**. Az egyszemélyes háztartások száma az utóbbi időben növekedett, aminek velejárója volt a kisebb kiszerelésű és súlyú termékek iránti igény megemelkedése. Az egész csirke értékesítése 2005-2008 között számottevő mértékben visszaesett. A grilles csirke értékesítése 2008-ban 6%-kal csökkent az egy évvel korábbi sinthez képest. Ezzel szemben a csirkecomb értékesítése 10%-kal, míg a csirkemellé 35%-kal nőtt 2008-ban. Napjainkban a **darabolt termékek** a vezető szerep, részarányuk 2008-ban meghaladta a 80%-ot (16. ábra).

16. ábra

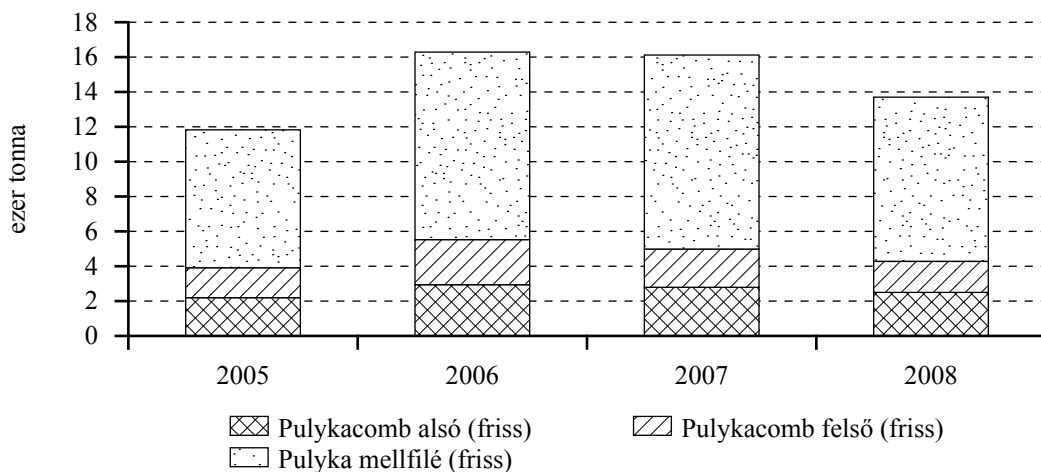
A csirkehúsok értékesítési mennyiségének alakulása Magyarországon (2005-2008)



Forrás: AKI PÁIR

261. A **hazai pulykahús-fogyasztás fejenként évi 7 kilogramm körül** alakul, ami várhatóan közép-távon sem változik. A fogyasztói szokások a pulykahúsnál is megváltoztak, a **pulykamell-filé értékesítése** már 2005-ben is kétharmados arányt képviselt a pulykahúsok forgalmazásán belül (17. ábra).

17. ábra

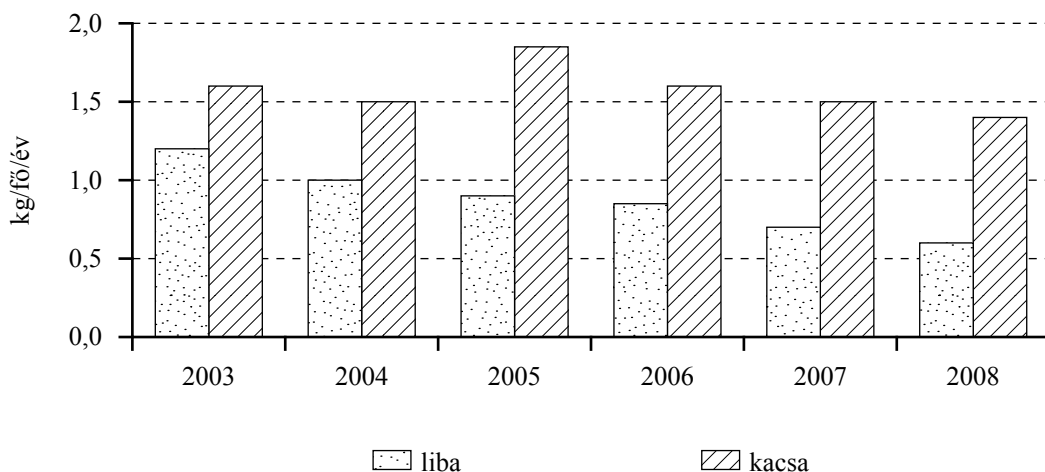
Értékesített pulykahús mennyiség alakulása Magyarországon (2005-2008)


Forrás: AKI PÁIR

262. Az egy főre jutó éves tojásfogyasztás 2007-ben 270 darabra esett vissza, szemben a korábbi évek 290-300 darab közötti átlagával.

263. **A hazai víziszárnyas-hús fogyasztás** az elmúlt években folyamatosan **csökkent**, a kacsahúsé 6%-kal, a lúdhúsé közel 40%-kal esett vissza 2003-2007 között. Amíg baromfihús-fogyasztásunk 2008-ban 35%-kal haladta meg az EU-átlagot, addig víziszárnyast – az EU-n belül kiemelkedő kacsá- és libahús-termelésünk ellenére – átlag alatt fogyasztottunk [AVEC, 2009; Baromfi Termék Tanács, 2009]. A termelt kacsahús közel fele, a libahús csaknem harmada kerül hazai fogyasztásra (18. ábra).

18. ábra

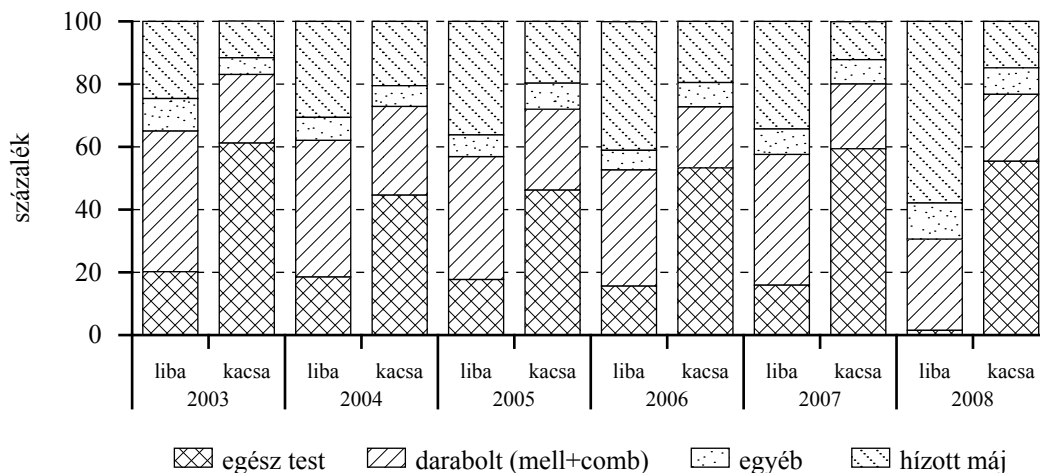
A hazai víziszárnyas-fogyasztás alakulása (2003-2008)


Forrás: KSH, BTT

264. A **fogyasztói igények változása** a vízibaromfinál is kimutatható, bár a darabolt termékek broilercsirkénél tapasztalt dominanciája kevésbé jellemző. Az ágazat összárbevételének nagy részét a kacsánál az egész test, libánál a darabolt termékek és a máj adják (19. ábra).

19. ábra

Víziszárnyas-termékek részesedése az árbevételből (2003-2008)



Forrás: BTT

265. Libamáj-termelésünk 90%-át Franciaország vásárolja fel, ahol a fogyasztás a kilencvenes évek második fele óta évente 10-15%-kal nő. Az elsősorban Magyarországról származó hízott libamájból fejenként csaknem 30 dekagrammot fogyasztanak évente. Japánban, Németországban és a Benelux államokban is tradíciója van a hízott máj fogyasztásának. Magyarországon az exportra nem alkalmas, alacsonyabb minőségi osztályú libamáj kerül forgalomba. Ennek mennyisége a BTT számításai szerint 200-350 tonna között volt 2008-ban (az egy főre vetített fogyasztás tehát csupán 2-3,5 dekagrammot tett ki).
266. A baromfihús vásárlásakor számottevő szerepet játszik a vásárlókat befolyásoló tényezők közül **az ár, elsősorban akciós ár**, amit **az áru frissessége és minősége** követ. A vásárlásnál egyre inkább előtérbe kerül **az időtényező**, vagyis a vevők sokszor azt az üzletet választják, ahol a leggyorsabban el tudják intézni a vásárlást. A hazai fogyasztók előnyben részesítik a hipermarketeket, ahol gyorsan és véleményük szerint megbízható forrásból, élelmiszerbiztonsági előírásokat betartó üzemekből származó húshoz jutnak.
267. Magyarországon a víziszárnyasok húsának fogyasztását kevésbé a hagyományok, sokkal inkább a **lakosság jövedelme** határozza meg. A pecsenye és a hízott víziszárnyasfőtermékek a magas fogyasztói ár miatt a baromfitermékek prémiumkategóriájába sorolhatók. Míg a nyugat-európai országokban a főtermékek (máj, mell, comb), Magyarországon az olcsóbb hústermékek (tepertő, zsír) fogyasztása jellemző. Egy a hazai májfogyasztást vizsgáló, 2008-ban végzett felmérés eredménye azt mutatta, hogy a lakosság 81%-át a termék ára tartja vissza annak vásárlásától [Szigeti, 2008].

268. Az elmúlt években a baromfihús-fogyasztás elmozdult a **kényelmi, magas feldolgozottsági fokú termékek** felé. Egyre nagyobb teret nyernek a snack-típusú „party food” termékek, valamint a „take away” (elvitelre, útközben) ételek. Ez utóbbi kategória legfontosabb piaca a „food service” piaci szegmens. Az utóbbi évtizedben növekedett a kereslet a funkcionális termékek iránt is, illetve folyamatosan bővül a konyhakész termékek mennyisége a piacon.
269. A kacsá- és libahús fogyasztásának más baromfihúsnál **körülényesebb elkészítési módja** nem kedvez. A mai kényelmes háziasszonyok nem ismerik e húsfajtákat és nem rendelkeznek kellő rutinnal egy kacsá- vagy libasült elkészítéséhez. A magyar feldolgozók gyártanak vízi szárnyasból magasabb hozzáadott értéket képviselő termékeket, azonban a vásárlók árérzékenysége miatt csak korlátozottan kerülnek hazai forgalomba. Bár korábban hagyománya volt a kacsá és a liba fogyasztásának, jelenleg a magyar fogyasztó kevésbé preferálja a kilogrammonként 1,7-2 ezer forintért kapható víziszárnyas húsát a csekélyebb tápláléértékű, de alacsonyabb árkategóriájú csirke- és pulyka húsával szemben. Jelenleg Magyarországon elsősorban a vidéken élők étkezésében van szerepe a kacsának és libának, ahol a fogyasztók szükségleteket a saját háztartásukból fedezik.
270. Bizonyos termékek körében megfigyelhetők **szezonális különbségek**. A nyári szezonra készülnek a grill termékek, amelyeket a feldolgozók elsősorban kisebb kiszerelésben állítanak elő. Ezzel szemben a karácsonyi pulyka, ami a decemberi időszakra készül, nagyobb, családi kiszerelésben is értékesíthető. A kacsahús-fogyasztást egyre kevésbé jellemzi szezonálisitás. Az Ázsiában (elsősorban Kína, Japán, Tajvan), az USA-ban és Ausztráliában is közkedvelt húsfajta iránt a megszorodott számú kínai éttermeknek köszönhetően Európa is növekvő igényt támaszt. Az EU-n belül a kacsahús fogyasztásának hagyománya Németországban és Ausztriában van. A libahús-fogyasztás elsősorban még mindig az őszi és téli hónapokra, Márton-nap környékére korlátozódik. Nyugat-Európában valamivel hosszabb, januárig elhúzódó idény a jellemző.
271. A feldolgozók felismerték, hogy a vásárlók egy része egyre nagyobb jelentőséget tulajdonít az **egészséges életmódnak**. Ezek a vásárlók elvárják, hogy az élelmiszer kevesebb só, zsírt és adalékanyagot tartalmazzon. A külföldi élelmiszerláncoknál egyes **adalékanyagok** már tiltólistára kerültek (például: mononátrium-glutamát, karragén, egyes mesterséges vagy természetazonos aromák). Az EU régi tagállamaiban egyes adalékanyagok jelenléte az élelmiszerláncok által forgalmazott termékekben egyre kevésbé elfogadott.
272. Az egészségesebb életmódra való törekvés és a baromfihús olcsóbbnak vélt ára miatt a csirkehús gyakran **helyettesíti a sertéshúst**. Az átlagfogyasztó nem számol azzal, hogy a baromfihús kilogrammonkénti előállítására ára, illetve annak tápanyagértéke a sertéshúsé alatt marad. A vásárlók sok esetben az eredetileg sertéshúsalapú ételek elkészítésénél is előnyben részesítik a csirkehúst. Megjelentek olyan készítmények, amelyek eddig hagyományosan csak sertéshusból készültek, ilyen például a baromfi lecsókolbász az elsősorban húsvéti piacra kitalált füstölt pulykamell, -alsócomb vagy a baromfi darált hús.
273. A hízott víziszárnyas termékek – legfőképp a máj – élvezeti értéküket elsősorban **magas zsírtartalmuknak** köszönhetik. Az elmúlt években az alacsony energiaértékű termékek iránt megnövekedett igény a sertéshús fogyasztásához hasonlóan a kacsá- és libahús, valamint -máj fogyasztását is visszavetette. A probléma megoldására hazai szakemberek a zsírtartalom optimalizálását célzó kutatásba kezdtek. Kérdés, hogy érdemes-e pénzt áldozni egy esetleg költségesebb tartási és takarmányozási technológia kidolgozására, illetve genotípus kitenyésztésére, amely bár egyes vélemények szerint „egészségesebb” terméket adna, jelenlegi zsírszinttelének, -tartalmának megváltoztatásával különleges ízvilágát elveszítheti. Mindemellett az említett kutatással párhuzamosan folyó, másik hazai vizsgálat eredményei az állati eredetű

termékek (ebbe beletartoznak a zsírok is) emberi fogyasztásra gyakorolt pozitívumait és szükségességét bizonyították [Szakály, 2008]. A fogyasztás növelését célzó marketing-stratégia kidolgozásánál az állati eredetű termékek pozitív hatását tudományosan bizonyító eredmények terjesztését is szem előtt kell tartani, és mérlegelni szükséges, hogy vajon célszerű-e hosszú és kérdéses kimenetelű kutatómunkával a hús összetételét megváltoztatni.

274. **A víziszárnyas-ágazatunkat komoly marketing munka nem jellemzi.** A feldolgozóüzemek egy-egy új termék bevezetésénél a nagykereskedőket célozzák meg árcsökkentésekkel. Az utóbbi években néhány étterem, szálloda tett próbálkozásokat a Márton-nap népszerűsítésére, aminek köszönhetően javult az ünnep megítélése, magyar vonatkozásának ellenére az ünnep még mindig ismertebb a környező országokban. A szokások, tradíciók átalakítása csakis **a kereskedelem és feldolgozók együttműködésével és intenzív kommunikációs tevékenységgel valósítható meg.** A marketingstratégia kialakításakor kiemelt figyelmet kell fordítani a promóciós munka tervezésére. Mindemellett a kereskedelmi oldal részéről új, eddig kevésbé alkalmazott értékesítési utak (speciális szaküzletek, exkluzív éttermek) létrehozására is szükség lenne.
275. A termékstratégián belül a libamáj esetében kiemelt figyelmet kell fordítani **a márkázás** kérdésére. A **kiváló minőséget és a kuriózum-jelleget** hangsúlyozó csomagolás alkalmazása javasolt. A vásárlói értékítélet alapján a libamájtermékek magas árkategóriába sorolhatók, ezért fogyasztói csoportjuk is a magasabb jövedelemmel rendelkezőkből áll. A „magas ár” stratégia elfogadható a liba- és kacsamáj piacán, mivel a vásárlók a drága termékekhez gyakran automatikusan a kiváló minőséget társítják, így az ár egyfajta kifejezése a kuriózum-jellegnek és a minőségnek. A későbbiekben sem célszerű tömegtermékként gondolni a májra, sokkal inkább részipiaci jellegét kell erősíteni és termékfejlesztéssel a fogyasztók táborát szélesíteni. A magasabb jövedelmű fogyasztói csoportokat **exkluzív vásárlóhelyeken lehet megcélzni**, ahol az ártényezők kevésbé dominálnak. A hagyományos kiskereskedelmi egységekben történő árusítás mellett, a **többszörös marketingrendszer** kiépítésével szélesebb fogyasztói bázisra építhető az értékesítés. Egy 2008-ban készült kutatás szerint a hazai libamájfogyasztók 44%-a a **szakboltokat** (húsboltokat) részesíti előnyben, 29% választja a hipermarketeket, bevásárlóközpontokat, 9% a szupermarketeket preferálja, 8% maga állítja elő a terméket, 7-7% pedig kisebb élelmiszerboltokban vásárol [Szigeti, 2008].
276. A víziszárnyashús fogyasztására erősen hatott a *Négy Mancs* osztrák **állatvédő szervezet lejárató kampánya**, ami 2008-ban bizonytalanra tette a termelést. A látszólag libatömés tiltására irányuló támadás a darabolt termékek kereskedelmét ingatta meg. A más termékkel nem helyettesíthető hizott máj fogyasztóit nem hatotta meg az állatvédők álláspontja, így továbbra is keresett maradt, ellenben a német piaci szereplők számára komoly konkurenciát jelentő, májfeldolgozás során keletkező darabolt hústermékek kereskedelme veszélybe került. Az állatvédők feketelistát készítettek a hizott baromfit előállító feldolgozókról és az árut forgalmazó üzletekről. A kereskedelmi szektor folyamatos támadásával elérték, hogy Ausztriában és Németországban működő kereskedelmi láncok (*Metro, Kaufland, Lidl*) egymás után visszamondták a magyar hizott és sovány (pecsenye) termékek forgalmazását. A kampányuk hatására 2008. szeptemberében a hazai legnagyobb tömött árut előállító üzem, a *Hungerit Zrt.* leállította termelését és 210 főt elbocsátott. Ennek ellenére a *Négy Mancs* „tiltólistáján” továbbra is szerepelt a *Hungerit*, ami miatt a feldolgozóüzem a négyhónapos leállást követően újra indította a termelést és beperelte az állatvédőket. Azóta megindult a libamáj „hungarikummá” nyilvánítása, ami a feldolgozó számára annyit jelent, hogy hasonló támadás esetén – egyetemes, magyar értékről lévén szó – a termék állami oltalmat élvez. (Ettől persze még egy kereskedelmi lánc nem kényszeríthető arra, hogy megvásárolja a terméket.)

277. Bár a hazai termelés állatvédelmi, egészségügyi és élelmiszerbiztonsági szempontból is szabályozott, Magyarország az egyedüli ország, ahol egy állatvédő szervezet ilyen intenzitással és hatékonysággal tudott fellépni a tömés ellen. A libamáj néhány éve így is veszélyeztetett pozícióba került az olcsóbb kínai termelés miatt, ahol az utóbbi években sorra létesültek a libatartásra és -feldolgozásra szakosodott óriásvállalkozások. A termékpálya hazai képviselőit váratlanul és felkészületlenül érte a támadás, az üzemek könnyen kiszolgáltatottá váltak az állatvédő szervezetnek. Nélkülözhetetlen, hogy a lúd/kacsa hízlalását érzelmi alapon elutasító csoportokkal szemben tudományos eredmények álljanak a szakma rendelkezésére a tényleges élettani hatásokat illetően. Az eredményesség még a megfelelő technológia kidolgozásával, a pozitív kutatási eredmények mellett is kérdéses lehet, mert az ágazat szereplői a **stratégiában végrehajtandó munkát** szakértelem, tőke és összefogás hiányában nem tudják megvalósítani.

Az igazsághoz hozzátartozik, hogy míg Magyarország nem foglalkozott az ipari tömés szabályozásával, addig Németország alkotmányba emelte az állatjólétről szóló törvényt, Ausztriában pedig a közvélemény nyomására építették le a hízott máj előállítását. Más országok tiltása is hozzájárult a magyar májexport növekedéséhez. Franciaországban a hízott májat a kormány „a francia gasztronómia védelme alá helyezte”, így adva termelőinek állami védeltséget. Magyarországon az uniós ajánlás megszületése, vagyis 1997 óta csak a botrány kirobbanását követően történt kezdeményezés az iparág oltalom alá helyezéséért.

278. A magyarországi tolltépési gyakorlat ellen 2009 februárjában Svédország kezdett tiltakozni. A botrány hírére a két legnagyobb Magyarországon is működő svéd multinacionális kereskedelmi vállalat az *IKEA* bútóráruház és a *Hennes&Mauritz* természetesen azonnal kijelentette, hogy csakis levágott állatokról nyert tollat vásárolnak.

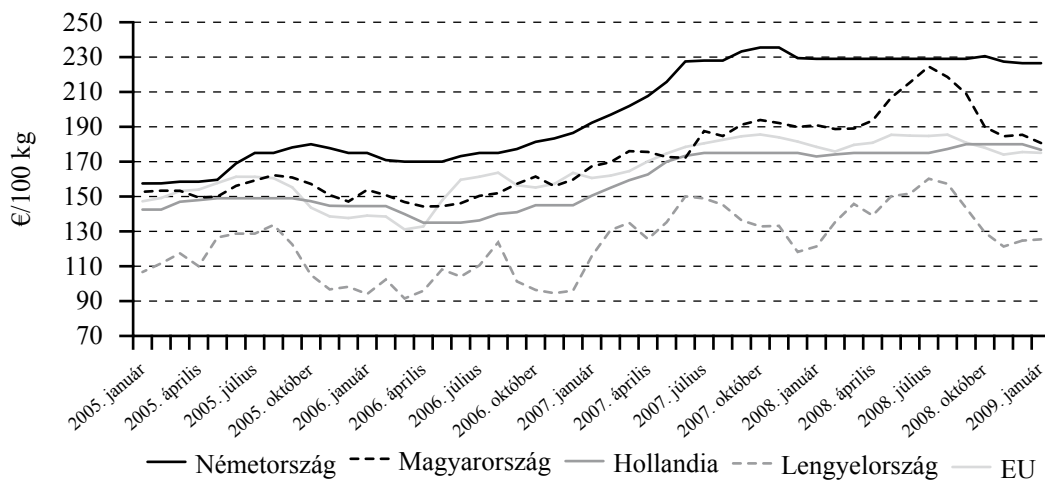
279. A baromfifogyasztás rövid- és középtávú alakulását alapvetően meghatározza a **pénzügyi és gazdasági válság** hossza és mélysége. A fogyasztói reáljövedelmek várható csökkenésével erősödik a kereslet az olcsóbb testtájak, valamint húskészítmények iránt és az olcsó baromfipépből készült termékek egyre nagyobb teret hódíthatnak. A **kibontakozó gazdasági válság** már 2008-ban érezhetően hatott a víziszárnyas fogyasztására, mert – elsősorban a német nyelvterületeken – a liba helyett az olcsóbb kacsahús vásárlására tértek át a fogyasztók.

4.1.2. Külkereskedelem

280. Magyarországon a vágócsirke termelői ára 17%-kal nőtt 2008-ban. A hazai ár az év nagy részében a németországi és lengyelországi ár felett mozgott, a szlovákiaiánál azonban valamivel alacsonyabban alakult. Szeptembertől már csak a lengyelországi ár volt alacsonyabb a magyarországinál.

281. A **csirkehús árát** az EU-ban elsősorban a világpiacon és trendek alakulása határozta meg. Magyarországon az EU-csatlakozást követően a feldolgozó értékesítési árak növekedtek, ezzel párhuzamosan a termelői árak csökkentek. Magyarországon a 65%-os csirke feldolgozó értékesítési ára 2008-ban 10%-kal, míg az EU tagállamaiba csupán 3%-kal haladta meg az egy évvel korábbi szintet. Az ár alakulását alapvetően két tényező befolyásolta: egyrészt a forint/euró árfolyam szélsőséges ingadozása, másrészt a takarmánypiacon a 2007/2008. gazdasági évben kialakult helyzet. A hazai feldolgozó értékesítési ár általában követi az EU átlagárát, 2008 első felében azonban a magyarországi ár elszakadt az EU átlagártól: míg forintban kifejezve csupán 6%-kal, addig euróban közel 14%-kal emelkedett 2008 márciusa és júliusa között (20. ábra). Az év második felében a hazai ár a 2008. év eleji szintre esett vissza. A 2008/2009. gazdasági évre az előrejelzések Európa szerte bőséges termést ígértek, aminek hírére a takarmányárak és az állati eredetű termékek ára is csökkent.

Az egész csirke feldolgozó értékesítési ára az EU-ban (2005-2009)

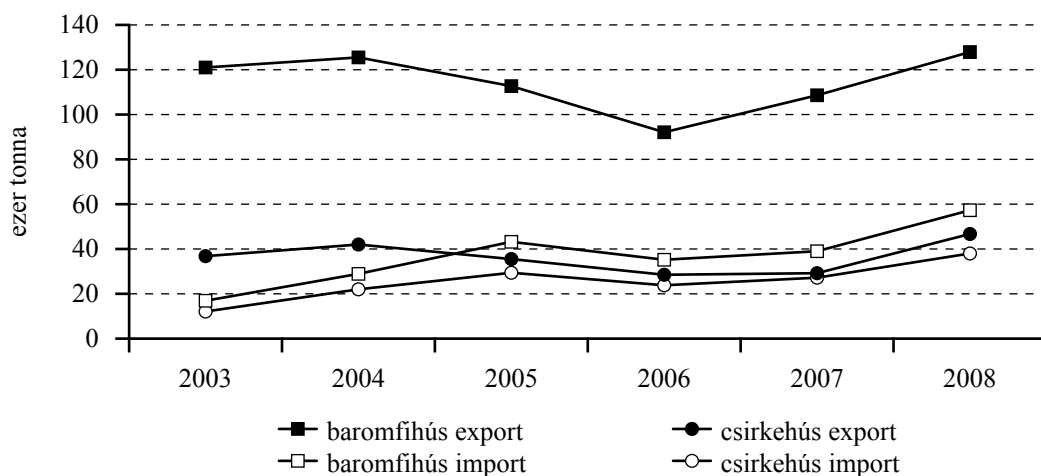


Forrás: Európai Bizottság, AMA, AKI PÁIR

282. A magyar baromfihúsexport 127 ezer tonna volt 2008-ban, ezzel szemben az import 57 ezer tonnát tett ki. A kiviteli többlet 70 ezer tonnára emelkedett a pulyka-, kacsa- és libahúsexport növekedésének köszönhetően (21. ábra). Míg az exporton belül mind a fagyasztott, mind a friss, darabolt termékek kivitele nőtt, az importon belül a legnagyobb mértékben, mintegy 15 ezer tonnával a fagyasztott csirkehús behozatala emelkedett 2008-ban.

21. ábra

A magyar baromfi- és csirkehús külkereskedelmének alakulása (2003-2008)

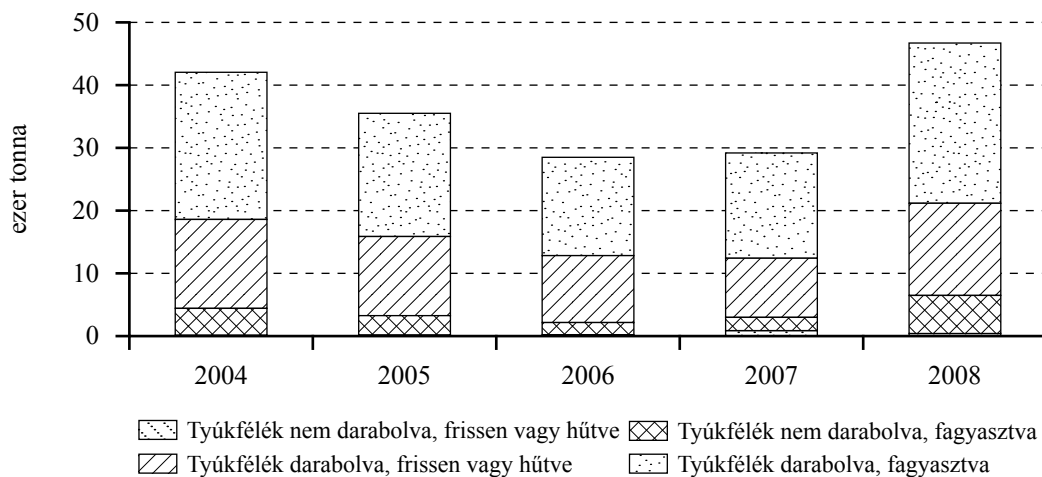


Forrás: KSH

283. A magyar **csirkehúsexport** 2003-2008 között csökkenő tendenciát mutatva, 30 ezer tonna körül mozgott. A csirkehús-külkereskedelem egyenlege 11 ezer tonna volt 2008-ban. Versenyelőnyünk a nagy tengerentúli szállítókkal szemben, hogy a közeli piacokon friss, előhűtött baromfihúst tudunk értékesíteni. A fagyasztott, darabolt termékek célpiaca szélesebb, mint a friss termékeké. Magyarországon az összes csirkehúsexporton belül a fagyasztott termékcsoporthoz domináns 67%-os részaránnyal 2008-ban. A friss, darabolt csirkehús kivitele 2004-2007 között 33%-kal csökkent, 2008-ban azonban több mint 55%-kal növekedett. (22. ábra).

22. ábra

A magyar csirkehúsexport alakulása (2004-2008)



Forrás: KSH

284. Csirkehúsexportunk célpiacai között megtalálhatók az EU tagállamai, valamint a volt Szovjetunió utódállamai. A friss, darabolt termékek esetében a legfőbb célország Ausztria, Svájc, Németország és Olaszország volt (megjegyzendő: a Németországba irányuló kivitel évek óta csökkenő tendenciát mutat). A **fagyasztott csirkehús** 30 ezer tonnát meghaladó **kivitelének 37%-át az Ukrajnába** irányuló szállítások tették ki 2008-ban. A nyugat-európai országok közül legjelentősebb partnereink Németország és Svájc.
285. Az összes baromfihús-import 57 ezer tonnát tett ki 2008-ban, ami közel 50%-os növekedést jelent az egy évvel korábbihoz képest. A baromfihús-importon belül a csirkehús behozatala folyamatosan nő, ennek ellenére részaránya fokozatosan csökkent az elmúlt években, de még így is a teljes import mintegy kétharmadát adta 2008-ban. A csirkehúsimport 2008-ban meghaladta a 38 ezer tonnát, közel 40%-kal volt több mint egy évvel korábban. Az exporthoz hasonlóan a csirkehúsimportban is a darabolt termékek dominálnak. Míg a korábbi években a friss termékek voltak túlsúlyban, addig 2008-ban a fagyasztott termékek részaránya növekedett, ezek behozatala megháromszorozódott. A csirkehúsimport (friss és fagyasztott egyaránt) származási helyei elsősorban az EU tagállamai (Németország, Lengyelország, Egyesült Királyság, Ausztria, Hollandia), azonban Brazíliából is érkezik csirkehús Magyarországra. A régi tagállamok a mellfilét saját piacaikon magas árszinten értékesítik, míg a combot, szárnyat nyomott áron exportálják az új tagállamokba, köztük Magyarországra.

286. A fuvarparitás szempontjából a baromfihús kivitelében messze átlagon felüli arányban használják az olcsóbb E és F paritásokat¹⁵: amíg e két csoport együttes aránya 2003-ban még 87% volt, 2006-ig 84%-ra csökkent. A jellemző fuvarozási mód a **főbb célpiacok esetében a közúti fuvarozás** volt, míg az ukrán piac esetében 75%-ban a vasúton szállítás dominált. A nyers csirkehús termékek kisebb hányada frissen, nagyobb része fagyasztott állapotban kerül kiszállításra. A szállítás kis (3,5 tonna) és nagy (20 tonna) hűtőkamionokkal történik, esetenként hűtőkonténerekkel (20 és 40 tonna). Az uniós tagságunk óta **egyre gyakrabban a külföldi partnerek szervezik a szállításokat**.
287. A hazai **pulykahúskivitel** 2003-2004 között növekedés jellemezte. A külpiaci értékesítési lehetőségek 2005-ben romlottak, így a friss termékből 33%-kal, a fagyasztottból 12%-kal csökkent a kivitel. Az export 2005-2007 között 30 ezer tonna körül stagnált. A **pulykahúsexport 2008-ban** több mint **36 ezer tonna** volt, ebből 23 ezer tonnát a friss-, míg 12 ezer tonnát a fagyasztott pulykadarabok tették ki. A 2008. évi exportban a friss pulykahús mennyisége közel 6%-kal bővült az egy évvel korábbi szinthez képest, ennek több mint 74%-a Ausztriába, Belgiumba, Németországba, Olaszországba és Romániába irányult. A romániai piacra szállított friss pulykahús mennyisége 2008-ban megközelítette a 2 ezer tonnát, ami 161%-os növekedést jelent az egy évvel korábbihoz képest. A magyar pulykaágazatnak előnyt jelent, hogy a friss pulykamell az EU piacán jól értékesíthető, mivel a nagy exportőrök, mint Brazília és az USA a friss áruk piacán nem tudnak versenyezni. A friss pulykahús esetében a lengyel termékekkel kell felvenni a harcot az EU-ban. E termék kivitelének 82%-a E, míg a fennmaradó mennyiség közel 12%-a C paritáson hagyta el közúton az országot. A hazai baromfifeldolgozók egy része panírozott termékekkel (szárny, alsócomb) is jelen van a külpiacon, amelyeket fagyasztva szállítanak ki. A fuvarmód minden esetben a közúti szállítás. Az importált pulykahús 2008-ban közel 8,7 ezer tonnát tett ki, 20%-kal haladta meg a 2007. évben behozott mennyiséget. Az import növekedésében szerepet játszott a belföldi termelés visszafogása is. A behozott pulykahús meghatározó része fagyasztott termék volt. Pulykahúst kizárólag az Európai Unióból szereztek be a kereskedők, elsősorban az Egyesült Királyságból, Németországból és Ausztriából.
288. Az importőrök általában több feldolgozótól szállítanak és több külföldi kereskedőt is kiszolgálhatnak, így ugyanaz a kocsi több leadóhelyen is megfordul. A külpiac a hét eleji (kedd) és a hét közepi (csütörtök, péntek) szállítást igényli. A belföldi igények hasonlóak. A magyarországi piac kiegyensúlyozottabb, ezért nincs olyan feldolgozó, aki a teljes megtermelt mennyiséget exportra adná el, annak ellenére, hogy a pulykamell magyarországi értékesítési árai messze elmaradnak az exportáraktól. Amennyiben az egyik feldolgozó „megszorul” valamelyik termékével, nagyobb mennyiséget és alacsonyabb árat ajánl. Ilyenkor a vevő igyekszik a másik beszállítónál is alacsonyabb árat elérni. A feldolgozóknak kényelmes, ha nem kell a logisztikával is foglalkozni, fuvarozókat keresni (E paritás).
289. Az EU 1997 óta tiltja az USA-ból érkező baromfihús importját az ott alkalmazott **klóroldatos fertőtlenítési eljárás** (szalmonella-mentesítés) miatt. Ezt az eljárást tiltja az EU a belső piacra értékesített termékek esetében, a harmadik országokba irányuló exportnál azonban engedélyezi. Franciaországban rendszeresen alkalmazzák ezt az eljárást a Szaúd-Arábiába exportált baromfihúsoknál. Az USA-ban alkalmazott eljárást egyébként elfogadják az exportpiacokon, így az USA a világ legnagyobb baromfihús-exportőre. Jelenleg a Bizottság foglalkozik az importtilalom feloldásával. Ez attól függ, hogy az USA termelői vállalják-e az EU által előírt feltételeket. Ezek arról szólnak, hogy csak egész állatot lehetne klóros oldattal mosni, az így

¹⁵ A paritásokat az eladó kötelezettségének és kockázatának sorrendjében 4 csoportba szokták besorolni: „E” csoport, ahol a vevő jön az áruért, „F” csoport, ahol az eladó útnak indítja az árut a vevő költségére, „C” csoport, ahol az eladó fizeti a főfuvarozás költségeit, „D” csoport, ahol az eladó „házhöz” viszi az árut.

kezelt hús a feldolgozás és fertőtlenítés módjáról szóló tájékoztató jelöléssel kerülhetne forgalomba. A tilalom esetleges feloldása az EU tagországaiba exportáló magyar termelőknek is komoly gondot okozna.

290. Az **Európai Unió tojás- és tojástermék-kereskedelme** döntően a belső piacra korlátozódik. A harmadik országokból érkező import mintegy 10%-a a belső piacon forgalomba kerülő mennyiségnek. Az EU-27 tojásimportja 2008-ban 37 ezer tonna volt, ennek 60%-át az étkezési tojás tette ki. A héjas tojás forgalmának legnagyobb részét (2008-ban a 91%-át) az étkezési tojás adta, amelynek kereskedelme elsősorban a szomszédos országok között zajlik. Az Eurostat adatai szerint Hollandia mellett Franciaország, Lengyelország, Németország és Szlovákia a legjelentősebb étkezési tojásexportőrök. Közülük Németország és Hollandia jelentős importőr is.
291. A **lecsökkent tojólétszám ellenére Magyarország hozzávetőleg önellátó étkezési tojásból.** Problémát a Lengyelországból, Szlovákiából, Litvániából, Németországból importált tojás okoz. Gyorsan romló árurol lévén szó, már 1-2% többlet is felborítja a piacot. A tojástermelők és -csomagolók a túlkínálat piacszaró hatásának enyhítése érdekében a tojást porítják. Magyarország étkezési tojásból 2008-ban közel 12 ezer tonnát importált, ami 19%-os csökkenést jelent az egy évvel korábbihoz képest. A behozott termékek több mint 66%-a Németországból, Szlovákiából és Lengyelországból származott. A húsvéti ünnepek idején nagy mennyiségű, olcsó héjas tojás érkezik Magyarországra. Az alacsony importárra hivatkozva az üzletláncok a drágább magyar tojást alig vagy csak alacsonyabb áron veszik át. A Németországból importált tojás ára 2008-ban 16%-kal, a Szlovákiából behozotté 5%-kal, a Lengyelországból érkezőé 1%-kal volt alacsonyabb a hazai csomagolóhelyi árnál.
292. A világon 2008-ban előállított **6,5 millió tonna víziszárnyas** 60%-át a kacsza, 40%-át a liba tette ki. A kibocsátás **90%-át Ázsia adta.** Míg az elmúlt hat évben, 2003-2008 között a víziszárnyas-termelés Európában 9%-kal csökkent, addig Ázsiában csaknem 20%-kal nőtt. **Kína** kacsahúsból a globális termelés 70%-át, libahúsból 95%-át állította elő 2008-ban.

11. táblázat

Az EU-27 kacsza- és libahús-termelésének alakulása (2003-2008)

ezer tonna vágott súlyban

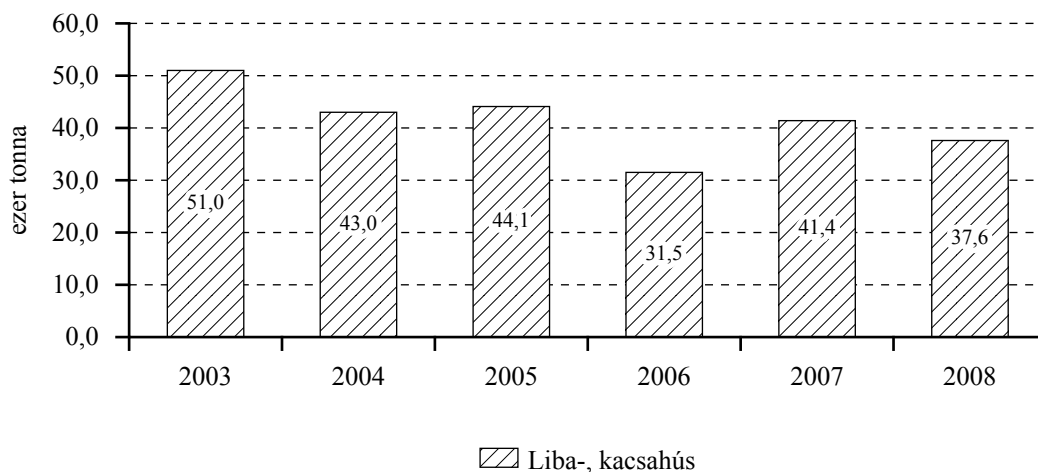
	2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	Kacsza	Liba	Kacsza	Liba	Kacsza	Liba	Kacsza	Liba	Kacsza	Liba	Kacsza	Liba
Franciaország	204	7	238	6	234	6	233	2	234	2	223	-
UK	43	3	38	3	42	3	42	3	40	3	40	3
Németország	49	2	37	2	40	2	38	2	48	2	49	2
Hollandia	14	-	14	-	14	-	14	-	15	-	16	-
Dánia	4	-	4	-	4	-	4	-	5	-	4	-
EU-15	314	12	331	11	336	11	331	7	342	7	332	5
Magyarország	42	36	41	31	50	27	40	26	48	27	39	25
Lengyelország	17	9	18	18	18	18	16	9	17	9	16	-
Csehország	4	3	7	3	4	3	4	3	6	3	6	3
Szlovénia	1	3	1	3	1	4	1	4	1	4	1	4
Bulgária	8	13	12	12	17	6	19	-	19	-	18	-
EU-27	408	99	422	90	438	78	414	52	443	58	422	44

Forrás: FAO, KSH, EU Bizottság

293. Az **Európai Unió** a második helyet foglalja el a kacsahús és a harmadik helyet a libahús világpiacon. Európa vezető kacsahús-termelője Franciaország (11. táblázat). Az EU-27-ben **Magyarország** a legnagyobb libahús- és Franciaország után a második legjelentősebb kacsahús-előállító. Magyarország kacsahús-termelése évi 43-64 ezer tonna, míg libahús-termelése 29-59 ezer tonna között alakult 2003-2008 között. A vízibaromfi export 2008-ban közel 27 ezer tonna volt, 15%-kal kevesebb az előző évinél (23. ábra). Arányaiban az export kétharmadát, 17 ezer tonnát a kacsahús, egyharmadát, csaknem 10 ezer tonnát a lúdhús tette ki.

23. ábra

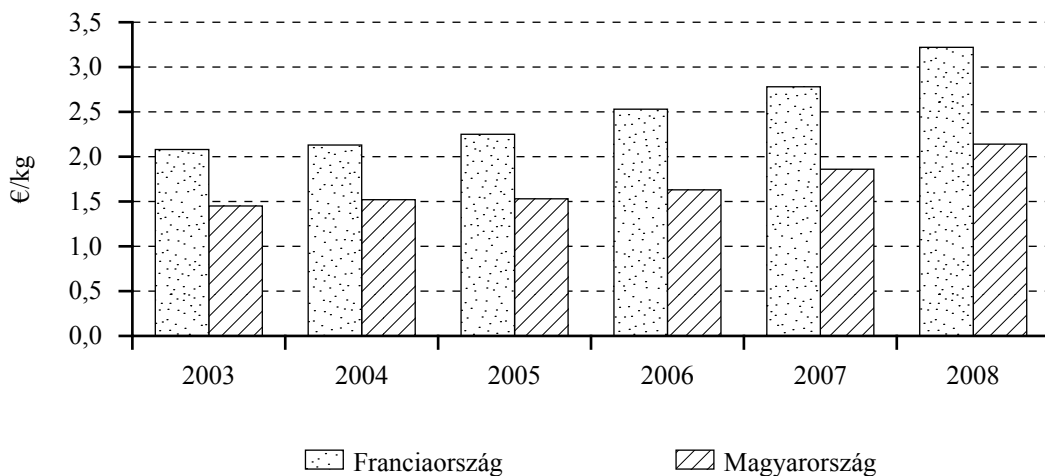
A hazai víziszárnyashús-export alakulása (2003-2008)



Forrás: AKI, BTT

294. Víziszárnyas-kereskedelmünk elsősorban Európára koncentrálódik. Legjelentősebb exportpiacaink a német nyelvterületek (export 60%-a) és Franciaország (export 20%-a) illetve Belgium, Anglia és Szlovákia (export 10%-a). Ázsiában Hong-Kong, Kína, illetve Japán a felvevőpiacunk (az exportárbevétel 10%-a innen származik).
295. A magyar víziszárnyas-hús piaci ára közel 50%-os eltéréssel, de párhuzamosan mozog Franciaország áraival. A kacshús ára 2006-tól folyamatosan növekvő tendenciát mutatott és mintegy 40%-ot emelkedett mindkét országban 2006-2008 között (24. ábra).

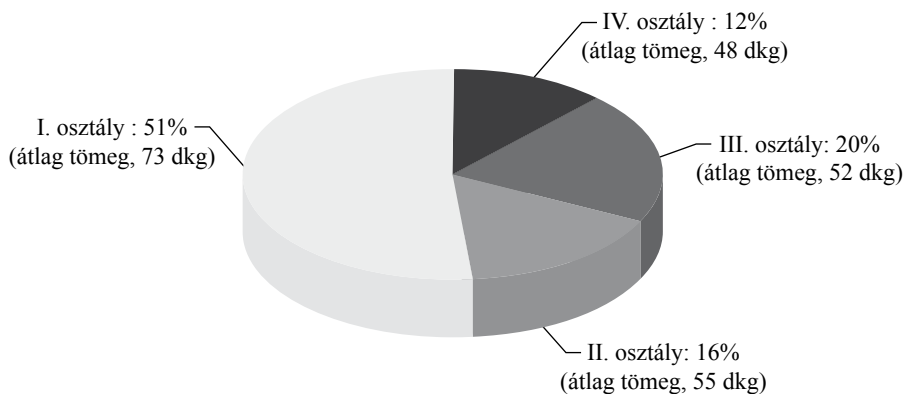
24. ábra

A kacsahús piaci árának alakulása Franciaországban és Magyarországon (2003-2008)


Forrás: Agreste, AKI-PAIR

296. A világszerte piacra kerülő libamáj csaknem 80%-át Magyarország termeli. Libamájából közel 1,3 ezer tonnát, kacsamájából 400 tonnát állítottunk elő 2008-ban. A Magyarországon kapható libamáj IV. osztályú, az első két kategória teljes mértékben Franciaországba kerül, ahol az elfogyasztott libamáj 90%-a Magyarországról származik. A harmadik kategórián szintén a franciák, illetve Japán osztozik. Külföldön a hazai libamáj méltán keresett és kedvelt termék, a Magyarországon előállított máj több mint 50%-a, közel 700 tonna, az I. minőségi kategóriába sorolható (25. ábra).

25. ábra

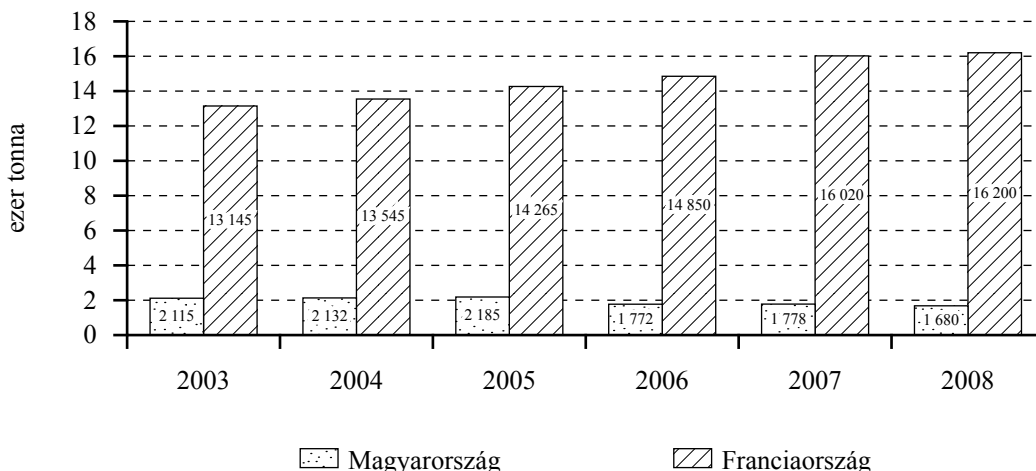
A magyar libamáj minőségi osztályok szerinti megoszlása (2008)


Forrás: BTT

297. Magyarország mellett még **Franciaország, Bulgária és Izrael** foglalkozik nagy tételben elsősorban kacsamáj-termeléssel, mivel ezekben az országokban a kacsamáj tradicionális ételnek számít. Új szereplőként jelent meg a piacon **Kína**, ahová Magyarország exportálta a libatömés technológiáját. A máj legnagyobb európai felvevőpiacának, Franciaországnak nincs jelentős libamáj-előállítás, kacsamáj-termelése viszont az elmúlt öt évben 20%-al emelkedett (26. ábra).

26. ábra

A liba- és kacsamájtermelés alakulása Franciaországban és Magyarországon (2003-2008)



Forrás: Agreste; AKI-PAIR

298. A kézzel tépett magyar **toll piaci pozícióját igen nehezen tudja tartani**, bár minősége elismerten a legjobb a világon. A feldolgozott magyar lúdtollból készült termékek ára háromszor magasabb, mint a néhány éve konkurenciáként megjelent kínai tollból előállított áruké (egy magyar téli pehelypaplan Amerikában 600-800 dollárba, ugyanennek a kínai változata 200-300 dollárba kerül). Magyarországon, bár alacsonyabb áron kerülnek forgalomba a hazai tolltermékek (egy paplan ára 40-50 ezer forint, megrendelésre akár 100 ezer forint), annak vásárlói az érzékeny magyar fogyasztók helyett elsősorban külföldiek. A hazai termelők abban látnak lehetőséget, hogy termékeiket luxuskategóriában kínálják. Termelésünk 2003-2006 között folyamatosan csökkent, majd 2007-ben több mint 60%-kal 1500 tonnára nőtt.
299. **A kacs- és libatermékek behozatala nem jellemző Magyarországon.** A víziszárnyashús- és májtermékek kizárólag hazai alapanyagból készülnek.

4.2. Kiskereskedelem

300. A korábban nagyobb jelentőséggel bíró **baromfi-szaboltok** jelentősége csökkent a **multi-nacionális kereskedelmi láncokkal szemben**. A késztermék-értékesítésben egyértelműen az üzletláncok dominálnak és szerepük a friss hús esetében is folyamatosan nő. A baromfifeldolgozó üzemek **több értékesítési csatornát** is igénybe vesznek, ezek számát az üzem mérete és az árbevétel nagysága befolyásolja.

301. A beszállítók kifogásolták, hogy a feldolgozók és multinacionális kereskedelmi cégek közötti **szerződésekből a kereskedelmi láncok érdekei érvényesülnek**. A baromfi-termékpálya szereplői **partneri együttműködés hiányáról, kiszolgáltatottságról** számoltak be, aminek oka az, hogy a kereskedők által adott feltételek elfogadásán, illetve az együttműködés megszüntetésén kívül nincs valódi alternatíva a feldolgozók számára. A jelenlegi magyarországi termelési koncentráció mellett a feldolgozók nem képesek hatékonyan fellépni a kereskedelmi alkuk során, hiszen a baromfiszektoron belül egyikük sem képvisel akkora erőt, olyan árumennyiséget, hogy ne lehetne könnyen másikkal fordulni, más beszállítót megkeresni (vagy a kieső volument importból pótolni).
302. Az árak kialakításában a multinacionális kereskedelmi láncok érdekei érvényesülnek. Az árérzékeny, de a nyugat-európaihoz képest kevésbé minőség- és szolgáltatás-orientált hazai vevőkért/fogyasztókért a kereskedelmi láncok folyamatos küzdelmet vívnak. A vevők üzletbe vonzásához a „mágnes” terméknek számító baromfihús árát a kereskedelmi láncok igyekeznek alacsonyan tartani. A kereskedelmi láncok árképzési politikája miatt beszállítók csak azok a termelők lehetnek, akik versenyképes áron képesek termékeiket kínálni. Az egész vertikum jövedelmezőségét meghatározó kulcsot a feldolgozó és a kereskedelmi lánc közötti árrés jelenti.
303. A beszállítók (a kereskedelmi lánchoz való bekerülés érdekében) áraikból azonnali vagy utólagos (negyedéves, éves) kedvezményeket, visszatérítéseket nyújtanak. A kereskedők **díjakat számítanak fel** az általuk nyújtott különféle (pl. marketing, logisztikai) **szolgáltatásokért** is. Ezek egy része valóban kölcsönösségen alapul és a beszállítók szolgáltatásokat kapnak cserébe (pl. logisztikai díj), másik része viszont csak papíron létezik vagy nem arányos mértékben nyújtott ellenszolgáltatás. Előfordult, hogy a kereskedelmi láncok (többek között) „új áruháznyitási”, „listántartási” címen hozzájárulást kértek, amit a termékpálya képviselői különösen nehezményeztek. Sajnos a „**kilistázás**” **fenyegetésével** a kereskedelmi láncok szinte bármilyen feltételt el tudnak fogadtatni a beszállítókkal. A helyzetet nehezítette, hogy néhány csődszélén álló vágóhíd (nagy hitelállomány, gyenge cash-flow), forgalmkényszere lenyomta a piaci árszintet.
304. Az agrárrendtartási törvény **fizetési határidő betartásának** kötelezettségét határozza meg. Ez azonban – a szerződésben vagy azon kívül megállapított „toleranciaidővel” (ami során a beszállító nem számít fel kötbért), minőségi kifogásra hivatkozva a számla lejárati előtti visszaküldésével – **könnyen kijátszható**. Előfordul, hogy a kereskedelmi lánc százalékos „kedvezményt” számol fel a határidő betartásáért. **A pénzügyi követelések érvényesítése egyoldalú**, mert a kereskedői oldalnak van lehetősége a fizetendő tételekből (akár beleegyezés vagy teljesítés igazolása nélkül) az általuk meghatározott szolgáltatásokért felszámolt összeg levonására.
305. **A friss baromfihúsok** között a vásárló nem tesz különbséget, ezért **nem célszerű márkázni**. A marketing költsége nem építhető be az árba és nem térül meg. **Friss baromfihúsok közül csak a tanyasi csirke** esetében érdemes márkázni, mert ezzel a megjelöléssel 60%-os felárral értékesíthető. E termék jelenleg az összértékesítés 0,3%-át teszi ki Magyarországon és a háztáji csirketartás csökkenése miatt valószínűleg emelkedni fog. **A feldolgozott termékeknél** már nagyobb szerepet kap a márkázás, aminél a feldolgozók **saját kereskedelmi márkás** termékeket is gyártanak a kereskedelmi láncok számára kapacitásaik kihasználása érdekében. Előfordul, hogy a kereskedők nagyobb teret adnak és túlsúlyba helyezik saját kereskedelmi márkás termékeiket, amelyekre kisebb árrést számolnak. Az árkülönbség a gyártói márkás

termékekre rendkívül rossz hatással van, mert azt az érzést kelti a vásárlóban, hogy csak a marketingköltséget fizeti meg. A gyártói márkás termékek árát jelentős kutatás-fejlesztési költség is terheli, ami a kereskedelmi márkában kevésbé érvényesíthető. A húskészítményeken belül a kereskedelmi márkák aránya tovább bővíülhet, aminek következtében az egyes gyártók között **kiélezett árverseny** alakulhat ki.

306. Egyes hipermarket-láncoknál szerepet kap a termékek hazai vonatkozása, így a Spar „Kiváló Magyar Baromfi” címkével ellátott húst vagy a CBA „Minőségi Magyar Márka” megjelölésű termékeket forgalmaz. Meg kell azonban jegyezni, hogy a kereskedelmi márkák alapvetően az olcsóságról szólnak. Így a magasabb hozzáadott érték nehezen „etethető” meg a fogyasztóval.
307. A termékpálya egyes képviselőinek véleménye szerint jelenleg a termelők, a feldolgozók és a hipermarketek között nem létezik olyan **együttműködési megállapodás**, amely a piaci kapcsolatokat szabályozná, esetleg az **árrést maximalizálná**. A **beszállítók lehetőségei nagyon korlátozottak érdekeik képviseletére**, jogi úton nem mernek az azonnal „kilitázással” fenyegető kereskedőláncok ellen fellépni.
308. A nagyobb feldolgozó üzemek helyzetét nem csak a kereskedelmi láncok árversenye nehezíti, hanem azon **illegálisan működő feldolgozó üzemek** is, amelyek a termelőktől a számla nélkül átvett baromfiból, kilogrammonként akár 30-40 forint felár realizálásával, termékeiket olcsóbban képesek beszállítani. Emellett az **új és régi tagállamokból**, ahol a magas árszinten eladható mellfilére van igény, az **olcsó comb és szárny folyamatosan áramlik az új tagországokba**.
309. **A magyarországi tojástermelést a közvetlen értékesítés jellemzi**. A feldolgozók kiszámíthatóan, de alacsonyabb áron veszik át a tojást. A termelők helyzetét a hústermeléshez hasonló problémák nehezítik meg: a folyamatosan növekvő tartási költség, a stagnáló fogyasztói ár és az olcsó import tojás beáramlása.
310. **A tojás felvásárlói oldalán több mint 50%-ot tesznek ki a nagyobb kereskedelmi láncok**, amelyekkel szemben kiszolgáltatottak a termelők. Korábban a termelői oldal megpróbált egyévesen fellépni ez ellen és tojásszövetséget hozott létre. Feladata a nyilvános piaci információgyűjtés, elemzés és a tagok számára prognózisok közzététele volt. A tevékenységet a GVH kartellgyanúsnaak ítélte meg és jelenetős (120 millió) pénzbüntetést szabott ki, eltántorítva a tojástermelőket a további összefogástól és erősítve ezzel a kiskereskedelmi láncok piaci erőfölényét. A magyar piacot jellemző tartósan alacsony nyereségen a termékpálya szereplőinek nehéz változtatni, de az importtal szemben alkalmazni lehetne a **térségi előírásoknál jóval szigorúbb magyar egészségügyi normákat**.
311. Egyes **tojásfeldolgozó** üzemek a belföldről felvásárolt tojást darabra, a külföldről érkezőt súlyra vásárolja. Csupán 6-7 hazai termelővel állnak kapcsolatban, akiktől a tojást 30-40%-al magasabb áron (darabonként átlagosan 6-7 forintért) vásárolja, mint külföldi beszállítóitól (darabonként 3-4 forintért). Az **értékesítési oldalról több ezer partnere** van, ahová termékeit saját szállítópark hiányában alvállalkozók segítségével körjáratban teríti. A partnerek elsősorban vendéglátó egységek, cukrászdák. A feldolgozott tojástermékek értékesítésében a baromfi-hússal és nyers tojással ellentétben a **multinacionális kereskedelmi láncoknak** (kivéve azok cukrászrészlegét) **nem jut szerep**.

312. A víziszárnyas hús- és májexport (összes értékesítés 45%-a, árbevétel 90%-a) **10%-a tör-ténik közvetlenül**, 90%-a közvetítőkön keresztül. **A közvetlen értékesítés arányát a jövő-ben célszerű lenne növelni.** A vízibaromfinál élőállat-kereskedelmi forgalom nem jellemző. A külföldi értékesítésben azok a feldolgozók vannak előnyösebb helyzetben, amelyek mögött külföldi befektetők állnak. A külföldi kereskedelmi láncok számára **sajátmárkás terméke-keket** is beszállítunk. Az EU-ba elsősorban magas árkategóriájú termékek kerülnek, míg az ázsiai országokban – az Európában melléktermékeknek számító – kacsá- és libalábra, -nyelvre is igény van.

A kacsá- és libahús belföldi értékesítésben 70%-ban közvetlenül, 30%-ban közvetítőkön keresztül jut el a termék a vásárlóhoz. A hústermékek 70%-a élelmiszerláncokba, 30%-a baromfi-szaboltokba kerül. A **magyar fogyasztóknak kereskedelmi márka nem készül**, a fogyasztói igényeket a feldolgozóüzemek márkái kielégítik. Diszkontok ritkán (vagy csak szezonálisan) forgalmazzák az ágazat termékeit, ami nyilvánvaló, hiszen presztízstermékeket (mint máj, mell, comb) kevésbé szerepeltetnek kínálatukban.

4.3. Feldolgozás

313. Baromfifeldolgozással nagyszámú vállalkozás foglalkozik. A Magyarországon előállított baromfihús felét a csirke teszi ki, a fennmaradó rész azonos arányban oszlik meg a pulyka és a víziszárnyas között. Míg a csirkefeldolgozással foglalkozó vállalkozások az ország egész területén jelen vannak, addig a víziszárnyas-feldolgozás (csakúgy, mint a tenyésztés) az **ország keleti felére korlátozódik.**

314. A baromfiiparban működő vállalatok száma nagy és a piacon betöltött szerepük is változó, így nem meglepő, hogy a **kapacitáskihasználtság** a soványbaromfi-vágóvonalakon meglehetősen tág határok, 57-99% között mozog (12. táblázat).

12. táblázat

Soványbaromfi-vágóvonalak főbb mutatói (2005)

Régió	Mennyiség (1000 db/év)	Munkanapok (nap/év)	Munkaórák (óra/nap)	Kapacitás- kihasználtság (%)	Telephelyek (db)
Közép-Magyarország	20 471	249	7	57,6	13
Közép-Dunántúl	1 874	251	8	65,1	1
Nyugat-Dunántúl	29 126	263	8	85,2	6
Dél-Dunántúl	7 526	217	10	72,6	5
Észak Magyarország	3 376	233	9	56,7	4
Észak-Alföld	30 284	254	9	99,8	8
Dél-Alföld	25 771	228	8	63,6	8
Összesen	118 428	247	8	74,1	45

Forrás: AKI

315. Az AKI vágási statisztikája szerint **2008-ban 110,9 millió vágócsirkét és 9,8 millió pulykát dolgoztak fel** Magyarországon. A baromfi-vágóvonalak közül a nagytestű pulyka fajták darabolására alkalmas vonalak kapacitás-kihasználtsága viszonylag magas, ami a megszűnt telephelyekkel magyarázható. A feldolgozás 3 üzemre koncentrálódik, az előállított vágópulyka 90%-át ezekben dolgozzák fel.
316. A cégek stratégiájának kialakításánál cél **a termelés és a termékek folyamatos értékesítésének fenntartása**, a piac és a fogyasztó igényeihez való **alkalmazkodás**, és esetleg – ha új étkezési trend lesz a „divat” – **új termékek** kifejlesztése és **forgalomba hozatala**. Piaci részesedés növelésére csak akkor van reális esély, ha a szereplők egy része kivonul az adott piacról. Az ismert piacgazdasági viszonyok között erre csekély kilátás van.
317. Magyarországon a **vágócsirke-feldolgozás 2008-ban veszteséges volt**, a cégek eredménye legfeljebb nullszaldós lehetett. Ennek alapvető oka az élőállatok beszerzésének magas költsége volt, ami a takarmányok 2008 első félévi drágaságával magyarázható.
318. Magyarországon jelenleg **a vágócsirke-feldolgozás** nemzetközi összehasonlításban **kevésbé koncentrált**. A BTT nyilvántartásában 2008-ban 56 baromfihús-feldolgozó cég volt, ebből 34 vágócsirke-feldolgozó. Utóbbiak közül a hat legnagyobb adja a termelés 60%-át. A jövőben elengedhetetlen a hat legjelentősebb feldolgozó szakosodása. **A külföldi tőke számára a magyarországi cégek nemzetközi mércével mérve túl kicsik, emellett a feketegazdaság aktív szerepe miatt a külföldi befektetők nem vállalják a magas üzleti kockázatot, hogy beruházásokat valósítsanak meg a hazai baromfifeldolgozóknál.**
319. A **víziszárnyas vágása** Magyarországon – az év 2-3 hónapját kivéve – **egy műszakban** folyik. A vágóüzemek **kapacitás-kihasználtsága** jellemzően **80-90%** között mozog. Az üzemekben a broiler-csirkével ellentétben mind a pecsenye-, mind a kövérárú előállításában **a kézi vágás és a gépi zsigerezés** a jellemző. Az ágazat előnyei között meg kell említeni a **kapacitáskoncentrációt**.
320. A feldolgozott csirke és pulyka termékek az árujellemzők alapján nem tekinthetők a víziszárnyas termékek helyettesítőjének, továbbá az eltérő alapanyag és gyártóeszköz igényük miatt a feldolgozásban használt eszköz szükségletük is eltérő. A **liba és kacska** az azonos földrajzi területen beszerezhető alapanyagra és a megegyező gyártóeszköz igényük miatt a feldolgozásban egymás helyettesítőjének tekinthetők.
321. A csirke-, pulyka-, illetve víziszárnyas-termékek jellemzői eltérnek egymástól. Míg az első két baromfi feldolgozása speciális célvonalakon történik, **a vízibaromfi-fajokat többnyire kombinált vonalakon** dolgozzák fel. A feldolgozott termékek körében megtalálhatók a vágott egész termékek, húsrészek, aprólékok és ezeken belül a friss és fagyasztott termékek. Pulyka és csirke esetében ez kiegészül különböző húskészítményekkel (felvágott, virsli stb.), a víziszárnyas ilyen típusú feldolgozása nem jellemző.
322. Az elterjedt tanyasi gazdálkodás miatt a víziszárnyas feldolgozást viszonylag nagyszámú, de önmagában alacsony darabszámot előállító termelőket az **integrátor szerepét is betöltő feldolgozóüzemek** fogják össze. Jelenleg öt nagyobb vágó- és feldolgozó üzemnek van szerepe. Ezek közül a legjelentősebb integrátorvállalkozás 60-65%-ban, három 10-10%-ban, egy pedig 5% körüli mértékben részesedik az értékesítésből. Befektetők hiányában, illetve a szigorodó állatjóléti szabályok miatt **új vállalkozás piacra lépése a közeljövőben nem valószínű.**

323. A feldolgozás **hatékonysága szempontjából nagyon előnyös a víziszárnyas-termékpályán megvalósult vertikális integráció.** A jellemző vertikális integráció miatt **nagyfokú önszabályozás** érezhető a vízibaromfi-szektorban. Az integrátorként működő baromfiipari vállalatok a minél teljesebb integráció megteremtésére törekednek. A pecsenye- és húsáru-feldolgozásban a feldolgozók mögött álló külföldi tőke sokat segít a hazai és nyugat-európai vágóhidak, feldolgozók közötti különbségek enyhítésében. A vágóalapanyagot előállító termelők, integrátorként működő feldolgozóüzemek és az ezekhez kapcsolódó tenyésztési és takarmányozási tevékenység gyenge láncszeme a nevelési oldal, ami nagyban elmarad a külföldi gyakorlattól (Németországban egy keltető 22 alkalmazottal 160 millió tojást keltet évente, nálunk 30 alkalmazottal 9 millió tojás keltetése történik évente). Probléma, hogy **tőkehiány, valamint az egycsatornás értékesítés következtében a termelők erősen kiszolgáltatottak a vágóhidaknak/integrátoroknak,** amivel az integrátorok a különböző jövedelem elvonásokon keresztül sajnos sok esetben vissza is élnek¹⁶.
324. A májhasznú kacsánál és a libánál nem csak a vágóhidak cégcsoportjai integrálnak, jelen vannak az „integrátoroknak” nevezett magánszemélyek is. Az előbbiekhöz hasonlóan a napos állatokat a takarmánnyal együtt az integrátor szállítja a termelőnek, majd a hízott állatokat visszavásárolja. A verseny ezeknél az integrátoroknál jobban érvényesül, mert a felvevői oldalon több szereplő is jelen van és a termelők könnyebben partnert tudnak váltani. Bár ebben az esetben kisebb lehet a termelői kiszolgáltatottság, ezen kapcsolatnak is vannak hátrányai a termelő számára, amit például az integrátor által felszámított előfinanszírozási kamat, illetve a gyakran akár 12-16 héttel késő utólagos elszámolás okoz. Ezzel szemben az integrátornak alig van kockázata, mert csak az első turnus árát kell finanszíroznia.
325. A 44 napos korban (egyres telepeken 40-41 napra vágják) 2,7-3 kilogrammos súllyal vágásra kerülő **pecsenyekacsa** feldolgozásában nem térül meg a darabolás költsége, ezért elsősorban **egészben kerül forgalomba.** A termékek tovább-feldolgozott formája az elősütés. A grilltestkihozatal Magyarországon 66% (optimális esetben 67-68%). Az elősütött (sózott, pácolt) félbevágott test kicsontozásra kerül. Ez utóbbi művelet nagy kézimunka igényű, egy dolgozó mintegy 500 kacsát képes naponta kicsontozni. Ha saját tovább-feldolgozóüzemmel nem rendelkezik a vágóüzem a kieső csontot, más húsfeldolgozó felé továbbértékesíti, ahol elsősorban kutyaeledel készül belőle. Az **öreg kacsákat** 3,5 kilogrammos súllyal vágják, a hús puhítására speciális anyagot használnak, és „bratfertig” formában értékesítik kilogrammonként 250 forint körüli áron. A **pecsenyelibát** 9 hetesen 4,5 kilogrammosan vágják és egészben (grill), míg a **húslibát** 13 hetesen 5-5,5 kilogrammosan vágják és elsősorban darabolt formában értékesítik.
326. A **kővérárú** esetében a kacsát két hét tömést követően 500-550 gramm súlyú májjal (Franciaországban 600-650 gramm), míg a ludakat 3 hét tömés után 600-650 grammos májjal vágják. A feldolgozó a májat válogatja, osztályba sorolja. A besorolt minőségi kategória alapján fizet a termelőnek. Ezt követi az átvett máj preparálása. A nagy kézimunkát és megfelelő szaktudást igénylő folyamat során a főereket eltávolítják. A májat a mérést követően nyersen, hűtve, fagyasztva értékesítik vagy továbbfeldolgozzák. Legkevesbé akkor veszít élvezeti értékéből (ízéből) és súlyából, ha nyersen kerül légmentes konzervdobozba, amit zárás követően hőkezelnek. A többi testrészt darabolva, illetve a hájsütést követően tepertőként és zsírként értékesítik.

¹⁶ A termelők véleménye szerint a vágóhidak, illetve az érdekeltségükbe tartozó integrátor cégek között nincs igazi piaci verseny, ezért több módon is képesek jövedelem elvonására. Például az átvett állomány 95%-a helyett annak csak 85-90%-át minősítik első osztályúnak. A termelőknek alacsonyabb árat fizetnek, azonban feldolgozva a termékeket a többihez hasonló áron értékesítik.

327. Az állatjóléti problémákkal küszködő húzótaru-termelést a technológiai modernizáció hiánya miatt kedvezőtlen költség- és jövedelemviszonyok jellemzik. A gyakori tulajdonosváltások éreztetik hatásukat. A gépek technológiai színvonala elavult. A máj miatt nagy a kézimunka-igény, és azoknál a munkaműveleteknél is jellemző, ahol gépesíteni lehetne. **A pecsenyekacsa, pecsenyeliba és húsliba feldolgozását ezzel szemben, a német érdekeltség miatt, nyugat-európai színvonal modern gépek és technológia jellemzi.**
328. A kövérárut vágás előtt kétszer-háromszor tépik, majd a **tollat** tisztítják, szárítják és a tollfeldolgozó felé értékesítik. Jelenleg a lecsökkent igények miatt a hazai gyakorlat a kétszeri tépés. A 15 dekagramm tollat adó állatok (lúd és kacska közel ugyanannyi tollat ad, kivéve az első tépés alkalmával, amikor 9 dekagrammot) tépése 70 forintba kerül. A kacsatollat inkább kabátokba, a libatollat ágyneműbe használják. A vágást követően a pecsenye- és kövérárutermelésből származó tollat is értékesítik. A tolltépés, bár gépesíthető Magyarországon **kézzel történik.**
329. A víziszárnyas termékpálya szereplői hiányolnak egy szakmai **érdekeket hatékonyan képviselő szervezetet**, amelynek létrejöttét szavaikkal élve elsősorban „irigységre és féltékenységre” visszavezethető okokból kifolyólag a közeljövőben megvalósíthatatlannak látják. Véleményük szerint **a termelőknek és vágóhidaknak kellene horizontális termék-tanácsba tömörülniük.** Magyarországon a húzótaru-termékpályának – szemben más liba- és kacsahízalást folytató országokkal (Franciaország, Bulgária, Belgium, Spanyolország) – nincs önálló szervezete (ugyanakkor Tollszövetség létezik Magyarországon). Önálló szervezet hiányában a Kacsa- és Lúdszövetség jelezte, hogy csatlakozik a liba- és kacsahízalást folytató országokból álló Európai Hízott Máj Szövetséghez (*Eurofoiegras*). A szakmai megújulást a termékpályán **a régi vezetői generáció** sok esetben korlátozza, „évtizedes szakmai tapasztalat” címen gátolja az új és hatékony módszerek bevezetését, aminek inkább a rugalmatlanság mint az anyagiak szabnak határt.
330. A piac-meghatározó, legalisan működő vágócsirke-feldolgozók szerint **a feketegazdaság komoly méreteket ölt** Magyarországon. A feketegazdaság jelenléte lehetetlenné teszi a koncentrációt. A kis vágóhidak az alapanyagot (brojlercsirkét) számla nélkül szerzik be és olcsóbban értékesítik az élelmiszerláncoknak. Ezt az is lehetővé teszi, hogy a szállítólevél nem szigorú elszámolású dokumentum. A 20%-os mértékű **áfa** is ösztönzi a szürkegazdaság fennmaradását. Súlyosbítni fog a helyzetet, ha a kormány 23%-ra növeli az általános forgalmi adót, mert az még inkább illegálitás irányba viszi az ágazatot. Ezt a helyzetet elősegíti, hogy nincsen **megfelelő ellenőrzési és büntetési rendszer**, ami felülvizsgálná, hogyan képesek a veszteséges üzemek tartósan fennmaradni. A nagyobb feldolgozók véleménye szerint célszerű lenne a kiskereskedelem felé értékesítési csoportokat létrehozniuk, noha ennek alapvető akadálya, hogy a kölcsönös bizalmatlanság miatt még hétköznapi szinten sincs köztük hajlandóság az egyeztetésre, együttműködésre és információcserére. Mindenkinek kiemelten fontos a saját piacának megtartása így egymás és saját maguk esélyeit rontva egymás alá licitálnak.
331. Az Európai Élelmiszer Biztonsági Hivatal felmérése szerint a magyar brojler állomány 68,5%-a, a tenyészpulyka-állomány 15,7%-a **szalmonellával fertőzött.** Járványügyi szempontból érdekes adat a *Salmonella Infantis* törzsek túlsúlya a húshibrid baromfinál, aminek háttérben az állhat, hogy a mentesítési programok csak a humán megbetegedések szempontjából lényeges két legfontosabb szerotípusra terjedtek ki az elmúlt évtizedben¹⁷. A *Salmonella Infantis* tör-

¹⁷ A humán megbetegedések csaknem 80%-át *Salmonella Enteritidis* törzsek okozzák, míg a megbetegedések közel 5-5%-ért felelős a *Salmonella Typhimurium* és az *Infantis* szerotípus. A *Salmonella Infantis* törzsek *humán epidemiológiai* szerepe ugyan jóval kisebb, mint a *Salmonella Enteritidis*-é, a jelentős előfordulás miatt azonban korántsem elhanyagolható. A *Salmonella Infantis* elleni védekezésnél specifikus eszközök (*vakcinák*) nincsenek, ezért csak a higiéniai rendszabályok követése jelenti a védekezési módot.

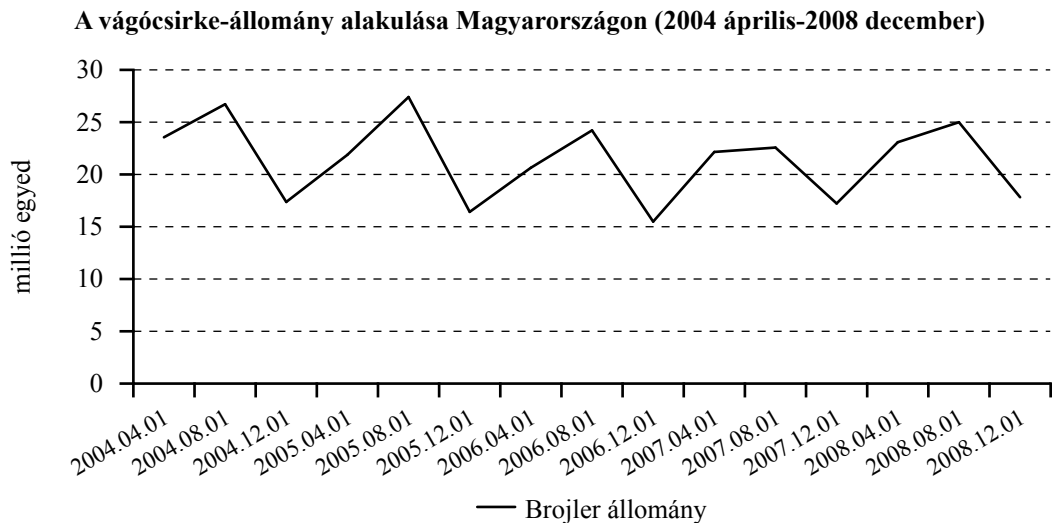
zsek előretörése a húshibrideknél 10 évvel ezelőtt kezdődött, ezzel egyidejűleg a *Salmonella Enteritidis* előfordulásának aránya jelentősen csökkent, 10 év alatt 60%-ról 5%-ra esett vissza. Mindez időben egybeesett a vakcinázások 1994-ben elkezdett magyarországi bevezetésével, és ez a változás minden bizonnyal szerepet játszott a humán megbetegedések elmúlt években tapasztalt és vizsgált előfordulásában.

4.4. Mezőgazdasági termelés

4.4.1. Állomány, szerkezet

332. A világ és Európa legtöbb baromfitermelő országában az ágazat **fajonkénti termelési struktúrája** meglehetősen egyszerű. A FAO adatai alapján a világ baromfihús-termelésének 78%-át a csirke, 17%-át a pulyka adja. A maradék 5%-on, beleértve a kacsát és libát is, a fennmaradó fajok osztoznak. A feldolgozást hasonló dominancia jellemzi a csirke (75%) és a pulyka (20,5%) javára, ahol egyedül a francia, magyar és lengyel baromfiipar dolgozik víziszárnyas-feldolgozással. A magyarországi **baromfiállomány** közel 80%-át a tyúkfélék adják, azon belül is a vágótyúk állományé a nagyobb szerep. Az elmúlt négy évben a hazai **vágócsirke állomány** a piac változása miatt jelentősen ingadozott és 15-27 millió egyed között változott (27. ábra).

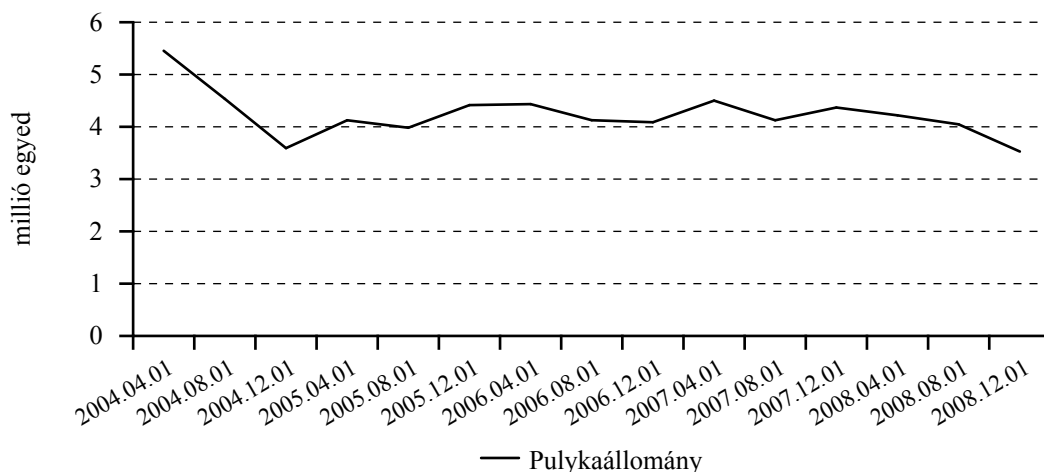
27. ábra



Forrás: KSH

333. A KSH adatai szerint a **pulykaállomány** 2008 decemberben 3,5 millió volt, 19%-al kevesebb, mint az előző évben (28. ábra).

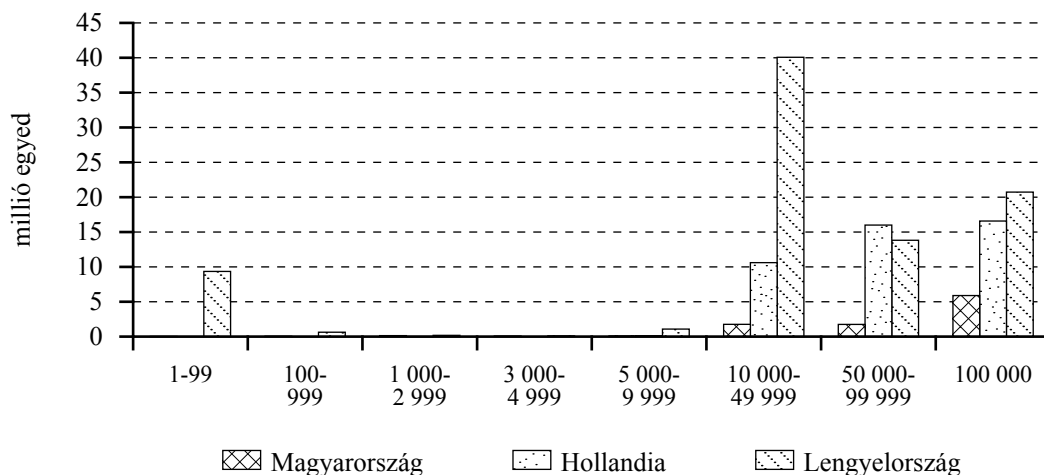
A pulykaállomány alakulása Magyarországon (2004 április-2008 december)



Forrás: KSH

334. A **brojler-ágazatban az állománykoncentráció** sok hasonlóságot mutat európai versenytársainkéval (29. ábra). A 100 ezer egyedszám feletti aránya a meghatározó (75%), az 50 ezer egyednél kisebb állományok aránya alacsony.

A brojler-állomány megoszlásának összehasonlítása üzemméret szerint (2007)



Forrás: Eurostat

335. Magyarországon az **EU csatlakozás óta közel 20%-kal csökkent a tojótyúkوك száma** (13. táblázat). A tojástermelés csökkenés háttérében a megemelkedett termelési költségek mellett a vásárlóerő érezhető mérséklődése is közrejátszott. A tojó létszám 2008-ra 700 ezerrel emelkedett, biztosítva ezzel a nagyobb volumenű tojástermelést.

Tojó létszám alakulása (2003-2008)

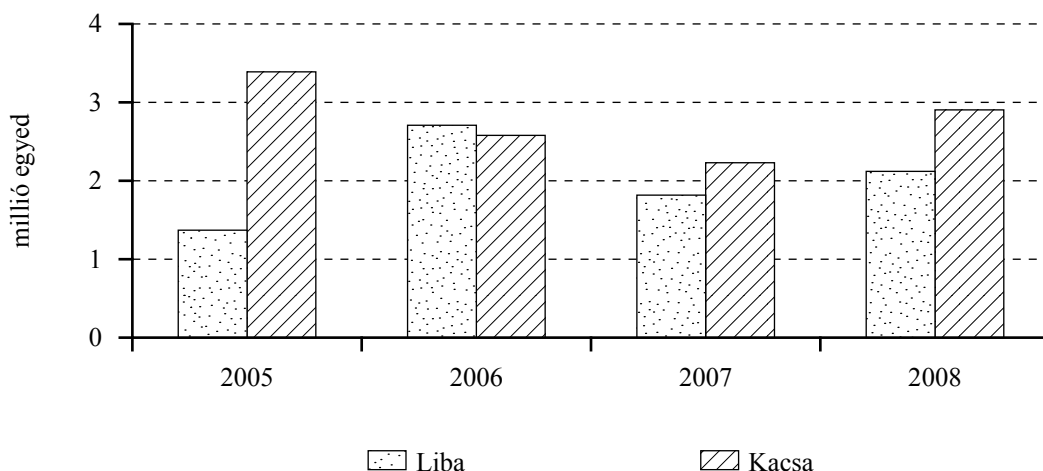
ezer darab

Megnevezés	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Tojótyúk	16 332	15 445	15 483	14 815	12 644	13 344

Forrás: KSH

336. A **magyar víziszárnyas-állományt** 2005-ig túltelepítés jellemezte. A termékpálya szereplőinek véleménye szerint a túltelepített körülmények közötti állattartás engedélyezése miatt kialakult 2006-os helyzetért, ami elősegítette a madárinfluenza gyors terjedését, közvetve az állatorvosok is hibásak. A hatósági állatorvosok tisztázatlan szerepe miatt jelenleg is előfordul, hogy a hivatali és gyógyszerészügynöki tevékenység keveredik. A megkérdozettek véleménye szerint igazságos büntetési rendszerrel és a németországéhoz hasonló gyakorlat mellett, ami az adott üzem által választott, finanszírozott, és nem hivatalból kirendelt állatorvost takar, talán elkerülhető vagy tompítható lett volna az állategészségügyi probléma. A kivágások miatt illetve az influenza okozta bizonytalanság következtében 2007-ig az állomány folyamatosan csökkent, majd a 2008-as évvel újra növekedésnek indult. Kacsa állományunk 23%-kal, a liba 14%-kal haladta meg 2008 decemberében az azt megelőző évit (30. ábra).

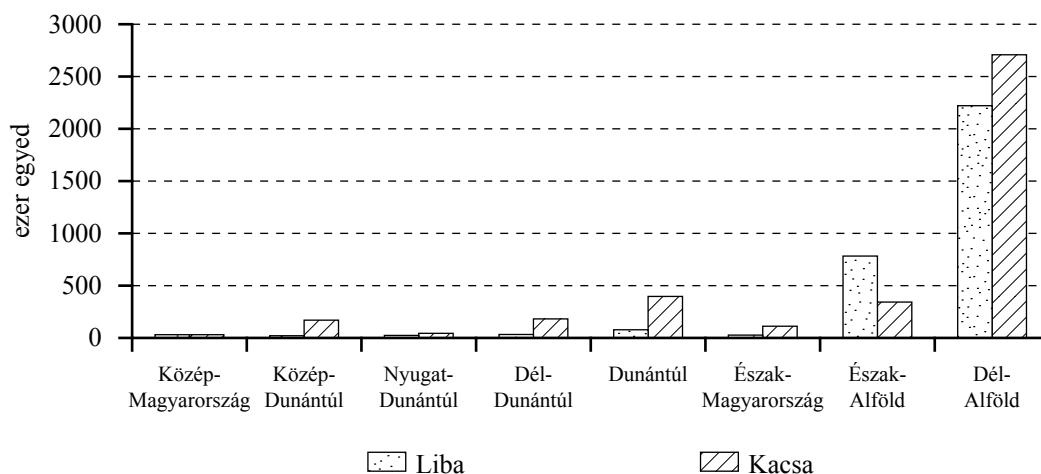
30. ábra

Kacsa- és libaállomány alakulása (2005-2008)


Forrás: KSH

337. A víziszárnyasoknak jelentős **szabadvízi igényük van**. Ennek főleg a **dél-alföldi terület** felel meg, ezért itt van hagyománya a tenyésztésnek. A libaállomány 77%-a, a kacsaállomány 73%-a erre a területre korlátozódik. Kiemelkedő a víziszárnyas-tartás Bács-Kiskun, Békés, Csongrád megyékben, illetve az észak-alföldi régióban, Hajdú-Bihar megyében (31. ábra).

Kacsa és libaállományunk régiók szerinti megoszlása (2008)



Forrás: KSH

4.4.2. Genetikai alapok

338. A mai brojlerek genetikai képességei jobbak a jelen gyakorlati körülmények között elért eredményeknél. A húshibridekkel szemben általános elvárás vegyesivarban a 36-42 nap alatt, 1,9-2,3 kilogrammos testtömeg eléréséhez testtömeg-kilogrammonként 1,7-2,0 kilogramm takarmányfelhasználás.
339. A magyarországi **hústermelésben két hibridnek jut jelentős szerep.** A piacot 71%-ban a *ROSS 308* uralja. A világ egyik legelterjedtebb brojler húshibridje – a Magyarországon nagyszülőpárral nem rendelkező – *COBB 500*, a hazai baromfihús előállításában a második helyen áll. A termelés 13%-át, fele-fele arányban a *Purline ff* és *Hubbard flex* hibridek adják. Az egyéb brojler-hibridek a piac 3%-án osztoznak.
340. A *ROSS 308*-nak Magyarországon a – naposkori szexálhatósága révén – széles súlyhatárok közötti hizlalhatósága miatt jut fontos szerep, a grill-mérettől (1,5-1,7 kilogramm) a *roaster* méretig (3,5-3,8 kilogramm), 35-70 életnap között, alacsony takarmányhasznosítással nevelhető és vágható. Húskihozatala jó, tetszetős húsformájú, előnyös gasztronómiai tulajdonságokkal rendelkezik [Gallus Kft.]. A *ROSS 308* hazai és nemzetközi eredményeit összehasonlítva, kiderül, hogy a hibrid kiemelkedően jó eredményeket ér el a magyarországi termelésben, mind a 42 napos kori élősúly, mind a takarmányértékesítés tekintetében (14. táblázat).

14. táblázat

ROSS 308 brojler termelési eredményeinek nemzetközi áttekintése (2007)

Régió	Élősúly 42 napos korban (g)	Takarmány értékesítés (kg/élősúly kg)	Elhullás (%)
Európa (nagyüzemi adatok)	2 111	1,84	5,0
Európa (független teszt)	2 516	1,67	2,9
UK (nagyüzemi adatok)	2 409	1,82	3,8
USA (nagyüzemi adatok)	1 953	1,86	3,9
Brazília (nagyüzemi adatok)	2 026	1,89	3,4
Magyarország (független teszt)	2 429	1,98	4,2
Lengyelország (független teszt)	2 221	1,87	3,0

Forrás: Bábólna Baromfitenyésztő Farm Kft.

341. A **pulykafajban** az elmúlt évtizedek szelekciós és hibridizációs munkájának köszönhetően a brojlercsirke-ágazatot meghaladó genetikai előrehaladást lehetett tapasztalni. Ennek eredményeként jelentősen javultak az olyan gazdasági értékek, mint a hizlalási idő, hizlalási végtömeg vagy a takarmányértékesítés. A világ pulykatenyésztését – hasonlóan a brojler és tojóhibridekhez – kevés, egymással szoros versenyben álló, cég uralja.
342. Magyarországra a pulyka nagyszülőket, szülőket tojás formájában importáljuk, ezért nem lehet tenyésztésről, **csak tartásról** beszélni. A hazai vállalatok elsődleges feladata a folyamatosan bővülő „palettáról” a legkedvezőbb termelési értékeket mutató hibridek kiválasztása és a fajta igényeihez a technológia modernizálása, vagy az igények adott technológiával történő szinkronizálása. A versenyképes termelés érdekében a magyarországi üzemek szinte évente fajtát váltanak. A tartás alapját a közép-nagy és nagytestű hibridek adják.
343. Míg 2002-2004 között a B.U.T. cég *Big 6* hibridje játszotta a legnagyobb szerepet a hazai pulykahús-előállításban, addig mára a *Hybrid XL* vette át a vezetést 49%-os részaránnyal. Az ágazat fajtaválasztéka nem aprózódik fel olyan mértékben, mint a broiler-, illetve tojótyúk-szektorban. A magyarországi üzemek gyorsan és hatékonyan reagálnak a cégek kínálta fajtaválasztéokra és a legnagyobb teljesítmény-értékeket elérni képes hibridekkel dolgoznak (15. táblázat).

15. táblázat

Magyarországon elterjedt pulykahibridek és jellemzőik

	Hybrid XL	Converter	BUT 9	Big 6
Tenyésztő cég	<i>Hybrid Turkyes, Inc.</i>	<i>Hybrid Turkyes, Inc.</i>	<i>British United Turkyes</i>	<i>British United Turkyes</i>
Hazai elterjedtsége	47%	29%	13%	11%
Végtermék tojó súlya (kg)	10,2	9,8	8,2	8,9-9,2
Végtermék bak súlya (kg)	19,2	17,5	16,7	17,4-18,3

Forrás: OMMI, Agriculture and Agri-Food Canada

344. A mai **tojóhibridek** 16-18 hetesen ivaréretté válnak (korábban ez 20 hét volt), csúcstermelésüket a tojástermelés megkezdése után 4-6 héttel érik el (korábban ehhez 7-8 hétre volt szükség). A tojókkal szemben elvárás az évi 290-310 darabos tojástermelés mellett, a 60-63 gramm körüli tojástömeg és tojás kilogrammonként 2,1-2,3 kilogramm takarmányfelhasználás. A tojótyúk-tenyésztést a világon három nagy tenyésztővállalat uralja, amelyek hibridjei elérhetőek Magyarországon (16. táblázat).

16. táblázat

Tenyésztőcégek jelentősége a tojótyúk genetikai alapjainak tenyésztésében

	Lohmann Tierzucht	Institut de Selection Animale (ISA)	Hendrix Poultry Breeders
Fehér tojás	68%	10%	22%
Barna tojás	17%	57%	23%

Forrás: Hendrix [2003]

345. A termelők kiszélesedett választási lehetősége ellenére a nemzetközileg elterjedt 40-45 tojóhibrid [Agriculture and Agri-food Canada, 2007] közül **három fajtának jut kiemelkedő szerep a hazai termelésben** [OMMI, 2007]. A tojás-előállítás 58%-a az ISA cég *Hy-line brown* hibridjével történik. A *Shaver Starcross 579* és a *Bábolna SL* fajták 18%-ban, illetve 16%-ban vesznek részt a termelésben, 6%-ban a *Bábolna Harco* is jelen van. A *Hendrix Poultry Breeds* tojóhibridjei korábbi nagyobb szerepe mára 1,5% alá esett (17. táblázat).

17. táblázat

Magyarországon elterjedt tojóhibridek teljesítménye

	Hy-line Brown	Shaver Starcross 579	Tetra-SL
Tenyésztő cég	<i>Lohmann Tierzucht</i>	<i>ISA</i>	<i>Bábolna</i>
Hazai elterjedtsége	58%	18%	16%
Tojástermelés 80. élethétre	355 db	349 db	363 db
Takarmányfogyasztás	2,32 kg/kg	2,21 kg/kg	2,33 kg/kg
Életképesség (%)	96%	94,2%	94-94%
Életkor 50%-os termeléskor	145 nap	144 nap	144 nap
Össz. tojástömeg 80. élethétre	23,2	22,1	23,3

Forrás: Bábolna Tetra Kft., Hendrix Genetik Company, Lohmann Tierzucht

346. A termékpálya szereplői felismerve a külföldi versenyképes hibridek adta lehetőségeket, lépést tartanak a nyugat-európai termelőkkel. **A hazai piac nem fizeti meg a tojás méretéből adódó többlet költségeket**, így elsősorban a kis tojást (S, M) adó fajták közkedveltek.
347. A víziszárnya-fajtákat nem jellemzi olyan gyors változás, megújulás, mint a csirke- és pulyka-hibrideket. A kacsatenyésztésben kevesebb fajtának jut szerep, mint a lúd-tartásában. A többi baromfifajtához hasonló tendencia – **az import fajták, hibridek előretörése – elsősorban a kacsatenyésztésben figyelhető meg, a hús- és kövérliba tartása magyar fajtákra alapozott.**

348. A **pecsenyekacsa-tartásban** a pekingi típusú vonalkeresztezett hibridnek a *cherry valley* különböző változatainak (kis, közép, nagy, szuper, M, és szuper M2) van szerepe (65%). A szülőpárok közvetlenül Angliából érkeznek (egyedenként 5,4 euróért). Tojástermelése 26-27 hét között eléri a 240 tojást tojónként (kelési százalék: 76%). A **hibrid előnye**, hogy a brojlercsirke-tartáshoz hasonlóan a **teljesen zárt, kifutó nélküli tartástechnológiát is jól viseli**. Magyarországon testtömeg-kilogrammonként 2,4 kilogramm takarmány-hasznosítás a jellemző, bár a fajtát a nyugat-európai országokban 2,2 kilogramm takarmányhasznosítás mellett tartják. Az állat 44 napos korára, 2,7-3 kilogrammosan válik vágásra éretté, de néhány hazai telepen már 40-41 naposan eléri a kívánt súlyt. A pecsenyekacsa-tartásban a modern genotípusok adta lehetőségek kiaknázása végett lépést kell tartani a Nyugat-Európa által dik-tált zárt tartásformával, ezzel nem csak a madárinfluenza kockázata, hanem a szezonáltság problémája is kezelhető.
349. A hazai **pecsenye- és húsliba**-genotípusok az *emdeni* és *pomerániai* fajtákra épülnek. Jelenleg számos fajta van forgalomban, elterjedt a *lippitschi* fajta (32%). Az integrátor a napos libákat közvetlenül Lipcséből hozza: szülőpárokat egyedenként 24,4 euróért, a tojásokat darabonként 2,5 euróért. Szaporasága évi 60-70 tojás, illetve tojónként 40-45 naposliba. Takarmány-hasznosítása testtömeg-kilogrammonként 3,7 kilogramm (a nyugat-európai országokban 2,6 kilogramm). A végtermék mellhús-aránya 17,9%.
350. **Kacsamáj termelésünk mullard (fajhibrid) kacsákkal folyik**. Ezek közül nálunk a legjelentősebb, a *gourmaud* hibrid 62%-ban van jelen. A francia hibrid hazai tojástermelése tojónként 226 darab (a keltethetőség 83%), májtermelése 500-550 gramm. A **májliba** tartását nem jellemzi egy adott hibrid egyeduralma, a termelésben jelenlévő 8-9 hibridet közel azonos arányban tartják a gazdák. A hazai üzemekben használt hibridek takarmányhasznosítása testtömeg-kilogrammonként 2,8-2,9 kilogramm között alakul és átlagosan 600-650 gramm májat adnak. A májkacsa-alapanyagot a gácsér adja.

4.4.3. Tartástechnológia

351. A baromfitartók egyes csoportjai között jelentős eltérések mutathatók ki a technikai felszereltségben, a szakmai munka színvonalában, a hatékonysági mutatókban, következésképpen az önköltségben és a jövedelmezőségben. A húscsirke-előállítás jövedelmezőségét alapvetően a takarmányfelhasználás hatékonysága, s ezen keresztül a takarmányköltségek változása, valamint az elhullás aránya határozza meg. A Magyarországon forgalmazott brojlerek világszínvonalat képviselnek, a tenyészalapanyag **genetikai potenciálját** azonban a termelők **csak részben tudják kihasználni**. Fontos ugyanakkor megjegyezni, hogy a feketegazdaság felvásárlásai jelentős mértékben rontják a hazai hatékonysági mutatókat. Ennek ellenére a takarmányozási mutatóink közelítik a nagy csirkehús előállító országokéit (Egyesült Királyság, Franciaország, Hollandia, Németország). Hollandia naturális mutatói a legkedvezőbbek, a takarmányfelhasználás 14%-kal hatékonyabb, és az elhullás 28%-kal alacsonyabb, mint Magyarországon (18. táblázat). Hollandiában a vágócsirke-termelők nagy része „bérmunkát” végez, mivel szerződéses kapcsolat alapján jutnak hozzá a hízóalapanyaghoz, illetve a takarmányhoz. Emellett a szerződés alapján be kell tartaniuk a technológiai előírásokat is. A vágóállatok elszállításánál a rakodást a termelőknek kell finanszírozniuk. Ez a jövőben változhat, mivel a vágóhidak bevezetik a gépi rakodást („baromfi-kombájnok”).

**A hazai vágócsirke-termelés természetes hatékonyságának összehasonlítása
az EU legnagyobb csirkehús-termelő tagállamaival (2006)**

Országok	Vágási tömeg (kg)	Takarmány-felhasználás (kg/kg)	Elhullás (%)
Hollandia	2,12	1,74	3,6
Németország	1,92	1,75	3,8
Franciaország	1,96	1,87	3,8
Egyesült Királyság	2,33	1,85	3,8
Lengyelország	2,25	1,85	4,0
Magyarország*	2,15*	1,92*	4,62*

* 2007. III. és 2007. IV. negyedévi adatok átlaga (Magyar Broilerszövetség felmérése).

Forrás: LEI (legalább 75 ezer férőhely kapacitás), AKI tesztüzemi adatok, valamint BTT

352. A legnagyobb magyarországi **vágóhidak integrátori tevékenységet is betöltenek**, vagyis takarmánnyal és naposcsibével látják el a vágócsirke-termelőt. A naposcsibét és tápot elszámoló áron helyezik ki a termelőkhöz, a felvásárlási árat a betelepítéskor rögzíti a feldolgozó.
353. A magyarországi **tartástechnológia színvonala elmarad a genetika színvonalától**. A professzionális termelők megfelelő etetés, itatás, szellőzés, fűtés rendszer mellett sem képesek kihasználni a jó genetikai potenciál nyújtotta lehetőségeket. Az ágazat egyik legnagyobb hátránya, a régi, leromlott, nem baromfitartásra készült épületek problémája. Az egykori sertés- és marhatelepek toldozása- foltozása zajlik évek óta, aminek elsődleges oka, hogy nem írnak ki pályázatot zöldmezős beruházásokra, és így csak részfunkciók korszerűsítésre van lehetőség. Pedig egyes termelők véleménye szerint a modern és a célnak minden szempontból megfelelő épületek kilónként akár 3 forint önköltség megtakarítást is eredményezne. Súlyosbítja a helyzetet, hogy a beruházáshoz elnyert támogatások önerő biztosításához a kereskedelmi bankok nem adnak hitelt.
354. A tojóhibrid-tartást két szakaszra lehet osztani. A megfelelő szervezeti szilárdság és jó láb-szerkezet kialakítása érdekében a jércenevelés négy hónapos mélyalmos tartással indul. Ezt követően **a magyarországi gyakorlatban a ketreces tartás dominál**. Állatjóléti szempontból legkedvezőbb a nádfedeles istálló, ami kedvelt és elterjedt Magyarországon és a fűtés-hűtés megoldása nem igényel többletköltséget.
355. A különböző tartástechnológiák tekintetében megoszlanak a vélemények. Az állatvédők a mélyalmos tartás, szabadtartás mellett vannak, illetve ketreces tartásban az alacsonyabb állománylétszámmért küzdenek. Ez utóbbinál 2012-től Magyarországon is kötelezően be kell vezetni a ketrec méretére és az állatlétszámra vonatkozó szabályokat. A jelenlegi hazai gyakorlatban az előírásoknak megfelelő tartásviszonyok mellett is hagyományos állatlétszám jellemző, vagyis az állatsűrűség nagyobb a 2012-re előírtaknál. A különböző tartástechnológiák közül a mélyalmos tartás összes költsége 26%-kal, a szabadtartásosé 45%-kal magasabb, mint a hagyományos ketreces technológiáé [CEAS, Agrár Európa]. Az ökotartás – amikor az állatok teljesen szabadon közlekedhetnek – költsége, több mint kétszerese a hagyományos ketrecesnek.

356. Magyarországon a **pecsenyekacsa** esetében még mindig **nagy a szabadtartás aránya**, aminek feltételei gyakorlatilag minden tanyaudvaron adóttak. Ez a tartásforma nem csak azért problémás, mert növeli az állategészségügyi kockázatot, hanem hatékonyság szempontból is előnytelen. Nyugat-európai mintára nálunk is terjed a kisebb állategészségügyi kockázattal járó zárt technológia. Gazdaságos pecsenyekacsa-tartás csakis **intenzív neveléssel és intenzív (magas táplálóértékű) takarmányozással** lehetséges.
357. A **ludak** esetében a zárt technológia nehezebben megoldható, de nagyüzemi keretek között itt is terjed a **félintenzív, illetve intenzív nevelés**. A pecsenyeludak félintenzív tartása két turnusban folyik, maximum 2500 állattal. Az első fázisban zárt előnevelés, a második fázisban extenzív tartás jellemző, intenzív takarmányozással. Az intenzív lúdtartás – a kacsához hasonlóan – zárt körülmények között, 20-25 centiméter mélyen almozott istállóknban, 25-ös falkában folyik. Hazai gyakorlat a gúnár kiengedése a szabadba.
358. A libatömésre alkalmazott „kényszer-tömés” félrevezető műszó. Libatömésen olyan korszerű, az állategészségügyi és állatjóléti előírásokat figyelembe vevő gazdasági tevékenységet kell érteni, amelynek célja a libamáj előállítás. Üzemi keretek között Magyarországon egyértelműen a gépi tömés, a lágy, hajlékony csővű, pneumatikus tömőgép és a lágy dara használata dominál. E technológiával percenként 2-4 állat tömhető [Sótonyi és Lorászki, 2008].
359. A jelentősebb magyarországi tojástermelők nagy része (önköltségi áron) **saját takarmányt használ**, mert véleményük szerint a vásárolt takarmányból nem lehet versenyképes áron tojást előállítani. Egy tojás előállításához mintegy 15 dekagramm takarmány szükséges, ennek mennyiségét a genetika, a technológia (pl. hőmérséklet, szelőztetés) mellett nagyban meghatározza annak összetétele. A takarmány gyártására is szakosodott tojástermelők nagy része **saját fejlesztésű termékeket előállító keverőüzemmel rendelkezik** és az előállított takarmány 70-80%-át felhasználja, a többit értékesíti.
360. **Víziszárnyas-táp** előállításával **az összes hazai takarmányelőállító üzem** foglalkozik. A korlátozott értékesíthetőség miatt raktárra nem, csak megrendelésre vagy szakboltok számára termelnek. Ez utóbbi vásárlói a háztáji víziszárnyas-tartók, míg az integrátorral szerződésben álló termelők a feldolgozó/integrátor által forgalmazott takarmányt használják.
361. A víziszárnyas-takarmányozásánál a termelők kevésbé veszik figyelembe a fajta igényeit, mint a brojlerek (csirke, pulyka) esetében. Ennek egyik oka, hogy **az állattartók korlátozott anyagi lehetőségei miatt fontosabb szempont számukra a takarmány ára, mint az állat igényeihez igazított táp-összetétel**. Az is szerepet játszik, hogy a víziszárnyas kevésbé növekedésorientált, mint a ma elterjedt csirke és pulyka hibridek. **Vízibaromfinál inkább a minőségi, mint a mennyiségi hús elérése a cél**, tehát takarmányozására sem jellemző olyan mértékű intenzitás (pl. magas fehérjetartalom), mint a broiler-fajoknál.
362. A takarmányelőállításnál óriási hátrány, hogy az integráló feldolgozók az üzemükben termelődött állati eredetű fehérjét nem keverhetik a tápba, hanem a jelenleg érvényben lévő szabályoknak megfelelően az ATEV-val kényszerülnek elszállíttatni és megsemmisíttetni. A Magyarországon jelenleg veszélyes hulladéknak minősülő állati eredetű fehérje helyett drága szója-, esetleg hallisztet kényszerülnek használni.
363. A különböző cégek, integrátorok saját kidolgozású takarmánykeverékei nagyon kevés eltérést mutatnak. Jelenleg a Nyugat-Európában (Franciaország, Németország) és Magyarországon használt tápok közötti különbség nem a takarmány összetételében van, hanem a hőkezelési technológiában. A fejlett nyugati országokban mindegyik összetevőt a keverés előtt külön-külön hőkezelik, majd a darálást követően steril levegővel hűtik, elősegítve ezzel a szalmonella teljes kizárását.

4.5. Következtetések

364. A háztáji baromfitartás eltűnése után megszűnt a közepes méretű gazdaságok jelentős része is, így ma kevés számú nagytermelő irányítja a piacot. Az elaprózott feldolgozó struktúra miatt a következő években számos vállalkozás bezárhat. **Komoly pénzügyi befektetés és/vagy pénzügyi tartalékok híján nem fognak megvalósulni az uniós versenyképességet javító fejlesztések.** A döntően magyar tulajdonként működő baromfifeldolgozók egy részének megszűnésével a termékpálya külföldi tőke bevonásával újra szerveződhet. Ennek jeleit a víziszárnyas-ágazatban már tapasztalhatjuk. A felsorolt problémák ellenére mégis elmondható, hogy összességében a baromfiágazat nagyobb egységet mutat, mint a sertéságazat.
365. Fontos **az ellenőrző hatóságok szerepe!** A feketegazdaság felszámolásához, a kétes eredetű behozott termékek visszaszorításához elengedhetetlen az ellenőrző hatóságok részéről **a kis-kereskedelmi láncok és forgalmazók folyamatos és azonos módon történő ellenőrzése,** továbbá a jogszabálysértőkkel szemben az **azonnali és hatékony fellépés** országhatáron belül és országhatáron túl egyaránt.
366. Az érzékelhető súlyú versenytársak hiánya (a piac nehéz megtámadhatósága), a vásárolt és a forgalmazott áruk alapvetően homogén jellege, a megvalósult **vertikális integráció a feldolgozók és integrátorok számára mindenképpen előnyös.** A Magyarországon felmerülő problémák (alacsony nyereségtartalmú termékszerkezet, gyenge marketing, piactól való elszigeteltség, esetenként a feldolgozásra kerülő nem megfelelő minőség; gazdaságtalan disztribúció; átgondolatlan és korai expanzió) megoldása nélkül **a vertikális integráció a termelői oldalon kockázati tényezőként jelentkezik.**
367. A termékpálya szereplői hiányolnak egy **szakmai érdekeket hatékonyan képviselő szervezetet,** amelynek létrejöttét, szavaikkal élve elsősorban „irigységre és féltékenységre” visszavezethető emberi magatartásból adódó okokra hivatkozva a közeljövőben megvalósíthatatlannak látják. Véleményük szerint **a termelőknek és vágóhidaknak kellene horizontális termékta-
nácsba tömörülniük.**
368. A **víziszárnyas tartásban vissza kell szorítani a szabadtartást** és ösztönözni kell az állategészségügyi kritériumoknak megfelelő **zárt tartástechnológia megvalósítását.** Nélkülözhetetlen, hogy a lúd/kacsa hizlalását érzelmi alapon elutasító csoportokkal szemben tudományos eredmények álljanak a szakma rendelkezésére a tényleges élettani hatásokat illetően. Az állatvédő szervezettel szemben a fellépés eredményessége sajnos még a megfelelő technológia kidolgozásával, a pozitív kutatási eredmények mellett is kérdéses lehet, mert az ágazat szereplői a stratégiában végrehajtandó munkát **szakértelem, tőke és összefogás hiányában** nem tudják megvalósítani.

Összefoglalás

369. Az elemzések a főbb termékpályák versenyeseire összpontosítanak, a cél nem elméleti tanulmányok megírása, hanem az ágazati szereplőket (mezőgazdasági termelők, élelmiszeripari feldolgozók, élelmiszer-kereskedők, inputellátó vállalatok, szakmai érdekképviseltek) megkeresve, szakmai eszmecserék, interjúk keretében a problémák és a lehetőségek gyakorlati összefüggéseinek feltárása volt. A fejlődést bénító körülmények – objektív és szubjektív versenyhátrányok – életszerű feltárása érdekében 74, többnyire meghatározó hazai és külföldi mezőgazdasági, élelmiszeripari és kereskedelmi vállalkozást, szervezetet látogattunk meg. Több száz vezető szakemberrel folytattunk őszinte szakmai párbeszédet, és mintegy 20 interjúalany véleményezte, egészítette ki tanulmányunk első, nyers változatát. Tudatosan nem törekedtünk valamiféle „reprezentativitásra”, hiszen versenyeseink a jelentősebb piaci szereplők szemszögéből értékelhetők reálisan.
370. A vizsgált ágazatok helyzetének tárgyalása előtt le kell szögezni – és a hallottak is ezt támasztják alá –, hogy az ágazatok legsúlyosabb problémái nem csak speciálisan ágazati, hanem részben horizontális jellegűek, mint pl. adó- és járulékterhek, bürokrácia, földkérdés, állami szerepvállalás stb.

Horizontális problémák

371. Az ország versenyképességi problémái több területen is kirívóak. Mindenekelőtt adózási rendszerének a megítélése drámaian rossz. Magyarországon az összes adó- és járulékbévitel a GDP arányában 37,1% volt 2006-ban, magasabb, mint Csehországban (36,9%), Lengyelországban (33,5%) vagy Szlovákiában (29,82%). A munkaerőköltség és az élönmunkát terhelő elvonások összesített átlaga az EU-15 és az OECD esetében egyaránt 42,5%, ehhez képest Magyarországon az összes elvonás 54,4%-ot tett ki. Magyarországon a vállalkozások adminisztrációs terhei már-már abnormálisak.
372. A magas adók a közszolgáltatások gyengébb minőségével párosulnak: a jogalkalmazásról, az egészségügyről, de mindenekelőtt a szegénység, illetve az esélyegyenlőtlenségek csökkentésére hivatott szociálpolitikáról alkotott vélemények különösen negatívak. Emellett jelentős magyar versenyképességi hátrányt mutat a hazai oktatás és képzés legtöbb indikátora, de az innováció terén is jelentős a lemaradás.
373. A gazdasági és jogi környezet változásai *ad hoc* jellegűek, kiszámíthatatlanok, ami elriasztja a külföldi tőkét. A folytonos változás és a transzparencia hiánya nagy csábítást jelent az uniós támogatások elosztásáról hozott döntések befolyásolására. Magyarországon az agrárpolitika gyakorlatilag „támogatáspolitiká”, amelynek célja az elérhető uniós források maximális lehívása és minél szélesebb körben történő terítése, tekintet nélkül a hosszabb távon jelentkező kedvezőtlen gazdasági és társadalmi hatásokra. A magyar agrártámogatási rendszer gyakran felesleges gépberuházásokra ösztönöz. Nem alakultak ki hatékony módszerek a pályázatokban „beígért” eredmények, hosszú távú pozitív hatások ellenőrzésére, a felelőtlen döntések megelőzésére.
374. A feketegazdaság GDP-hez viszonyított aránya Magyarországon 20-30%, míg a fejlett EU tagállamokban 7-8% között valószínűsíthető. Az illegális gazdasági tevékenység különösen a relatív kis jövedelmű, kifejezetten mezőgazdasági jellegű térségeket jellemzi. A feketegazdaság nehezíti a termékpályákon az integrációt, a koncentrációt, az érdekek hatékony képviselését és érvényesítését.

375. A nemzetközi versenyképesség és fenntarthatóság (környezetvédelem, kőolajár stb.) szempontjából a jövőben egyre fontosabb szerepe lesz a szállításnak, hűtésnek és egyéb logisztikai kérdéseknek. A koncentráció, a specializáció, a feldolgozás és a kereskedelem regionalizációja Magyarországon a jövőben még erősebben érvényesül, és erre fel kell készülnünk. Hosszabb távon nem vezet eredményre, ha csak a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek behozatalát nehezítő vagy megakadályozó eszközök után keresgélünk, az import korlátozását „sikerként” éljük meg és „eredményként” kommunikáljuk.
376. Magyarország kis ország, piacának mérete nem teszi lehetővé az iparágak közötti semlegességet. Az ármeghatározó, árképzést befolyásoló erő (*bargaining power*) nélkül pedig az élelmiszergazdaság kiszolgáltatott beszállítói szerepkörbe kerül, ugyanis a termelők és a feldolgozók általában multinacionális cégek által meghatározott áron szállítanak élelmiszert a kereskedelemnek, és mások (többnyire ugyancsak multinacionális cégek) által meghatározott áron veszik az inputokat és szolgáltatásokat.
377. Csak a regionális erővel bíró feldolgozóknak lehet ármeghatározó szerepük. A multinacionális feldolgozók az élelmiszerforgalmazó-áruházláncokkal folytatott kereskedelmi tárgyalásoknál ugyanis kiköthetik, hogy az adott termék melyik piacra (melyik tagországba, milyen feltétellel) kerülhet. Figyelembe veszik egy-egy ország vásárlóerejét, valamint a más hasonló termékeknél már kialakult fogyasztói árszintet. Gyakran azt is kikötik, hogy az anyaországba, adott tagállamokba vagy az EU-15-be nem mehet vissza például a kelet-európai (magyarországi) piacra szánt áru. Ha ez megtörténne, akkor a feldolgozó maga vásárolná fel a nagyobb vásárlóerővel rendelkező tagállamba visszaszállított terméket, és legközelebb nem szállítana árut a megállapodást megszegő láncnak. Az élelmiszerforgalmazó-áruházlánc nem vagy csak ritkán listázza ki a multinacionális beszállítókat, mivel azok óriási volument képviselnek. Csak nagy regionális feldolgozók piaci alkuereje képes erre, a hazai feldolgozók piaci alkuereje nem jelentős. Ha a feldolgozók stabil piacot építettek ki egy-egy tagországban, akkor azt nem veszélyeztetik a saját olcsó „többlettermékeikkel”, hanem kisebb marketing és fejlesztési költségteher mellett más piacokat keresnek a felesleg levezetésére (pl. szavatossági idő lejártá előtt néhány nappal szabadulnak meg a készleteiktől). Amennyiben piaci részesedés szerzése a cél, akkor komoly marketingmunkával teszik ezt az új(abb) piacokon, nem feltétlenül olcsó áron (sokkal inkább a már korábban kisebb mennyiségre bevezetett ár a meghatározó). Ha itt is stabil piac alakul ki, a többlettermelést megint más piacokon vezetik le.
378. Az ilyen cégeknél a feldolgozói önköltség meghatározása szinte lehetetlen: a marketing- és fejlesztési költséget tetszésük szerint osztják szét tagországok vagy termékek között (ebből következik, hogy az önköltség típusú ármeghatározás nem járható út). Elsősorban a beszállítók és feldolgozók vívnak kemény versenyt a láncok kegyeiért (a hazai feldolgozó legyen versenyképes a szlovák vagy a német feldolgozóval, ne a láncot hibáztassa az olcsó import termékért).
379. Az élelmiszer-kiskereskedelemben arra törekszenek, hogy legkésőbb június 30-ától az értékesített magyar eredetű áru polckihelyezési aránya elérje a 80%-ot. Ezzel a megállapodással a magyar élelmiszergazdaság értékes reklámfelülethez jut a polcokon. A 80%-os polckihelyezési arány nem jelenti feltétlenül azt, hogy az értékesített élelmiszerekből a magyar eredetűek értékben is elérik a 80%-ot. A versenyképesség javítása nélkül ugyanis nem biztos, hogy ki tudják használni a hazai termelők a megállapodás által kínált lehetőséget.

380. Versenyjogi szempontból nem lehet a gyártók és kereskedők mozgásterét korlátozni, ezért merev arányokat, illetve határokat sem lehet rákényszeríteni a kereskedelemre (termékszínten ez fokozottan érvényes), mert akadályozza az áru és szolgáltatások szabad áramlását. Sokkal inkább szándéknyilatkozatról, mint versenyjogi szabályozásról van szó. Az alapanyag-termelők és a feldolgozók reménye, hogy a termékpálya profitelosztása „arányosabb” módon történik. Az önkéntes etikai kódex alkalmazása tűnik a legjobb megoldásnak, mert a törvényi szabályozás uniós versenyjogot sértene.

Tejágazat

381. A csatlakozást követően a hazai tejtermelés visszaesett, ráadásul az állomány földrajzi elhelyezkedése nincs mindenhol összhangban a feldolgozói kapacitásokkal. Gazdaságaink tehénállománya közösségi összehasonlításban koncentrálnak tekinthető. Tejtermelésünk költségszerkezetében leggyengébb pont a takarmányköltség. Bár az üzemek között nagy a szórás, a termelők többsége a takarmányhasznosítás, zöldtakarmány-felhasználás terén elmarad a versenytársaktól. A munkabéreköltség viszonylag magas szintje arra utal, hogy a szervezettség, munkatermelékenység terén ugyancsak versenyhátrányban vagyunk, márpedig a versenyképességet már középtávon a relatív költséghatékonyság fogja meghatározni. A tej- és tejtermékek külkereskedelmében 2004 óta mind volumenben, mind értékben nettó importőri pozícióba kerültünk. Az importált tejtermékek a hazainál általában alacsonyabb áron kerülnek a boltok polcaira. Kérdés, hogy erős fogyasztóvédelemre van-e szükség, vagy inkább a hazai előírásokat (élelmiszerkönyv) kell enyhíteni versenyhátrányaink mérséklése érdekében. Az első esetben meg kell győzni a fogyasztót a hazai termék jobb minőségéről, a másodikban fel kell venni a versenyt az importált tömegtermékekkel – amire gyakorlatilag nincs esély.
382. A tejtermékek világszintű ára 2007 tavasza és ősze között évtizedek óta nem tapasztalt mértékű emelkedést mutatott, ami egyrészt a globális (elsősorban ázsiai) kereslet folyamatos élénkülésével, másrészt kínálati korlátokkal (készletek megcsappanása, óceániai szárazság stb.) magyarázható. A közösségi árak a világszintű árat meghaladó mértékben nőttek, amihez a 2003. évi KAP reform keretében a tejpiacon szabályozásban végrehajtott változtatások, elsősorban az intervenciós készletek (vaj, tejpórá) elapadása járult hozzá. A tej közösségi felvásárlási ára 2007 végén tetőzött, míg a hazai felvásárlási ár – egy-két hónapos késéssel követve a közösségi árszintet – a 2008 januári csúcsponttól (37,72 euró/100 kilogramm) indult folyamatos csökkenésnek. A nyerstej árának további zuhanása következett be 2008 folyamán, ami egyre nehezebb helyzetbe hozta a tejtermelőket. A takarmányárak mérséklődése miatt 2009-ben a termelői ár további csökkenésére számíthatunk. A kvótarendszer fokozatos kivezetése – az országos tejkvóta kihasználtsága alig éri el 85%-ot – a hazai tejágazatot közvetetten érinteti, mivel a hatékonyan termelő tagállamok kerülhetnek előnybe a Magyarország számára fontos olasz piacon, így lehetőségeink szűkülhetnek, a hazai árak pedig még nyomottabbak lehetnek.
383. A koncentráció a feldolgozó vállalatok nagy száma ellenére viszonylag magas. A kapacitások kihasználtsága az elmúlt néhány évben iparági szinten valamelyest javult, de még mindig igen alacsony (becslések szerint alig 50%). Nagyfokú rugalmatlanság jellemzi a tejpiacon, sem a termelők, sem a feldolgozók nem tudnak elég gyorsan reagálni a piaci változásokra. A feldolgozóknak kapacitásaik jobb kihasználása érdekében együtt kellene működni, többek között ennek hiánya is rontja a versenyképességet. Míg korábban a piaci részarány növelése volt az uralkodó stratégia, mára az eredmény növelése vált a legfőbb célkitűzéssé, például pro-

filtisztítás, illetve a kapacitások jobb kihasználása révén. A termékfejlesztés, új kiserelések, modernebb csomagolás bevezetése szintén a vállalatok céljai közé tartozik. Ennek ellenére a termék-innováció terén elmaradtunk a versenytársaktól, a hazai piacot ma is a rendszerváltás előtti márkák uralják.

384. Ha a kisebb feldolgozók egyre több tejet vesznek olcsón *spot* piacon, akkor a nagyobb tejfeldolgozók is ezt fogják tenni, egyébként nem tudnak versenyezni. Ha nő a *spot* piacon beszerzett tej aránya (nálunk 25-30%, az olaszoknál gyakran eléri az 50%-ot) csökken a szerződéses tejfelvásárlás. Ebből következik, hogy egyre több termelő a *spot* piacon értékesíti a tejet, az ár pedig tovább csökken (ezt tapasztaljuk ma Magyarországon). Jól szervezett tejszövetkezet vagy termelői csoport szervezetten tudja levezetni a külföldi *spot* piacon értékesíthető tejmenyiséget (a belső piac stabilitása érdekében) közös tehervállalás mellett. Ha azonban a termelői csoport tagjai nem egyforma mértékben járulnak hozzá a tőkeemeléshez, úgy egységes termelői árról sem lehet szó, mert eltérő a tagok kockázatvállalási szintje. Így a kisebb kockázatot vállaló tagoknak kellene nagyobb mértékben vállalni az olcsó *spot* piaci ár terheit.
385. Az értékesítésben az üzletláncok a domináns szereplők, piaci stratégiájuk egyoldalúan fogyasztó-centrikus, árkövető magatartást folytatnak, kereskedelmi márkás termékekkel gyengítik a feldolgozók pozícióit (a gyártói márkák bővülésére csak a nagyobb hozzáadott-értékű termékeknél lehet számítani). A feldolgozók kettős présben vannak, a fogyasztókért való küzdelemben a kereskedelem leszorítja az árakat, a feldolgozók viszont egymással és az exportpiaccal versenyeznek az alapanyagért és kapacitásaik jobb kihasználásáért. Ráadásul a hazai tejipar technológiai, hatékonysági szempontból lemaradásban van a versenytársaktól. Így a növekvő import miatt tovább csökkenhet a hazai feldolgozók piaci részesedése, ami elkerülhetetlenné teszi a cégek közötti szelekciót és valószínűsíti a külföldi tőke térnyerését.

Marhahúságazat

386. Magyarországon a szarvasmarhák száma 2008. december 1-jén 701 ezer volt, az egy évvel ezelőttinél 4 ezerrel kevesebb. Hazai húsmarha állományunk jelentős része keresztezett állomány (65%), de jelen vannak a „világfajták” is. Legnagyobb arányban a hazai magyar tarka található az országban (20%), de viszonylag jelentős számban fordulnak elő még a *hereford* (5%), *limousine* (4%), *aberdeen angus* (2%) és a *charolais* (4%) fajták is.
387. A keresztezett állományok az árutermelésben előnyösebbek, mert a reprodukciós és növekedési tulajdonságaikban jelentkező heterozishatás következtében teljesítménymutatóik általában jobbak, mint a fajtatiszta állatoké. A megfelelő hízóalapanyag-előállítás érdekében a kisebb testű teheneket érdemes a nagytestű fajtákból származó bikákkal termékenyíteni. Így a termelők rugalmasabban tudnak alkalmazkodni a gyorsan változó piaci körülményekhez.
388. A húsmarhatartás nem bír el drága beruházásokat és tartástechnológiát. A húsmarhák elhelyezésének, tartásának és takarmányozásának fontos alapelve, hogy a lehető legolcsóbb megoldásokat alkalmazzák. A gyakorlat azt igazolja, hogy nincs is szükség nagy költségre, hiszen az állatot nem kell féltetni a hidegtől, és nem szükséges drága istállóhelyek építése. A legfontosabb a legelőterület rendelkezésre állása, így megoldható a legeltetés és a legelő kaszálásával a takarmányellátás.
389. A statisztikák is alátámasztják a szakemberek véleményét, miszerint a húsmarha tartásának leginkább a családi gazdaságokban van jövője. A főtermék, a borjú felnevelése és az elhullás minimalizálása lelkiismeretes munkát igényel.

390. Magyarországon 2007-ben 55 vágóponton végeztek marhavágást, a kapacitáskihasználtság általában nem haladta meg a 20-30%-ot. Az EU-csatlakozást követően a magyar marhavágás és -feldolgozás teljesen átalakult, több vágóüzem felszámolás alá került. A 2008. évi vágóhídi felmérés alapján 122 ezer szarvasmarha került levágásra, ennek 51%-a vágótehén, 35%-a vágóbika, 12%-a vágóüsző, míg a fennmaradó 2% borjú és tinó volt. Magyarországon a levágott marhák többségét az idősebb, kiselejtett tejhasznú tehenek teszik ki. A borjúvágás aránya elenyésző. A hazai vágóhidakon és élelmiszer-kiskereskedelmi üzletekben a szakosított húsmarhatartás termékei alig találhatók meg. A legnagyobb hazai marhafeldolgozó üzemek fél- vagy negyedelt marhát és darabolt marhahúst értékesítenek. A hűkésztmények előállításával az utóbbi években kísérleti jelleggel kezdtek el foglalkozni.
391. A hazai piac és fogyasztás kultúrájának megteremtésére az egyetlen járható út, a termelők és kereskedők szoros együttműködése. A kereskedőknek standard, kiváló minőségi marhahúsról, míg a termelőknek a termelői és fogyasztói ár növelését célzó (a kereskedő által kialakított) marketingre van szüksége. A Magyar Tarka Tenyésztők Egyesülete a kereskedelmi láncokkal együttműködve a Minőségi Marhahús Programban célként tűzte ki a márkázott, kiválóan előkészített, látványosan kiserelt hazai marhahús kereskedelmi forgalmazását. A programban nagy szerepet kapott az egyik Magyarországon működő kereskedelmi lánc, amely 2008 végétől húshasznosítású magyar tarka húsát kezdte forgalmazni. Hűtőpolcain megjelentek a 21 napig érlelt, vákuumfóliázott marhahús különböző kiserelései. A korábban ismeretlen, bár külföldön általános termék, az úgynevezett érlelt marhahús elérhetővé vált a hazai vásárlók számára is. Az eddigi tapasztalatok alapján a kezdeményezés mind a kereskedelmi lánc, mind a termelők számára szerencsésen alakult. A fizetőképes, igényes hazai kereslet a vártnál nagyobb ütemben nőtt és a programban résztvevő szarvasmarhatartók is drágábban tudták értékesíteni vágóállataikat.

Sertéságazat

392. A fejlett sertéstartással rendelkező nyugat-európai országokkal szemben Magyarországon nem specializálódtak a gazdaságok, holott más tartástechnológiát igényel a tenyészállat és mást a hizósertés. Üzemi szerkezetünkre egyaránt jellemző a koncentrált és a szétaprózottság. A sertéstartók döntő része termőföld hiányában kiszolgáltatott, mivel nem képes megtermelni a megfelelő mennyiségű takarmányt és biztonságosan elhelyezni a keletkezett hígtrágyát. A hatályos hazai földtörvény nem teszi lehetővé a jogi személyek földvásárlását, a földtulajdon és -használat nagymértékben elszakadt az állattartástól. A hatékonyság terén legsúlyosabb gondok a kisebb szaporulat, a lassú tömeggyarapodás és a gyenge takarmányhasznosítás, a hosszú hizlalási idő, az elnyújtott kocaforgó, valamint a jelentős élömunka-ráfordítás. Modern telep nélkül nem célszerű nagy tenyészértékű állományt tartani. A megoldást a zöld- vagy barnamezős beruházások jelentenék, vagy átmenetileg a korábbi hizlaldák pihentetése, fertőtlenítése a betelepítés előtt.
393. A hazai sertéshús-előállítók földrajzi, gazdaságpolitikai és társadalmi okok miatt sem tudják felvenni a versenyt a fejlett sertéshústermelő országokkal. Magyarország földrajzi fekvése miatt a fehérjeforrások beszerzése és a sertéshús harmadik országokba irányuló kivitele a magasabb szállítási költségek miatt egyaránt jelentősen drágább, mint versenytársainknál. A fűtési, hűtési költségek is magasabbak, mint pl. Dániában, Braziliában, ahol kisebb a hőmérséklet ingadozása. Megnőtt az állattartó telepeken a vagyon elleni bűncselekmények száma, ezért az őrzés-védés megszervezése szintén növeli a termelési költségeket. További problémát jelent a hazai sertéstartók számára az idegen tőke magas kamata, a szervezetlen termékpálya, a szaktanácsadás hiánya.

394. Magyarországon nemzetközi összehasonlításban igen magasak az állattetemek megsemmisítésének díjtételei. Az állami tulajdonú ATEV „piacmeghatározó” az állati hulladékok megsemmisítése terén. Ugyanakkor figyelembe kell venni, hogy az ATEV közfeladatot is ellát. Egy nem várt, súlyos járványos megbetegedés esetén működőképes, azonnal indítható tartalékapacitásokkal kell rendelkeznie az országnak (egy nem működő telephely beüzemeléséhez egy-két hónapra lenne szükség, ami vészhelyzet esetén már túl hosszú időt jelent). Az indokolatlanul magas hatósági húsvizsgálati díjtételek pedig arra engednek következtetni, hogy a hatósági laboratóriumok nem versenyképesek. Egy szabad piacgazdaságban minden üzemnek alanyi joga, hogy a díjtételek függvényében szabadon – az üzemi állatorvos hozzáállásától függetlenül – válasszon az akkreditált laboratóriumok közül. Ugyanakkor a sertésstenyésztek az elmúlt években különböző támogatási jogcímenek évente „tűzoltásra” sokmilliárdos támogatást kaptak, a problémák viszont újratermelődtek.
395. Ma Magyarországon a továbbfeldolgozást végző cégek jövedelempozíciója stabilabb, míg a sertésvágás és -darabolás általában veszteséges. Várhatóan hosszabb távon is inkább a készítménygyártás hoz hasznot, ezért a sertésvágás és -darabolás területén esetében komoly erőfeszítéseket kell tenni a hatékonyság javítására. Az áfa 20%-ra történő emelését követően a húsparban egyre többen kerülnek el az adófizetést, a becslések szerint a tőkehúsok 25-35%-át feketén adják el. A visszaéléseket az áfa csökkentésével és/vagy a valódi adócsalók hatósági ellenőrzésének növelésével, a büntetések szigorításával lehetne visszaszorítani.

Baromfiágazat

396. A baromfiágazatban a tartástechnológia elmarad a genetikai képesség optimális kihasználásához szükséges színvonalától. A fejlesztésekhez (pl. teljes körű automatizálás) azonban nem áll rendelkezésre elegendő forrás, ráadásul az idegen tőke kamatterhe rendkívül magas. A hazai állomány szalmonella-fertőzöttsége mind humán, mind állategészségügyi szempontból lényeges: a legsürgetőbb feladat az istállók padozatának cseréje és megfelelő szigetelésű álmennyezetek kiépítése (a legjobb esetben új istállók építése), továbbá mentes napocsibék telepítése és hőkezelt takarmányok használata lenne. Sajnálatos tény, hogy az ágazatban a lopáskár komoly költségtenyező. Az istállók kialakításánál figyelembe kell venni, hogy az őrzés minél egyszerűbben megoldható legyen.
397. A hazai baromfihús-előállítás visszaeséséhez az uniós tartási követelmények és állategészségügyi előírások folyamatos szigorítása is hozzájárul. A háztáji baromfitartás eltűnése után megszűnt a közepes méretű gazdaságok jelentős része, így ma kevés számú nagytermelő irányítja a piacot. A nem kellően koncentrált feldolgozói struktúra miatt a következő években számos vállalkozás bezárhat. Komoly pénzügyi befektetés és/vagy pénzügyi tartalékok híján nem fognak megvalósulni a nemzetközi versenyképességet javító fejlesztések. A még döntően magyar tulajdonban lévő baromfifeldolgozók egy részének megszűnésével a termékpálya külföldi tőke bevonásával talán újra szerveződhet. A tojólétszám csökkenése ellenére Magyarország hozzávetőleg önellátó étkezési tojásból. Problémát a külföldről behozott tojás okoz, számos tagállam Magyarországon vezeti le tojásfeleslegét. Mivel gyorsan romló árurol van szó, már 1-2% többlet is felboríthatja a piacot.
398. A késztermék-értékesítésben az üzletláncok dominálnak, szerepük a friss hús eladásában folyamatosan nő. A nagyobb feldolgozók helyzetét többek között az illegálisan működő üzemek árversenye nehezíti. A feketegazdaság komoly méreteket ölt a baromfiszektorban is,

jelenléte gátolja a koncentrációt. A kis vágóhidak az illegális alapanyagot drágábban (számla nélkül) szerzik be, mint a nagy feldolgozók, de olcsóbban értékesítik az élelmiszerláncoknak. Óriási kihívást jelent emellett, hogy azon új és régi tagállamokból, ahol a magas árszinten eladható mellfilére van igény, az olcsó comb és szárny folyamatosan áramlik más tagállamokba, közöttük Magyarországra. A nagyobb feldolgozóknak célszerű lenne értékesítési csoportokat létrehozniuk, noha ennek alapvető akadálya, hogy a kölcsönös bizalmatlanság miatt még hétköznapi szinten sincs köztük hajlandóság az együttműködésre és információcserére, ráadásul a Gazdasági Versenyhivatal csírájában elfojtja az ilyen jellegű kezdeményezéseket.

399. A hazai víziszármazás-fogyasztást elsősorban a vásárlók árérzékenysége korlátozza. A fiatalabb korosztály számára a víziszármazás-termékek nagy zsirtartalmuk miatt sem vonzóak. Az ágazatban a legfőbb gondot a szigorodó állatvédelmi szabályok okozzák, ami az utóbbi időben bizonytalanná tette a hízott áru termelését. Az elhíresült *Négy Mancs* osztrák állatvédő szervezet lejárató kampányában a kacsá- és libamáj feldolgozása során keletkező darabolt termékek kerültek a célkeresztbe, azok, amelyek komoly konkurenciát jelentenek a német piaci szereplők számára. Az akció következményeként a legnagyobb hazai tömöttáru-termelő üzem leállította hízottáru-vonalait. A legnagyobb felvásárló kiszállása bizonytalanná tette a hízottáru-tenyésztésben érdekelt gazdálkodók megélhetését.
400. A termékpálya szereplői a tartástechnológiát nem tartják megfelelőnek. A pályázatok kiírásánál a döntéshozók nem részesítették előnyben az épületek korszerűsítését, az elavult istállók a szigorodó állategészségügyi követelményeknek nem képesek megfelelni. A pályázati rendszernek a felújított zártrendszerű telepek kialakítását és a hagyományos tenyésztés viszszaeszközítését kellene elősegítenie. A hatékonyság szempontjából nagyon előnyös a víziszármazás-termékpályán megvalósult vertikális integráció. A pecsenye- és húсарu-feldolgozásban az egyes feldolgozók mögött álló külföldi tőke sokat segít a hazai és nyugat-európai vágóhidak, feldolgozók közötti különbségek enyhítésében. Probléma, hogy az egysatosítás értékesítés és a tőkehiány miatt a termelők erősen kiszolgáltatottak a vágóhidaknak.

Summary

369. The analyses focus on the competitive edges of the main product paths; the aim did not consist in writing theoretical studies but in revealing the practical interrelation between problems and opportunities upon interrogating the industrial participants (agricultural producers, food industry processors, food merchants, input supplier enterprises, professional representative bodies) within the framework of professional discussions and interviews. We visited 74, mainly trend-setting domestic and foreign agricultural, food industrial and commercial enterprises and organisations in order to reliably identify the circumstances inhibiting development, the objective and subjective competitive disadvantages. Open-hearted professional dialogues were conducted with several hundred leading experts and about 20 of the interviewed persons have commented on and completed the first draft of our study. We deliberately did not strive for any “representativeness”, as our competitive chances may be most reliably evaluated from the viewpoint of the most important market players.
370. Prior to discussing the situation of the sectors under study, it is important to emphasize that the most severe problems of the sectors are not specifically sector-related ones, but in part also of horizontal character – such as tax and contribution burdens, bureaucracy, land issues, state participation – as has been also supported by what was said to us.

Horizontal Issues

371. The country’s competitiveness problems are blatant in several areas. First of all, its taxation system is judged as extremely bad. In 2006, the total revenues from taxes and contributions within the GDP amounted to 37.1% in Hungary, exceeding the rate in the Czech Republic (36.9%), Poland (33.5%) and Slovakia (29.8%). The average ratio of the aggregate tax burdens on payroll costs and living labour was 42.5% both in the case of the EU-15 and the OECD Member States, while the total tax burden in Hungary amounted to 54.4%. The administrative burdens of the enterprises in Hungary are almost abnormal.
372. High taxes are accompanied by poor quality public services; opinions on law enforcement and health care, but above all, on the social policy aimed at reducing poverty and inequality of chances are especially negative. In addition, most of the indicators in the field of education and training also denote a remarkable competitiveness handicap for Hungary and there is a considerable lag also as regards innovation.
373. Changes in the economic and legal environment are inestimable, of *ad hoc* character, thus discouraging foreign capital. The continuous changes and the lack of transparency imply serious enticement for influencing the decisions on the allocation of EU grants. In Hungary, the agricultural policy means practically “support policy”, having the principal objective of drawing the available EU funds in full and dispersing such funds in the widest possible scope, without regard to the long term disadvantageous economic and social effects. The Hungarian system of agricultural subsidies often encourages superfluous investment in machinery. No efficient methods have been developed for monitoring the results and the long term positive effects “promised” in the applications and for preventing irresponsible decisions.

374. The incidence of the black economy in the GDP amounts to 20-30% in Hungary, while it can be estimated in 7 to 8% in the developed EU Member States. Illegal economic activities characterise above all the regions of principally agricultural character, with relatively low income. The black economy renders more difficult integration and concentration in the product paths, as well as the efficient representation and assertion of interests.
375. Transport, cooling and other logistic issues will have an ever increasing influence on the international competitiveness and on sustainability (environmental protection, crude oil prices etc.). Concentration, specialization and regionalization of the processing and trade will further increase in Hungary in the future, and need to be addressed. In the long term it is of no avail to look for tools encumbering or preventing importation of the agricultural and food products, to experience and communicate the import restrictions as “success” and “achievement”.
376. Hungary is a small country and the size of its market does not make neutrality among sectors possible. And without price-setting ability (bargaining power), the food economy will only have the defenceless role of supplier. Namely producers and processors supply food products to the commerce at prices usually established by multinational companies, while they purchase the necessary inputs and services at prices established also by others (again, mainly by multinational companies).
377. Only processors having regional power may have a price-setting role. During commercial negotiations with the food marketing chains, the multinational processing companies may make stipulations to what markets (in which Member State and under what terms and conditions) a given product can be sold. They take into account the purchasing power of the single countries and the established price level of other similar products. Often it is also stipulated that a product intended for example to the Eastern European (Hungarian) market cannot be returned to the mother country or exported to other Member States or to the EU15 countries. Should it occur nonetheless, the processing company would buy up itself the product returned to a Member State having greater purchasing power and would stop supplies to the breaching commercial chain. Food marketing commercial chains usually do not, or only rarely, remove from their supplier list the multinational suppliers, because they represent huge volumes. Only the bargaining power of large regional processing enterprises may grant such a position, while the bargaining power of the domestic processors is unimportant. If processing enterprises have already established a stable market in some Member States, they do not endanger such markets with their own cheap “excess products” but – through application of less marketing and development charges – seek other markets for placing the excess production (e.g. they dispose of their stocks some days prior to the expiry of the shelf life). When the aim consists in acquiring market share, this is made through application of serious marketing activities on the new market, not necessarily at cheap prices (the price introduced previously for smaller quantities is much more determinative). When a stable market is also established here, again the excess production is directed to other markets.
378. Determination of the processing primary costs is almost impossible at similar companies; the marketing and development costs are divided at their own discretion among Member States or products (consequently, pricing based on prime costs is not feasible). First of all, suppliers and processors compete fiercely for the favours of the commercial chains (the domestic processors should be competitive with Slovakian and German processors, and not blame the commercial chains for the low priced import products).

379. There are aspirations in the domestic food retail trade to attain a shelf share of 80% of the Hungarian origin products by 30 June, at the latest. With this agreement, the domestic food economy acquires valuable publicity surfaces on the shelves of the shops. However, the 80% shelf share does not necessarily imply an 80% share of the Hungarian origin products within the food products sold. It is not certain that the domestic producers will be able to fully exploit the opportunities granted by such an agreement without improving their competitiveness.
380. The freedom of action of producers and merchants cannot be restricted due to the provisions of the competition law, therefore no exact shares and limits can be imposed on the commerce (and it is even more valid at product level), because this would restrict the free flow of goods and services. It is rather about a declaration of intent than about a competition regulation. The raw material producers and processors attach hopes to a more “balanced” profit distribution along the product paths. The adoption of a voluntary code of ethics seems to be the best solution, because any legislative regulation would infringe EU competition law.

Dairy Sector

381. Following the EU accession, domestic milk production declined; in addition, the geographical distribution of the livestock is not always in compliance with the processing capacities. The cow stock of our farms may be considered as concentrated in Community comparison. Fodder prices constitute the weakest point within the cost structure of our milk production. Although there are great differences among the plants, majority of the raisers fall behind their competitors as regards fodder utilisation and green fodder use. The relatively high level of labour costs also denote a competitive disadvantage in the field of organisation and productivity of labour, though competitiveness will be determined by relative cost efficiency already in the medium term. As from 2004, Hungary has become a net importer both in volume and in value of the foreign trade of milk and dairy products. Imported goods are usually offered by the shops at lower prices than domestic products. The question emerges, whether strong consumer protection is necessary or rather the domestic provisions (Codex Alimentarius) has to be mitigated for decreasing our competitive disadvantages. In the first case, consumers need to be persuaded of the better quality of the domestic products, while in the second case, competition of the imported mass products have to be coped with – this having practically no chance at all.
382. The world market prices of dairy products showed an increase of an extent not experienced for several decades between spring and autumn of 2007, partially to be explained by the continuous increase of demand on the global level (first of all in Asia), and in part by the restricted offer (decrease of the stocks, drought in Oceania). The increase of the prices within the Community exceeded that of the world prices, influenced by the changes of the dairy market regulations introduced within the framework of the CAP reform in 2003, and first of all by the decrease of the intervention stocks (butter, milk powder). Community buying prices of the peaked at the end of 2007, while the domestic buying price started its continuous decline from the peak of January 2008 (EUR 37.72/100kg) – following with one or two months delay the Community price level. A further drop of the raw milk price occurred during 2008, rendering the position of the milk producers even more difficult. In 2009, an additional decrease in the producer price can be expected, due to reduction of the fodder prices. Gradual elimination of the quota system may have an indirect influence on the domestic milk sector – the utilisation level of the national milk quota hardly reaches 85% – as Member States with efficient production may be advantaged on the Italian market being important for Hungary, thus narrowing our sales possibilities, while domestic prices could become even more depressed.

383. Despite the large number of processing enterprises, the concentration is relatively high. The utilisation rate of capacities has slightly improved during the last few years at industry level, but continues to be very low (just 50%, according to estimates). The milk market is characterised by a high degree of inelasticity; neither producers nor processors are able to quickly react to the market changes. In order to better utilise their capacities, processing enterprises should co-operate with each other; the lack of such co-operation is one of the factors decreasing competitiveness. While in the past the dominant strategy focused on the increase of the market share, today the increase of profits has become the main objective, for example through restructuring the product range or better utilisation of the capacities. The enterprises aim also at product development, at launching new packaging sizes and more up-to-date packaging forms. Notwithstanding we are behind our competitors as regards product innovation and the home domestic market is still dominated by brands existing already prior to the change of regime.
384. If the smaller processing enterprises purchase milk on the *spot* market in increasing quantities, also the larger ones will proceed in the same manner, being otherwise unable to stand competition. If the ratio of milk procured on the *spot* market (amounting to 25 to 30% in Hungary, but often even up to 50% in Italy) increases, the quantity of milk bought up under contract will decrease. As a consequence, an ever growing number of producers will sell milk on the *spot* market, while prices are further decreasing (as experienced now in Hungary). A well organised milk co-operation or producer group would be able to dispose of the excess milk quantity on foreign *spot* markets (in order to grant stability of the domestic market), jointly assuming the burdens. However, if the members of the producer group contribute to the capital increase in different rates, no uniform producer price could be applied, because the risk assumption levels of the members will differ. Thus members assuming smaller risks had to undertake the burdens of the cheap *spot* market price to a greater extent.
385. Commercial chains are dominant participants in the sales process. Their market strategy is unilaterally consumer-oriented, as they adopt buying behaviour and weaken the processors' positions by their commercial brand products (extension of the producer brands may exclusively be expected in the case of products with higher added value). Producers are under double pressure; in the battle for consumers, the trade depresses the prices, while producers compete with each other for raw materials and for a better exploitation of their capacities. In addition, the domestic milk industry lags behind its competitors as regards technology and efficiency. Thus, due to increasing imports, the market share of the domestic processors may further decrease, making indispensable selection among the enterprises and rendering probable further expansion of the foreign capital.

Beef Sector

386. On 1 December 2008 the number of cattle amounted to 701 000., 4 000 less than the stock of one year ago. The majority of our beef cattle stock consists of cross-breeds (65%), but also the "world breeds" are present. The Hungarian red potted (Simmental) is the most common (20%), however there are also remarkable stocks of other breeds, like *Hereford* (5%), *Limousine* (4%), *Aberdeen Angus* (2%) and *Charolais* (4%).
387. Cross breeds are more advantageous in commodity production because, due to the heterogeneity effect in their reproduction and growth characteristics, their performance indices are usually better than the pure-breed cattle. For the sake of producing proper fattening base, it is worth crossing small weight cows with bulls derived from heavy breeds. Thus producers may adapt themselves to the quickly changing market conditions more easily.

388. Beef cattle farming cannot afford expensive investments and raising technologies. An important principle of raising beef cattle consists in applying the cheapest possible methods. Practice also confirms that remarkable spending is not even necessary, because animals are not sensitive to cold and therefore it is not necessary to build expensive stalls. The most important condition consists in the availability of suitable grazing lands, thus through grazing and hay-making fodder supply can be resolved.
389. Statistics also support the opinion of the experts, professing that raising beef cattle has future prospects above all in family farms. Raising calves – constituting the main product – and minimising dying off require careful and conscious work.
390. In Hungary, beef slaughtering was made at 55 sites in 2007; their use of capacity did not exceed 20 to 30% on average. Following EU accession, the Hungarian beef slaughtering and processing have entirely altered; several slaughtering plants had been liquidated. According to an assessment of the slaughter-houses made in 2008, 122 000 cattle were slaughtered, including 51% cows, 35% bulls, 12% heifers and the remaining 2% consisting of calves and steers for slaughter. The majority of slaughtered cattle consist of older, superannuated dairy cows. The rate of calf slaughtering is insignificant. Products of the specialised beef cattle farming are hardly to be found in the domestic slaughter-houses and food retail shops. The largest domestic beef cattle processing plants are selling cattle halved or quartered and cut meat. Experiments for the preparation of meat products have been started during the recent years.
391. The only feasible way for creating the culture of the domestic market and consumption consists in strict co-operation between producers and merchants. Merchants require standard excellent quality beef, while producers need marketing (developed by the merchants) for increasing producer and consumer prices. The Association of Hungarian Simmental Breeders has set the objective, within the framework of the Quality Beef Programme implemented in co-operation with the commercial chains, to put on the market branded domestic beef excellently processed and spectacularly packaged. One of the commercial chains operating in Hungary assumed an important part in the programme, starting the marketing of the meat of Hungarian Simmental beef cattle as from the end of 2008. On its refrigeration shelves the different packaging sizes of beef cured for 21 days and packaged in vacuum film have appeared. The so-called aged beef – previously unknown on the Hungarian market, though a current product in other countries –, became available for the domestic consumers. Based on the foregoing experiences, the initiative proved to be lucky both for the commercial chain and for the producers. The solvent and exacting domestic demand has increased at a pace exceeding expectations and cattle farmers participating in the programme could sell their meat at increased prices.

Pork Sector

392. Contrary to the Western European countries with developed pig raising sectors, the farms have not specialised in Hungary, though different raising technologies are required for the breeding stock and for fattening pigs. The plant structure is equally characterised by concentration and fragmentation. Most of the pig raisers, having no arable lands, are unprotected, because they are not able to produce sufficient fodder and to dispose of, in a safe manner, the generated liquid manure. The prevailing domestic Land Act does not allow land purchase for legal entities; the land ownership and land use are largely separated from stock farming. As regards effi-

ciency, the most severe problems constitute in the smaller progeny, the slow weight increase and low food nourishment utilisation, the long fattening period, the extended sow rotation, as well as the considerable living labour expenditure. Without modern plants, it is not worth applying high value genetic technologies. Green or brown field investments, or reposing for a while and disinfection of the existing plants prior to the settlement would be the best solution to this problem.

393. The domestic pork meat producers are not able to enter into competition with the developed pork producing countries also due to geographic, eco-political and social reasons. Due to Hungary's geographical location, both the purchase of protein resources and the export of pork meat to third countries are remarkably more expensive than in the case of our competitors, as a consequence of the higher transport costs. Also the heating and cooling costs are higher than for example in Denmark or in Brazil, where there are less temperature fluctuations. The number of crimes against property has increased in the stock-farms, thus the necessity to organise guarding and protection also increases the production costs. Additional problems to be faced by the domestic hog raisers include the high interest rate of the foreign capital, the unorganised product path and the lack of professional consulting.
394. The costs of carcass disposal are extremely high in Hungary in international comparison. The state-owned ATEV is "market-setter" in the field of animal waste disposal. At the same time, it has to be taken into consideration that ATEV performs public tasks, too. For the event of an unexpected severe epidemic, the country has to have immediately available reserve capacities (one or two months would be required for the start up of a plant out of operation, being too long in the case of emergency). The unreasonably high charges of the official meat analysis allow at the same time the conclusion to be drawn that the official laboratories are not competitive. In a free market economy, each company has the elementary right to freely elect from accredited laboratories subject to the fees, independently from the factory veterinary's attitude. At the same time, hog raisers were granted several billion HUF of subsidies from different support allocations for "fire-fighting" purposes, while the problems have been steadily regenerating.
395. Today in Hungary, the income positions of the companies performing further processing are more stable, while pig slaughtering and cutting is usually loss-making. Expectably, the production of meat products will be better able to yield profits in the long term; therefore in the slaughtering and cutting business serious efforts are needed to improve efficiency. Following the increase of the VAT rate to 20%, ever more companies in the meat industry avoid tax paying; according to estimates, about 25 to 35% of the carcass meat is sold on the black market. Similar infringements may be abated through decreasing the VAT rate and/or through increasing tax supervisions performed at the real defrauders and by imposing more severe penalties.

Poultry Sector

396. In the poultry sector, raising technologies are below the level allowing optimal exploitation of genetics. However, insufficient funds are available for the necessary developments (for example overall automation), in addition, the interest burdens of foreign capital are extremely high. The Salmonella infection rate of the domestic livestock is remarkable, endangering both human and animal health. The most pressing task would be the change of the stables' flooring and construction of false ceilings with proper insulation (or, in the best case, construction of new stables); plus the settlement of Salmonella-free baby chicks and the use of heat treated

- fodders. Unfortunately, damage due to theft constitute a remarkable cost factor in the sector. Solutions allowing guarding in the most possible simple manner should be taken into consideration during stable design.
397. The continuous aggravation of the EU raising requirements and provisions regarding animal health has also contributed to the decrease of the domestic poultry meat production. Following vanishing of the backyard poultry raising, most of the medium-size farms have also been liquidated, therefore, by today, a few large producers are controlling the market. Due to the improperly concentrated processing structure, several enterprises may be terminated during the years to come. In the absence of important financial investments and/or of sufficient capital reserves, developments improving international competitiveness cannot be implemented. By liquidation of some of the poultry processing enterprises – mainly under Hungarian ownership – the product path may perhaps be reorganised through involvement of foreign capital. Despite the decrease of the hen stock, Hungary is about self-sufficient as regards eggs. Problems are constituted by imported eggs, as several Member States channel their egg surplus into Hungary. Due to the perishable character of this product, already a surplus of 1 or 2% may upset the market
 398. Commercial chains are prevailing in the finished product marketing; their share in the fresh meat sales is steadily increasing. The position of the large processing companies is prejudiced by the price competition of the illegally operating plants. The black economy continues to gain ground also in the poultry sector, thus impeding concentration. The small slaughterhouses purchase the illegal raw material at higher prices (without invoice) than large processing plants, but sell the meat at lower prices to the commercial chains. In addition, an enormous challenge is represented by the fact that cheap legs and wings are poured in large quantities to other Member States – among them to Hungary – from the new and former Member Countries, where the demand is concentrated on chicken breast sellable at high price level. It would be reasonable for the large processing plants to form marketing groups, although this is fundamentally prevented by the fact that, due to mutual distrust, they have no disposition for co-operation and exchange of information even at everyday level; in addition, the Hungarian Competition Authority sets the axe to the root of similar initiatives.
 399. The domestic waterfowl consumption is primarily restricted by the buyers' price sensitivity. What more, waterfowl is not attractive for the younger generations, due to their high caloric and fat content. The main problem in this sector is caused by the ever aggravating animal protection rules, rendering uncertain the production of fattened fowl. During the smear campaign of the known Austrian animal protection organisation called *Four Paws* the chopped products generated during duck and goose liver have been taken in aim, these products constituting serious competition for the German market players. As a consequence of this action, the largest domestic force fed fowl plant has stopped its fattened product lines. The withdrawal of the largest purchaser has rendered uncertain the subsistence of the farmers interested in fattened fowl raising.
 400. Participants in the product path consider the raising technology as unsuitable. When announcing competitions, the decision-makers failed to give preference to the modernisation of the buildings; thus the obsolete stables now are not able to comply with the growing animal health requirements. The system of competitions should encourage the establishment of reconstructed closed-system plants and the containment of the traditional raising. The vertical integration implemented on the water fowl product path is very beneficial in terms of efficiency. The

foreign capital behind the different processing plants interested in processing fowl for roasting and for meat products highly contributes to the mitigation of the differences between the domestic and Western European slaughtering-houses and processing plants. The fact that due to the single channel marketing and to the insufficiency of capital the producers are largely defenceless against slaughter-houses constitutes a problem.

Kivonat

A tanulmány a főbb termékpályák kilátásait, versenyeseit mutatja be. Az ágazat-specifikus problémákat a termékpályák – tej- és marhahúsvertikum, sertés- és baromfi-vertikum – szintjén vizsgáltuk. Az elemzések a vásárló/fogyasztó, azaz a kereslet oldaláról indultak ki és a mezőgazdasági termeléssel zárultak. A mezőgazdasági termelés reális helyzetét ugyanis nem tárhatjuk fel az arra épülő élelmiszeripari és kereskedelmi fázis, valamint a vásárlói/fogyasztói igények és elvárások ismerete nélkül. A fogyasztás és a piac témakörében vizsgáltuk a fogyasztási szokások és a piaci trendek változását. A kereskedelem elemzésénél komoly hangsúlyt helyeztünk a külkereskedelem alakulására, a versenyelőnyökre és versenyhátrányokra, valamint a szerződéses kapcsolatok és a piaci alkupozíció változására. A feldolgozásnál elsősorban a technológiai változásokat, az innovációt, az alapanyag-termelésnél pedig a biológiai alapokat, a tartástechnológiát és a termelési mutatókat vizsgáltuk. A leg súlyosabb probléma nem ágazat-specifikus, hanem többnyire makrokörnyezeti, beleértve a magas adó- és járulékkerheket, a bürokrácia túlkapasait, valamint a megoldatlan birtokpolitikai kérdéseket.

Abstract

This study has presented the prospects and competitive chances of the main product paths. The sector-related problems have been discussed along the product paths – dairy and beef cattle, pork and poultry. Analyses have started out from the side of buyers/consumers – that is demand – and concluded with the assessment of agricultural production. Namely, the realistic condition of the agricultural production cannot be revealed without knowledge of the food industrial and commercial phase relying on it and of the buyers/consumers' requirements and expectations. In connection with consumption and market, we have examined changes of the consumption habits and market trends. Great emphasis was laid on the development of foreign trade, on the competitive edges and disadvantages, as well as on the changes of the contractual relations and the market bargaining positions, when analysing the commercial issues. In connection with processing, we have principally examined the technological changes and innovation, while biological bases, raising technologies and production indices served as bases for assessing the raw material production. The most severe problem is not sector-specific, but rather concerns macro-economy, consisting above all in the high tax and contribution burdens, abuse of bureaucracy and unsolved land ownership policy issues.

Irodalomjegyzék

1. Bánáti D. [2008]: 'Animal cloning for food supply', *Acta Alimentaria*, DOI:10.1556/AAlim.2008.0039
2. ÉFOSZ [2006]: „Az élelmiszer az életért” – *A magyar élelmiszeripar egyeztetett innovációs stratégiája*. Magyar Nemzeti Élelmiszer-technológiai Platform.
http://www.efosz.hu/letoltes/mnetp_egyeztetett_innov_strat_2006_febr.pdf
3. EFSA [2007]: 'Report of the Task Force on Zoonoses Data Collection on the Analysis of the baseline survey on the prevalence of Salmonella in broiler flocks of Gallus gallus, Part A', *The EFSA Journal*, no. 98, pp. 1-85.
4. Európai Bizottság [2008]: *Food prices in Europe*. Brussels: European Commission.
5. Európai Bizottság [2009a]: *Prospects for agricultural markets and income 2008-2015*. Brussels: European Commission.
6. Európai Bizottság [2009b]: *Prospects EU interim forecasts for 2009-2010: sharp downturn in growth. Interim Forecast January 2009*. Brussels: European Commission, DG Economic and Financial Affairs.
7. Fogarasi, J. – Nyárs, L. – Papp, G. – Varga, E. – Vőneki, É. [2007]: *A főbb állattenyésztési ágazatok és a takarmánytermelés helyzete Romániában*. Agrárgazdasági Tanulmányok, 2007/5. szám. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet.
8. Houdebine, L. M. – Dinnyés, A. – Bánáti, D. – Kleiner, J. – Carlander, D. [2008]: 'Animal cloning for food: epigenetics, health, welfare and food safety aspects. *Trends in Food Science & Technology*, 19(2008) S84-S91
9. Juhász, Á. [2008]: 'Nemzetközi húsipari trendek', *Mai Piac*, vol. 17, no. 2, pp. 27-29.
10. Kartali, J. (szerk.) [2008]: *A hazai élelmiszer-kiskereskedelem struktúrája, különös tekintettel a kistermelők értékesítési lehetőségeire* (AKI tanulmánytervezet kézírata).
11. Kruppa, B. [2009]: *A hollandiai CO2 kábitásról szóló egyezmény rövid bemutatása*. Kézirat.
12. Márton, I. [2003]: *A húsmarha tenyésztésének és tartásának gyakorlata*. Budapest: Szaktudás Kiadóház Zrt.
13. Nábrádi, A. [2007]: 'A minőség szerepe a sertéshúsvertikumban' in: Bittner, B. (szerk.) – Kovács, K. (szerk.): *A sertéságazat helyzete, kilátásai és fejlesztési lehetőségei – Ágazatspecifikus innováción alapuló projektek generálása a sertéságazatban*. Debrecen: Agrár- és Műszaki Tudományok Centruma.
14. Nyárs, L. – Papp, G. – Vőneki, É. [2004]: *A főbb hazai állattenyésztési ágazatok kilátásai az Európai Unióban*. Agrárgazdasági Tanulmányok, 2004/4. szám. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet.
15. Nyárs, L. – Papp, G. – Vőneki, É. [2006]: *A pulyka-, kacsá-, lúd-, juh- és nyúlágazat nemzetközi piaci helyzete*. Agrárgazdasági Tanulmányok, 2006/3. szám. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet.
16. Ózsvári L. [2007]: 'Drága a tehén, ha sánta!', *Magyar Mezőgazdaság*, vol. 62, no. 29, pp. 38-39.

17. Popp, J. – Potori, N. – Udovecz, G. – Csikai, M. (eds): [2008]: *A versenyeseélyek javításának lehetőségei a magyar élelmiszergazdaságban – Alapanyag-termelő vagy nagyobb hozzáadott-értékű termékeket előállító ország leszünk?* Budapest: Magyar Agrárkamara és Szaktudás Kiadó Ház.
18. Rasmussen, J. [2007]: *Costs in international pig production*. Danish Bacon and Meat Council, Department for Housing and Production Systems.
19. Sótónyi, P. – Lorászko, G. [2008]: 'A libatömés nem állatkínzás', *Magyar Mezőgazdaság*, vol. 63, no. 42, pp. 22-32.
20. Szabó, F. – Buzás, Gy. [2009]: 'Húsmarhatartás, jövedelmezőség (II.)', *Magyar Mezőgazdaság*, vol. 64, no. 7, pp. 22-23.
21. Bene, Sz. – Nagy, L. – Polgár, J. P. – Szabó, F. [2008]: 'Fajtaösszehasonlító vizsgálatok eredményei Keszthelyen 2. – A növekedés és a tenyészerettség összefüggései', *Magyar állattenyésztők lapja*, vol. 36, no. 2, pp. 10-11.
22. Szabó, F. – Bene, Sz. – Polgár, J. P. – Nagy, L. [2008a]: 'Fajtaösszehasonlító vizsgálatok eredményei Keszthelyen 3. – A választási eredmények és a borjúnevelő-képesség', *Magyar állattenyésztők lapja*, vol. 36, no. 3, pp. 8-9.
23. Szabó, F. – Bene, Sz. – Török, M. – Polgár, J. P. – Kanyar R. [2008b]: 'Fajtaösszehasonlító vizsgálatok eredményei Keszthelyen 6. – Hízalási és vágási eredmények', *Magyar állattenyésztők lapja*, vol. 36, no. 6, pp. 14-15.
24. Szakály, Z. – Fülöp, N. – Nábrádi, A. [2008]: 'Fogyasztói attitűdök elemzése a sertéshús és -húskészítmények piacán' in: Bartha, A. (szerk.) – Balogh, V. (szerk.): *A sertéságazat versenyképességének javítása*. Debrecen: Debreceni Egyetem, Agrár- és Műszaki Tudományok Centruma.
25. Szakály, Zoltán [2008]: 'Trendek és tendenciák a funkcionális élelmiszerek piacán: mit vár el a hazai fogyasztó?', *IV. Táplakozás-marketing Konferencia kiadványa*. Kaposvár: Kaposvári Egyetem.
26. Szigeti, Orsolya – Sente, Viktória – Szakály, Zoltán [2008]: 'Fogyasztói szokások a libamáj és libamáj-készítmények piacán', *AWETH*, vol. 4, különszám, pp. 585-591. o.
27. Tunyoginé Nechay, V. (szerk.) – Stummer, I. (szerk.) [2008]: *A fontosabb termékpályák 2007. évi piaci folyamatai*. Agrárgazdasági Információk, 2008/3. szám. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet.
28. Udovecz, G. (szerk.) – Popp, J. (szerk.) – Potori, N. (szerk.) [2007]: *Alkalmazkodási kényszerben a magyar mezőgazdaság – folytatódó lemaradás vagy felzárkózás?* Agrárgazdasági Tanulmányok, 2007/7. szám. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet.
29. Varga, Tibor – Tunyoginé Nechay, Veronika – Mizik, Tamás [2007]: *A mezőgazdasági árképzés elméleti alapjai és hazai gyakorlata*. Agrárgazdasági Kutató Intézet. Agrárgazdasági Tanulmányok. 2007/2
30. <http://faostat.fao.org/>
31. <http://hu.agrota-21.com/content/husmarha.html>
32. <http://www.agr.gc.ca/index.html>

33. <http://www.avec-poultry.eu/sw153.asp>
34. <http://www.babolnatetra.com/>
35. <http://www.gallus.hu/magunk.html>
36. <http://www.hendrix-wc.com/hendrix/>
37. <https://pair.aki.gov.hu>
38. www.bbfarm.hu
39. www.ksh.hu
40. www.ltz.de
41. www.ommi.hu
42. www.zmp.de

A sorozatban eddig megjelent tanulmányok**1997**

1997. 1. Dorgai László, Horváth Imre, Kissné Bársony Erzsébet, Tóth Erzsébet:
Az Európai Unió regionális politikája és hatása az új tagországokra
1997. 2. Glattfelder Béla, Ráki Zoltán, Guba Mária, Janowszky Zsolt:
Piacvédelmi lehetőségeink az Európai Unióhoz való csatlakozásunkig
1997. 3. Janowszky Zsolt:
A vetőmagtermelés helyzete és a piaci egyensúlyt befolyásoló főbb tényező
1997. 4. Alvincz József, Szabó Márton, Wagner Hartmut:
Változások az élelmiszeripari és kereskedelmi vállalatok világában
1997. 5. Gábor Judit:
Az importvédelem nemzetközi tapasztalata

1998

1998. 1. Wagner Hartmut:
A magyar agrár- és élelmiszeripari export piaci és termékszerkezete 1991-1996
1998. 2. Alvincz József, Borszéki Éva, Harza Lajos, Tanka Endre:
Az agrártámogatási rendszer EU és GATT-konform továbbfejlesztése
(Az AGENDA 2000)
1998. 3. Ángyán József, Dorgai László, Halász Tibor, Janowszky János, Makovényi Ferenc,
Ónodi Gábor, Podmaniczky László, Szenci Győző, Szepesi András, Veöreös György:
Az országos területrendezési terv agrárvonatkozásainak megalapozása
1998. 4. Kissné Bársony Erzsébet:
A keletnémet mezőgazdaság átalakulásának főbb tapasztalatai
1998. 5. Balogh Ádám, Harza Lajos:
A vagyón-, a tulajdon-, és a tőkeviszonyok változása a mezőgazdaságban
1998. 6. Lévai Péter, Szijjártó András:
Mezőgazdasági programok a cigányság körében
1998. 7. Vissyné Takács Mara:
A fontosabb iparinövény ágazatok helyzete és feladatai az EU szabályozás tükrében
1998. 8. Tóth Erzsébet:
A foglalkoztatás térségi feszültségei – megoldási esélyek és lehetőségek
1998. 9. Dorgai László, Hinora Ferenc, Tassy Sándor:
Területfejlesztés – vidékfejlesztés
1998. 10. Szőke Gyula:
A közraktárak lehetséges szerepe a magyar gabonapiaci politikában

1998. 11. Csillag István:
A gabonavertikum működése, növekedési tendenciái és a változás irányai
1998. 12. Szabó Márton:
A hazai élelmiszerfogyasztás szerkezetének változásai a 90-es években és a várható jövőbeli tendenciák
1998. 13. Guba Mária, Ráki Zoltán:
Az Európai Unió marhahús-termelésének közös piacszabályai és várható hatásuk a magyar marhahús-ágazatra
1998. 14. Alvincz József, Szűcs István:
Az élelmiszergazdaság szerkezete
1998. 15. Tanka Endre:
Agrár-finanszírozás a fejlett piacgazdaságokban (Adalékok és tanulságok)
1998. 16. Szűcs István, Udovecz Gábor (szerk):
Az agrárgazdaság jelenlegi helyzete és várható versenyesei
1998. 17. Kukovics Sándor:
A tulajdoni, a vállalati és a termelési szerkezet, valamint a foglalkoztatási viszonyok átalakulása a magyar mezőgazdaságban
1998. 18. Erdész Ferencné:
Az almaágazat helyzete és fejlesztési lehetőségei a csatlakozási felkészülésben
1998. 19. Kartali János:
Magyarország és az EU közötti agrár-külkereskedelem a kilencvenes években
- 1999**
1999. 1. Gábor Judit, Stauder Márta:
A kereskedelmi láncok és az élelmiszertermelők kapcsolatának változásai
1999. 2. Kürthy Gyöngyi, Szűcs István:
Az Európai Unióhoz való csatlakozás ágazati felkészülésének fejlesztési forrásigénye
1999. 3. Harza Lajos, Tanka Endre:
A vidékfejlesztés megújuló intézményi háttere
1999. 4. Wagner Hartmut:
Az exportfinanszírozás és exporthitel-biztosítás helyzete és szerepe a magyar agrárexportban
1999. 5. Guba Mária, Ráki Zoltán:
Az Európai Unióhoz való csatlakozás felkészülési tennivalói és fejlesztési-forrás igénye a baromfiágazatban
1999. 6. Orbánné Nagy Mária:
Az állati eredetű termékek külkereskedelmének lehetőségei és korlátai az EU-csatlakozásig

1999. 7. Vissyné Takács Mara:
A dohány ágazat vertikális integrációja Magyarországon és az EU-ban
1999. 8. Dorgai László, Stauder Márta, Tóth Erzsébet, Varga Gyula:
Mezőgazdaságunk üzemi rendszere, kezelésének tennivalói a követelmények és az EU tapasztalatainak tükrében
1999. 9. Szabó Márton:
Vertikális koordináció és integráció az EU és Magyarország tejjgazdaságában
1999. 10. Juhász Anikó:
Vertikális koordináció és integráció a zöldség-gyümölcs szektorban
1999. 11. Ráki Zoltán, Guba Mária:
Az AGENDA 2000-ben előirányozott szabályozás várható hatása a szarvasmarha-ágazatban
1999. 12. Dorgai László, Miskó Krisztina:
A vidékfejlesztés finanszírozása az Európai Unióban
1999. 13. Burgerné Gimes Anna, Kovács Csaba, Tóth Krisztina:
A mezőgazdasági üzemek gazdasági helyzete
1999. 14. Alvincz József, Harza Lajos, Illés Róbert, Szűcs István, Tanka Endre:
Változások a gazdálkodás földviszonyaiban - Egy mikrofelvétel tanulságai
1999. 15. Kartali János, Juhász Anikó, Gábor Judit, Stauder Márta, Wagner Hartmut, Szabó Márton, Orbánné Nagy Mária, Vissyné Takács Mara:
A magyar mezőgazdaság és élelmiszeripar EU-érettségének piaci és kereskedelmi vonatkozásai

2000

2000. 1. Udovecz Gábor (szerk.):
Jövedelemhiány és versenyképesség a magyar mezőgazdaságban
2000. 2. Kissné Bársony Erzsébet:
Az ökológiai gazdálkodás szabályozási rendszerének EU-konform továbbfejlesztése az AGENDA 2000 tükrében
2000. 3. Tanka Endre:
A földhasználat korszerűsítési igényei és lehetőségei
2000. 4. Guba Mária, Janowszky Zsolt, Ráki Zoltán:
A magyar juhászat hatékonyság-növelési esélyei és a szabályozás EU-konform továbbfejlesztése
2000. 5. Gábor Judit, Wagner Hartmut:
Élelmiszeriparunk rövid távú piaci kilátásai
2000. 6. Laczkó András, Szőke Gyula:
Az Agenda 2000 hatása az EU és a magyar gabonapiaci szabályozásra

2000. 7. Kartali János:
A magyar agrárküpiacokra ható világgazdasági tényezők (válságok, liberalizáció, nemzetközi egyezmények) alakulása
2000. 8. Stauder Márta:
Az élelmiszerek disztribúciós rendszerének fejlődése, különös tekintettel a kereskedelmi logisztikára
2000. 9. Popp József (szerk.):
Főbb mezőgazdasági ágazataink fejlesztési lehetőségei, különös tekintettel az EU-csatlakozásra
2000. 10. Popp József (szerk.):
Főbb agrárgazdasági ágazataink szabályozásának EU-konform továbbfejlesztése
2000. 11. Tóth Erzsébet:
Az átalakult mezőgazdasági szövetkezetek gazdálkodásának főbb jellemzői (1989-1998)
2000. 12. Szabó Márton:
Külföldi érdekeltségű vállalatok a magyar élelmiszeriparban és hatásuk az EU-csatlakozásra
2000. 13. Tóth Erzsébet (szerk.):
A mezőgazdasági foglalkoztatás és alternatív lehetőségei
2000. 14. Erdész Ferencné, Radócné Kocsis Teréz:
A zöldség-gyümölcs és a szőlő-bor ágazatok hatékonyságának növelése és szabályozásának EU-konform továbbfejlesztése
2000. 15. Alvincz József, Varga Tibor:
A családi gazdaságok helyzete és versenyképességük javításának lehetőségei

2001

2001. 1. Gábor Judit, Juhász Anikó, Kartali János, Kürthy Gyöngyi, Orbánné Nagy Mária:
A WTO egyezmény hatása a magyar agrárpolitika jelenére, jövőjére és teendőire
2001. 2. Hamza Eszter, Miskó Krisztina, Tóth Erzsébet:
Az agrárfoglalkoztatás jellemzői, különös tekintettel a nők munkerő-piaci helyzetére (1990-2000)
2001. 3. Stauder Márta, Wagner Hartmut:
A takarmány termékpálya problémái
2001. 4. Juhász Anikó, Szabó Márton:
Az EU és Magyarország közötti agrárkereskedelem liberalizációjának hatásai
2001. 5. Erdész Ferencné, Laczkó András, Popp József (szerk.), Potori Norbert, Radócné Kocsis Teréz:
Az agrárszabályozási rendszer értékelése és továbbfejlesztése 2002-re
2001. 6. Kürthy Gyöngyi, Popp József (szerk.), Potori Norbert:
Az OECD tagországok mezőgazdaságának támogatottsága az új metodika alapján – különös tekintettel Magyarországra

2001. 7. Alvincz József (szerk.), Antal Katalin, Harza Lajos, Mészáros Sándor, Péter Krisztina, Spitálszky Márta, Varga Tibor:
A mezőgazdaság jövedelemhelyzete és az arra ható tényezők

2001. 8. Nyárs Levente:
A méhészeti ágazat helyzete és fejlesztési lehetőségei

2002

2002. 1. Orbánné Nagy Mária:
A magyar élelmiszergazdaság termelői és fogyasztói árai az Európai Unió árainak tükrében

2002. 2. Gábor Judit, Stauder Márta:
Az agrártermékek kereskedelmének új irányzatai, különös tekintettel az elektronikus kereskedelemre

2002. 3. Mészáros Sándor:
A magyar csatlakozás agrárgazdasági hatásainak összehasonlítása az EU modellszámításaival

2002. 4. Hamza Eszter, Miskó Krisztina, Székely Erika, Tóth Erzsébet (szerk.):
Az agrárgazdaság átalakuló szerepe a vidéki foglalkoztatásban, különös tekintettel az EU-csatlakozásra

2002. 5. Radócné Kocsis Teréz:
Az Európai Unió új közös borpiaci rendtartásának termelési potenciált befolyásoló elemei és azok várható hatása a hazai termelőalapok változására

2002. 6. Dorgai László, Gábor Judit, Juhász Anikó, Kartali János, Kürthy Gyöngyi, Orbánné Nagy Mária, Stauder Márta, Szabó Márton, Wagner Hartmut:
A WTO tárgyalások magyar agrárgazdaságot érintő 2001. évi fejleményei

2002. 7. Nyárs Levente, Papp Gergely:
Az állati eredetű termékek feldolgozásának versenyhelyzete

2002. 8. Popp József:
Az USA agrárpolitikájának gyakorlata napjainkig

2002. 9. Juhász Anikó, Kartali János (szerk.), Wagner Hartmut:
A magyar agrár-külkereskedelem a rendszerváltás után

2003

2003. 1. Varga Tibor:
A támogatások költség-haszon szemléletű elemzésének lehetőségei

2003. 2. Dorgai László, Keszthelyi Szilárd, Miskó Krisztina:
Gazdaságilag életképes üzemek az Európai Unió modernizációs támogatásainak alkalmazása szempontjából

2003. 3. Alvincz József, Guba Mária:
Az egyéni mezőgazdasági termelők jövedelmének adóztatása

2003. 4. Hamza Eszter:
Agrárfoglalkoztatás hátrányos helyzetű térségekben – uniós lehetőségek gyakorlati alkalmazása
2003. 5. Orbánné Nagy Mária:
Az élelmiszerfogyasztás és a fogyasztói árak konvergenciája Magyarország és az EU között
2003. 6. Stauder Márta:
Az agrár- és élelmiszertermékek belföldi kereskedelme a kilencvenes években és napjainkban
2003. 7. Mizik Tamás:
Magyarország és az Európai Unió adórendszere – különös tekintettel a mezőgazdaságra
2003. 8. Popp József:
Az agrárpolitikák mozgástere a nemzetközi kereskedelem liberalizálásának tükrében

2004

2004. 1. Kartali János (szerk.):
A főbb agrártermékek piacra jutásának feltételei az EU-csatlakozás küszöbén (I. kötet: Növényi termékek)
2004. 2. Kartali János (szerk.):
A főbb agrártermékek piacra jutásának feltételei az EU-csatlakozás küszöbén (II. kötet: Állati termékek)
2004. 3. Antal Katalin, Guba Mária, Kovács Henrietta:
Mezőgazdaság helyzete az agrártörvény hatálybalépését követő időszakban
2004. 4. Nyárs Levente, Papp Gergely, Vőneki Éva:
A főbb hazai állattenyésztési ágazatok kilátásai az Európai Unióban
2004. 5. Popp József, Potori Norbert, Udovecz Gábor:
A Közös Agrárpolitika alkalmazása Magyarországon
2004. 6. Dorgai László (szerk.):
A magyarországi birtokstruktúra, a birtokrendezési stratégia megalapozása
2004. 7. Potori Norbert, Udovecz Gábor (szerk.):
Az EU-csatlakozás várható hatásai a magyar mezőgazdaságban 2006-ig
2004. 8. Potori Norbert (szerk.):
A főbb mezőgazdasági ágazatok élet- és versenyképességének követelményei

2005

2005. 1. Antal Katalin, Guba Mária, Hodina Péter, Lámfalusi Ibolya, Rontóné Nagy Zsuzsanna:
A külföldi tőke szerepe és a gazdálkodás eredményességére gyakorolt hatása a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban
2005. 2. Kartali János, Kürti Andrea, Orbánné Nagy Mária, Wagner Hartmut:
A globális gazdasági és demográfiai változások hatása az agrár-külkereskedelemre

2005. 3. Juhász Anikó (szerk.):
Piaci erőviszonyok alakulása a belföldi élelmiszerpiac szereplői között
2005. 4. Dorgai László (szerk.):
Termelői szerveződések, termelői csoportok a mezőgazdaságban
2005. 5. Popp József (szerk.), Potori Norbert (szerk.), Stauder Márta, Wagner Hartmut:
A takarmánytermelés és -felhasználás elemzése, különös tekintettel az abraktakarmány-keverékek gyártására
2005. 6. Kapronczai István (szerk.), Korondiné Dobolyi Emese, Kovács Henrietta, Kürti Andrea, Varga Edina, Vágó Szabolcs:
A mezőgazdasági termelők alkalmazkodóképességének jellemzői (Gazdálkodói válasszok időszerű kérdésekre)

2006

2006. 1. Bánáti Diána (szerk.), Popp József (szerk.):
Élelmiszer-biztonság a nemzetközi kereskedelem tükrében
2006. 2. Hamza Eszter, Tóth Erzsébet:
Az egyéni gazdaságok eltartó-képessége, megélhetésben betöltött szerepe
2006. 3. Orbánné Nagy Mária (szerk.):
Az élelmiszeripar strukturális átalakulása (1997-2005)
2006. 4. Kovács Gábor:
A KAP-reform várható hatásai a mezőgazdasági üzemek termelésére és a földhasználati viszonyokra
2006. 5. Guba Mária, Harza Lajos, Mizik Tamás:
A mezőgazdasági üzemek konszolidációs programjai (2000-2004)
2006. 6. Radócné Kocsis Teréz, Györe Dániel:
A borpiac helyzete és kilátásai
2006. 7. Nagy-Huszeim Tibor:
A tagi tulajdonlás a mezőgazdasági szövetkezetekben
2006. 8. Hingyi Hajnalka, Kürthy Gyöngyi, Radócné Kocsis Teréz:
A mezőgazdasági eredetű folyékony bioüzemanyagok termelésének piaci kilátásai

2007

2007. 1. Erdész Ferencné:
A magyar gyümölcs- és zöldségpiac helyzete és kilátásai
2007. 2. Varga Tibor (szerk.), Tunyoginé Nechay Veronika (szerk.), Mizik Tamás (szerk.):
A mezőgazdasági árképzés elméleti alapjai és hazai gyakorlata
2007. 3. Bánáti Diána, Popp József, Potori Norbert:
A GM növények egyes szabályozási és közgazdasági kérdései

2007. 4. Kürti Andrea, Stauder Márta, Wagner Hartmut, Kürthy Gyöngyi:
A magyar élelmiszergazdasági import dinamikus növekedésének okai
2007. 5. Fogarasi József, Nyárs Levente, Papp Gergely, Varga Edina, Vőneki Éva:
A főbb állattenyésztési ágazatok és a takarmánytermelés helyzete Romániában
2007. 6. Popp József:
A bioüzemanyag-gyártás nemzetközi összefüggései
2007. 7. Udovecz Gábor (szerk.), Popp József (szerk.), Potori Norbert (szerk.):
Alkalmazkodási kényszerben a magyar mezőgazdaság – Folytatódó lemaradás vagy felzárkózás?

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
2008. 2. Kovács Gábor (szerk.), Czárli Adrienn, Kürthy Gyöngyi, Varga Tibor:
Az agrártámogatások hasznosulása
2008. 3. Radócné 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
2008. 4. Erdész Ferencné, Kozak Anita:
A gyógynövényágazat helyzete
2008. 5. Hamza Eszter:
A mezőgazdasági jövedelmek kiegészítésének lehetőségei
2008. 6. Dorgai László (szerk.):
A közvetlen támogatások feltételezett csökkentésének társadalmi- gazdasági- és környezeti hatásai (első megközelítés)
2008. 7. Györe Dániel, Wagner Hartmut:
A termelői, fogyasztói és külkereskedelmi árak Magyarország és az EU közötti konvergenciája az élelmiszergazdaságban

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
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

2009. 3. Popp József (szerk.), Potori Norbert (szerk.):
A főbb állattenyésztési ágazatok helyzete

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

