

**A MAGYAR ÉLELMISZERGAZDASÁGI
EXPORT CÉLPIACAI ÉS LOGISZTIKAI
HELYZETE**



**Budapest
2008**

Kiadja:

az Agrárgazdasági Kutató Intézet

Főigazgató:

Udovecz Gábor

Szerkesztőbizottság:

Dorgai László, Kamarásné Hegedűs Nóra (titkár), Kapronczai István,
Kartali János, Kovács Gábor, Popp József, Potori Norbert
Udovecz Gábor

Készült:

Az Agrárpolitikai Igazgatóság
Agrárpiaci Kutatások Osztályán

Szerkesztette:

Kartali János

Szerzők:

Györe Dániel
Juhász Anikó
Kartali János
König Gábor
Kürti Andrea
Nyárs Levente
Radócné Kocsis Terézia
Stauder Márta
Varga Edina
Vőneki Éva
Wagner Hartmut

Közreműködött:

Bürger Béláné
Kürtösi Edina

Opponensek:

Dr. Borbély Csaba, oktatási rektorhelyettes
Kaposvári Egyetem

Dr. Forgács Csaba, egyetemi docens
Budapesti Corvinus Egyetem

HU ISSN 1418 2122
ISBN 978-963-491-515-7

Tartalomjegyzék

Bevezetés	5
1. A magyar agrárexport piacszerkezete és általános jellemzői	7
1.1. A magyar agrár-külkereskedelem általános jellemzői	7
1.2. A magyar agrárexport áruszerkezete 2000-2006 között	9
1.3. Az exportpiac szerkezete	10
2. A magyar agrárgazdaság célpiacai	15
2.1. A magyar agrárgazdaság célpiacainak összehasonlító minősítése	15
2.2. A magyar agrárgazdaság 30 legfontosabb piaca	21
3. Agrárexportunk logisztikai szempontból történő elemzése	29
3.1. Agrárexportunk piaci hatósugara	29
3.2. Agrárexportunk elemzése fuvarozási mód szerint	30
3.3. Agrárexportunk elemzése fuvarparitás szerint	33
3.4. Az Európai Unió áru fuvarozás-szabályozása	36
3.4.1. Közúti fuvarozás	36
3.4.2. Vasúti fuvarozás	37
3.4.3. Belvízi közlekedés	38
3.5. Az egyes fuvarozási módok kilátásai Magyarországon	39
3.6. Fontosabb exporttermékek forgalmának logisztikai szempontból történő elemzése és gyakorlati tapasztalatok	40
3.6.1. Gabonafélék és olajnövények	40
3.6.2. Bor	44
3.6.3. Tej	46
3.6.4. Sertéshús	47
3.6.5. Baromfi hús	48
3.7. A magyar agrárexport logisztikai elemzéséből levont következtetések	51
Összefoglalás	53
Summary	57
Kivonat	61
Abstract	62
Irodalomjegyzék	63
Mellékletek	67
A sorozatban eddig megjelent tanulmányok	75

Bevezetés

Tanulmányunkban azt a célt tűztük magunk elé, hogy megvizsgáljuk a magyar mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek legfontosabb külső piacait, elsősorban abból a szempontból, hogy ezek mennyire fontosak a számunkra, mennyire jelentenek stabil, illetve bővülő piacot. A vizsgálat arra is kiterjedt, hogy milyen távol vannak tőlünk ezek a piacok, azaz mekkora a magyar élelmiszergazdasági kivitel hatósugara. Kutatásokat folytattunk továbbá arra vonatkozóan, hogy fuvarozási mód, illetve fuvarparitás szerint milyen az agrárkivitelünk szerkezete, illetve milyenek az egyes fuvarozási módok kilátásai Magyarországon. Kutatási céljaink közé tartozott az exportlogisztika helyzetének elemzése is, egyes fontosabb exporttermékekre vonatkozóan. A legfontosabb exportpiacainkat abból a szempontból is vizsgáltuk, hogy kivitelünkben melyek az oda szállított legfontosabb termékek, hogyan alakult ezek exportja és mely országok a versenytársaink e piacokon a főbb termékek tekintetében.

Célpiacaink összehasonlító elemzéséhez hazánk 30 legfontosabb élelmiszergazdasági export célpiacát választottuk ki. Az egyes évek közötti ingadozások és esetlegességek kiküszöbölése érdekében e kiválasztáshoz a 2000-2006 közötti évek átlagos élelmiszergazdasági exportját vettük alapul. A kiválasztott 30 ország együttesen 94%-át képviseli agrárkivitelünknek. A vizsgált országokról egyenként részletes elemzést végeztünk, amely kiterjed az adott országnak, mint piacnak az általános ismertetésére, az élelmiszerpiac elemzésére, az oda irányuló magyar agrárkivitel helyzetére, a legfontosabb exporttermékek piaci és logisztikai helyzetére, versenytársaira és piaci kilátásainkra. (Itt jegyezzük meg, hogy a célpiacokra irányuló magyar agrárexport termékszintű vizsgálata alapján végül is a 27. helyen álló Makedóniát kihagytuk a részletes elemzésből, mivel egyetlen olyan terméket sem találtunk, amely a kritériumoknak megfelelt volna, így csak 29 országra vonatkozó kutatási eredményt teszünk közzé.) A részletes elemzést jelen tanulmányunkkal egyidőben az AKI kiadja az „Agrárpiaaci Információk” sorozatában. Tanulmányunkban ennek összehasonlító elemzését közöljük, mely a fent említett, országokra vonatkozóan végzett részletes kutatásainkon alapul.

Jelen tanulmányunk csak részben alapul a fentebb említett országonkénti kutatásainkon, másrészt azonban komplexebb módon – általános exportelemzéssel, általános és konkrét logisztikai helyzetfelméréssel, továbbá exporttermékeink piaci pozíciójának bemutatásával – tárgyalja a célpiacok, a külpiacon elhelyezési lehetőségek és korlátok kérdését. Mindezekre alapozva bemutatja a célországok piaci kilátásait és exportunk várható alakulását is. Piaci helyzetünk és kilátásaink bemutatása mellett versenyképességünkről, versenyhátrányainkról és -előnyeinkről is képet kívánunk adni e sokoldalú elemzéssel. A kutatás eredményeinek két külön sorozatban való publikálását az indokolta, hogy a kutatás eredményei egyrészt lexikális (bár természetesen csak az egyes piacok jellemzéséhez elengedhetetlen általános információkat tartalmazó) és elemző jellegűek – ezek szerepelnek az „Agrárgazdasági Információk” sorozatban megjelenő kötetben –, másrészt azonban szintetizáló, következtető és véleményalkotó jellegűek – ez utóbbiakat adjuk közre jelen kötetben.

Tanulmányunk elkészítéséhez az ENSZ Comtrade statisztikai adatbázisát, továbbá az USDA, a FAO, az Eurostat, egyes nemzeti statisztikák, a KSH és az AKI adatait, korábbi AKI tanulmányokat és a nemzetközi szakirodalmat használtuk. A logisztikai elemzéshez részben ugyancsak ezen adatbázisokat alkalmaztuk, az áru fuvarozás-szabályozás kérdéseinek elemzéséhez felhasználtuk az Európai Unió jogszabálygyűjteményét is. A logisztika helyzetével összefüggő gyakorlati tapasztalatok összegyűjtéséhez a kiválasztott legfontosabb termékcsoportok, illetve az áru fuvarozás szakértőivel is folytattunk mélyinterjúkat.

Úgy gondoljuk, hogy jelen kutatásunk támpontként szolgálhat az illetékes főhatóságok munkájában az agrárpolitika, az ágazati és logisztikai fejlesztések, az agrárdiplomácia megalapozásához, továbbá az általános külgazdasági kapcsolatok, a nemzetközi kihatású marketing-döntések meghozatalához. Másrészt kiindulásul szolgálhat további kutatásokhoz, illetve segítséget nyújthat az agrár-felsőoktatásban, beleértve a doktori képzést is.

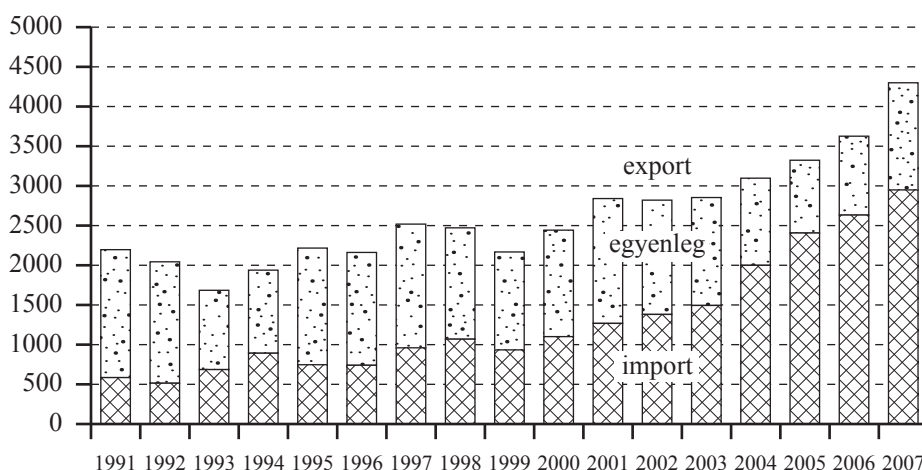
1. A magyar agrárexport piacszerkezete és általános jellemzői

1.1. A magyar agrár-külkereskedelem általános jellemzői

A magyar agrárexport a csatlakozás előtti években ingadozott és csak kis mértékben növekedett. Csatlakozásunk után exportunk stabilan fejlődött. Ugyanakkor az importnál az ingadozás kisebb mértékű, de a tendencia egyértelműen és erőteljesen növekvő volt. Ennek ellenére az ágazat külkereskedelmi egyenlege továbbra is pozitív maradt (1. ábra).

1. ábra

**A magyar agrárexport, -import és -egyenleg alakulása
(millió ECU, illetve EUR)**



Forrás: AKI adatbázis, illetve KSH adatok alapján saját számítások

A részletesebb elemzésben csak az ezredfordulót követő időszak változásaival foglalkozunk. EUR-ban mérve exportunk 2000 és 2006 között 150%-ra, míg importunk 243%-ra nőtt, a csatlakozás előtti időszakhoz (2003) képest pedig exportunk 2006-ra 129%-ra és importunk 179%-ra nőtt. Az export-, illetve importteljesítmény alakulásával összhangban megváltozott az agrár-külkereskedelmünk részaránya az összexporton, illetve az importon belül is: az agrárexport részaránya csökkent, az agrárimporté nőtt (1. táblázat). Az exportarány-csökkenés oka alapvetően az egyéb ágazatok (különösen gép- és járműgyártás) exportteljesítményének rendkívül dinamikus fejlődése.

A magyar agrárexport részesedése az utóbbi hat év alatt 1,7 százalékponttal esett vissza, az agrárimport aránya viszont csak 2001-ben csökkent, azóta 2005-ig lényegesen nőtt. Az export és az import alakulásának eltérését alapvetően az okozza, hogy az EU-beli versenytársaink kedvezőbb versenyképességük következtében jobban ki tudták használni a csatlakozással járó piacnyitási lehetőségeket a magyar piacon, mint a hazai exportőrök az ő piacukon. Közrejátszott ebben (főként az import oldalán) a multinacionális vállalatok beszerzési politikája is. (AKI Tanulmányok, 2007/4.)

1. táblázat

**Agrárexportunk, illetve -importunk részesedése a teljes
magyar külkereskedelemből, (millió EUR)**

Év	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Összexport	30 531	37 875	36 171	38 096	44 618	50 052	58 935
Agrárexport	2 442	2 841	2 821	2 850	3 100	3 324	3 675
Részarány, %	8,0	7,5	7,8	7,5	6,9	6,6	6,3
Összimport	34 405	43 709	39 467	42 263	48 533	52 956	61 314
Agrárimport	1 101	1 268	1 381	1 489	2 002	2 408	2 680
Részarány, %	3,2	2,9	3,5	3,5	4,1	4,5	4,4

Forrás: AKI adatbázis, illetve KSH adatok alapján saját számítások

A **makrostruktúra** elemzésénél a 2003. és 2006. évet abból a szempontból vizsgáljuk, hogy csatlakozásunkkal történt-e változás az állattenyésztés, illetve növénytermelés, továbbá a mezőgazdasági nyersanyagtermelés és az élelmiszeripari termelés exportunkhoz való hozzájárulásában, illetve importunkból való részesedésében (2. táblázat).

2. táblázat

**Agrár-külkereskedelmi forgalmunk ágazatok, illetve az alapanyag
jellege szerinti bontásban 2003-ban és 2006-ban, (millió EUR)**

Megnevezés	Export		2006/2003	Import		2006/2003	Egyenleg	
	2003	2006	%	2003	2006	%	2003	2006
Ágazat szerint								
Mezőgazdaság	720	1 041	145	307	519	169	413	522
Állattenyésztés	118	168	141	37	146	393	81	22
Növénytermelés	602	874	145	270	373	138	332	501
Élelmiszeripar	2 134	2 634	123	1 187	2 161	182	947	473
Eredet szerint								
Állati eredetű termék	1 056	1 154	109	302	761	252	754	393
Növényi eredetű termék	1 799	2 521	140	1 192	1 919	161	606	602

Forrás: AKI adatbázis, illetve KSH adatok alapján saját számítások

A legnagyobb növekedés 2003 és 2006 között a KSH-adatai szerint az állattenyésztési szektorban, illetve az állati eredetű termékek importjában történt, EUR-ban mérve négyszeres, illetve két és félszeres, noha relative alacsonyabb bázisértékekből kiindulva. Abszolút számokban az élelmiszeripari termékek importja nőtt 974 millió EUR-val, míg e szektornak az exportja csak kerekén 500 millió EUR-val nőtt.

A mezőgazdaság egyenlegjavulása gabonaexportunknak köszönhető. Ugyanakkor az élelmiszeripar egyenlege felére csökkent. A legnagyobb egyenlegromlás az állattenyésztésnél következett be (27%-ra) és az állati eredetű termékek egyenlege is feleződött (3. táblázat).

3. táblázat

Agrár-külkereskedelmi forgalmunkból való részesedés ágazatok, illetve alapanyag jellege szerinti bontásban 2003-ban és 2006-ban (EUR adatok alapján, %)

Ágazat/Alapanyag jellege	Export		Import		Egyenleg	
	2003	2006	2003	2006	2003	2006
Ágazat szerint						
Mezőgazdaság	25,2	28,3	20,6	19,4	30,4	52,5
Állattenyésztés	4,1	4,6	2,5	5,4	6,0	2,2
Növénytermelés	21,1	23,8	18,1	13,9	24,4	50,3
Élelmiszeripar	74,8	71,7	79,4	80,6	69,6	47,5
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Eredet szerint						
Állati eredetű termék	37,0	31,4	20,2	28,4	55,4	39,5
Növényi eredetű termék	63,0	68,6	79,8	71,6	44,6	60,5
Összesen.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: AKI adatbázis, illetve KSH adatok alapján saját számítások

A részarányokat tekintve az ágazatok exportja oldalán csökkent az élelmiszeripar részesedése több mint 3 százalékponttal, illetve az alapanyag szerinti osztályozásban az állati eredetű termékek részesedése (5,6 százalékponttal), míg az import tekintetében az állati eredetű termékek részaránya csatlakozásunk óta több mint 8 százalékponttal nőtt, de az állattenyésztés is 3 százalékponttal növelte részarányát. Ezek a számok világosan mutatják **az állattenyésztés térvészését élelmiszergazdasági külkereskedelmünkben.**

1.2. A magyar agrárexport áruszerkezete 2000-2006 között

Agrárexportunk legfontosabb főcsoportja hagyományosan a **Hús és hústermékek** (HS 02), amelynek exportja 2006-ban 525 millió EUR-t tett ki, de 2003 és 2006 között 2,8%-kal csökkent. Részaránya az összexportunkon belül így 14,3%-ra csökkent. A másik fontos főcsoport (HS 10, **Gabonafélék**) exportárbevétele viszont a növekvő termésmennyiségnek köszönhetően túlszárnyalta a 633 millió EUR-t és 2003-hoz képest majdnem 1,8-szorosára nőtt, ennek háttérében az intervenció és a stabilizálódó világpiaci árak miatt ismét könnyebbé váló külpiaci értékesítés, valamint a javuló szállítási feltételek állnak. Ezzel a gabona főcsoport részaránya az exportunkból 17,2%-ra nőtt (4. táblázat).

A 200 millió EUR fölötti bevételt hozó főcsoportok között növekedést mutatott még az **Állati takarmányok** (HS 23), a **Zöldség/gyümölcs készítmény** (HS 20) és az **Olajmagvak** (HS 12) főcsoportja 26%-kal, 14%-kal, illetve 13%-kal. A zöldség/gyümölcs készítményeknél folytatódik a 2000 óta tartó folyamatos exportnövekedés, az állati takarmányoknál és az olajmagvaknál 2006-ban következett be visszaesés. A **Zöldségfélék** (HS 07) kivitele alig bővült, a **Gyümölcs, dió, citrusfélék** (HS 09) kivitele visszaesett. A **Tejtermékek, tojás, méz** (HS 04) főcsoport exportja 2003 és 2006 között 11%-kal nőtt, elsősorban az utóbbi évben.

4. táblázat

**Élelmiszergazdasági exportunk árufőcsoportok szerinti
bontásban a 2000-2006. években (millió EUR)**

Megnevezés		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1.	Élő állatok	136,6	173,2	143,1	112,4	127,4	147,1	163,0
2.	Hús, vágási termékek	533,5	640,6	575,8	539,8	570,4	567,4	525,0
3.	Halak, édesv. állatok	9,2	8,2	6,2	6,1	5,3	3,1	4,6
4.	Tejtermékek	110,3	144,6	141,8	151,1	130,6	136,5	168,1
5.	Egyéb állati term.	81,5	73,0	79,3	71,3	74,0	69,2	66,8
6.	Fa, egyéb növény	15,8	17,0	18,3	19,2	20,4	17,3	20,8
7.	Zöldségfélék	134,2	160,6	155,4	142,2	153,9	132,4	144,2
8.	Gyümölcs, dió	74,9	83,4	71,2	87,3	95,4	57,7	75,5
9.	Kávé,tea, fűszer	29,7	31,8	31,1	30,8	26,6	22,7	30,4
10.	Gabonafélék	239,3	373,7	374,1	353,1	364,7	470,0	633,1
11.	Malomipari termék	51,4	45,4	36,8	51,2	44,3	38,5	22,1
12.	Olajmag, tak,	137,0	122,4	180,4	187,8	229,9	243,0	211,4
13.	Növényi nedv, kiv.	0,5	0,6	0,7	0,5	0,6	0,6	0,9
14.	Egyéb növ. term.	6,7	9,1	8,4	8,3	6,6	3,9	6,3
15.	Állati, növ. zsír	89,9	60,9	61,1	90,3	106,0	116,0	120,1
16.	Áll. ered. él. készítm.	104,0	112,7	108,7	96,1	104,4	112,9	126,3
17.	Cukor, Cukorárúk	27,6	36,9	57,9	54,6	88,5	141,5	186,0
18.	Kakaó, készítmény	29,3	35,8	41,2	45,7	44,4	47,8	67,9
19.	Cukrászati term.	36,9	41,5	39,0	38,4	50,9	68,6	80,0
20.	Zölds., gyüm. kész.	281,2	316,1	317,9	322,2	338,9	348,7	368,2
21.	Egyéb ehető kész.	58,6	67,0	72,7	82,2	115,6	144,4	179,2
22.	Ital, szesz, ecet	112,6	111,3	111,7	117,5	110,6	114,6	149,7
23.	Állati takarmány	118,9	153,5	174,6	233,7	266,7	300,5	295,3
24.	Dohány és term.	20,7	18,4	10,9	12,9	21,8	19,2	30,5
Élelmiszergazdaság összesen:		2 440,1	2 837,9	2 818,2	2 854,5	3 098,1	3 323,6	3 675,2

Forrás: AKI adatbázis, illetve KSH adatok alapján saját számítások

1.3. Az exportpiac szerkezete

Exportpiacainkra az erős Európa-centrikusság jellemző: Európa aránya exportunkból az utóbbi 15 évben 90-94% között mozgott. Ez a tendencia az új évezredben is folytatódott, az egyre növekvő szállítási költségek, a magas szállítási költséget elviselő termékek exportunkban képviselt alacsony aránya és külgazdasági kapcsolataink bővülésének elmaradása miatt szállítási rádiuszunk nem bővült.

Exportpiacaink koncentrátságára jellemző, hogy az **első tíz ország adja az összexportunknak 63%-át, az első harminc ország pedig 94%-át.**

A magyar termékek tehát csak nehezen kerülnek olyan piacokra, mint az USA-ba, továbbá a legdinamikusabban növekvő agrárpiaci felvevőképességű dél-kelet-ázsiai tér-

ség is csaknem kimarad célpiacaink közül. EU-csatlakozásunknak az élelmiszergazdasági kivitelre gyakorolt hatásvizsgálata céljából érdekes megvizsgálni azt a kérdést, hogy a régi EU-tagországokkal, a velünk együtt csatlakozott országokkal (EU-10), illetve az egyéb országokkal hogyan alakult az élelmiszergazdasági külkereskedelmünk csatlakozásunk előtt és után (5. táblázat).

5. táblázat

Élelmiszergazdasági külkereskedelmünk alakulása főbb régiók szerint
(millió EUR)

Megnevezés	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Export							
EU-15	1 135	1 363	1 410	1 459	1 676	1 749	1 878
EU-10	394	398	386	366	451	498	631
egyéb	913	1 079	1 024	1 029	971	1 076	1 166
Összesen	2 442	2 841	2 821	2 855	3 098	3 324	3 675
Import							
EU-15	503	594	677	912	1 253	1 561	1 685
EU-10	135	166	196	245	417	580	704
egyéb	463	507	509	337	330	266	291
Összesen	1 101	1 268	1 381	1 494	2 000	2 408	2 680
Egyenleg							
EU-15	632	769	734	546	424	188	193
EU-10	259	232	190	122	34	-82	-73
egyéb	450	572	516	692	641	810	875
Összesen	1 342	1 573	1 440	1 360	1 098	916	995

Forrás: AKI adatbázis, illetve KSH adatok alapján saját számítások, 2003-tól az új módszertan szerint

Élelmiszergazdasági exportunk az EU-15 tagországaiba mindkét vizsgált időszakban hasonló ütemben növekedett (27%-kal), ami évi 8%-os növekedési ütemnek felel meg. A velünk együtt csatlakozó országok felé 2003-ig évi 3%-kal csökkent a kivitelünk, a vámhatárok megszűnése után viszont már évi 19%-kal és 2003-2006 között összesen 68%-kal bővült. Átlag alatti ütemben (csak évi 4%-kal) nőtt az EU-n kívüli országokba irányuló exportunk. A legnagyobb növekedést 2003-2006 között az EU-15 felé értük el 63%-kal, átlagon felül volt az exportnövekedés a velünk együtt csatlakozók felé és messze átlag alatt maradt az exportbővülés a harmadik országok felé. Az EU irányába évi átlagban 8%-os növekedési ütemet tudtunk megvalósítani, míg a harmadik országok felé évi átlagban 4%-kal nőtt az élelmiszergazdasági exportunk.

A legfontosabb 50 exportpiacunk sorrendjét a 6. táblázat mutatja a 2000-2006. évek átlagos exportárbevétele alapján.

A legfontosabb exportpiacaink (országok) sorrendjében az utóbbi években annyi változás történt, hogy Olaszország 2005-től átvette Ausztriától a lista második helyét. A csatlakozás előtti helyezethez képest visszaesett exportunk Csehországba és Lengyelországba. Az orosz piac felvevő potenciáljához képest alárendelt szerepet játszik.

Az 50 legnagyobb exportpiacunk sorrendje az átlagos exportárbevétel alapján
(millió euró)

Ország sorrend	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	átlag		2006	átlagos részarány	kumulált
								2000/2006	2006			
Összesen:	2 442,5	2 840,6	2 821,3	2 854,5	3 098,1	3 323,6	3 675,2	3 008,0	100,0	100,0	100,0	
1. Németország	470,1	500,1	557,8	505,7	555,3	508,1	546,2	520,5	14,9	17,3	17,3	17,3
2. Ausztria	160,3	176,4	206,2	243,5	254,8	269,4	306,6	231,0	8,3	7,7	7,7	25,0
3. Olaszország	148,4	221,4	175,1	179,1	231,4	287,0	349,8	227,4	9,5	7,6	7,6	32,5
4. Oroszország	177,2	177,6	176,2	179,1	174,6	208,6	209,5	186,1	5,7	6,2	6,2	38,7
5. Románia	151,2	213,7	137,9	209,0	174,2	196,1	210,5	184,7	5,7	6,1	6,1	44,9
6. Hollandia	67,1	97,0	119,0	143,9	160,9	145,9	148,2	126,0	4,0	4,2	4,2	49,1
7. Lengyelország	128,0	106,5	115,2	103,1	131,1	124,1	154,9	123,3	4,2	4,1	4,1	53,2
8. Csehország	80,7	74,2	93,0	97,8	114,7	116,4	149,7	103,8	4,1	3,5	3,5	56,6
9. Franciaország	87,1	95,4	80,8	98,0	125,5	120,5	96,0	100,5	2,6	3,3	3,3	59,9
10. Bosznia-Hercegovina	92,7	122,6	107,3	112,5	81,9	79,4	74,2	95,8	2,0	3,2	3,2	63,1
11. Horvátország	72,8	99,5	105,9	91,8	90,8	94,1	89,5	92,1	2,4	3,1	3,1	66,2
12. Szlovénia	93,8	94,0	86,5	73,0	86,1	95,5	108,2	91,0	2,9	3,0	3,0	69,2
13. Nagy-Britannia	41,6	53,4	60,7	88,6	97,9	100,9	126,3	81,3	3,4	2,7	2,7	71,9
14. Szlovákia	46,2	65,4	52,5	54,2	65,5	113,1	166,6	80,5	4,5	2,7	2,7	74,6
15. Spanyolország	55,2	97,6	87,0	64,6	55,6	86,7	79,1	75,1	2,2	2,5	2,5	77,1
16. Japán	52,3	88,7	84,6	62,9	63,9	61,2	57,7	67,3	1,6	2,2	2,2	79,3
17. Svájc	48,8	67,8	68,7	84,6	77,4	62,6	54,4	66,3	1,5	2,2	2,2	81,5
18. Belgium	47,6	56,4	58,8	55,3	51,8	51,6	50,8	53,2	1,4	1,8	1,8	83,3
19. Görögország	14,2	14,4	11,2	17,5	70,9	105,2	97,3	47,2	2,6	1,6	1,6	84,9

Ország sorrend	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	átlag		átlagos részarány	kumulált
								2000/2006	2006		
20. Ukrajna	41,1	29,6	36,5	42,3	47,8	50,1	66,9	44,9	1,8	1,5	86,4
21. Szerbia-Montenegró	35,9	52,7	42,8	43,7	35,5	34,5	36,6	40,3	1,0	1,3	87,7
22. Svédország	26,2	28,0	29,0	28,6	33,8	38,8	35,6	31,4	1,0	1,0	88,8
23. USA	28,6	31,1	34,8	30,4	25,9	28,1	29,0	29,7	0,8	1,0	89,7
24. Dél-Korea	36,3	25,8	33,9	10,9	15,0	17,1	30,1	24,2	0,8	0,8	90,5
25. Bulgária	15,5	19,0	24,2	20,3	20,3	25,4	28,3	21,8	0,8	0,7	91,3
26. Lettország	25,2	25,7	16,6	14,9	21,3	19,2	20,5	20,5	0,6	0,7	92,0
27. Makedónia	17,8	17,8	24,2	21,6	19,3	18,2	14,8	19,1	0,4	0,6	92,6
28. Törökország	9,5	3,1	34,7	12,7	10,5	33,8	18,7	17,6	0,5	0,6	93,2
29. Dánia	6,8	8,6	9,6	15,7	16,2	16,8	23,3	13,9	0,6	0,5	93,6
30. Finnország	9,8	11,4	12,0	12,6	14,1	12,0	11,9	12,0	0,3	0,4	94,0
31. Libanon	15,3	12,2	12,8	9,3	10,6	11,4	10,8	11,8	0,3	0,4	94,4
32. Észtország	9,8	11,3	12,4	12,7	16,8	8,6	10,4	11,7	0,3	0,4	94,8
33. Litvánia	9,5	10,0	9,6	9,8	12,8	10,0	11,2	10,4	0,3	0,3	95,2
34. Szaúd-Arábia	7,6	9,6	9,5	7,5	7,7	10,0	15,9	9,7	0,4	0,3	95,5
35. Albánia	6,2	8,5	7,2	8,2	10,1	12,7	11,1	9,1	0,3	0,3	95,8
36. Kazahsztán	5,7	5,4	5,8	6,9	12,6	14,1	12,1	8,9	0,3	0,3	96,1
37. Beloruszia	16,2	4,3	5,3	4,5	3,8	10,9	12,4	8,2	0,3	0,3	96,4
38. Moldávia	5,6	10,5	6,5	6,2	6,4	10,4	8,3	7,7	0,2	0,3	96,6
39. India	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,2	52,5	7,6	1,4	0,3	96,9
40. Izrael	4,3	4,3	4,3	4,6	7,7	9,2	14,2	6,9	0,4	0,2	97,1
41. Hong Kong	7,7	7,3	7,4	6,4	2,0	4,6	5,4	5,8	0,1	0,2	97,3
42. Tajvan	3,2	3,9	5,7	4,6	5,5	7,8	6,2	5,3	0,2	0,2	97,5

Ország sorrend	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	átlag	2006	átlagos	kumulált
								2000/2006		részarány	
43. Kína	4,4	5,1	4,6	5,9	4,8	5,8	5,8	5,2	0,2	0,2	97,6
44. Kanada	6,8	4,9	5,5	4,6	6,1	3,8	4,6	5,2	0,1	0,2	97,8
45. Líbia	0,0	0,0	0,0	1,3	0,3	9,7	20,8	4,6	0,6	0,2	98,0
46. Norvégia	2,6	3,8	5,2	6,0	4,7	4,7	3,4	4,3	0,1	0,1	98,1
47. Algéria	3,1	3,9	1,6	2,8	2,9	2,4	9,2	3,7	0,2	0,1	98,2
48. Jordánia	1,5	1,3	1,8	2,0	14,6	2,3	2,2	3,7	0,1	0,1	98,3
49. Vietnam	5,7	5,9	3,1	4,1	0,9	1,5	2,7	3,4	0,1	0,1	98,5
50. Grúzia	2,4	3,0	3,4	3,4	2,7	3,8	2,8	3,0	0,1	0,1	98,6

Forrás: KSH adatok alapján saját számítások

2. A magyar agrárgazdaság célpiacai

2.1. A magyar agrárgazdaság célpiacainak összehasonlító minősítése

A vizsgált 30 ország célpiaci szerepének, viselkedésének és az azokon elérhető jövőbeli magyar exportnak a minősítésére, illetve prognosztizálására vonatkozóan kutatásunkból általánosítható tapasztalatokat szűrtünk le.

A piacok minősítését a következő ismérvek szerint végeztük:

- az adott ország részesedése Magyarország teljes élelmiszergazdasági kiviteléből,
- az adott országnak, mint célpiacnak az irányzata (az oda irányuló magyar export dinamikája),
- a piac stabilitása magyar szempontból,
- Magyarország szerepe a vizsgált célpiac agrárimportjában,
- a vizsgált célország egyéb jellemzői,
- az egyes célpiacokra szállított fontosabb exporttermékeink helyzete, versenytársaink a fő termékeknél.

Ezen mutatók közül a legfontosabbakból (exportunk nagysága, tendenciája és stabilitása) egy összevont mutató alapján általános minősítést is készítettünk. Az egyes évek közötti esetlegességek kiszűrése érdekében számításainkat a 2000-2006 évek átlaga alapján, illetve a dinamika esetében ugyanezen időszak első és utolsó éve alapján végeztük.

A magyar agrárexport piaci szerkezetét jól tükrözi a kiválasztott 30 célpiac, hiszen ezek együttesen 94%-át képviselik agrárkivitelünknek a 2000-2006 évek átlaga alapján számítva (6. táblázat). A legrészletesebb összehasonlító elemzést a 10 legnagyobb célpiacunkra vonatkozóan végeztük el. A piaci szempontból meglehetősen koncentrált magyar agrárexportot ez az elemzés megfelelően jellemzi, ugyanis ezek összesen több mint 63%-át adják kivitelünknek (7. táblázat).

Megállapítható, hogy legnagyobb piacaink számunkra történő bővülése, azaz kivitelünk dinamikája nagy eltéréseket mutat. A legnagyobb piac, Németország, amely agrárkivitelünknek egyhatodát-egyötödét veszi fel, szerényebb dinamikával fejlődik, mint a nagy, de nála kevésbé jelentős agrárpiacaink. Feltűnő, hogy a legdinamikusabban fejlődő piac az átlag alapján kialakított sorrendben harmadik Olaszország, amely így a 2005-2006 években már második helyre lépett előre. Ami a piac stabilitását illeti, látható, hogy legnagyobb piacaink egyúttal tartósan a legmagasabbak, azaz stabilnak tekinthetők. Kivételt képez az átlagos export sorrendje szerint a 10. helyen álló Bosznia-Hercegovina, amely olymértékben ingadozó piacot jelent a számunkra, hogy az r^2 értéke nullának adódott, ezért a további elemzésben (a nullával való szorzást elkerülendő) helyette az eredetileg 11. helyen álló Horvátországot kellett beiktatni elemzésünkbe. A további elemzéseknél, ahol ez a tényező már nem volt zavaró, visszatértünk Bosznia-Hercegovinához. (Egyébként ez arra utal, hogy az említett két délszláv állam csaknem azonos fontosságú piac a számunkra, de a stabilitás és az agrárexportunkból képviselt arány tekintetében eltér egymástól.)

7. táblázat

Magyarország 10 legfontosabb célpiaca különféle mutatók szerint

Sorrend	Ország	F	D	S	H
1.	Németország	17,3	1,2	0,9	17,7
2.	Ausztria	7,7	1,9	1,0	14,3
3.	Olaszország	7,6	2,4	0,9	15,8
4.	Oroszország	6,2	1,2	0,9	6,7
5.	Románia	6,1	1,4	0,7	6,0
6.	Hollandia	4,2	2,2	0,9	7,9
7.	Lengyelország	4,1	1,2	0,8	3,8
8.	Csehország	3,5	1,1	0,7	2,5
9.	Franciaország	3,3	1,9	0,9	5,4
10.	Horvátország*	3,1	1,2	0,8	2,9

Fontosság szerinti pontszám: F = a 2000-2006 évek átlagos részesedése agrárexportunkból, %-ban

Dinamika szerinti pontszám: D = agrárexportunk indexe 2006/2000, abszolút számban

Stabilitási mutató: S = 2000-2006 közötti agrárexportunk trendjére számított r^2

H = összevont helyezési szám, az előbbi 3 mutató szorzata

* A forgalom sorrendje szerint 10. helyen álló Bosznia-Hercegovina esetében a stabilitási mutató (r^2) nullát ad, ezért a 11. helyen álló Horvátországot vettük be az elemzésbe.

Forrás: Saját számítás AKI adatbázis alapján

Az általunk kialakított „H” mutató – helyezési szám – azt jellemzi, hogy piacaink a három legfontosabbnak tekintett ismérv (exportunkból képviselt arány, exportdinamikánk és a piac hazánk szempontjából vizsgált stabilitása) szempontjából együttesen milyen fontosságúak.

Az összevont mutató bizonyos mértékig más sorrendet eredményez, mintha csak a piaci részesedést vizsgálnánk. Az első helyen nincs változás, de már a második-harmadik helyezett (Ausztria és Olaszország) helyet cserél és további változások is tapasztalhatók (8. táblázat).

8. táblázat

Sorrend az összevont helyezési mutató alapján

Sorrend	Ország	Helyezési mutató
1.	Németország	17,7
2.	Olaszország	15,8
3.	Ausztria	14,3
4.	Hollandia	7,9
5.	Oroszország	6,7
6.	Románia	6,0
7.	Franciaország	5,4
8.	Lengyelország	3,8
9.	Horvátország	2,9
10.	Csehország	2,5

Forrás: Saját számítás AKI adatbázis alapján

A fentiekől számottevően eltérő képet mutat az az összehasonlítás, amely 30 legnagyobb piacunkat abból a szempontból vizsgálja, hogy a magyar agrárexport az adott ország agrárimportjából hány százalékot képvisel, azaz hazánk mekkora piaci részt tudhat magáénak (9. táblázat).

Az a négy piac, ahol legnagyobb a piaci részesedésünk, négy szomszédos, illetve közeli ország, ezek közül is a legmagasabb piaci arányt Bosznia-Hercegovinában érték el (ez is indokolja, hogy a továbbiakban összehasonlító elemzésünk tárgya maradjon).

9. táblázat

Piaci részesedésünk az adott piacon

Sorrend	Ország	R	T
1.	Bosznia-Hercegovina	8,3	Csökken
2.	Románia	6,6	Csökken
3.	Ausztria	4,6	Nő
4.	Csehország	3,9	Ingadozik
5.	Lengyelország	2,3	Csökken
6.	Olaszország	1,2	Nő
7.	Németország	1,0	Csökken
8.	Oroszország	1,0	Stagnál
9.	Hollandia	0,4	Csökken
10.	Franciaország	0,3	Stagnál

R = A magyar részesedés az ország teljes agrárimportjából %-ban

T = tendencia, azaz a magyar piaci részesedés változásának iránya

Forrás: Saját számítás Comtrade adatbázis alapján

A fenti táblázatból az is látható, hogy a számunkra legfontosabb nagy élelmiszerpiacokon – Német- Olasz- és Oroszország importjában – csak marginális, 1% körüli szerepet játszunk. Ez egyébként számunkra ezen országokban a további piacbővítés lehetőségét is magában rejt. **Intő jel azonban, hogy legfontosabb piacaink között mindössze 2 olyan szerepel, ahol piaci szerepünk emelkedőben van.** Versenytársaink tehát eredményesebben működnek fő piacainkon, mint mi.

Természetesen, nem függetleníthetjük magunkat a piac abszolút nagyságától, ezért piacainkat az adott ország teljes agrárimportja szempontjából is vizsgáltuk és sorrendbe állítottuk (10. táblázat).

Az abszolút piacméret bemutatása alapján nyilvánvaló, hogy egy 48 milliárd EUR méretű piacon az 1%-os részesedésünk mennyivel jelentősebb, mint egy 1 milliárdos piacon a 8,3%-os.

10. táblázat

**A piac abszolút nagysága
(az adott ország agrárimportja, milliárd EUR)**

Sorrend	Ország	Piacméret
1.	Németország	47,9
2.	Franciaország	34,0
3.	Olaszország	29,7
4.	Hollandia	25,5
5.	Oroszország	12,3
6.	Lengyelország	6,8
7.	Ausztria	6,8
8.	Csehország	3,8
9.	Románia	2,4
10.	Bosznia-Hercegovina	0,9

Forrás: Saját számítás Comtrade adatbázis alapján

Az abszolút piacméret fontos jellemzője ugyan a piacnak, de annak nagyságát és ingadozását nem áll módunkban befolyásolni. Ezért ezt a mutatót nem alkalmaztuk az összevont mutatók számításánál. Azokat a mutatókat (F, D, S, T) vettük ugyanis figyelembe, amelyekre a magyar exportőr legalább részlegesen hatást gyakorolhat

Olyan összehasonlítást is elvégeztünk, hogy a fontosság, a dinamika és a stabilitás szempontjából mely országok kerülnek külön-külön az első 10 hely valamelyikére (11. táblázat).

11. táblázat

**Fontosabb agrárpiacaink sorrendje az exportunkból képviselt
arány, agrárexportunk növekedése, illetve stabilitása szerint**

F mutató szerinti sorrend			D mutató szerinti sorrend			S mutató szerinti sorrend		
Sorrend	Ország	Pontszám	Sorrend	Ország	Pontszám	Sorrend	Ország	Pontszám
1.	Németország	17,30	1.	Görögország	6,87	1.	Ausztria	0,97
2.	Ausztria	7,70	2.	Szlovákia	3,61	2.	Egyesült Kir.	0,96
3.	Olaszország	7,60	3.	Dánia	3,43	3.	Bulgária	0,96
4.	Oroszország	6,20	4.	Egyesült Kir.	3,04	4.	Oroszország	0,91
5.	Románia	6,10	5.	Olaszország	2,36	5.	Svédország	0,89
6.	Hollandia	4,20	6.	Hollandia	2,21	6.	Németország	0,88
7.	Lengyelország	4,10	7.	Törökország	1,96	7.	Olaszország	0,88
8.	Csehország	3,50	8.	Ausztria	1,91	8.	Csehország	0,88
9.	Franciaország	3,30	9.	Csehország	1,86	9.	Hollandia	0,85
10.	Bosznia-Hercegovina	3,20	10.	Bulgária	1,83	10.	Ukrajna	0,84

Forrás: Saját számítás AKI adatbázis alapján

Ez összesen 18 ország, tehát ennyi azon országok száma, amelyek a felsorolt szempontok valamelyike szerint fontosnak tekinthetők.

Azon országok, amelyek mindhárom kategóriában szerepelnek:

Ausztria
Olaszország
Hollandia
Csehország

Ezek tehát fontos, dinamikus és stabil piacaink.

Az F és az S kategóriában szerepelnek:

Németország
Oroszország

Ezek tehát fontos és stabil piacok, a dinamika tekintetében azonban csak a második 10 ország közé sorolódnak.

A D és az S kategóriában szerepelnek:

Egyesült Királyság
Bulgária.

Ezek dinamikusan fejlődő és stabil piacok, bár egyik sem tartozik a jelenlegi 10 legnagyobb agrárpiaconk közé.

Vizsgáltuk a magyar élelmiszergazdasági kivitel piaci hatósugarát is. Megállapítottuk, hogy az viszonylag rövid, átlagosan mintegy 2500 km. Ez számunkra gyakorlatilag Európát jelenti (legfeljebb még Észak-Afrika és a Közel-Kelet egyes országai férnek bele egy ekkora sugarú körbe). Meg kell jegyeznünk azt is, hogy nem tapasztalható lényegesen más helyzet a többi közép-európai agrárexportornél sem, pl. Szlovákia kivitelének 95%-a kerül Európába, Lengyelország esetében ez az arány 86%, Bulgária esetében pedig 82%, annak ellenére, hogy az utóbbi két ország rendelkezik tengeri kikötővel.

A rövid szállítási rádiusz, illetve hazánk agrárexportjának Európa-centrikussága két irányból vizsgálva két különböző megítélést eredményez. Pozitívumnak tekinthető abból a szempontból, hogy versenyelőnyt jelent a rövid szállítási távolság, továbbá az a tény, hogy hagyományos és kölcsönösen ismerős piacokon valamelyest könnyebb az agrártermékek elhelyezése, ezeket a piacokat az igények és lehetőségek szempontjából exportöreink jobban ismerik, és ott is jobban ismerik termékeinket és piaci résztvevőinket. Természetes célpiacainknak számítanak ezen belül elsősorban azok az uniós tagországok, amelyekkel kedvező piaci környezetet biztosító szoros gazdasági megállapodás köti össze hazánkat. Szerencsés helyzetnek tekinthető, hogy napjainkban Nyugat-Európában konjunktúra tapasztalható, ami az ottani vásárlási kedvet növeli.

Európa azonban ugyanakkor nehéz terep az agrárexportőröknek, hiszen a fejlett európai országok saját maguk is számos agrártermékből belső túlkínálattal rendelkeznek (ez különösen az EU tagországok nagyobb részére és a termékek jelentős hányadára jellemző), a kevésbé fejlett európai országok pedig gyakran küszködnek fizetőképességi nehézségekkel, így az ottani értékesítés csak megfelelő exportgaranciák mellett biztonságos. Ilyen garanciákat nyújtani pedig csak fizetőképességi gondokkal nem rendelkező országok tudnak. Másrészről a fejlett és gazdag európai piacokat nemcsak belső túlkínálat jellemzi, hanem a nagy agrárexportőrök is mind ezeket a piacokat célozzák meg portékáikkal, ezzel tovább élesítvén a versenyt.

Miközben Európa nagy részét túlkínálat jellemzi, az ún. „húzó piacok” tőlünk távol esnek, ugyanis gyors élelmiszerimport-növekedés csak a távol-keleti országokban tapasztalható (2000 és 2006 között USD értékben több mint 60%). Noha ezeken a piacokon is éles a verseny, a termékek e távoli piacokon való elhelyezésének számunkra szigorú határt szab a drága és egyre dráguló hosszú tengeri fuvarozás, az ehhez szükséges logisztikai felkészültségi hiányaink, a magas fuvardíjat elviselő exportárualapok szűkös volta, továbbá a költséges piacépítés és marketing. (Lásd 3. fejezet.)

E tényeket figyelembe véve a szerzők javaslata a magyar élelmiszergazdaság piaci struktúráját illetően a következőkben foglalható össze. Tekintettel arra, hogy hazánk jelenlegi pénzügyi helyzetében a logisztika gondjai rövidtávon nem oldhatók meg sem EU-s, sem költségvetési pénzekből, továbbá a magántőke is csak szerény mértékben foglalkozik ilyen irányú fejlesztések finanszírozásával, nem valószínű, hogy rövidtávon az agrárexportot érintő logisztikai hátrányok leküzdhetők lennének. Sőt, logisztikai hátrányaink között van egy – bár csak tengerentúli szállításainkat érintő – leküzdhetetlen akadály is: **a bármely tengertől való távolságunk**. Ez pedig konkrét számokban is kifejezhető versenyhátrány: 2006-os adatok szerint **ez európai kikötőig történő szállítás esetén 30-40 EUR/t szállítási költségtöbbletet jelent**. Ennek ellenére nem szabad feladni a logisztikai fejlesztések gondolatát, mert Európán belül megfelelő fejlesztésekkel lényegesen javíthatjuk versenyképességünket. Itt jegyezzük meg, hogy nem tartjuk vitathatónak agrárexportunk növelésének kérdését, mint távlatos célkitűzést, ugyanis a magyar agrárgazdaság potenciálja meghaladja a hazai szükségleteket, ezért hogy az fenntartható legyen, szüksége van a külpiacra, másrészt a magyar nemzetgazdaság a tartós külső eladósodottság állapotában nem mondhat le egy tartósan pozitív agrár-külkereskedelmi egyenlegről.

A másik fontos eszköz a piacépítéshez, illetve -bővítéshez a marketing. Konceptcionális piacépítést csak a kollektív agrármarketing eszközeivel lehet megvalósítani, márpedig napjainkban az ország költségvetési helyzetéből adódóan az e célra fordítható összegek kívánatos növekedésével szemben éppen azok csökkenése tapasztalható. **Figyelembe véve a rövidtávon megoldhatatlannak látszó logisztikai és marketing-finanszírozási korlátokat úgy véljük, hogy 2-3 éves távon belül legvalószínűbb a jelenlegi piaci szerkezet fennmaradása.** Ugyanis **jelenlegi adottságainknak a fennálló célpiaci struktúra felel meg**, beleértve a rendelkezésünkre álló **exportárualapok összetételét, költségvetési, logisztikai helyzetünket és marketing-lehetőségeinket** is. Azt is figyelembe kell venni, hogy a várhatóan felfutó biodízel és bioetanol exportunk célpiacai döntően ugyancsak a viszonylag közeli EU tagországok lesznek. **A vizsgált időszak utolsó 3-4 évében (2010-2013-ig) azonban már arra kell törekedni, hogy kihasználjuk az akkor még várhatóan továbbra is fennálló távol-keleti élelmiszerpiaci konjunktúrát.** Azt sem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy Kína, amely jelenleg nem tartozik legfontosabb célpiacaink közé, nemcsak exportját fejleszti rohamléptekben, hanem élelmiszerimportja is dinamikusan nő. A magyar exportban jelentős arányú az ún. „terítés áru” (pl. gabona, olajmag) csak közeli piacokra szállítható. Ugyanakkor a magas hozzáadott értéket tartalmazó áruk hosszú fuvarozást is elbírnak költség szempontjából, így a távol-keleti piacokra eljuttathatók. Ez utóbbiak közé tartozik a szaporítóanyag, a technológia is¹. Mindezeket figyelembe véve exportunk piaci szerkezetére vonatkozóan azt jelezzük előre, hogy 2013-ra egy szerény mértékű átrendeződéssel számolhatunk. Ekkor már Európa részaránya kivetülünkől legfeljebb a 90%-ot éri el, és az export-növekmény döntően a távol-keleti piacokra kerül, míg kisebb mértékű aránynövekedés lesz tapasztalható a közel-keleti olajexportőr országokban.

¹ Erre már van példa is: a Hortobágyi Lúdtenyésztő ZRt és a Tongliao Mongo Lúdipari Kft (Kína) közötti együttműködés, ahol a magyar befektető tenyésztanyaggal és tenyésztési technológiával vesz részt a vegyesvállalatban.

2.2. A magyar agrárgazdaság 30 legfontosabb piaca

Németország hagyományosan a legnagyobb export piacunk az élelmiszergazdasági termékek tekintetében, a magyar élelmiszergazdasági export 15-17%-át képviseli. A legfontosabb termékek/termékcsoportok 2006-ban a következők voltak: baromfihús, napraforgóolaj, kukorica, állateledel, repcemag, befőtt, kolbász, zöldség konzerv, gyümölcsle, húskészítmény, friss zöldség és bor. Ha e termékek exportpiaci pozícióját vizsgáljuk, akkor a baromfihús a legveszélyeztetettebb, pedig az hagyományos exporttermékünk. Optimizmusra adhat azonban okot a kukorica, napraforgómag, befőtt, állateledel, repcemag, gyümölcs- és zöldséglé exportdinamikája.

Ha a legfontosabb exporttermékeinket a versenytársak szempontjából vizsgáljuk, láthatjuk, hogy legtöbb esetben a régi, illetve az újonnan csatlakozott EU tagországokkal vagyunk versenyben.

A kiemelt termékeinknél a legtöbb esetben „dobogós” helyezést értünk el a versenytársakkal való összehasonlításban és elégedettek lehetünk, ha ezt a jövőben is tartani tudjuk. Nyilván az árualapító is nagymértékben függ az export mennyisége, de mégis a jelenleginél nagyobb kiegyenlítettség, stabilitás kedvezőbb lenne a piacmegtartás szempontjából.

A marketingnek, a márkának a szerepe ott lényeges, ahol feldolgozott termékről, esetleg hungarikumról van szó. Itt azonban korlátozottak a közösségi marketing pénzügyi eszközei, jóllehet a források jelentős része a német piacra koncentrálódik. A feldolgozott, hagyományos, esetleg speciális termékek esetében rés piac lehet a német áruházláncokba történő beszállítás.

Ausztria szintén hagyományos piacunk, évek óta a második-harmadik helyen szerepel Olaszországgal felváltva. 2006-ban a magyar élelmiszergazdasági export 8,4%-a került Ausztriába. A főbb termékek, termékcsoportok: repcemag, baromfihús, izocukor, cukor, gyümölcsle, kukorica, friss zöldség, pékáru, búza, állateledel, élő szarvasmarha, sertéshús.

A vizsgált termékek közül a gyümölcs- és zöldséglé, valamint a friss zöldség export helyzete az instabil növekedő (részesedés csökkenés mellett) tartományban helyezkedik el, ami nem ad bizakodásra okot. A baromfihús helyzete kedvezőbb számításaink szerint (stabil növekedés, részesedés csökkenés mellett), itt is szükség van azonban a fejlődésre. A következő termékek exportdinamikája kedvezőnek ítéltető: repcemag, kukorica, cukor, búza, izocukor, pékáru, állateledel.

Az Ausztriába irányuló kiemelt magyar exporttermékeket figyelve összességében nem rossz az „helyezéseink”, figyelemre méltó azonban a velünk együtt csatlakozó Cseh Köztársaság és Szlovákia előretörése. A húskészítményeknél pedig Románia közvetlenül utánunk helyezkedik el a beszállítói rangsorban.

Az exportlehetőségeket összefoglalva úgy gondoljuk, hogy a kiegyenlített forgalmú terméket/termékcsoportok baromfihús, friss zöldség, állateledel és gyümölcsle) esetében a szinttartást lehet megcélozni. Az a jövő kérdése, hogy a repcemag és az izocukor, vagy a cukor, illetve az élő marha esetében tarthatók-e az utóbbi vizsgált két év kiemelkedő export értékei.

Olaszország mindig is a fontosabb agrárpiacaink közé tartozott, de az EU csatlakozásunk óta második legfontosabb agrárpiacunkká vált, elsősorban a nyersanyag-exportunk révén. 2006-ban agrárexportunknak már közel 10%-a irányult oda. Olasz szempontból exportunk csak marginális, bár az Európai Unióhoz történt csatlakozásunk óta erősen növekvő tendenciát mutat. Részesedésünk az olasz agrárimportból 2000-2006 között 0,7%-ról 1,2%-ra nőtt. A legfontosabb exporttermékünk Olaszországba az élő bárány, a gabonafélék (búza és kukorica) a baromfihús, a sertéshús, a folyadék-tej, a hobbiállat-eledelel, a felívelő pályán levő napraforgómag, valamint a méz. A legnagyobb versenytársaink az olasz piacon az élő bárány esetében Románia, baromfihúsnál Franciaország, Németország és Brazília, folyadék-tejnél Németország, továbbá Franciaország, Ausztria és Szlovénia, búzánál pedig Franciaország mellett a tengerentúli országok (a tengeri fuvar költségektől függően), kukoricánál viszont Magyarország a legfontosabb exportőr-ország. A kereslet oldaláról az olasz élelmiszeripar növekvő nyersanyagigénye miatt erőteljesen növekedni fog a Magyarországon is előállítható mezőgazdasági és élelmiszeripari nyersanyagok (pl. tej és gabona) piaci esélye. Olaszország piaci részesedése a magyar agrárexportból 2013-ig minden bizonnyal tovább fog nőni, mert a növekvő konkurencia ellenére a legtöbb exportált termékeink piaca stabil és növekvőnek mondható.

Oroszország hazánk egyik legfontosabb agrárpiaca. Az országba irányuló magyar agrárkivitel 2006-ban elérte a 208 millió EUR-t, ami agrárkivitelünk 5,4%-át jelenti. Oroszország szemszögéből a magyar behozatal elhanyagolható, mindössze 1,2%-ot tesz ki, részesedésünk 2000 és 2006 között stagnált. A legfontosabb exporttermékeink Oroszországba a zöldségkonzerv, a hobbiállat-eledelel és a kukorica, újra felívelőben van a bor. A zöldségkonzerv tekintetében a bővülő orosz piac optimizmusra ad okot, azonban a későbbiekben egyre erősebb versenyre lehet számítani, elsősorban a kínai termékek dömpingje miatt. A hobbiállat-eledelel piacán legfontosabb versenytársaink a vezető Hollandia mellett Franciaország és Németország. A kukorica import Magyarország mellett a versenyképes árak és kedvező földrajzi fekvése miatt Ukrajnából jelentős. A fizetőképes kereslet növekedésével a magyar agrár- és élelmiszerexport több termék esetében komoly bővülést érhet el 2013-ig, azonban az egyre erősödő piaci verseny miatt ez csak átgondolt piaci stratégiával és a tradicionális kapcsolatok felélesztésével, újjáépítésével érhető el.

Románia ötödik legfontosabb célpiacunk az export-árbevétel tekintetében, alig lemaradva Oroszország mögött. 2006-ban élelmiszergazdasági exportunk 5,7%-a irányult ide. Románia esetén egyik legfontosabb termékünk, a sertéshús exportját befolyásolhatja a Smithfield romániai beruházása, ezen kívül Németország és Spanyolország befolyásolhatja érdemben exportunkat. Gabona-exportunk két fontos termékének, a búzának és a kukoricának az exportját továbbra is román termelés szélsőségei befolyásolják majd. Kivitelünk legfontosabb terméke az állateledelel továbbra is nagy értékben kerül majd a román fogyasztókhoz, ugyanis azok a multinacionális cégek rendelkeznek gyártókapacitásokkal Magyarországon, amelyek vezető pozíciókat tudhatnak magukénak a román piacon, s a versenytársak részesedése jelenleg jóval kisebb Magyarországénál. Ásványvíz exportunkat ugyancsak pozitív irányba terelheti a román fogyasztás növekedése, de Ausztria és Csehország konkurenciájára továbbra is számítanunk kell.

A **Hollandiába** irányuló magyar élelmiszergazdasági export dinamikus és stabilan növekszik, és még a piaci részesedésünk is emelkedett, 2006-ra elérte a 115 millió EUR értéket. Hollandia tehát jelenleg is hazánk egyik legfontosabb uniós élelmiszergazdasági célpiaca. A legkedvezőbb célpiaci potenciállal a stabilan, részesedés növekedés mellett növekvő

forgalmú négy magyar termék rendelkezett: a kukorica, a friss marhahús, a szárított hüvelyek, valamint a vetőmagvak. Bővülő bevétel mellett részesedést növelő de az évek közötti erőteljes forgalmi ingadozás miatt, a piaci potenciálja jó, de instabil a napraforgómagnak, a kávénak, az elkészített állati takarmányoknak, a baromfihúsnak és a tejsavónak. A legkedvezőtlenebb kilátásokkal két termék: az instabil növekvő forgalmú, de részesedést veszítő savanyúság, valamint a csökkenő és instabil kereskedelmű búza rendelkezett. Ha a 2000 és 2006 közötti termékszintű exportmaximum értékeket összesítjük, akkor 206 millió EUR adódik, így e piacon még számunkra további elhelyezési tartalékot látunk. Azon termékek esetében, amelyeknél magyar oldalról árualap, holland oldalról piaci felvevőképeség mutatkozik és van jelentős kelet-közép-európai részvétel, ígéretes jövőbeli exportfejlődés lehetőségét látjuk. Ilyenek a sertéshús, a napraforgóolaj, az élő szarvasmarha, az egyéb friss zöldség, a fagyasztott zöldségek, a csokoládé, a befőttek, és a gyümölcs- és zöldséglé.

Lengyelország a 7. legfontosabb célpiacunk a 2000-2006-os évek exportárbevételeinek átlagát tekintve. Élelmiszergazdasági exportunk 4,2%-a került ezen országba. Lengyelországba a továbbiakban is lesz lehetőségünk gabonát szállítani. Hobbiaállat-eledelel lesz lehetőségünk a továbbiakban is exportra, ugyanakkor a multinacionális cégek kereskedelem-politikája fogja meghatározni ennek mértékét. Jelenleg a Nestlé szállít ki jelentősebb értékű árut, mivel a másik nagy termelő cég a MARS Lengyelországban is rendelkezik üzemekkel. A kávékivonatok kivitelét szintén a multinacionális cégek kereskedelem-politikája és stratégiája fogja meghatározni, jelenleg Csehország a legfőbb ellenfelünk a piacon. Zöldségkonzervből pozitívak a kilátásaink, bár a spanyol és német versenyre továbbra is számíthatunk. Összességében elmondható, hogy Lengyelországba elsősorban gabonafélék esetén, illetve olyan termékek esetén lesz lehetőségünk nagyobb mennyiségben szállítani, ahol a multinacionális cégek kereskedelem-politikája a döntő.

Csehország a 2000-2006-os évek átlagos exportárbevétele alapján 9. legfontosabb célpiacunk. Részesedése teljes élelmiszergazdasági exportunkból 2,6% volt 2006-ban. Csehország gazdaságának fejlődése elsősorban a magasan feldolgozott, ún. jóléti termékek kivitelének kedvez, mint amilyen az állateledelel, a csokoládé, a bor. Ezek közül bor az egyre jelentősebb szerepű újvilági borok versenyével kell megküzdenie a magyar exportnak. Másik két terméknel elsősorban a multinacionális vállalatok versengése dönti majd el export-sikerünket. Napraforgóolajból stabilan növekszik kivitelünk, ami figyelembe véve az olajnövények piacán bekövetkezett változásokat is feltételezhetően tartható lesz a jövőben is, legfőbb versenytársunk Szlovákia és Ausztria.

Franciaország hagyományos felvevő piacunk, de a magyar élelmiszergazdasági exportban elfoglalt helyét tekintve nem tartozik a legjelentősebb exportpiacaink közé, sajnos részesedése 2006-ban a legalacsonyabb (2,6%) volt a 2000-2006-os időszakban. A főbb termékek, illetve termékcsoporthok: baromfihús, állateledelel, méz, kukorica, zöldségkonzerv, sertéshús. Az exportdinamikát tekintve a sertéshús és a kukorica bizonyult a legveszélyeztetettebbnek. Ígéretes viszont a méz, a zöldségkonzerv és az állateledelel pozíciója.

A kiemelt exporttermékek esetében legtöbbször a régi EU-tagországok a fő versenytársaink, de a méz és a kukorica vonatkozásában számolhatunk Argentína és Chile vezető piaci részesedésével.

A francia húsimport összességében jelentősen nőtt az elmúlt években. Ezért úgy gondoljuk, hogy amennyiben az árualap ezt lehetővé teszi, van esély a sertéshús export növelésére. Ugyanez elmondható az állateledelelre (bár 2006-ban közel felére esett vissza exportunk

az előző évhez képest) és a zöldségkonzervre is.

Bosznia-Hercegovina a 2000-2006-os évek átlagos exportárbevétele alapján 10. legfontosabb célpiacunk, de kivitelünk 2003 óta csökken. Részesedése teljes élelmiszer-gazdasági exportunkból 2006-ban már csak 2% volt. A magyar származású import szerepe Bosznia behozatalában szintén csökkent 2006-ra 8,3%-ra, ez az érték azonban még mindig igen magasnak tekinthető. Bosznia-Hercegovina piacára legnagyobb értékben búzát és napraforgóolajat szállítunk, emellett cukor exportunk kiemelkedő. Bosznia-Hercegovina pia-cán a hagyományosan erős kereskedelmi kapcsolatokkal rendelkező Horvátországgal kell megküzdenünk mind búza, mind pedig napraforgóolaj esetén. Szerbia szintén jelentős búza-beszállítónak számít. Cukor esetében nem jók piaci kilátásaink.

Horvátország a 11. legfontosabb célpiacunk a 2000-2006-os évek exportárbevéte-leinek átlagát tekintve. Élelmiszer-gazdasági exportunk 2,4%-a került ezen országba. Hor-vátország élelmiszer-gazdasági importjából való részesedésünk 2001-ben volt a maximális (11,6%), azóta nagymértékben lecsökkent részben a magyar kivitel stagnálása, részben pedig az időközben megnőtt horvát import miatt. Kivitelünk legfőbb terméke, a hobbiállat-elede-l piacán kilátásaink jók, Olaszország a legfőbb versenytársunk. A cukor kivitelében az Unió új cukorrendtartása korlátozza kivitelünket, élő marha esetén Románia és Lengyelország előre-törése jelenthet gondot.

Szlovénia a 12. legfontosabb célpiacunk az export-árbevétel tekintetében, alig lema-radva Horvátország mögött, sőt ha a 2006-os évet nézzük megelőzve azt a megnövekedett tejexportunk miatt. 2006-ban élelmiszer-gazdasági exportunk 2,9%-a irányult ide. A szlovén teljes élelmiszer-gazdasági behozatalból való részesedésünk 2004-ig fokozatosan csökkent, majd a megugró tejexportunk miatt 10,6%-ra nőtt, ami még mindig jócskán elmarad a 2000-ben mért 13,4%-hoz képest. Kivitelünk legfontosabb termékei a gabonafélék, melyeknél főleg a Szlovéniával határos országok (pl. Ausztria és Olaszország) a főbb versenytársaink, csakúgy, mint baromfihús esetén. Tej kivitelünk eredményeit letörheti, hogy 2006 közepétől folyamatosan megközelítette, majd 2007-ben el is érte a nyerstej termelői ára a szlovén ára-kat. Legfontosabb versenytársaink e termékből Ausztria és Csehország.

A magyar élelmiszer-gazdasági bevétel dinamikusán növekedett az **Egyesült Királyságba** 2000 és 2006 között, így e piac a stabilan növekvő kategóriába tartozik, ahol még a részesedésünk is emelkedik, 2006-ra elértük a 134 millió EUR-os értéket. Így az Egye-sült Királyság 2000-2006 között hazánk egyik legfontosabb uniós élelmiszer-gazdasági cél-piacává vált. Legkedvezőbb célpiaci potenciállal a stabilan, részesedés növekedés mellett emelkedő forgalmú következő magyar termékek rendelkeztek: húskonzerv, baromfihús, elkészített állati takarmány és fagyasztott zöldség. A jégkrém bevétele bővült, részesedése nőtt, így piaci potenciálja jó, de instabil az évek közötti erőteljes forgalmi ingadozás miatt. A legkedvezőtlenebb kilátásokkal az instabil csökkenő kereskedelmű bor rendelkezett. A 2000 és 2006 közötti termékszintű exportmaximum értékek összesítése a jelenlegi forga-lomnál is jelentősen nagyobb értéket, 162 millió EUR-t ad. Jövőbeli exportbővítési lehetősé-gnek minősíthetők azon termékek, amelyeknél magyar oldalról árualap, brit oldalról pedig piaci felvevőképesség mutatkozik és van jelentős kelet-közép-európai részvétel: ilyenek a sertéshús, a napraforgóolaj, az egyéb friss zöldségfélék, a kolbász, a csokoládé, a pék- és cukrászati termékek, a gyümölcs- és zöldséglevelek, az étrend-kiegészítők és adalékanyagok.

Bár **Szlovákia** a 2000-2006-os évek átlagos export-árbevétele alapján csak 14. leg-fontosabb célországunk, az EU-csatlakozás következtében megnőtt exportunk miatt egyre

fontosabbnak számít. Részesedése 2006-ban teljes élelmiszergazdasági exportunkból 4,5% volt. Magyarország részesedése a szlovák importból jelentősen nem változott, 2005-ben 4,9% volt az időszak elején mért 4,8%-hoz képest. A kivitelünk legperspektivikusabb termékének tekinthető baromfihús esetén a cseh és lengyel versenytársakkal kell megküzdenünk a piacon. Kivitelünk második legfontosabb termékének számító kukoricából Franciaország előtt a legfontosabb beszállítónak számítunk, bár kivitelünk ingadozik. Napraforgóolaj esetén és csokoládé és kakaótartalmú élelmiszerkészítményekből is Horvátország és Csehország a legnagyobb versenytársunk.

Spanyolország a közepes fontosságú agrárpiaconak közé tartozott, az utóbbi hét év átlagában a megvizsgált országok közép-mezőnyében találjuk. 2006-ban agrárexportunknak csak valamivel több mint 2%-a ment a spanyol piacra, részaránya tendenciában csökkenő. Spanyolország importjának Magyarország csak kis részét adja: 2000-2006 között 0,4%-ot. Az ország felé irányuló agrárexportunk legfontosabb termékei a sertéshús, a búza és a kukorica. Sertéshúsnál a legnagyobb konkurensaink Franciaország és Hollandia, gabonaexportunk esetében Franciaország mellett a tengerentúli országok (a tengeri fuvar költségektől függően) a főbb versenytársaink. Sertéshús-exportunk számára a keresleti oldalról kedvezőek a piaci kilátások, de a konkurencia egyre erősebb lesz a spanyol piacon. Összexportunk, illetve piaci részarányunk inkább csökkenő tendenciát fog mutatni.

Japán közepesen fontos exportpiacunk az összes magyar élelmiszergazdasági exportban elfoglalt részesedését tekintve, jelentőségét az adja, hogy távoli, fizetőképessé, hagyományos piacunk. A kivitel négy fő termékből/termékcsoporthoz tevődik össze: sertéshús, toll, baromfi (a termékcsoporthoz belül libamáj) és sajt.

A sertéshús esetében az első három beszállító (USA, Dánia, Kanada) hagyományos nagy húsexportőr. Veszélyt jelez Chile és Mexikó előretörése. A tollnál szintén a hagyományos nagy beszállítók versenyelőnyével kell szembenéznünk. A libamájnál Magyarország a fő beszállító, a versenytársak: Franciaország, Izrael és Spanyolország.

Japán igen igényes piac, a fogyasztók nagy hangsúlyt helyeznek az élelmiszer-biztonságra, nyomonkövethetőségre, a minőségre, az ízre és nagymértékben márkatudatosak. Igaz, ez utóbbi a kiemelt magyar exporttermékekre nem igazán vonatkozik (továbbfeldolgozásra kerülő termékek).

Svájc mindig is a számunkra közepesen fontos agrárpiaconak közé tartozott (sokszor mint közvetítő ország is), de az EU csatlakozásunk óta jelentősen csökken részaránya. 2006-ban agrárexportunknak már csak 1,5%-a irányult oda. Svájci szempontból exportunk csak csekély, részesedésünk a svájci agrárimportból 2000-2006 között 1% körül ingadozott. Svájc már hosszabb ideje célpiaca a baromfi-hús-exportunknak, a baromfi felvágott tekintetében csatlakozásunk után tudtunk nagyobb piaci részesedésre szert tenni. Versenytársaink közül Brazília 2006-ban mennyiségben négyszer és értékben kétszer annyit exportált Svájcba, mint mi, értékben pedig Franciaország rendelkezik jelenleg a legnagyobb piaci részesedéssel (30%) a svájci piacon. Nyúl- és vad- és sertéshús- exportőr vagyunk. A gabonafélék Svájcba történő exportja csak átmeneti jellegű volt. Összexportunk, ha gabonaexportunk újra fellendülne, ismét megközelítheti a 100 millió USD-t, de piaci részarányunk inkább tovább csökkenő tendenciát fog mutatni.

A magyar élelmiszergazdasági bevitel **Belgiumba** dinamikusabban növekedett az elmúlt hat évben, így a belga piac számunkra a stabilan növekvő kategóriába tartozik, ahol még a

részesedésünk is emelkedik. Az alacsony kiinduló érték miatt azonban a forgalom 2006-ra még mindig csak 72 millió EUR-ra emelkedett. A legkedvezőbb célpiaci potenciállal a stabilan, részesedés növekedés mellett növekvő forgalmú három magyar termék rendelkezett: a baromfihús, a savanyúság és a zöldségkonzerv. A kukorica bevitele bővült, részesedése az egyes évek között erőteljes forgalmi ingadozás mellett nőtt, így a piaci potenciálja jó, de instabil. Bővülő forgalom mellett részesedést veszítettek, és az évek között ingadozó is volt a bevételük: fagyasztott zöldség és az elkészített állati takarmányok. A legkedvezőtlenebb exportkilátásokkal két termék rendelkezett: az instabil csökkenő kereskedelmű repcemag és napraforgómag. Belgium a kedvező jelek ellenére még mindig a kihasználatlan uniós élelmiszer-gazdasági célpiacaink egyike. Ezt erősíti meg, hogy a 2000 és 2006 közötti termékszintű maximum értékek összesítése 141 millió dollárt ad. Jövőbeli exportbővítési lehetőségnek minősíthetők azon termékek, amelyeknél magyar oldalról árualap, belga oldalról pedig piaci fellelvőképesség mutatkozik és van jelentős kelet-közép-európai részvétel, ilyenek a tej, az egyéb friss zöldség, a cukor, a befőttek, és a gyümölcs- és zöldséglé.

Görögország az EU-csatlakozásunk előtt a kisebb fontosságú agrárpiaconak közé tartozott, de azóta részesedése jelentősen megnőtt. Összexportunk 2004-ben megközelítette, a következő évben már meghaladta a 100 millió USD-t, a görög piac részaránya 2005-ben 3% felett volt. A görög agrárimport szempontjából exportunk csak minimális szerepet játszik, bár az Európai Unióhoz történt csatlakozásunk óta erősen növekvő tendenciát mutat. Részesedésünk a görög agrárimportból 2000-2006 között 0,3%-ról 1,9%-ra nőtt. Exportunknak több mint 90%-át adták 2006-ban a gabona (búza, kukorica), illetve az élő állatok (bárány, marha). A legnagyobb versenytársaink a görög piacon Románia, valamint élő szarvasmarha esetében Franciaország. A közeljövőben exportunk, illetve piaci részarányunk a gabonaexporttól függetlenül tovább emelkedhet.

Ukrajna nem tartozik legfontosabb exportpiacaink közé, azonban földrajzi közelsége és az elmúlt évek dinamikus növekedése miatt feltétlen figyelmet érdemel. Az Ukrajnába irányuló magyar kivitel részesedése Ukrajna összes agrárbehozatalából 2006-ban 2,5%-ot tett ki. Legfontosabb exporttermékeink a zöldségkonzerv és a hobbiállat-eledelel. Mindkét termék piacán dinamikus növekedés figyelhető meg. Legfontosabb versenytársaink a zöldségkonzerv esetében Oroszország és Spanyolország, míg a hobbiállat-eledelel piacon Oroszország és Lengyelország. Az elkövetkező években e két termék esetében a kivitel további növekedésére lehet számítani.

Bár **Szerbia** közeli ország, és gazdasága is növekedésnek indult, ami perspektivikus lehet néhány magasan feldolgozott termék szempontjából, ugyanakkor hazánkéhoz hasonló mezőgazdasági adottsága gátolja az amúgy élelmiszer-gazdasági exportunk húzótermékeinek számító árunk exportját.

Svédország a kevésbé fontos agrárpiaconak közé tartozik, összexportunk alig 1%-a irányul a svéd piacra. Exportunk értéke valamelyest nőtt, de részaránya az EU-csatlakozásunk óta inkább csökkent. A svéd agrárimport szempontjából exportunk csak marginális, részesedésünk a svéd agrárimportból 2000-2006 között 0,6%-ról 0,4%-ra csökkent. A Svédországba exportált legfontosabb termékeink a sertéshús, a bogyós gyümölcs (málna), valamint a bor (pezsgő). A növekvő (főleg a szomszédos országokból, illetve tengerentúlról származó) konkurencia miatt összexportunk Svédországba és részarányunk a svéd élelmiszerpiacon a következő években valószínűleg tovább fog csökkenni.

Az **Egyesült Államokba** irányuló magyar élelmiszergazdasági bevitel ez korábbi alacsony szintről is tovább, 32 millió EUR-ra csökkent az elmúlt hat évben, és így az USA piaca számunkra a legrosszabb kilátású instabilan csökkenő kategóriába került. Annak ellenére így van ez, hogy mindkét jelentős bevitelű magyar termék a legkedvezőbb, stabilan növekvő kategóriába került, ahol még részesedés növekedést is sikerült elérnünk: madártoll és cukorka, ugyanakkor számos korábban is kis értéket képviselő termék exportja minimálisra csökkent, vagy megszűnt. Nagy piaci veszteségként kell elkönyvelnünk, hogy a versenytársak behozhatatlan árelőnye miatt lényegében megszűnt a több évtizeden keresztül sikerterméknek tekinthető dobozos sonka kivitelünk. Az USA hazánk egyik leginkább kihasználatlan élelmiszergazdasági célpiaca. Ezt erősíti meg, hogy a 2000 és 2006 közötti termékszintű maximum értékek összesítése a jelenlegi forgalomnak több mint kétszeresét adja, 70 millió EUR-t. Azon termékek esetében, amelyeknél magyar oldalról árualap, amerikai oldalról piaci felvevőképesség mutatkozik és van jelentős kelet-közép-európai részvétel, ígéretes jövőbeli exportfejlődés lehetőségét látjuk. Ilyenek a húskonzerv, a csokoládé, a pék- és cukrászáru, a gyümölcs- és zöldséglé, valamint az ásványvíz és szénsavas üdítőitalok.

A **Koreai Köztársaságba** valójában Magyarország egyetlen terméket exportál évek óta millió USD-s nagyságrendben, a sertéshúst. Ez viszont 90%-feletti értéket képvisel az összes, a Koreai Köztársaságba irányuló élelmiszergazdasági exportunkban, sőt 2000-ben és 2002-ben 100%-ot. Nem biztató azonban, hogy a 2000-2006-os időszakban erősen ingadozott a sertéshús export értéke, ennek ellenére reméljük, hogy a 2006-os értéket (36 millió USD) az elkövetkező években is tudjuk tartani.

A **Bulgáriába** irányuló magyar agrárkivitel az elmúlt évek bővülése ellenére nem érte el a bolgár élelmiszeripari behozatal 3%-át. Legfontosabb termékeink közül a kávé és teakivonatok, a hobbiállat-eledel és az élesztő piacán is számottevő növekedést értünk el az elmúlt években, s jelenleg mindhárom termék esetében piacvezetők vagyunk. A kávé és teapiacra Brazília és Németország szerepe jelentős. Az élesztőpiacon legnagyobb versenytársaink Olaszország és Törökország, előbbi növekvő, utóbbi csökkenő piaci részesedéssel. Piaci részaránynak a piacok dinamikus növekedése miatt az elkövetkező években tovább növelhető.

Lettország a fontosabb piacok rangsorában csak a harmadik decilisbe tartozik. A magyar élelmiszeripari szállítások részesedése az ország teljes élelmiszergazdasági importjából mindössze 1%-os. Az országba exportált két legfontosabb magyar élelmiszergazdasági termék a zöldségkonzerv és az izocukor, mindkettő esetében piacvezetők vagyunk. Az elkövetkező években a lett piac hazánk agrárexportja számára bővülő, de kevésbé fontos piacok közé fog tartozni.

Törökország csak a kisebb fontosságú és ráadásul instabil agrárpiaconk közé tartozik. 2006-ban agrárexportunknak alig fél százaléka irányult oda. Törökország szempontjából exportunk csak elenyésző nagyságú, részesedésünk a török agrárimportból 2000-2005 között csak 2002-ben, a nagyobb kukoricaexportunknak köszönhetően volt 2% fölött, egyébként 1% alatt van. A Törökországba exportált legfontosabb termékeink a kukorica és a toll. Kukoricaexportunk legfőbb konkurensei a tengerentúli országok és Ukrajna, tollnál Olaszország és Bulgária a versenytársaink. A török piacra irányuló agrárexportunk, illetve részesedésünk a jövőben az ország EU-csatlakozásától függően megváltozhat.

A magyar élelmiszergazdasági kivitel **Dániába** ugyan stabilan és dinamikusan nő, és még piaci részesedésünk is emelkedett, azonban az alacsony kiindulási pont miatt a forga-

lom 2006-ra még mindig csak 24 millió EUR-ra nőtt. Két magyar termék szerepe bizonyult jelentősnek, mindkét termék a legkedvezőbb, stabilan növekvő kategóriába került, ahol még részesedés növekedést is sikerült elérnünk: az elkészített állati takarmányok és a sertéshús. A 2000 és 2006 közötti termékszintű exportmaximum értékek összesítése is a jelenlegi forgalomnál jelentősen nagyobb értéket, 35 millió EUR-t ad. Így Dánia továbbra is hazánk egyik kihasználatlan uniós élelmiszergazdasági célpiacának minősíthető. Jövőbeli exportbővítési lehetőségnek minősíthetők azon termékek, amelyeknél magyar oldalról árualap, dán oldalról pedig piaci felvevőképesség mutatkozik és van jelentős kelet-közép-európai részvétel: ilyenek a baromfihús, az egyéb friss zöldség, a tovább feldolgozott (konzervált) húsfélék és a csokoládé.

Finnország esetében a magyar élelmiszeripari termékbevitel részesedése az ország teljes agrárimportjából mindössze 0,5% volt. Jelentős értékben csak a fagyasztott zöldség, a bor és a friss karfiol és káposztafélék piacán vagyunk jelen. Összességében nincs rá sok esély, hogy az elkövetkező években Finnország számottevően előbbre kerüljön agrárpiacaink fontossági sorrendjében.

3. Agrárexportunk logisztikai szempontból történő elemzése

Az évről évre növekvő élelmiszergazdasági exportteljesítmény mögött jelentős szállítmányozási teljesítmény áll, amivel az exportárut az exportra termelő vállalat gyártóhelyétől a fogadó országba viszik. Míg 2000-ben még csak 4,8 millió tonna, addig 2006-ban már 9,4 millió tonna mezőgazdasági és élelmiszeripari exportáru került ki külföldre. Az agrárlogisztika fontosságát tovább növeli, hogy az agrár és élelmiszeripari termékek részaránya bruttó súlyban a nemzetgazdasági külkereskedelmi forgalomból 2006-ban 32,6% volt, azaz az agrárexport logisztikai, anyagmozgatási szempontból lényegesen fontosabb, mint a forgalmi értékét (6,3%) nézve. Az egyre növekvő szállítási feladatok megoldása jelenleg csak jelentős külföldi fuvarozási kapacitások bevonása segítségével lehetséges.

Ebben a fejezetben a szállítási távolságban, a fuvarozási módban és a fuvarparitásban bekövetkezett változásokat elemezzük, mert véleményünk szerint **az infrastruktúra és a megfelelő szállítási háttér fejlesztésével a magyar exportőrök áruszállítási lehetőségein tudnánk javítani**, ami az exportárbevételt tovább növelhetné. Erre utalnak a velünk szemben exportpiaci sikereket elért egykori CEFTA-tagországok erőteljes logisztikai fejlesztései is. Az Európai Unió áru fuvarozás-szabályozását azért ismertetjük, mert exportunk bővítése szempontjából ezek a szabályok körülhatárolják a járható és kívánatos utat. Végül bemutatjuk az egyes fuvarozási módok középtávú kilátásait, valamint a fontosabb exporttermékeink esetében megszerzett gyakorlati tapasztalatokat.

Az előzetes tanulmányainkból, a szakirodalomból és a szakmai beszélgetésekből már előre azt a tapasztalatot lehetett leszűrni, hogy a magyar agrárágazat logisztikájának legfőbb problémája és egyben hátránya a felkészültebb versenytársakkal szemben gyengébb szállítási infrastruktúra, a még mindig nem kielégítő mennyiségű, minőségű, illetve földrajzi elhelyezkedésű raktár- és szállítókapacitás, valamint a speciális szállítóeszközök hiánya. Másrészt viszont a **fuvarozási módban és a fuvarparításban elért előrelépés már rövidtávon is javítaná az élelmiszergazdaság piacra jutási esélyeit**. Általánosságban az a fuvarparitás tekinthető előnyösnek, amely esetben az exportőr minél hosszabb távon vállalja a kiszállítás költségeit és kockázatát. Ekkor ugyanis a vevő többletszolgáltatást is megvásárol, amelynek a nyereségtartalma nemzetgazdasági szinten az exporthatékonyságot növeli.

3.1. Agrárexportunk piaci hatósugara

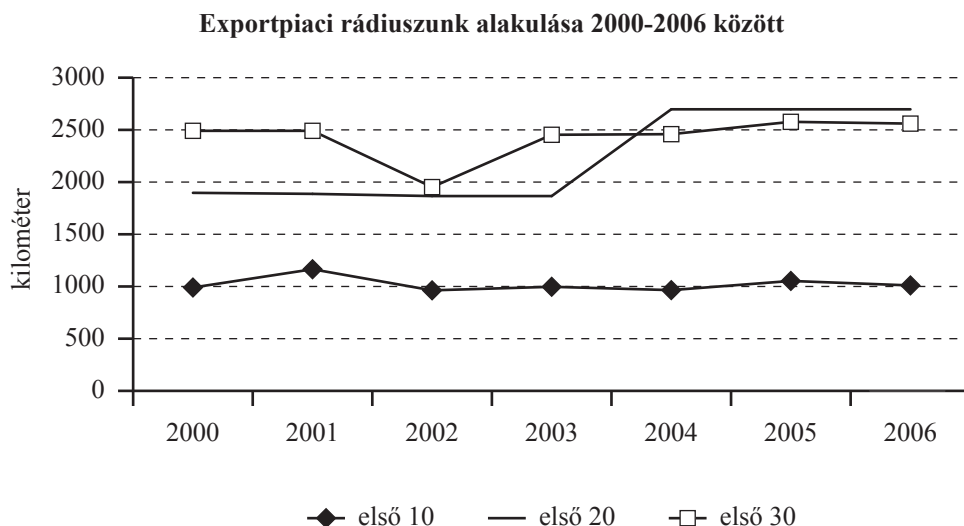
Amint az előző fejezetben rámutattunk, exportpiacainkra az erős Európa-centrikusság jellemző. Ennek megfelelően a piaci hatósugarunkat is az európai országoktól való távolságok határozzák meg. Kivételt jelentenek azok a távol-keleti országok (Japán, Dél-Korea), ahova elsősorban húst exportálunk.

A 2. ábrában exportunk átlagos távolságát mutatjuk be az első tíz, az első húsz és az első harminc legfontosabb célpiacunk alapján. A bemutatott megtett távolságok természetesen nem pontosak, mert jelentősen eltér a vasúton, illetve hajóúton megtett szállítási távolság például Kínába.

Látható, hogy az első tíz legfontosabb célpiacunk átlagos távolsága a csatlakozásunk után sem változott, gyakorlatilag ugyanazokba az országokba irányult az exportunk zöme 2000 és 2006 között (az első tíz ország részaránya az összexportunkból 2000-ben 65% volt, 2006-ban 64%, az első húsz részaránya 86% volt mindkét évben). Az első húsz legfontosabb

célpiacon között 2004-től Dél-Korea is szerepel, ami jelentősen megnövelte átlagos piaci hatósugarunkat. Az első tíz legfontosabb piacunk átlagosan 1000 km távolságban van tőlünk, az első harminc piac már átlagosan 2560 km-re.

2. ábra



Forrás: KSH adatok alapján saját számítások

3.2. Agrárexportunk elemzése fuvarozási mód szerint

Az exportőr vállalatok elsősorban az exportáru jellegétől és a célország földrajzi fekvésétől függően döntenek el azt a kérdést, hogy hogyan érdemes szállítani. Ha például az áru nagy értékű, de kis terjedelmű, esetleg romlandó, ráadásul nagy a távolság, akkor légi úton (pl. húsexportunk Japánba), ha ömlesztett, vagy súlyos, illetve fajlagosan kis értékű áruval van szó, és nem számít a hosszú szállítási idő, akkor konténerben hajóval, vagy vasúton érdemes szállítani. Sok esetben azonban kombinált fuvarozásra van szükség, pl. közút-vasút, közút-vízi út stb.

A külkereskedelmi statisztikák a bonyodalmak elkerülése céljából ezért a határon alkalmazott fuvarozási módot regisztrálják.² E szerint a következő kódok lehetségesek:

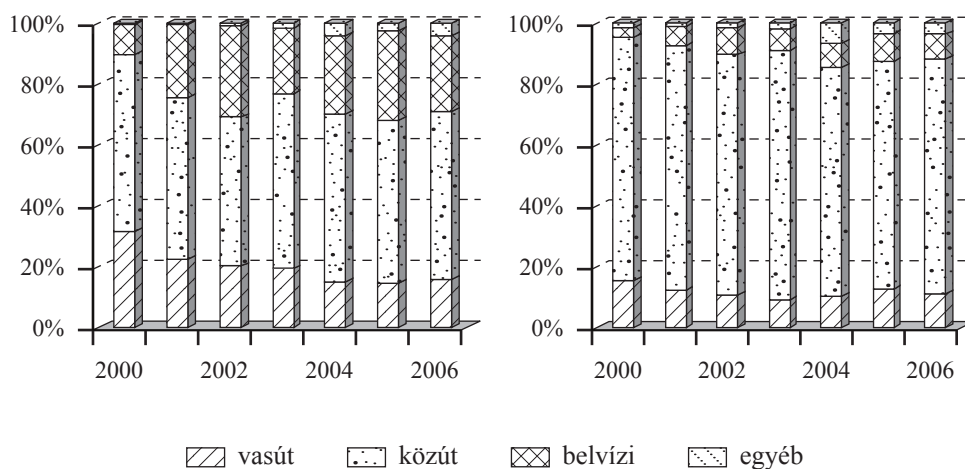
1. tengeri hajózás
2. vasúti forgalom
3. közúti forgalom
4. légi forgalom
5. postai forgalom
7. fixen szerelt szállítóeszköz (pl. csővezetékek)
8. belvízi hajózás
9. saját hajtás (pl. autóbusz export a saját kerekén).

² www.cservice.hu/intrastat

Földrajzi helyzetünkéből adódóan a tengeri hajózás, mint lehetséges közvetlen fuvarozási mód kiesik, a többi lehetőség között viszont az exportőröknek a gazdaságosság összes kritériumainak figyelembe vételével, főleg az aktuális fuvarozási költségek tudatában kell dönteniük. Ennek függvényében az egyes években megváltozhat a magyar élelmiszer-gazdasági export, és ezen belül az egyes (HS-2) szerinti exportágazatok fuvarozási módjának szerkezete (3. ábra).

3. ábra

**A magyar élelmiszer-gazdasági export fuvarozási mód szerinti eloszlása
2000-2006 között (nettósúly, illetve exportárbevétel alapján)**



Forrás: KSH adatok alapján saját számítások

Látható, hogy mind a nettósúly, mind az exportárbevétel szerint dominál a közúti szállítás, bár részaránya 2006-ban nettósúlyban és értékben mérve 2000-hez képest 3 százalékponttal csökkent 55%-ra, illetve 77%-ra. A vasúti szállítás részaránya az összes szállításon belül nettósúlyban 32%-ról csökkent 16%-ra, árbevételben 15%-ról 11%-ra. A belvízi hajózás jelentősége nőtt, nettósúlyban 2006-ban már majdnem ötször és értékben kétszer annyi árut vittünk ki ezen az úton mint 2000-ben. Figyelemre méltó tény, hogy az egyéb fuvarozási módok részaránya az árbevételből – elsősorban a növekvő légi szállításoknak köszönhetően – közel két és félszeresére nőtt.

Sokkal részletesebb képet kapunk, ha az agrárexportunkra jellemző fuvarozási mód alakulását a fontosabb országokra nézve vizsgáljuk. A **belvízi hajózásban** mennyiség alapján 2006-ban Hollandia állt az első helyen, ahova 450 ezer tonna árut vittünk hajóval. Hollandiát Németország követte 400 ezer tonnával és Görögország, ahova elsősorban gabonát vittünk, 360 ezer tonnával. Az exportárbevétel alapján is Hollandiáé az első hely, a magasabb árfekvésű olajmag exportnak köszönhetően 67 millió EUR-val vezeti a sorrendet Németország (54 millió EUR) és Görögország (46 millió EUR) előtt.

A **vasúti szállításnál** a mennyiség alapján 2006-ban Olaszország vezetett 247 ezer tonnával Románia (142 ezer tonna) és Oroszország (140 ezer tonna) előtt, exportárbevétel alapján viszont Oroszország állt az első helyen 102 millió EUR-val, azaz a vasúton szállított exportértékünk kerekén egynegyede oda irányult. A vasúti forgalomban szállított exportáru

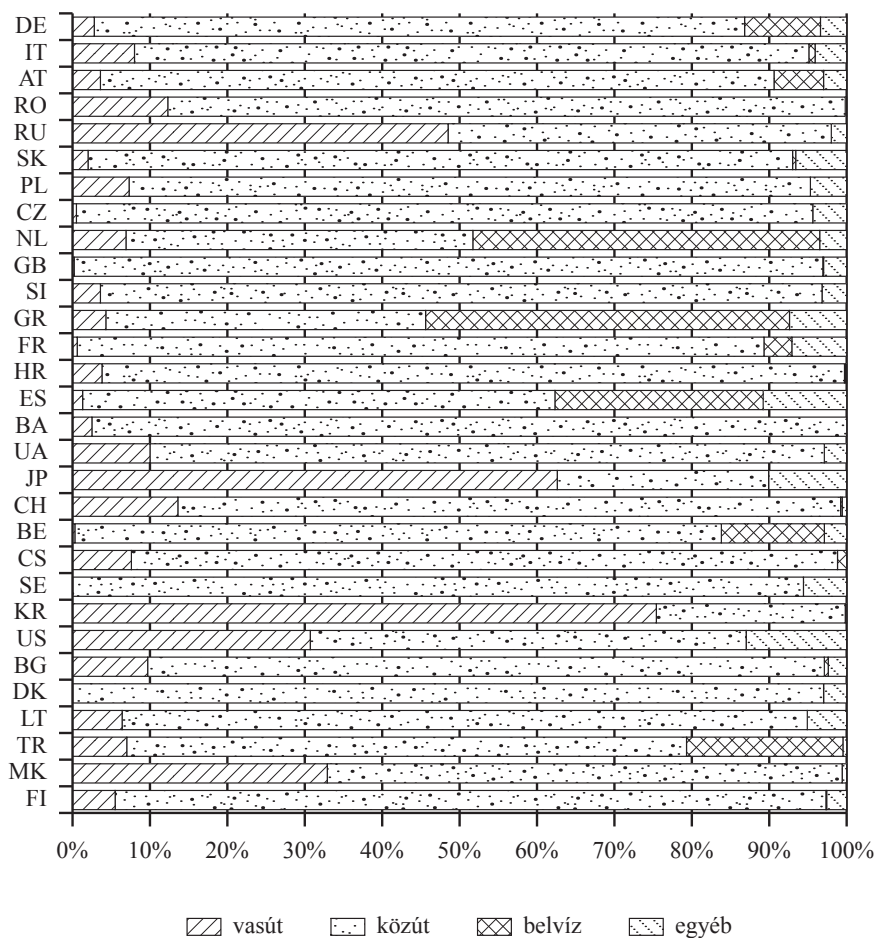
1 tonnára jutó értéke átlagosan 274 EUR, az Oroszországba vasúton szállított áru átlagértéke ezzel szemben 724 EUR/t. Az első helyen viszont Japán áll, az erre a piacra (a kikötőig vasúton) szállított 11 ezer tonna (elsősorban hús) 36 millió EUR-t ért. Romániába az exportáru átlagértéke 181 EUR/t-t tett ki.

A **közúti szállításban**, ahol összesen több mint 5,1 millió tonna exportárut szállítottunk ki 2006-ban, a mennyiségi sorrendet Olaszország vezette, a növekvő gabona- és tej-exportnak köszönhetően 1,2 millió tonnányi árut vittünk ki erre a piacra. A második helyre Ausztria került 617 ezer tonnával, utána Németország és Szlovénia következik 440-440 ezer tonnával. Értékben mérve azonban Németország állt vitathatatlanul az első helyen 463 millió EUR-val, utána Olaszország (307 millió EUR) és Ausztria (270 millió EUR) következett.

A 4. ábra élelmiszergazdasági exportunk eloszlását mutatja a kiválasztott országok és fuvarozási mód szerint.

4. ábra

Agrárexportunk eloszlása kiválasztott országok és fuvarozási mód szerint 2006-ban



Megjegyzés: Országkódok az 1. mellékletben, számadatok a 3. mellékletben, fuvarozási mód a magyar határig.

Forrás: KSH adatok alapján saját számítások

3.3. Agrárexportunk elemzése fuvarparitás szerint

A **fuvarparitás** a külkereskedelmi adásvételi feltételek egyik legfontosabb kérdése: az a földrajzi hely- és körülmény-meghatározás, ahol és amilyen feltételek mellett az áru iránti felelősség és kockázat, illetve tulajdonjog átszáll az eladóról a vevőre. A paritást a szerződő felek részletesen meghatározhatják a szerződésben, vagy egyszerűen hivatkozhatnak az INCOTERMS³ valamelyik klauzulájára. Az alkalmazott fuvarozási mód szerint a paritás lehet tengeri/belvízi, vagy multimodális. A multimodális paritás többféle fuvarozási módot és azok kombinációit jelenti (részletesen lásd a 2. mellékletben).

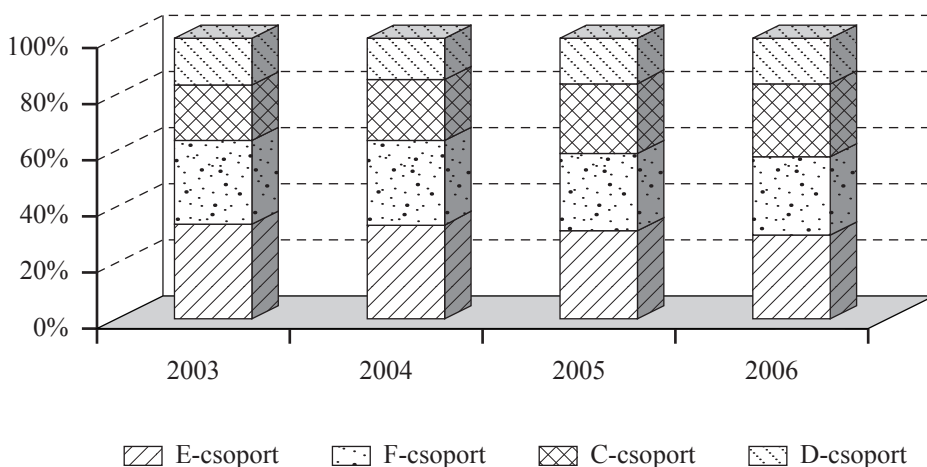
A parításokat az eladó kötelezettségének és kockázatának sorrendjében 4 csoportba szokták besorolni:

1. E-csoport, ahol a vevő jön az áruért,
2. F-csoport, ahol az eladó útnak indítja az árut a vevő költségére,
3. C-csoport, ahol az eladó fizeti a főfuvarozás költségeit,
4. D-csoport, ahol az eladó „házhoz” viszi az árut.

A fuvarparitás kiválasztása egyfajta tükrözi az eladó és a vevő közötti alkupozíciónak, minél több költséget és kockázatot vállal magára az eladó, annál magasabb áron adhatja el áruját. A **fuvarparitás szerkezetének alakulása jól tükrözi az adott ország szállítási és általában infrastrukturális fejlődését**. Érdemes tehát megnézni, hogy a magyar élelmiszer-gazdasági exportban hogyan alakul a fuvarozási mód szerkezete az egyes régiók, célországok, illetve a főbb termékek vonatkozásában (5. ábra).

5. ábra

Élelmiszer-gazdasági exportunk eloszlása fuvarparitás szerint

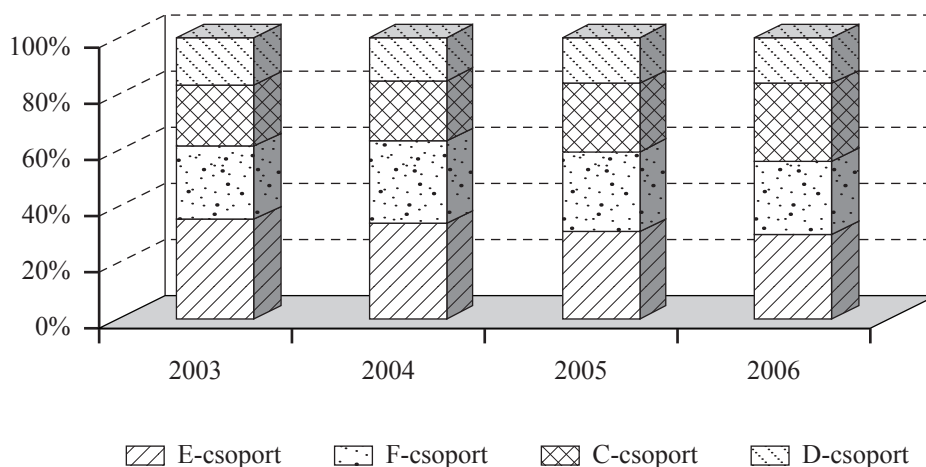
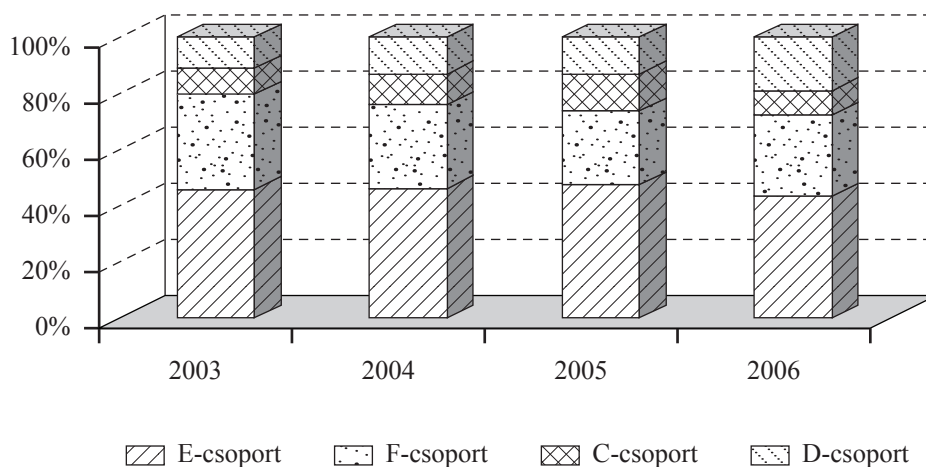


Forrás: KSH adatok alapján saját számítások

Az E és F csoport (ahol „inkább a vevő jön az áruért”) részaránya az agrárexportunkban összesen az exportárbevétel alapján 64%-ról 58%-ra csökkent. Meglepő azonban az egyes relációk közötti különbség (6. ábra).

³ International Commercial Terms = Nemzetközi Kereskedelmi Feltételek. Az INCOTERMS a külkereskedelem legismertebb szokványa, a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara 1936-ban hozta létre ezeket a standardokat. Az INCOTERMS állandó átdolgozás alatt áll, a legutóbbi változat 2000-ből való.

6. ábra

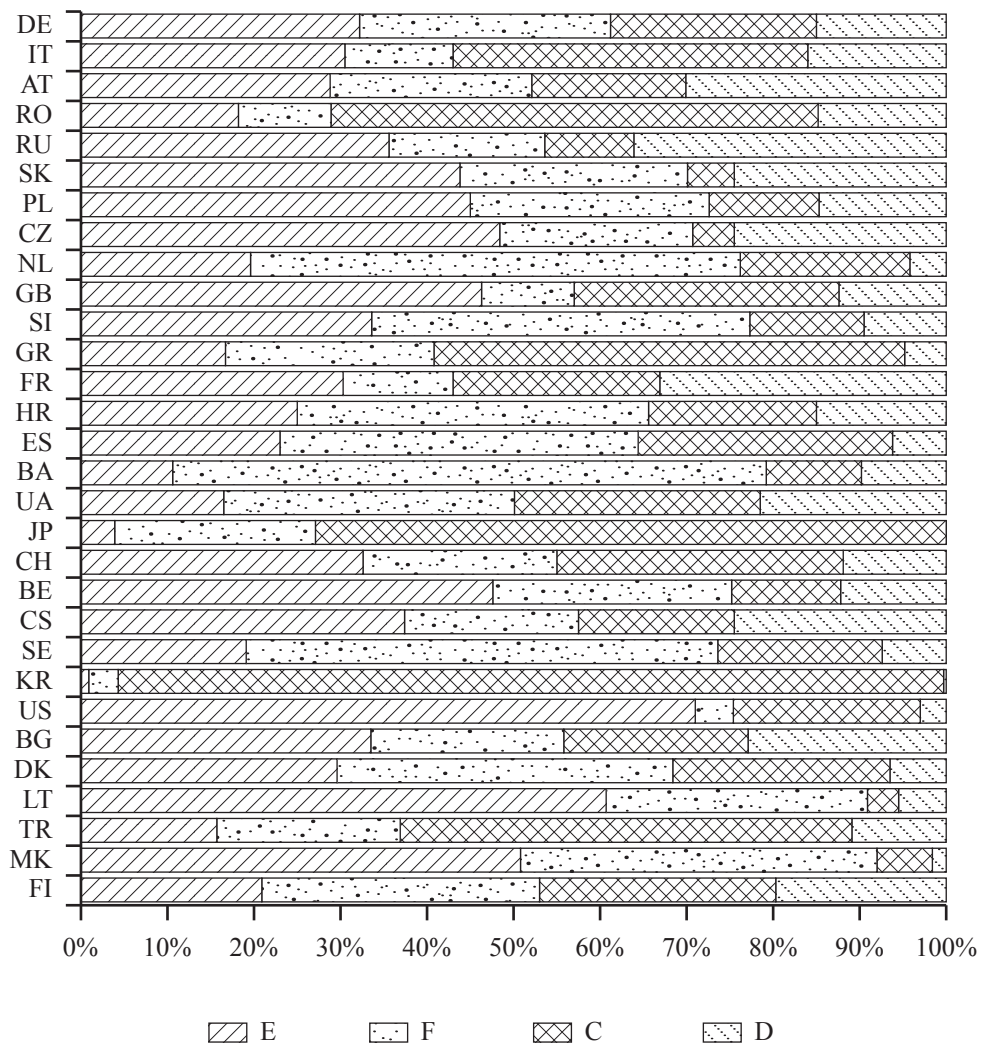
Élelmiszergazdasági exportunk eloszlása fuvarparitás szerint (EU-15)**Élelmiszergazdasági exportunk eloszlása fuvarparitás szerint (EU-10)**

Forrás: KSH adatok alapján saját számítások

A két ábra összehasonlításából következik az a figyelmeztető tény, hogy a velünk együtt csatlakozó országokból még 2006-ben is a **kivitelünk** majdnem **háromnegyedéért inkább a külföldi vevő jött**.

A külföldi vevőkkel szembeni alkupozíciónkat a szállítási feltételek kiválasztásában még jobban mutatja a fuvarparitás országprofilja, illetve termékprofilja. A következő táblázatban azt mutatjuk be, hogy a legfontosabb befogadó országok felé hogyan alakult fuvarparitásunk szerkezete csatlakozásunk után (7. ábra).

Agrárexportunk fuvarparitása fontosabb országok szerint 2006-ban



Megjegyzés: Országkódok az 1. mellékletben, számadatok a 4. mellékletben, fuvarparitás a magyar határig.

Forrás: KSH adatok alapján saját számítások

A 60%-os vonalat, mint az E és F csoport részarányának átlagértékét figyelve látható, hogy a velünk együtt csatlakozó országoknál (Lengyelország, Csehország és Szlovákia) a részarány az átlagosnál magasabb értékű. Csúcstartók a nagyobb piacot képező országok között a hollandok és a szlovénok, a kisebb fontosságú piacok esetében pedig Lettország és Makedónia felé alig van C, vagy D paritású exportunk. Románia, Görögország és Franciaország felé pedig „inkább mi visszük az árut”, ott a C és D-csoport részaránya lényegesen magasabb.

3.4. Az Európai Unió áru fuvarozás-szabályozása

A közös közlekedéspolitika célja, hogy az EU-tagállamok különböző szabályainak harmonizációja, az infrastruktúra-fejlesztések összehangolása és a nemzeti infrastruktúra-hálózatok (közutak, vasúti pályák) közötti átjárhatóság biztosítása révén elősegítse a belső piac hatékony működését. A közös közlekedéspolitika sajátossága, hogy szállítási módonként különböző szabályok léteznek.

3.4.1. Közúti fuvarozás

Az uniós szabályozás a nemzetközi fuvarozásban való részvétel lehetőségének meghatározására irányul, míg a nemzeti közúti áru fuvarozást javarészt nemzeti szintű szabályok védik. Az EU-n belül létrehozott vámunió és az ezzel összefüggésben kialakított ún. Schengen-i határ szerint a **tagállamok közti, belföldinek minősített forgalomban** a hagyományos értelemben vett **vámellenőrzés megszűnt**. Megerősített határ- és vámellenőrzés érvényesül viszont az Unió harmadik országokkal határos szakaszain. A nemzetközi áru fuvarozásban a **piacra jutás**⁴ a CEMT engedélyek⁵ tagországokon belüli kiváltásával lehetséges, amely egy **kontingensmentes** engedélyrendszeren alapul.

A **diszkriminációmentes versenyfeltételek biztosításának** érdekében a jogszabályok egységes követelményeket írnak elő pl. a vezetési idő, pihenési idő és a munkaidő szabályozására⁶, az előírások betartásához szükséges menetíró használatára⁷, ellenőrzésére. A **pénzügyi kötelezettségek**re (gépjárműadó, úthasználati díj, üzemanyagok jövedéki adója) **vonatkozó rendeletek jórészt irányelvek, amelyek lehetővé teszik nemzeti hatáskörben az irányelvek által engedélyezett kereteken belüli** eltérést. Az adó struktúráját, felépítésének szempontjait és abszolút nagyságát a tagállamok saját hatáskörben állapítják meg, így lényeges különbség van az egyes európai országok között. Legegységesebbek az Unió területén belül a műszaki előírások, amelyek szabályozzák az Unió területén közlekedő bizonyos közúti járművek legnagyobb megengedett méretét, tengelynyomását. Az úthasználati díj egységesítése⁸ során fontos törekvés, hogy az **időarányos díjfizetést** váltsa fel az **igénybevétellel arányos** díjfizetési rendszer.

Magyarország a csatlakozási tárgyalásokon a közúti áru fuvarozás terén három konkrét szabályozásban ért el derogációt. Az egyik a belföldi piacnak a közösségi fuvarozók részére történő megnyitása, azaz a kabotázst szabályozó 3118/93/EGK rendelet alkalmazása alóli átmeneti mentesség. Ez azt jelentette, hogy a csatlakozást követő 3+2 évig **kabotázstalanul** élhetünk, vagyis **2009. április 30-ig** külföldi fuvarozók továbbra sem végezhetnek belföldi szállítási tevékenységet hazánkban. Derogációnak számít a **közösségi gépjárműadó minimumszint** (99/62/EK irányelv) alkalmazása alóli mentesség, amely **2005 végéig** illette meg Magyarországot a legmagasabb környezetvédelmi normáknak megfelelő járművek esetében, amennyiben azok kizárólag belföldön fuvaroztak. Mivel a magyar közutak műszaki állapota a közeljövőben nem teszi lehetővé az Unióban engedélyezett (96/53/EK irányelv) **legmagasabb tengelyterhelésű** (11,5 tonna) **tehergépjárművek** for-

⁴ A Tanács 881/92/EGK rendelete

⁵ A CEMT (La Conférence Européenne des Ministres des Transports – Közlekedési miniszterek európai konferenciája) tagországok illetékes hatóságai által kiadott engedélyek, Magyarországon ennek felügyelő szerve a Központi Közlekedési Felügyelet.

⁶ A Tanács 3820/85/EGK rendelete, a Tanács 2002/15/EK irányelve, AETR egyezmény

⁷ A Tanács 3821/85/EGK rendelete

⁸ A Tanács 4058/89/EGK rendelete

galmát, e járművekre **2008 végéig túlsúlydíj fizetési kötelezettséget**, valamint az **útvo-nalengedély** igénylését teszik kötelezővé. Ezzel egyidőben az autópálya- és gyorsforgalmi úthálózaton, valamint a magasabb tengelyterhelés elbírása érdekében felújított útszakaszokon közlekedő tehergépjárművek mentesülnének a díjfizetés alól (Timár, 2003).

3.4.2. Vasúti fuvarozás

Az Unióban végbemenő reformon belül különös hangsúlyt kapott a vasúti áru fuvarozás, mert hanyatlását indokolatlannak találták az előnyökhöz képest. A szállítási távolságok jelentősen megnöttek, megemelkedett az európai térségen belüli áru forgalom, miközben a közlekedési útvonalak megteltek. A vasúti ágazatról szóló Fehér Könyv már 1996-ban megállapította, hogy az ágazat csak a korábbinál mélyrehatóbb reformok által válhat sikeressé az európai belső piacon.

A vasúti áru fuvarozás belső piacának jogalapját az első és a második vasúti csomag teremtette meg. Az **első vasúti csomag**⁹ (infrastruktúra csomag) három, egymással szoros kapcsolatban álló tanácsi irányelvet tartalmaz, amelyet az új tagállamoknak 2004. május 1-jéig kellett jogszabályaikba átültetni. Célja az integrált európai vasúti térség megvalósításának első lépéseként az ágazat fejlesztése, majd az **áru fuvarozás közútról vasútra történő áthelyezése**. A **második vasúti csomag**¹⁰ a nemzetközi vasúti teherforgalomhoz való szabad piaci hozzáférés 2006. január 1-jére történő előrehozatalát és a **belföldi vasúti teherforgalom** (beleértve a kabotázs-forgalmat) **2007. január 1-étől történő liberalizálását** írja elő.

A szabályozások a szállítási szolgáltatásokkal és a vasúti infrastruktúra kezelésével kapcsolatos tevékenységek számvitelének elkülönítésére¹¹, az alapvető tevékenységek szállítási tevékenységtől való különválasztására vonatkoznak. Továbbá biztosítják az infrastruktúrákhoz való hozzáférési jogok méltányos és megkülönböztetéstől mentes odaítélését minden olyan vasúti társaságnak, amely nemzetközi áru fuvarozási szolgáltatást kíván nyújtani a transzeurópai áru fuvarozási hálózaton. A könnyebb hozzáférés érdekében előírják a pályahálózat-működtető és a vasúti társaság közötti szerződések fokozatos egységesítését. Fontosnak vélik továbbá kiküszöbölni azokat a versenytorzulásokat, amelyek abból erednek, hogy a beszedett díj a szállítás módjától függ, és a vasúti szállításon belül is változó. Az EU a vasúti áru fuvarozási engedélyek harmonizált feltételek szerinti kibocsátására kötelezi a tagországokat. A vasútpolitikában lényeges változást jelentett a RIV szabályozás megszűnése, vagyis a külföldre árut szállító vonatokat nem szükséges üresen visszaküldeni a feladó országba, így javulhat kihasználtságuk, ami a fuvardíjak csökkenéséhez vezethet.

A vasúti piacnyitás keretében Magyarország **2006 végéig átmeneti mentességet** kapott a **vasúti infrastruktúra-kapacitáshoz való szabad és diszkriminációmentes hozzáférést** célzó közösségi rendelkezések (2001/12 irányelvvel módosított 91/440 irányelv) alkalmazása alól, ami a nemzetközi áruszállítási forgalom liberalizálásának akadályoztatását jelenti. A magyar vasút – versenyképességi hátrányát figyelembe véve – az átmeneti időszak alatt csak korlátozottan nyitotta meg a nemzetközileg kiemelt fontosságú ún. transz-európai vasúti áru fuvarozási hálózat (TERFN) magyarországi szakaszait. Az átmenet alatt a magyar TERFN hálózatra csak a pályakapacitás 20%-áig engedték be a közösségi vasúttársaságokat. A piacra lépés három módozata közül az első kettőre (nemzetközi szövetségek, kombinált fuvarozás) abban az értelemben nem vonatkozik az átmenet, hogy ezeket az igényeket a

⁹ A Tanács 2001/12/EK irányelvének, 91/440/EGK rendeletének, és a 2001/12/EK irányelvének módosításai

¹⁰ A Tanács 91/440/EGK rendeletének, 96/48/EK és 2001/16/EK irányelveinek módosításai

¹¹ A Tanács 1192/69 EKG rendelete

20% túllépése esetén is kielégítjük (jelenleg nemzetközi szövetségek nincsenek, a kombinált fuvarozás részaránya 8% körüli). A liberalizáció harmadik módozatát (transz-európai vasúti áru fuvarozási hálózaton történő közlekedés) igénybe vevő vasúttársaságok ebben az esetben nem kapnak hozzáférést, egyébként pedig a 20%-ból fennmaradó részre jogosultak.

3.4.3. Belvízi közlekedés

A belvízi hajózásra vonatkozóan **három különböző, földrajzilag egymást részben fedő jogrendszer** létezik Európában. A rajnai hajózásra vonatkozó 1868-as Mannheim-i Egyezmény, a Dunára vonatkozó 1948-as Belgrádi Egyezmény, illetve az Európai Unió alapszerződéseinek és közösségi joganyagának alkalmazási területeire vonatkozó Római Szerződés. A Rajnai Központi Hajózási Bizottságnak (CCNR) jogalkotó hatásköre (műszaki normákra, a személyzetre, biztonságra, hajózás szabadságára) van, határozatait a tagállamok kötelesek átültetni a nemzeti jogba. Ezzel szemben a Duna Bizottságnak csak tanácsadó jogköre van, és célja az országok közötti belvízi forgalom szabályozása.

Az **európai belvízi utakon egységes jogi feltételekkel** megvalósuló vízi fuvarozást irányozta elő a 2005. április 1-jén hatályba lépett **CMNI Egyezmény**. Ez a belvízi áru fuvarozás tekintetében irányadó nemzetközi szerződésnek felel meg, szabályként viszont az ún. bratislavai megállapodások keretében elfogadott feltételek (DÁF-dunamenti áru fuvarozás feltételei) a mérvadók. A Bizottság 2006. január 7-én elfogadta az „Integrált európai cselekvési program a belvízi szállítás érdekében” című dokumentumot, amelynek célja, a belvízi szállítás megfelelő szerephez juttatása a közös közlekedési politikában (NAIADES cselekvési programról szóló közlemény). Ez a **közép- és hosszú távú cselekvési terv** (2006-2013) egyesíti a belvízi hajózás fejlődésével összefüggő öt legfontosabb célkitűzést: kedvező feltételek teremtése a szolgáltatások számára, a flottakorszerűsítés és az innováció támogatása, a foglalkoztatás és a szakképzés elősegítése, a vízi úton történő szállítás arculatának és megítélésének javítása, megfelelő infrastruktúra megteremtése.

A belvízi hajózásra az alábbi **közösségi jogszabályok** vonatkoznak: a rajnai hajózáshoz tartozó hajókra vonatkozóan a rajna-hajózási egyezmény alapján hozott intézkedések igénybevételének feltételeiről szóló rendelet¹², a nem honos fuvarozók belvízi úton történő áru fuvarozása valamely tagállamon belül¹³, tagállamok közötti belvízi áru fuvarozásra alkalmazandó közös szabályok¹⁴, belvízi hajózás szerkezeti átrendezése¹⁵, valamint a hajóbérleti szerződési és árképzési rendszerek¹⁶.

Belvízi hajózás kapcsán egyetlen derogációnk volt, ami arra vonatkozott, hogy **2004 végéig a magyar belvízi flotta mentesüljön az ún. selejtezési kényszer** (718/99 rendelet) alól. Ugyanis az a hajótulajdonos, aki új hajót kíván forgalomba helyezni, két lehetőség közül választhat: vagy régi hajói közül ugyanakkora hajótérfogatot leselejtezz, vagy kifizeti az új hajótérfogattal arányos büntetést. A selejtezési kényszer 2003. április végével lejárt, és ettől az időponttól kezdve csak piaci krízis esetén bevezetendő szabályként él tovább. Bár a selejtezési kényszer 2003. április végével lejárt, piaci krízis esetén mégis bevezetendő szabályként él tovább. Magyarország a kapott mentességet a fenti időpontig krízis esetén fenntarthatja (Miniszerelnöki Hivatal, 2004).

¹² A Tanács 2919/85/EK rendelete

¹³ A Tanács 3921/91/EK rendelete

¹⁴ A Tanács 1356/96/EK rendelete

¹⁵ A Tanács 1101/89/EK rendelete

¹⁶ A Tanács 96/75/EK irányelve

3.5. Az egyes fuvarozási módok kilátásai Magyarországon

Magyarország közforgalmú **vasúthálózatának** hossza megközelíti a 7,8 ezer kilométert, amelyből az európai gerinchálózathoz tartozó fővonalak elérik a 3 ezer kilométert. Vasúthálózatunk sűrűsége meghaladja az Európai Unió átlagát, minősége viszont elmarad attól. A vasúti pályák és eszközök modernizálása elmaradt, a vágányok kapacitása pedig az egyes határátlépő helyeken igen szűkösek. **A vasútvonalak tengelyterhelésének növelésére van szükség**, hiszen a pályák állapota miatt nálunk csak 20 tonna a megengedett terhelhetőség, szemben például a romániai és szlovákiai 22,5 tonnával. Árufuvarozóink a „gördülőállományban”, vagyis a vagonokban sem bővelkednek: a MÁV Cargo-nak csak 9 ezer üzemképes kocsi van, holott a piaci igények kielégítésére csaknem 12 ezerre lenne szükség (Szászi, 2007).

A vasúti pályahasználati tarifák csökkentése elkerülhetetlen a jövőt illetően. A díjakat – országonként eltérő mértékben – minden megtett kilométer után kivetik a vagonokra, szemben a kamionokkal, amelyek megválaszthatják, hogy fizetős autópályákon vagy ingyenes utakon viszik a szállítmányukat. Míg a teherautók esetében ez a teher az összes fuvar költség tizedét sem teszi ki, addig a vasúti áruszállítás költségeinél a 30%-ot is elérheti (Romániában és Szlovákiában mintegy 20%) (Antal, 2006). **A még jelenleg kedvezőtlen infrastruktúra miatt félok, hogy a nyugat- és közép-európai országok vasúti árufuvarozása esetleg elkerüli hazánkat a szlovák és szlovén vasúton keresztül.** A MÁV ZRt. árufuvarozását végző MÁV Cargo ZRt., amely társaságnak az állam 100%-ban tulajdonosa volt, privatizációs pályázatát követően 2007 végén a Rail Cargo Austria AG (RCA) és a Győr-Sopron-Ebenfurti Vasút Zrt. (GYSEV) alkotta konzorcium tulajdonába került. Ez a privatizációs lépés nemcsak tőkebevonást és ezáltal modernizációs lehetőséget jelent az ágazatnak, hanem az érdekviszonyok megváltozását is.

Az uniós csatlakozást követően a nemzetközi fuvarozásban alkalmazott kontingensrendszer – azaz a piaci szereplők számának adminisztratív korlátozása – megszűnt, így a nemzetközi **közúti fuvarpiacon** levő magyar cégek és gépjárművek száma megsokszorozódott. Jelenleg 22 ezer fuvarozó vállalkozás üzemeltet 70 ezer gépjárművet, és körülbelül 30 ezer járműnek van engedélye a nemzetközi fuvarra. A fuvarozói túlkínálat lenyomta az árakat, a fuvardíjak körülbelül 15%-kal alacsonyabbak, mint az uniós csatlakozás előtt. Az európai tendenciák hasonlóak, vagyis a fuvarpiaci túlkínálat mellett az úthasználati díj emelkedik a legmeredekebben. Az is tendencia, hogy a legnagyobb megbízók a fizetési határidőt akár 120 napra is széthúzzák, amit sok tőkeszegény kis cég nem képes finanszírozni. A vezetési idő szabályozása miatt fontos lenne, hogy megfelelő infrastruktúra álljon rendelkezésére, ahol a fuvarozó biztonságban eltöltheti a kötelező pihenőidőt, ehhez zárt, elkerített terminálokra lenne szükség. Ehelyett a határátkelőhelyek közelében túlkínálat van, míg az ország belső részein hiány (HVG, 2007).

A kombinált árufuvarozásnak, vagyis a közúti forgalom vasútra, illetve belvízi útra terelésének kiemelt közlekedéspolitikai (környezetkímélőbb fuvarozási módok részarányának növelése) szerepe van. Az uniós csatlakozással megszűnt ennek a fuvarozási módnak a vonzereje, ugyanis a fuvarpiacon is érvényesül a szabad verseny, miközben az EU-n kívüli országokkal a tagok kétoldalú megállapodásokban rögzítik az egymásnak kölcsönösen kiadható engedélyek számát. A teherautót sofőröstől vonaton szállítani sokkal drágább, mint országúton. Mindenképpen a tarifaengedményekre van szükség, vagy a sztrádákra és a főbb tranzitútakra használatarányos tarifák meghatározására. A MÁV Cargo állami támogatással

vásárolt ötven kocsiából ma csak 23 működőképes. Mivel a Ro-La¹⁷ kocsik alacsonyabban a hagyományos tehervagonoknál, kisebb kerekeken futnak, és azok gyorsan kopnak. Kocsihiány miatt több esetben is az osztrákoktól bérelt kocsit a MÁV Cargo. A túlterhelt osztrák Ro-La szerelvények helyett a román vasúttól is lehet vagonokat bérelni. Ahhoz, hogy az ágazat versenyképes legyen, a vasúti, hajózási és kikötői társaságoknak fejlesztési támogatásokra van szüksége¹⁸.

Magyarország a szomszédos országokhoz viszonyítva jelentős belvízi hajózó-utakkal rendelkezik¹⁹. A Duna kiemelt jelentőségű kelet-nyugati irányú, és egyben a VII. összeurópai közlekedési folyosó, része Európa legjelentősebb belvízi úti tengelyének, a Duna-Majna-Rajna vízi útnak. A **dunai hajózásban** rejlő lehetőségeket a folyam menti országok már régóta használják. A Duna és mellékfolyóinak potenciálja hazánkban nincs kihasználva: magyar hajótér nem áll rendelkezésre megfelelő mennyiségben, a közlekedést elavult csatornák jellemzik, és igen erős a vízszintingadozás. A magyarországi szakasz a jelenlegi állapotban nem felel meg, több mint 50 helyen kell mélységi és szélességi korlátozással számolni, ami nagymértékben akadályozza a vízi út kihasználhatóságát. A gázlókat és a szűkületeket rendezni kell, hasonlóan a Duna menti infrastrukturális és területfejlesztési feladatok megvalósítását (MTA, 2007). A Tisza gazdasági kihasználását akadályozza a folyó gyakori alacsony vízállása, a gázlók kialakulása, valamint a hajózó zsilipek időszakos használhatatlansága. **A kielégítő hajózási viszonyok megteremtése és a kikötők infrastruktúrájának kialakítása láthatóan sürgős feladat.**

3.6. Fontosabb exporttermékek forgalmának logisztikai szempontból történő elemzése és gyakorlati tapasztalatok

3.6.1. Gabonafélék és olajnövények

A gabonaexportban árbevétel alapján mérve 2003 és 2005 között 14, illetve 3 százalékponttal nőtt a belvízi hajózás, ill. közúti forgalom részesedése a vasúti forgalom rovására. 2006-ban ismét csökkent a belvízi hajózás részaránya, ami a növekvő Olaszországba irányuló és közúton történő gabonaexportra vezethető vissza (8. ábra).

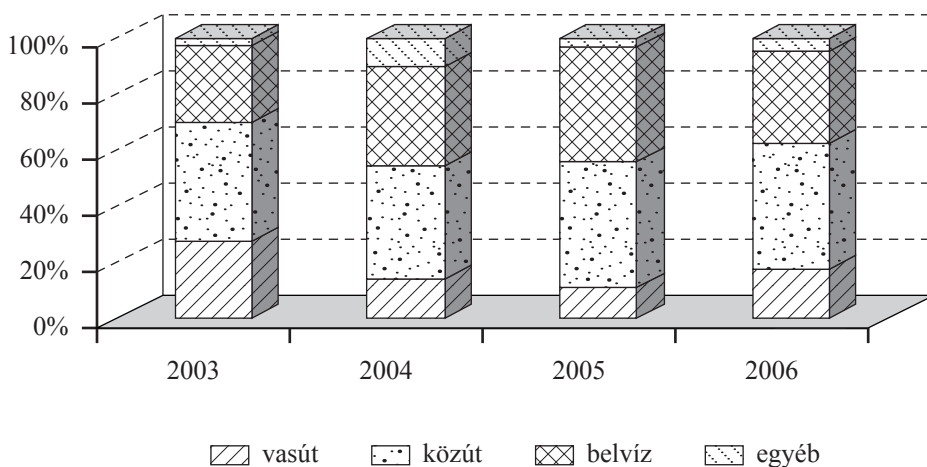
Gabonafélékből 5,2 millió tonnát exportáltunk 2006-ban. Legnagyobb hagyományos felvevőpiacaink Olaszország (22%), Görögország (9%), továbbá Németország, Szlovénia és Hollandia, Spanyolország és Ausztria (utóbbiak 5-6% körüli részesedéssel) voltak. Új felvevőpiac volt India, ahova csaknem 500 ezer tonna búza, vagyis a teljes gabonakivitel 9%-a ment a múlt évben. Hasonló mennyiségű gabonát szállítottunk az Európai Unió (EU-25) kívüli európai országokba.

¹⁷ A Ro-La (rollende Landstrasse) fuvarozás során a teljes közúti szerelvény vontatóval együtt vasúton teszi meg az útja egy részét.

¹⁸ A magyarországi kombinált áru fuvarozás fejlesztésére a kormány 2007-től kezdődően öt éven át központi költségvetési támogatást nyújt. A 2007. évi mintegy 900 millió forint szubvenciót a MÁV Cargo ZRt.-n keresztül a vasúti kamionszállítást (RO-LA) végző Hungarokombi Kft. kapja. Az összeget a társaság osztja tovább az érintett fuvarozóknak.

¹⁹ A belvízi hajózó-utak hossza Magyarországon 1439 km, Romániában 1779 km. Csehországban 664 km belvízi útvonal áll rendelkezésre, míg Ausztriában mindössze 351 km. Szlovákiában nem éri el a 200 km-t sem a vízi útszomszédossága.

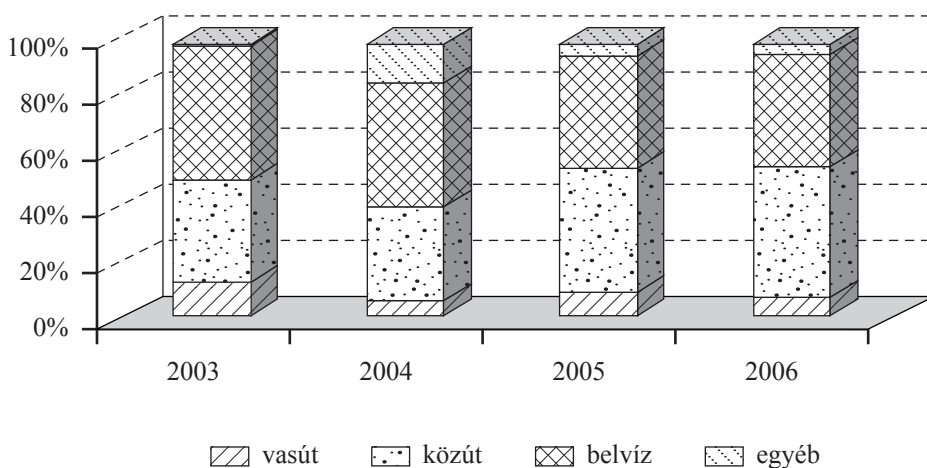
8. ábra

Gabonaexportunk fuvarozási mód szerinti eloszlása a csatlakozás előtt és után

Forrás: AKI és KSH adatok alapján saját számítás

A gabonához hasonló tendencia volt tapasztalható az olajnövényeknél is, de itt a közúti fuvarozás részesedése nőtt 2003 és 2006 között több mint 10 százalékponttal a vasúti, illetve belvízi fuvarozás rovására (9. ábra).

9. ábra

Olajnövény exportunk fuvarozási mód szerinti eloszlása a csatlakozás előtt és után

Forrás: AKI és KSH adatok alapján saját számítás

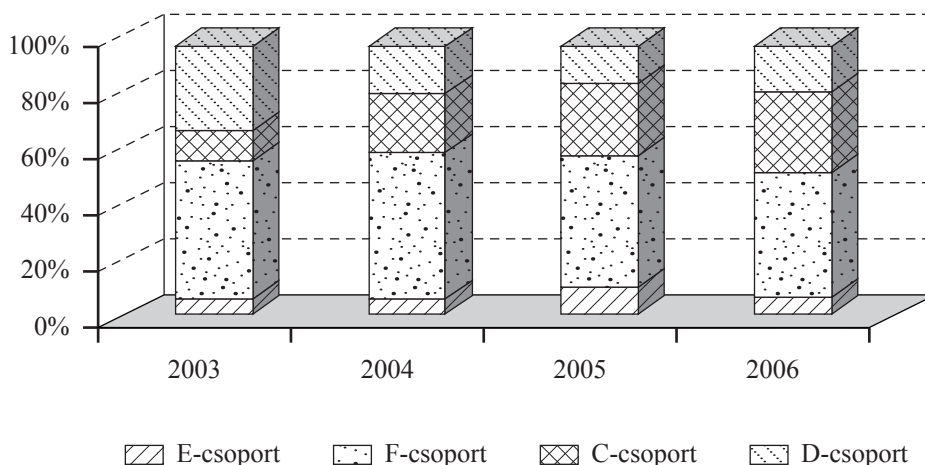
Az olajmagvak kivitele a korábbi 1,2 millió tonnával szemben alig haladta meg a 950 ezer tonnát 2006-ban. Legfőbb célpiacként Hollandiát (20%), Ausztriát (20%), Németországot és Olaszországot kell megemlíteni. A volumen 25%-a Európai Unió kívüli európai országokba (pl. Horvátország, Bosznia-Hercegovina) került.

Együttesen 2006-ban a gabonafélék és az olajmagvak 41%-a belvízen, 36%-a közúton, 23%-a vasúton hagyta el az országot. Az egyes fuvar módok megoszlása némi eltérést mutat a két árucsoportban: az olajnövényeknél 16%-kal nagyobb arányt képviselt a belvízi fuvarozás, ugyanennyivel volt viszont nagyobb a vasút részesedése a gabonaféléknél.

A fuvarparitás tekintetében a gabonaexportunkban a csatlakozás óta jelentősen nőtt a C és D csoport együttes részaránya, 2006-ban már exportunk közel felét drágább paritásokon vittük ki (10. ábra).

10. ábra

Gabonaexportunk fuvarparitás szerinti eloszlása a csatlakozás előtt és után



Forrás: AKI és KSH adatok alapján saját számítás

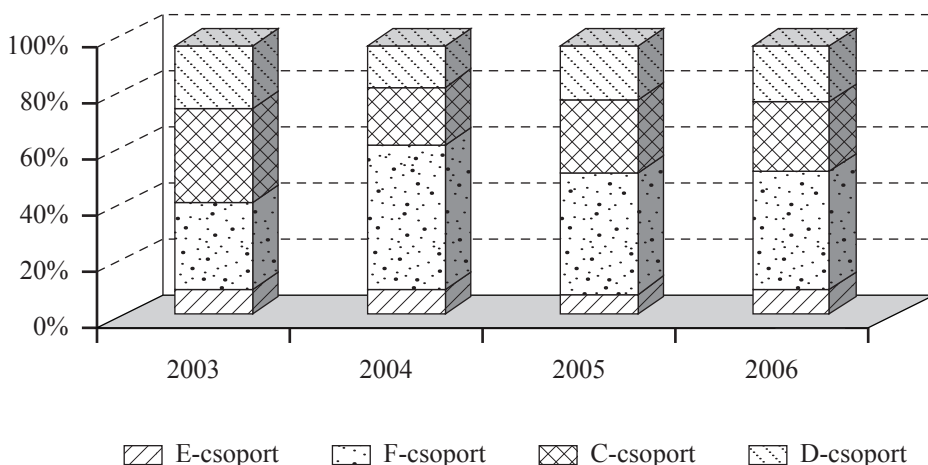
Az olajnövényeknél már 2003-ban relatíve magas volt a C és D csoport együttes részaránya (56%), a 2004. évi erős csökkenés után (ami Hollandiának a hirtelen megnövekedett részarányával magyarázható) 2006-ban már ismét megközelítette az 50%-ot (11. ábra).

Az egyes paritások megoszlása fuvar módonként igen sokféle, ezért is érdemes azokat a 2006. évre vonatkozóan külön megvizsgálni. A relatíve olcsóbb **dunai uszályszállítást** a Duna-Majna-Rajna (DMR) transzkontinentális vízi útszerkezethez kapcsolódó országokba irányuló exportnál használják ki a magyarországi exportőrök. A szállítási költségek alakulását nagymértékben befolyásolja a vízszint ingadozása, a rendelkezésre álló szabad flottakapacitás, illetve a mezőgazdasági termények kínálata mellett az egyéb ömlesztett száraz-áruféleségek keresletének és kínálatának alakulása²⁰. A legnagyobb exportőrök (Cargill, Glencore) az alacsony szállítási költségek, a Duna mentén elhelyezkedő saját és bérelt gabonátárolóik, valamint fejlett kikötői infrastruktúrájuk miatt előnyben részesítik e fuvarozási módot, és szükség esetén hajókat is bérelnék²¹.

²⁰ A magyar gabonát Constantába tonnánként 20 euróért (FOB ár) szállították 2007-ben, Rotterdamig 32-35 euróért (szintén FOB ár). Olaszország felé (500 km-rel számolva) 30 EUR/t volt a közúti szállítás költsége, míg Koperba vasúton 26 EUR-t fizettek tonnánként. A Lengyelországba (500 km) irányuló szállítások költsége 2007-ben 30 EUR/t volt.

²¹ Az Agrograin/Cargill jelentős kikötői infrastruktúrafejlesztést hajtott végre Dunaföldvárnál, ahol jelenleg 10 ezer tonna/nap rakodókapacitással rendelkezik.

11. ábra

Olajnövény exportunk fuvarparitás szerinti eloszlása a csatlakozás előtt és után

Forrás: AKI és KSH adatok alapján saját számítás

A magyar gabona- és olajmag-exportban főként a FOB²² (70%) és CIF (20%) paritások érvényesülnek. Indiába FOB paritáson szállítottunk, ugyanis a nagy flottaállománnyal rendelkező vevő a szállítási költségeket könnyebben vállalta, mint az eladó. A fejlett országok (pl. Németország, Hollandia) gépesítetttségüknek és tőkeerejüknek köszönhetően mindkét paritást vállalni tudják (ha szükséges, meg tudják fizetni szolgáltatásainkat). A kisebb exportőrök a FOB paritáson történő szállítást azzal indokolják, hogy nem szívesen viselik a vízszint ingadozása miatt jelentkező többletköltségeket (az uszályok többnyire $\frac{3}{4}$ rakománnyal tudnak menni). Az utóbbi egy-két évben jelentős infrastrukturális fejlesztések történtek a kapacitások, tranzitálási lehetőségek bővítésére és az egyéb szolgáltatások színvonalának (pl. szárítás) emelésére, amelyeket a fizetőképes vevők feltehetően igénybe is vesznek.

A **közúti fuvarozásnak** csaknem akkora szerepe van az ömlesztett száraz-árufélelések szállításában, mint a belvízi szállításnak. A logisztika fejlődése és a fuvarozó vállalkozások közötti éles verseny miatt a gabonafélék és olajmagvak közúti szállításának díja²³ az EU-csatlakozás óta becslések szerint 10-15%-kal csökkent, ami lényegesen kedvezőbb a magyar vasúti díjagnál. A szakmabeliek szerint a gabona- és olajmag-kereskedők a telepi vasúti vágányok hiánya miatt is inkább a közúti szállítást részesítik előnyben, ráadásul ez gyorsabb is, hiszen az áru „háztól-házig” megy. A hazai exportőrök az időzített (ütemezett) közúti szállításokat az év bármely időszakában kivitelezhetőnek tartják (a hajózásban a téli és a nyári időszak nem kedvező), úgy vélik, hogy e fuvarozási mód 700-800 km-en belül versenyképes a belvízi szállítással szemben, és kevesebb infrastrukturális hiányosság merül fel, mint a vasúti fuvarozásnál. A fuvarparitás sokféle: a gabonaszállítás során leggyakoribb az FCA (39%) és CPT (32%), az olajmagvak esetében pedig 36%-ban a DDP és DDU, 24%-ban a CPT jellemző. A C és F paritás az olaszországi, ausztriai, és lengyelországi szállításokra jellemző, ugyanis a földrajzi közelség, a fejlett közúti és kapcsolódó infrastruktúra miatt

²² A fuvarparitások rövidítései magyarázatát a 2. melléklet tartalmazza

²³ A magyar közúti áruszállítók 75-80 eurócent/km önköltséggel működnek, szemben néhány másik 2004-ben csatlakozott tagállam 55 eurócent/km önköltségével.

nagy a verseny a cél- és feladó ország között. A nagyobb exportőrök a szállítási költségeket az olajmagvak magas árfekvése mellett teljes mértékben felvállalják (Ausztria, Olaszország, Németország). Egyrészt azért, mert a versenynek köszönhetően kedvező fuvardíjat sikerült elérniük, másrészt vállalni tudták a pontosan ütemezett szállítást. Az árut több esetben is közvetlenül az anyavállalat feldolgozóüzemébe szállították. A közúti árufuvarozás során a kisebb exportőrök is ki tudják fizetni a szállítási költségeket, mert a visszafuvar könnyebben megoldják, mint a másik két fuvar mód esetében.

A **vasúti szállítás**ban érzékelhető leginkább a hazai infrastruktúra elmaradottsága²⁴. A liberalizáció nyomán 2007. január 1-jétől valamennyi ország számára nyitottá vált a hazai vasúti hálózat, ami a nemzetközi vasúti árufuvarozó vállalatok közötti verseny erősödését eredményezi. A megkérdezett exportőrök olyankor használják a vasutat, amikor a szállítási távolság, a mennyiség vagy az importőr infrastruktúrája ezt indokolja. A gabonafélék 53%-a F (FCA és FOB) paritáson, 15%-a CPT, 12-12%-a EXW, illetve DAF paritáson ment ki. Az F paritás a Németországba és Hollandiába irányuló exportnál volt a jellemző. Ez nagyobb mennyiség esetén előnyösebb a belvízi fuvarozással szemben (az áru télen is szállítható és gyorsabban), a költségeket viszont inkább a vevő állta. Romániába és Lengyelországba vasúthálózatunk kiterjedtségének köszönhetően, illetve a célszág (elsősorban Románia) gyenge közúti infrastruktúrája miatt vállalni tudtuk a költségeket, míg az olasz és osztrák importőrök szívesen szállították maguk az árut.

3.6.2. Bor

A magyar palackozottbor-export volumene 2006-ban 354 ezer hl-t tett ki, ami csaknem 40%-os bővülés az előző évihez képest. Az export értéke 40 millió EUR volt a 2005. évi 33 millió EUR-val szemben. A kivitel 21%-a Csehországba, 19%-a Németországba, 15%-a Egyesült Királyságba, 13%-a Oroszországba irányult. Értékben Egyesült Királyság, Németország, Csehország és Oroszország volt a sorrend.

A palackozott borok kivitelében a **közúti szállítás** a leginkább jellemző fuvarozási mód, ami elsősorban a piaci irányultságból adódik. Az export 87%-a közúton hagyta el az országot 2006-ban, főbb piacaink esetében (az Egyesült Királyságba, Németországba, Csehországba, Lengyelországba irányuló kivitelünkénél) ez az egyetlen fuvar mód. Második leggyakoribb fuvar módnak a **vasúti szállítás** tekinthető, ennek aránya 12% volt 2006-ban. A vasúti szállítás az orosz piacra irányuló kivitel esetén a legjellemzőbb (86%), aminek elsősorban biztonsági okai vannak, főleg, ha Moszkván túlra megy a termék. Feltehetően az azonos szállítási irányból adódóan a Kínába kerülő áru 40%-át szintén vasúton léptették ki 2006-ban. A tengerentúli szállításoknál (USA, Kanada, Japán) a kikötőkig leginkább a közúti fuvarozást alkalmazzák. **Légi úton** az exportált termékek mindössze 0,3%-át szállították, jellemzően az igen magas fajlagos értékű borokat.

A fuvarparitás szempontjából a bor kivitelében átlagon felüli arányban használják az olcsóbb E és F paritásokat, e két csoport együttes aránya 2003-ban 77% volt, 2006-ban ez az érték 72%-ra csökkent (12. ábra).

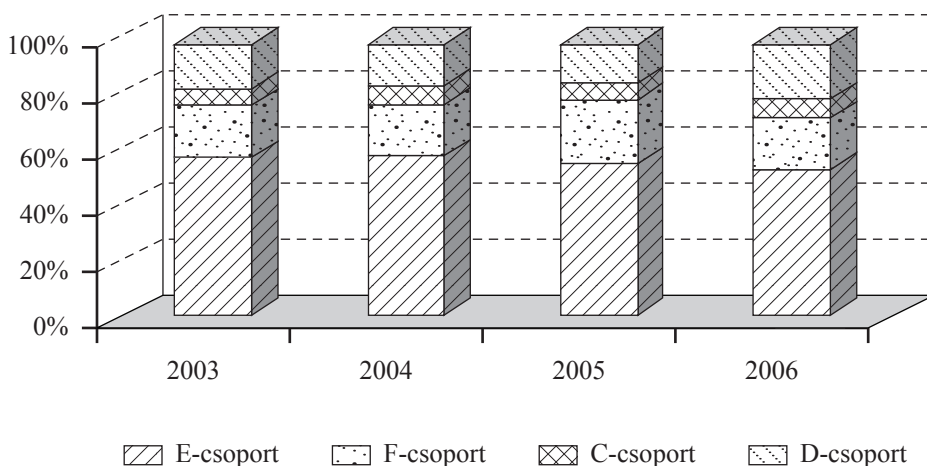
2006-ban a palackozottbor-exportban az E és F klauzulák aránya 67%, míg a C és D paritásoké a maradék 33% volt. A klauzulák megoszlása a palackozottbor-export célszágai szerint igen változatos képet mutat. A fő piacok közül a Németországba, Lengyelországba,

²⁴ A hazai gabonaraktárak mindössze 10%-a rendelkezik vasúti iparvágánnyal, ezek rakodókapacitása összesen 15 ezer tonna/óra.

Szlovákiába, az USA-ba és Kanadába irányuló kivitelnél az esetek döntő többségében a vevő fizeti a fuvarozást. Ezzel szemben az orosz és japán piacokra irányuló exportban a C és D paritás aránya a magasabb, vagyis ide az eladó juttatja el az árut a paritástól függően a rendeltetési helyig. Az E és F, valamint a C és D paritások súlya közel azonos a brit, a cseh és a kínai piacra irányuló kivitelnél. Az alkalmazott fuvarszerszám és paritás szintén mutat összefüggést, például Oroszország felé a DAF paritás igen elterjedt, amit főleg a vasúti fuvarozásban ajánlanak.

12. ábra

Borexportunk fuvarparitás szerinti eloszlása a csatlakozás előtt és után



Forrás: AKI és KSH adatok alapján saját számítás

Megkérdeztünk néhány jelentősebb borexportőr pincészetet a termékadásban alkalmazott fuvarszerszámokról és paritásokról. Találtunk olyan pincészetet, ahol nem foglalkoztatnak külön munkaerőt a szállítmányozás szervezésére, azt a külföldi vevő megbízottja végzi. Az értékesítés EXW paritáson történik, vagyis az árut saját telephelyükön bocsátják a vevő rendelkezésére. E paritást jellemzően olyan borászatoknál alkalmazzák, ahol az exportárbevétel az értékesítésből származó összes árbevételnek viszonylag kis hányada.

Nagyobb borászatok (pl. Egervin) úgy nyilatkoztak, hogy náluk a vevő választja meg a paritást, ők e tekintetben rugalmasak. A Törley Pezsgőpincészet esetében a hagyomány és a praktikum a meghatározó, ami azt jelenti, hogy régi vevőiknél leginkább az EXW és FCA paritásokat alkalmazzák, az újaknál pedig mindkét fél kér ajánlatot a fuvarozóktól. A paritás ez utóbbi esetben attól függ, hogy ki kap kedvezőbb árajánlatot. Tapasztalataik szerint a **külföldi speditőrök alacsonyabb áron dolgoznak, mint a hazaiak.**

A külföldi tulajdonú borászatoknál az export főként az anyavállalat jól bejáratott piacára kerül, így a szállítmányozást is az anyacég bonyolítja a megszokott partnerekkel. Ebből adódóan náluk is az EXW paritás a meghatározó.

Jelentősebb exportot bonyolító borászatok, mint pl. a palackozott borait 95%-ban Egyesült Királyságban értékesítő Hilltop Neszmély Borászati ZRt. maguk gondoskodnak a fuvarszervezésről²⁵. A Hilltop Neszmély brit eladásai DDU paritáson történnek, vagyis az eladó a rendeltetési helyre fuvarozza az árut. Ennek oka az, hogy közvetlenül a brit kiskereskedelmi láncoknak (TESCO, ASDA, Morrisons, Sainsbury's) értékesítenek, akikkel erről állapodtak meg. Az árut közúton szállítják, mert egyrészt ez a legrövidebb, leggyorsabb és legbiztonságosabb fuvar mód, másrészt a tendereztetés során rendkívül jó fuvardíjat sikerült elérniük. A közúti fuvarozás mellett szól még, hogy az árunak fix időre (órára, percre) kell a vevőhöz érkeznie, amit kamionos szállítással tudnak betartani.

A Hilltop Neszmély a folyóbor-exportnál inkább az EXW paritást alkalmazza, mivel e termék szállításához speciális tartálykocsira van szükség, amelynek tisztítása nagy körülményt igényel. Magyarországon ezzel csak nagyon kevesen foglalkoznak, ezért a folyóbor szállításához nehéz megfelelő fuvarszekőzt találni.

3.6.3. Tej

Magyarország az EU-csatlakozás óta évről évre nagyobb mennyiségben szállít nyers-tejet, főlőzött tejet vagy tejszínt külföldre. Folyadéktej-kivitelünk 229 ezer tonna (az összes tejtermelés 12%-a) volt 2006-ban. Ennek 74%-a (168 ezer tonna) Olaszországba irányult, a fennmaradó mennyiséget döntő részben Szlovénia (24 ezer tonna), Németország (11 ezer tonna), Ausztria (10 ezer tonna), Szlovákia (6 ezer tonna) és Románia (3 ezer tonna) vásárolta fel. A célpiacok sorrendje 2007-ben átrendeződött: Olaszország mellett megnőtt Románia szerepe. Szomszédunk piaca az EU-csatlakozással megnyílt, aminek következtében Romániába irányuló szállításaink már havi szinten meghaladták a 2006. évi teljes kivitelt. Emellett nőtt a Szlovákiába és Németországba exportált mennyiség is. Szlovénia megtartotta 2006. évi pozícióját, míg az Ausztriába irányuló tej-kivitelünk gyakorlatilag megszűnt. Folyadéktej-exportunk előreláthatóan meghaladja a 250 ezer tonnát 2007-ben, és attól függően, hogy az utolsó negyedévben hány termelő áll át a belpiacról az exportértékesítésre, elérheti akár a 280-300 ezer tonnát is.

Folyadéktej-kivitelünk döntő részét (2006-ban 96%-át) közúton szállítottuk. Csak elhanyagolható mennyiségben hagyja el tej az országot vasúton (pl. Líbia és Algéria felé).

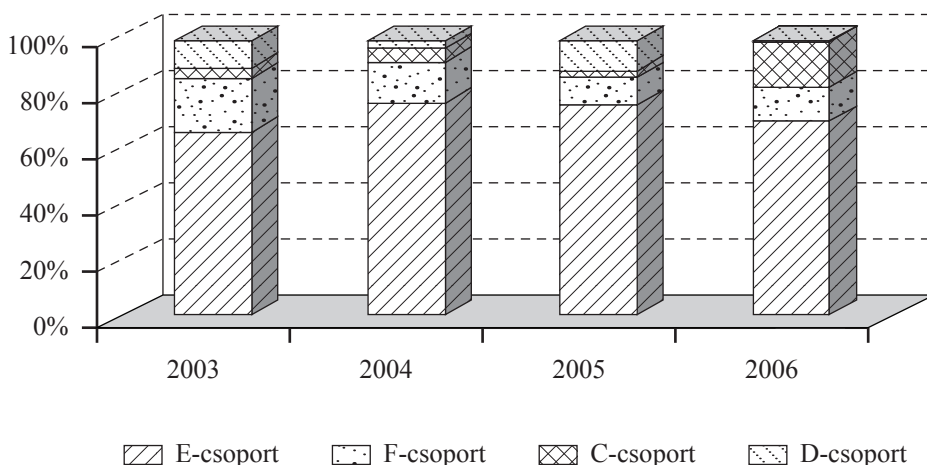
A fuvarparitás szempontjából a folyadék-tej kivitelében messze átlagon felüli arányban használják az olcsóbb E és F paritásokat, e két csoport együttes aránya 2003-ban 86% volt, 2006-ban ez az érték 83%-ra csökkent (13. ábra).

A legjellemzőbb fuvarparitás az EXW, ez a kivitel 73%-át jellemezte 2006-ban. A fennmaradó hányadot CPT, illetve FCA paritáson exportáltuk. Vagyis a Magyarországról származó folyadéktej kiszállítását döntően nem a hazai cégek, hanem a külföldi felvásárlók bonyolítják le.

A hazai kivitel közel felét, 2007-ben előreláthatóan legalább 120 ezer tonnát az Alföldi Tej Kft. szállítja ki. Legfontosabb célpiacai Olaszország és Románia. A cég a székesfehérvári Parmalat átvétele révén rendelkezik szigetelt, élelmiszerszállításra alkalmas járművekkel, így Olaszországba maga is fuvaroz. Emellett fuvarcégeket is megbíz. A romániai szállítások esetében a fuvarozást jobbra az Alföldi Tej végzi, mivel az ottani cégek nem rendelkeznek megfelelő szállítókapaacitással. Folyadéktej-kivitelünk másik fele több kisebb cégtől származik, amelyek esetében a szállítást többnyire az olaszországi felvásárlók bonyolítják le.

²⁵ Az Egyesült Királyságba 2007-ben a fuvar költség 1850-2000 EUR/kamion (18 ezer palack, azaz 135 hl) volt. A hektoliterenkénti fuvardíj 13,70-14,80 EUR. A fajlagos fuvar költség tehát 0,8 eurócent/hl/km.

13. ábra

Tejexportunk fuvarparitás szerinti eloszlása a csatlakozás előtt és után

Forrás: AKI és KSH adatok alapján saját számítás

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 általában 700-800 kilométer, az olaszországi felvásárlók által megbízott külföldi szállítmányozók fuvardíja literenként 4-5 eurócent. Ez jóval alacsonyabb a magyarországi fuvarozók ajánlatainál, amelyek egy literre vetítve 7-8 eurócent körül mozognak²⁶. Az olaszországi felvásárlók 2007 szeptemberében – szállítási költséggel együtt – 39 eurócentet fizettek a tej literéért, amiből a fuvarköltségek levonása után a hazai tejtermelők 34, az olaszországi termelők 37-38 eurócentet kaptak kézhez. Ez azt jelenti, hogy a külföldi felvásárlók nem tesznek különbséget bel- és külföldi tejtermelők között.

3.6.4. Sertéshús

A magyar sertéshúskivitel a sertésállomány fogyatkozása ellenére sem esett vissza, 2005-ben 84 ezer tonna körül alakult (mivel feldolgozás céljából jelentős mennyiségű élősertést importáltunk). Az export növekedése 2006-ban is folytatódott, elérte a 87 ezer tonnát. A 2006. évi sertéshúsexport több mint 25%-a (21 ezer tonna) Romániába irányult. A magyar sertéshúsexport további fontos piacai voltak Dél-Korea, Olaszország, Japán és Spanyolország, ahová külön-külön 10-11 ezer tonna körüli mennyiséget szállítottunk.

A fuvarparitás szempontjából a sertéshús kivitelében egyre magasabb arányban használják a drágább C és D parításokat, e két csoport együttes aránya 2003-ban 36% volt, 2006-ban ez az érték 67%-ra nőtt (14. ábra).

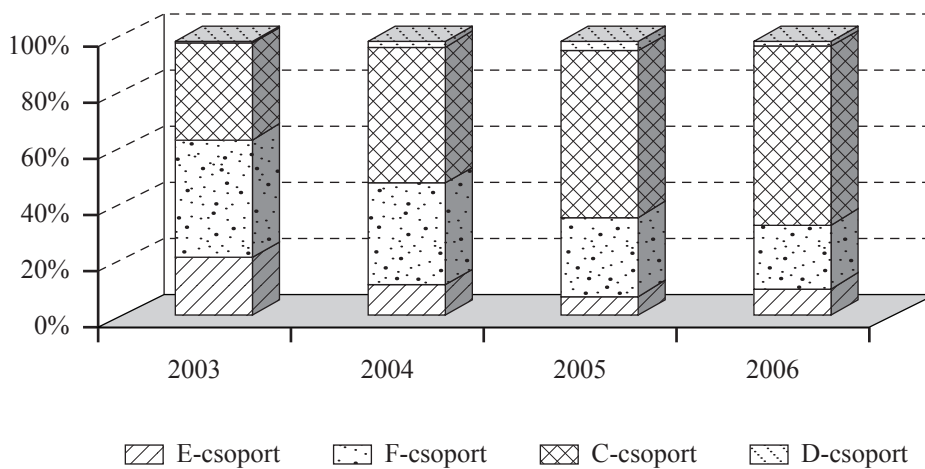
A román piacra exportált sertéshús több mint 91%-a C (döntő részt CPT) paritáson hagyta el az országot. A magyar exportőrök 2006-ban több mint 11 ezer tonna sertéshúst szállítottak Dél-Koreába, ebből 10 ezer tonnát C (főleg CFR) paritáson. Ugyancsak a C paritás

²⁶ Ez többek között azzal magyarázható, hogy a külföldi fuvarozók a visszaúton is gyakran szállítanak árut, így jóval költséghatékonyabbak.

jellemző a japán és olasz piacokra irányuló kivitelnél. A spanyol piacon értékesített 10 ezer tonna sertéshústermék közel 60%-a C (főleg CIF, CPT), míg 25%-a F (FCA) paritáson került a feldolgozókhöz. A sertéshúsexport 75%-át közúton 22%-át vasúti szállítással bonyolították le. A Dél-Koreába és Japánba exportált sertéshús 70%-a vasúton jutott el a vevőkhöz, míg a többi piac esetében a közúti fuvarozás dominált.

14. ábra

Sertéshús exportunk fuvarparitás szerinti eloszlása a csatlakozás előtt és után



Forrás: AKI és KSH adatok alapján saját számítás

A Hungary-Meat Kft. nyers tökehúst exportál darabolt, csontos és kicsontozott formában. Európán belül kamionokkal történik a szállítás, míg az Ázsiába kerülő áru nagyobb része úgy kerül kivitelre, hogy a kamion a megrakodott konténert a MÁV budapesti termináljába viszi, majd innen szállítják tovább a németországi kikötőig. A szállítást a legtöbb esetben a hazai cég szervezi és finanszírozza (egy-két vevő saját maga fuvarozza az árut). A legfontosabb vevők dél-koreai és japán ügyfelek. Európában a legnagyobb piac Románia, Olaszország és Spanyolország. Az eladási ár magában foglalja a szállítási költséget. Az EU tagállamaiba havonta exportált mennyiség közel 4500 tonna, míg Ázsiába havi átlagban 1500 tonna húst szállít a vállalat. Az alkalmazott fuvarparitások a célpiacok függvényében változnak. Az ázsiai szállításoknál CRF és CIF, míg az európai fuvarok esetében CPT és CIP paritáson zajlik a kivitel.

3.6.5. Baromfihús

A magyar csirkehús-export kisebb ingadozásokkal, de folyamatosan csökken, aminek oka a belföldi kínálat visszaesése és romló versenyképességünk. A kivitel 2006-ban alig haladta meg a 28 ezer tonnát. Az exporton belül elsősorban az egész termékek, valamint a friss, darabolt termékek kivitelében figyelhető meg visszaesés. Magyarországon az összes csirkehús-exporton belül a fagyasztott termékcsoport dominál, 60% körüli részaránnyal. A darabolt termékek mindig is túlsúlyban voltak az exporton belül, 2006-ban részesedésük 90% fölé emelkedett. A friss, darabolt csirkehús kivitele 2004-ről 2005-re 10%-kal, 2005-ről 2006-ra további 15%-kal csökkent. A fagyasztott termékcsoportból a kiszállított mennyiség

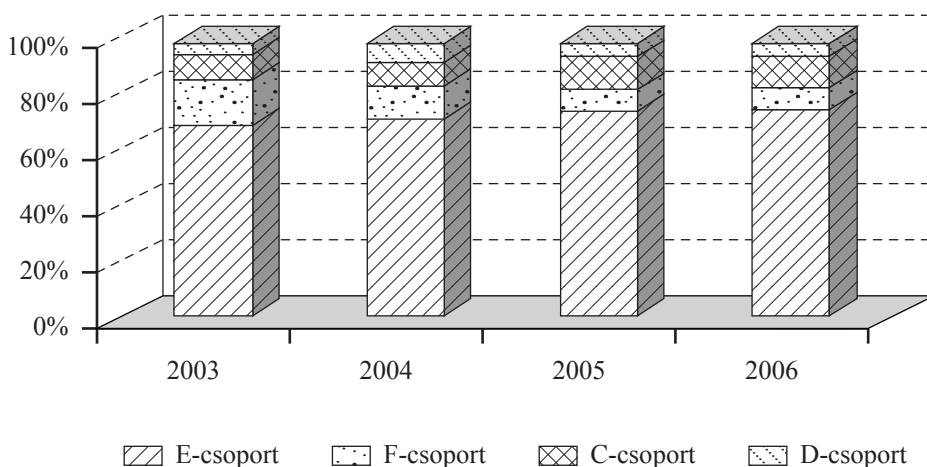
2005-ben 8%-kal, 2006-ban további 29%-kal esett vissza. Az elmúlt két évben a madárinfluenza járvány okozott komoly zavarokat a nemzetközi kereskedelemben.

Csirkehús-exportunk célpiacai között az EU tagállamai, valamint a volt Szovjetunió utódállamai mellett távol-keleti országok is megtalálhatók. Az EU-ba irányuló szállítások az összes mennyiség 55%-át adták 2006-ban, részarányuk ugyanakkor fokozatosan csökken. A „rég” uniós tagállamok közül Németország (6125 tonna), Ausztria (3557 tonna) és Egyesült Királyság (1575 tonna), mellettük a 2007-től EU-tag Románia (1516 tonna) voltak a legjelentősebb partnerek 2006-ban. Az osztrák és német piac az összes EU-ba irányuló szállításból valamivel több, mint 60%-kal részesedett. A csirkehús-kivitel legfontosabb célpiaca 2006-ban Ukrajna volt, az ide szállított mennyiség meghaladta 7,3 ezer tonnát

A fuvarparitás szempontjából a baromfi-hús kivitelében messze átlagon felüli arányban használják az olcsóbb E és F paritásokat, e két csoport együttes aránya 2003-ban 87% volt, 2006-ban ez az érték 84%-ra csökkent (15. ábra).

15. ábra

Baromfi-hús exportunk fuvarparitás szerinti eloszlása a csatlakozás előtt és után



Forrás: AKI és KSH adatok alapján saját számítás

A magyar csirkehús 60%-a EXW paritáson hagyta el az országot. Ez alól kivételt jelent az Ukrajnába exportált csirkehús, mivel azt teljes egészében FCA paritáson szállították. Míg a friss csirkehús-export 87%-át szállították EXW paritáson, addig a fagyasztott termékeknél e paritás csak 41%-ra volt jellemző. A fagyasztott csirkehús 48%-a FCA paritáson jutott el a külföldi vevőkhöz. A jellemző fuvarozási mód a főbb célpiacok esetében közúti fuvarozás volt, míg az ukrán piacra kiszállított mennyiség 75%-a vasúton érkezett az importőrhöz.

A magyar pulykahús-kivitel 2002-2004 között növekedést jellemezte. A külpiaci értékesítési lehetőségek 2005-ben romlottak, így a friss termékből 33%-kal, a fagyasztottból 12%-kal csökkent a kivitel.

A pulykahús-export 2006-ban még több mint 30 ezer tonna volt, aminek döntő részét mintegy 24 ezer tonnát a friss és fagyasztott pulykadarabok tették ki. A friss pulykahús-ki-

vitel meghaladta a 17 ezer tonnát. Ennek több mint 70%-a Ausztriába, Angliába, Németországba és Szlovéniába irányult. A friss pulykahús kivitel 82%-a EXW, míg a fennmaradó mennyiség közel 12%-a CPT paritáson hagyta el az országot, hűtőkamionban. Az egyes célpiacokra is döntő részt EXW paritáson szállítjuk a pulykahús-termékeket. A 12 ezer tonna körüli fagyasztott pulykahús-kivitel 81%-a EXW, míg 10%-a F paritáson érkezett a vevőhöz. Mindkét terméket jellemzően közúton szállítottuk.

A Hungerit Zrt. nyers és továbbfeldolgozott csirkehúst is exportál. 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). A szállítást uniós tagságunk óta egyre gyakrabban a külföldi partner szervezi, a cég eladásai túlnyomóan EXW paritáson valósulnak meg, előfordul még CIP és DDU is. Az EXW paritáson történő értékesítésnél a vállalatot nem terheli a szállítás költsége. A DDU és CIP paritásnál az ár tartalmazza a fuvarköltséget, ahol a szállító felé átutalással egyenlítik ki a számlát. Esetenként előfordul, hogy EXW paritáson értékesít a cég, de a külföldi partner az eladót bízta meg a fuvarszervezéssel, aminek költségét külön számlázzák. A vállalkozás csirkehús-kivitelének célpiacai döntő részt EU tagállamok, ezen kívül értékesítenek Svájcba, Norvégiába, Albániába, Bosznia-Hercegovinába, Ukrajnába és Oroszországba is.

A Gallfood Zrt. friss és fagyasztott darabolt pulykarészeket exportál. Szlovákiába párizsit és mellsonkát is szállít. A fuvarozás hűtőkamionnal történik. A fuvar szervezését döntő részt a vevő, illetve egyes esetekben a cég végzi. Az árak általában tartalmazzák a fuvarköltséget. Amennyiben a fuvarköltség az árban nem szerepel (pl. szlovákiai szállítás), a fuvarról a fuvarozó az előzetes megállapodás alapján számlát állít ki, és annak kifizetése átutalással történik. A Gallfood Zrt. főbb piacai, Ausztria, Németország, Svájc, Belgium, Olaszország, Szlovénia, Románia, Franciaország, Egyesült Királyság (közvetítőkereskedőn keresztül), Cseh Köztársaság, Szlovákia, esetenként Moldávia, Ukrajna, a Távol-Kelet és Észtország. A vállalat árbevételének közel 50%-a exportból, a fennmaradó 50% belföldi szállításokból származik.

Az importőrök általában több feldolgozótól is szállítanak, és több külföldi kereskedőt is kiszolgálnak, így ugyanaz a kocsis több leadóhelyen is megfordul. A külpiacon a hét eleji (kedd) és a hét közepi (csütörtök, péntek) szállítást igényli. A belföldi igények is hasonlóak. Mivel a hazai piac kiegyensúlyozottabb, nincs olyan feldolgozó, aki eladná a teljes megtermelt mennyiséget exportra, 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 árcsökkentést elérni. A feldolgozóknak kényelmes, ha nem kell a logisztikával is foglalkozni, fuvarozókat keresni.

A Sága Zrt. éves pulykahús-exportja (készítményekkel együtt) 20-22 ezer tonna, amiből 8 ezer tonnát tesz ki a nyershús (pulykamell). A nyers pulykahús kivitele 2007-ben akár a 15 ezer tonnát is elérheti. A pulykamell, valamint a felsőcomb frissen, fagyasztva vagy ömlesztve, míg a szárny kicsontozva és ömlesztve kerül exportra. Amennyiben a hazai piacon nem lehet értékesíteni a belsőséget, úgy azt Romániába viszik. A panírozott termékeket (szárny, alsócomb) fagyasztva szállítják. A fuvar mód minden termék esetében a hűtőkamionos közúti szállítás. A vállalat a 80 külföldi vevő 5-10%-nak szállít közvetlenül pulykahús-terméket, a többi vevő a fuvar maga szervezi meg. A nagy tételt rendelő importőrök számára

a cég képes feltölteni egy kamiont, a Sága ilyenkor CPT paritáson értékesít. A vevők döntő részével EXW paritáson bonyolítják a kivitelt. A vállalat célpiacai Anglia, Németország, Ausztria, Olaszország, Szlovénia, Lengyelország és Románia. A panírozott termékek legfontosabb piacai Anglia, ahová a cég kivitelének 30%-a irányul.

3.7. A magyar agrárexport logisztikai elemzéséből levont következtetések

A magyar agrárágazat logisztikájának legfőbb problémája és egyben hátránya a felkészültebb versenytársakkal szemben gyengébb szállítási infrastruktúra, a még mindig nem kielégítő mennyiségű, minőségű, illetve földrajzi elhelyezkedésű raktár- és szállítókapa-
citás, valamint a speciális szállítóeszközök hiánya, pedig fuvarozási módban és a fuvarparitás-
ban elért előrelépés már rövidtávon is javítaná az élelmiszergazdaság piacra jutási esélyeit. A részletes ország és termék szintű elemzés ezeket a gyengeségeket és akadályokat még jobban megvilágította.

Fontos tény, hogy az utóbbi években az erőteljesen növekvő szállítási költségek a nemzetközi kereskedelem további bővülését nehezítik. Itt nemcsak a 100 USD/hordó körüli olajár miatt elszabadult dízel- és benzinárakról van szó, hanem az elsősorban Kína növekvő nyersanyagimportja (vasérc, szén, stb.) miatt keletkezett hajózási fuvarkapacitási hiány és az ez alapján rohamosan növekvő tengeri fuvarozási díjak nehezítik a kontinensek közötti kereskedelmet. A drágulás nagyságrendjét néhány szám mutatja: a BDI-Index²⁷ 2001 novemberében 1000 körül volt, 2007 novemberében 10 700-ra szökött, ami az USA-beli gabona-
exportőrök számára azt jelenti, hogy míg akkoriban Egyiptomba 9 USD/t-ért szállíthatták a búzát, addig jelenleg a nagyjából hasonló távolságban levő Algériába már 90 USD/t-t kell fizetni.

Magyar szempontból ez még jó hír is lehetne, mert a magasabb tengeri szállítási költségek távol tarthatják például a tengerentúli konkurenszeket az európai gabonapiacról. Ehhez viszont olyan szintre kellene fejleszteni logisztikai képességeinket, hogy a távolabbi európai piacokon is versenyképesek legyünk. A fuvarozási mód elemzésénél kapott számok és megállapított tények azonban mást mondanak.

A vasúti szállítás részaránya az összes szállításon belül 2000 és 2006 között nettó-
súlyban 32%-ról 16%-ra csökkent, árbevételben 15%-ról 11%-ra. Ennek oka az, hogy a vasúti pályák és eszközök modernizálása elmaradt, a vágányok kapacitása, pedig az egyes határátlépő helyeken igen szűkösek. A nagyobb szállítási volumen eléréséhez a vasútvonalak tengelyterhelésének növelésére, valamint a vasúti pályahasználati tarifák csökkentésére is szükség van. A kedvezőtlen infrastruktúra és kormányzati közlekedéspolitikai miatt viszont féltő, hogy a nyugat- és közép-európai országok vasúti áru fuvarozása esetleg elkerüli hazánkat a szlovák és szlovén vasúton keresztül.

Hiába dominál a közúti szállítás, részaránya 2006-ben értékben és nettósúlyban mérve 2000-hez képest 3 százalékponttal csökkent 77%-ra, illetve 55%-ra. A szállítmányo-
zásra vonatkozó európai normák betartásához (ezen belül például a vezetési idő szabályozása miatt) fontos lenne, hogy megfelelő infrastruktúra álljon rendelkezésére, ahol a fuvarozó biz-
tonságban eltöltheti a kötelező pihenőidőt, ehhez zárt, elkerített terminálokra lenne szükség. Ehelyett a határátkelőhelyek közelében túlkínálat van, míg az ország belső részein hiány. **A kombinált áru fuvarozásnak**, vagyis a közúti forgalom vasútra, illetve belvízi útra tere-

²⁷ Baltic Dry Index – a tengeri fuvardíj változását mutató index.

lésének kiemelt közlekedéspolitikai (környezetkímélőbb fuvarozási módok részarányának növelése) szerepe van az EU-tervekben, de Magyarországon vasúti kocsi hiány miatt több esetben is a szomszédos országoktól kellett kocsit bérelni. Ahhoz, hogy az agrárgazdaság exportszállítási igényeit a közlekedési infrastruktúra versenyképesen tudja kielégíteni, a vasúti, hajózási és kikötői társaságoknak fejlesztési támogatásokra van szükségük.

A **dunai hajózásban** rejlő lehetőségeket a folyam menti országok már régóta használják. Nálunk is nőtt a belvízi hajózás jelentősége, nettósúlyban 2006-ban már majdnem ötször és értékben kétszer annyi árut vittünk ki ezen az úton mint 2000-ben. Még sincs kihasználva a Duna és mellékfolyóinak potenciálja hazánkban, mert magyar hajótér nem áll rendelkezésre megfelelő mennyiségben, a közlekedést elavult csatornák jellemzik, és igen erős a vízszintingadozás. A magyarországi szakasz a jelenlegi állapotban nem felel meg, a gázlókat és a szűkületeket rendezni kell, hasonlóan a Duna menti infrastrukturális és területfejlesztési feladatok megvalósítását. A kielégítő hajózási viszonyok megteremtése és a kikötők infrastruktúrájának kialakítása is sürgős feladat.

A magyar élelmiszergazdasági export **fuvarparitásának** vizsgálata azt mutatja, hogy azon paritáscsoportok részaránya csökkent az agrárexportunkban, ahol „inkább a vevő jön az áruért” (2000 és 2006 között az exportárbevétel alapján 64%-ról 58%-ra). Figyelmeztető tény viszont, hogy a velünk együtt csatlakozó országokból még 2006-ben is a **kivitelünk** majdnem **háromnegyedéért inkább a külföldi vevő jött. Tehát Lengyelország, Szlovákia és Csehország az exportlogisztikai hatékonyság szempontjából elhagytak minket. A fuvarparitás országprofilja** jól tükrözi az e országokban megvalósított infrastrukturális fejlesztések eredményeit, amiket ezek az országok még nagyjából a csatlakozásuk előtt végeztek.

Magyarországnak tehát ahhoz, hogy logisztikai képességeit és ezzel együtt export-versenyképességét növelje, komoly infrastrukturális és ezen belül agrárlogisztikai fejlesztéseket kell végrehajtani, amelynek célját a jelenlegi „Magyar intermodális logisztikai fejlesztési koncepció”²⁸ megadja: „Az intermodális logisztikai szakstratégia egy olyan szállítási-logisztikai rendszer kialakítása Magyarországon, amely az ország kedvező geopolitikai helyzetére építve képes a Kelet- és Dél-Európába irányuló elosztó-gyűjtő központi funkciók hatékony és egyúttal környezetkímélő (vasúti és vízi árutovábbítást preferáló) ellátására”.

²⁸ www.gkm.gov.hu, 2007.05.22. A magyar intermodális logisztikai fejlesztési koncepció (A társadalmi vita észrevételei alapján frissített változat.)

Összefoglalás

Kutatásunk egyik kiinduló alapfeltétele az, hogy **élelmiszergazdasági exportunk növelésének kérdését**, mint távlatos célkitűzést, **evidenciának tartjuk**, annak ellenére, hogy ezt egyes szakmai körök gazdaságossági okokra hivatkozva megkérdőjelezzik. **A magyar agrárgazdaság** potenciálja ugyanis meghaladja a hazai szükségleteket, ezért hogy a termelés jelenlegi szintje **fenntartható vagy növelhető legyen, szüksége van a külpiacra**, másrészt **a magyar nemzetgazdaság** a tartós külső eladósodottság állapotában **nem mondhat le egy tartósan pozitív agrár-külkereskedelmi egyenlegről. Agrárexportunk célpiacait ezért mindig ennek a tézisnek a figyelembe vételével minősítettük.**

Élelmiszergazdasági exportunk az ezredforduló óta jelentős mértékben emelkedett, a 2000. évihez képest 2006-ra EUR-ban több mint felével nőtt. Ennek alapján azt mondhatjuk, hogy **önmagunkhoz képest nagyot fejlődtünk**. Élelmiszergazdasági kivitelünk **10 legnagyobb piaca** ebben a 2000-2006. évi időszakban a következő volt: Németország (17%), Ausztria, Olaszország (8-8%), Oroszország, Románia (6-6%), Hollandia, Lengyelország, Franciaország (4-4%), Csehország és Horvátország (3-3%). Ez **a 10 ország veszi fel agrárkivitelünk 63%-át**, míg a 30 legnagyobb piacunk annak 94%-át.

Ha azonban azt vizsgáljuk, hogy nőtt-e legfőbb célpiacainkon a mi részesedésünk az ő importjuktól, akkor már nem kedvező a kép. Intő jelként kell kezelnünk ugyanis azt a tényt, hogy 10 legnagyobb piacunk közül csak kettő olyan van, ahol növelni tudtuk részesedésünket, míg a többi 8 fő piacunkon csökkent, stagnált, vagy ingadozott piaci részvételünk. Versenytársaink tehát megelőzték, mert eredményesebben működnek fő piacainkon, mint mi. Emellett a számunkra legfontosabb nagy élelmiszerpiacokon – Németország, Olaszország és Oroszország importjában – csak marginális, 1% körüli szerepet játszunk. E tény számunkra ezen országokban a további piacbővítés lehetőségét is magában rejt. A 10 legnagyobb piacunk közül legmagasabb az importjuktól való részesedésünk négy közeli országban: Bosznia-Hercegovina (8%), Románia (7%), Ausztria (5%) és Csehország (4%). Természetesen, piaci részesedésünk nemcsak a mi eredményeinktől függ, hanem azt alapvetően a piac (az adott ország élelmiszergazdasági importja) befolyásolja, így nem szabad egyértelműen kudarnak tekinteni egy 50 milliárd eurós német piacon az 1%-os részesedést, illetve nem biztos, hogy a 0,9 milliárdos bosznia-hercegovinai piacon elért 8%-os részesedést ennél nagyobb eredményként szabad kezelni.

Az első 30 piacon az átlagosan 50%-os növekedésünk mögött igen széles skálán szóródott a növekedési mutató: 71% (Finnország, a 30. helyezett) és 687% (Görögország, a 19. helyezett) között. De még ha csak az első 10 legnagyobb piacot tekintjük, akkor is megállapíthatjuk, hogy legnagyobb piacaink számunkra történő bővülése, azaz kivitelünk **dinamikája nagy eltéréseket mutat**. A legnagyobb piac, Németország, amely agrárkivitelünknek egyhatodát-egyötödét veszi fel, szerényebb dinamikával fejlődik, mint a nála kevésbé jelentős agrárpiacaink. Feltűnő, hogy a legdinamikusabban fejlődő piac az átlag alapján kialakított sorrendben harmadik Olaszország.

Ami a piacok **stabilitását** illeti, legnagyobb piacaink egyúttal tartósan a legmagasabbak, azaz stabilnak tekinthetők. Kivételt képez az átlagos export sorrendje szerint a 10. helyen álló Bosznia-Hercegovina, ahol a kivitelünk maximum- és minimumértéke közötti különbség szeszélyes évek közötti mozgások mellett meghaladta az 50%-ot.

Célpiacaink minősítésére kialakítottunk a három legfontosabbnak tekintett ismérv (exportunkból képviselt arány, exportdinamikánk és a piac hazánk szempontjából vizsgált stabilitása) alapján egy **együttes mutatót**, ami azt jellemzi, hogy a fenti szempontok egyidejű figyelembe vételével fő piacaink sorrendje hogyan alakul. Az összevont mutató bizonyos mértékig más sorrendet eredményez, mintha csak a piaci részesedést vizsgálnánk. Az első helyen nincs változás, de már a második-harmadik helyezett (Ausztria és Olaszország) helyet cserél. A további változásokat szemlélteti a következő felsorolás: 4. Hollandia, 5. Oroszország, 6. Románia, 7. Franciaország, 8. Lengyelország, 9. Horvátország, 10. Csehország.

A fontosság (F), a stabilitás (S) és az elért agrárexport-piaci dinamikánk (D) alapján minősítettük 30 legnagyobb piacunkat is. Ebből az összeállításból összesen 18 ország került be valamely szempont szerint az első 10-be, tehát ennyi azon országok száma, amelyek a felsorolt szempontok valamelyike szerint fontosnak tekinthetők.

Azon országok, amelyek mindhárom kategóriában szerepelnek: Ausztria, Olaszország, Hollandia és Csehország. Ezek **tehát fontos, dinamikus és stabil piacaink**.

Az F és az S kategóriában szerepel Németország és Oroszország, ezek tehát **fontos és stabil** piacok, a dinamika tekintetében azonban csak a második 10 ország közé sorolódnak.

A D és az S kategóriában szerepel az Egyesült Királyság és Bulgária, melyek **dinamikusan fejlődő és stabil** piacok, bár egyik sem tartozik a jelenlegi 10 legnagyobb agrárpiacunk közé.

A magyar élelmiszergazdasági kivitel **piaci hatósugarát** illetően megállapítottuk, hogy az **viszonylag rövid**, átlagosan mintegy 2500 km. Ez számunkra gyakorlatilag Európát jelenti. Ez a tény a számokban is tükröződik, ugyanis igen hosszú évek óta Európába irányul a magyar agrárkivitel 90-94%-a. A rövid exporthatósugár, illetve hazánk agrárexportjának **Európa-centrikussága** két irányból vizsgálva két különböző megítélést eredményez. Pozitívumnak tekinthető abból a szempontból, hogy **versenyelőnyt jelent a rövid szállítási távolság**, továbbá az a tény, hogy **hagyományos és kölcsönösen ismerős piacokon** valamelyest könnyebb az agrártermékek elhelyezése. Ezeket a piacokat az **igények és lehetőségek** szempontjából exportőreink jobban ismerik, és ott is jobban ismerik termékeinket és piaci résztvevőinket. Természetes célpiacainknak számítanak ezen belül elsősorban azok az **uniós tagországok**, amelyekkel kedvező piaci környezetet biztosító szoros gazdasági megállapodás köti össze hazánkat. Szerencsés helyzetnek tekinthető, hogy napjainkban Nyugat-Európában konjunktúra tapasztalható, ami az ottani vásárlási kedvet növeli.

Európa ugyanakkor **nehéz terep** az agrárexportőröknek, hiszen a **fejlett** európai országok saját maguk is számos agrártermékből belső **túlkínálattal** rendelkeznek (ez különösen az EU tagországok nagyobb részére és a termékek jelentős hányadára jellemző), a **kevésbé fejlett** európai országok pedig gyakran küszködnek **fizetőképességi nehézségekkel**, így az ottani értékesítés csak megfelelő exportgaranciák mellett biztonságos. Másrészről a fejlett és gazdag európai piacokat nemcsak belső túlkínálat jellemzi, hanem a **nagy agrár-exportőrök** is mind ezeket a piacokat célozzák meg portfóliáikkal, ezzel tovább **élesítvén a versenyt**.

Miközben Európa nagy részét túlkínálat jellemzi, az ún. „**húzó piacok**” tőlünk **távol esnek**, ugyanis gyors élelmiszerimport-növekedés csak a **távol-keleti** országokban tapasztalható (2000 és 2006 között értékben több mint 70%). Noha ezeken a piacokon is éles a

verseny, a termékek e távoli piacokon való elhelyezésének számunkra szigorú határt szab a drága és egyre dráguló hosszú tengeri fuvarozás, az ehhez szükséges logisztikai felkészültségi hiányaink, a magas fuvardíjat elviselő exportárualapok szűkös volta, továbbá a költséges piacépítés és marketing.

Itt lép be a képbe az a szomorú tény, hogy **a magyar agrárágazat logisztikájának legfőbb problémája** és egyben hátránya a felkészültebb versenytársakkal szemben **gyengébb szállítási infrastruktúra**, a még mindig nem kielégítő mennyiségű, minőségű, illetve földrajzi elhelyezkedésű raktár- és szállítókapacitás, valamint a speciális szállítóeszközök hiánya. A fuvarozási módban és a fuvarparitásban elért előrelépés már rövidtávon is javítaná az élelmiszergazdaság piacra jutási esélyeit. A részletes ország- és termékszintű elemzés ezeket a gyengeségeket és akadályokat még jobban megvilágította. A magasabb tengeri szállítási költségek távol tarthatják például a tengerentúli konkurenseket az európai gabonapiacról, de ezt csak akkor tudjuk kihasználni, ha olyan szintre fejlesztjük logisztikai képességeinket, hogy a távolabbi európai piacokon is versenyképesek legyünk. A fuvarozási mód elemzésénél kapott számok és megállapított tények azonban mást mondanak.

A **vasúti szállítás** részaránya az összes szállításon belül 2000 és 2006 között nettósúlyban 32%-ról 16%-ra csökkent, árbevételben 15%-ról 11%-ra. A kedvezőtlen infrastruktúra és kormányzati közlekedéspolitika miatt félő, hogy a nyugat- és közép-európai országok vasúti áru fuvarozása esetleg elkerüli hazánkat a szlovák és szlovén vasúton keresztül.

Hiába dominál mind a nettósúly, mind az exportárbevétel szerint a **közúti szállítás**, részaránya 2006-ben értékben és nettósúlyban mérve 2000-hez képest 3 százalékponttal csökkent 77%-ra, illetve 55%-ra. A szállítmányozásra vonatkozó európai normák betartásához fontos lenne, hogy megfelelő infrastruktúra álljon rendelkezésére. A **kombinált áru fuvarozásnak**, vagyis a közúti forgalom vasútra, illetve belvízi útra terelésének kiemelt közlekedéspolitikai (környezetkímélőbb fuvarozási módok részarányának növelése) szerepe van az EU-tervekben, de Magyarországon ennek a szállítási módnak a bővítésére nagyobb fejlesztési támogatásokra lenne szükség.

A **dunai hajózásban** rejlő lehetőségeket sem tudjuk még igazán kihasználni, bár nőtt a belvízi hajózás jelentősége (nettósúlyban 2006-ban már majdnem ötször és értékben kétszer annyi árut vittünk ki ezen az úton mint 2000-ben), még sincs kihasználva a Duna és mellékfolyóinak potenciálja hazánkban, mert **magyar hajótér nem áll rendelkezésre** megfelelő mennyiségben, a közlekedést elavult csatornák jellemzik, és igen erős a vízszintingadozás. A kielégítő hajózási viszonyok megteremtése és a kikötők infrastruktúrájának kialakítása is sürgős feladat.

A magyar élelmiszergazdasági export **fuvarparitásának** vizsgálata azt mutatja, hogy **azon paritás csoportok részaránya csökkent az agrár exportunkban, ahol „inkább a vevő jön az áruért”** (2000 és 2006 között az exportárbevétel alapján 64%-ról 58%-ra). Figyelmeztető tény viszont, hogy a velünk együtt csatlakozó országokból még 2006-ben is **a kivitelünk majdnem háromnegyedéért inkább a külföldi vevő jött. Tehát Lengyelország, Szlovákia és Csehország az exportlogisztikai hatékonyság szempontjából elhagytak minket. A fuvarparitás országprofilja** jól tükrözi az ezen országokban megvalósított infrastrukturális fejlesztések eredményeit, amelyeket ezek az országok még nagyjából elcsatlakozásuk előtt végeztek.

E tényeket figyelembe véve a szerzők állásfoglalása a magyar élelmiszergazdaság piaci struktúráját illetően a következőkben foglalható össze. **Hazánk jelenlegi pénzügyi helyzetében a logisztika gondjai rövidtávon nem oldhatók meg** sem EU-s, sem költségvetési pénzekből, továbbá a magántőke is csak szerény mértékben foglalkozik ilyen irányú fejlesztések finanszírozásával, **nem valószínű, hogy rövidtávon az agrárexportot érintő logisztikai hátrányok leküzdhetők lennének.** A tengerektől való távolságunk ellenére (vagy inkább azt éppen figyelembe véve) **mégsem szabad feladni a logisztikai fejlesztések gondolatát, mert Európán belül megfelelő fejlesztésekkel lényegesen javíthatjuk versenyképességünket.**

A másik fontos eszköz a piacépítéshez, illetve -bővítéshez a marketing. Konceptcionális piacépítést csak a kollektív agrármarketing eszközeivel lehet megvalósítani, márpedig napjainkban az ország költségvetési helyzetéből adódóan az e célra fordítható összegek kívánatos növekedésével szemben éppen azok csökkenése tapasztalható. **Figyelembe véve a rövidtávon megoldhatatlannak látszó logisztikai és marketing-finanszírozási korlátokat úgy véljük, hogy 2-3 éves távon belül legvalószínűbb a jelenlegi piaci szerkezet fennmaradása.** Ugyanis **jelenlegi adottságainknak a fennálló célpiaci struktúra felel meg,** beleértve a rendelkezésünkre álló **exportáruhalapok összetételét, költségvetési, logisztikai helyzetünket és marketing-lehetőségeinket** is. Azt is figyelembe kell venni, hogy a várhatóan felfutó biodízel és bioetanol exportunk célpiacai döntően ugyancsak a viszonylag közeli EU tagországok lesznek. **Az ezt követő időszakban (2010-től) azonban már arra kell törekedni, hogy kihasználjuk az akkor még várhatóan továbbra is fennálló távol-keleti élelmiszerpiaci konjunktúrát.** Azt sem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy Kína, amely jelenleg nem tartozik legfontosabb célpiacaink közé, nemcsak exportját fejleszti rohamléptekben, hanem élelmiszerimportja is dinamikusan nő. A magyar exportban jelentős arányú „terítés áru” (pl. gabona, olajmag) csak közeli piacokra szállítható. Ugyanakkor a magas hozzáadott értéket tartalmazó áruk hosszú fuvarozást is elbírnak költség szempontjából, így a távol-keleti piacokra eljuttathatók. Ez utóbbiak közé tartozik a szaporítóanyag, a technológia is. Mindezeket figyelembe véve exportunk piaci szerkezetére vonatkozóan azt jelezzük előre, hogy 2013-ra egy szerény mértékű átrendeződéssel számolhatunk. Ekkor már Európa részaránya kivitelünkéből legfeljebb a 90%-ot éri el, és az exportnövekmény döntően a távol-keleti piacokra kerül, míg kisebb mértékű aránynövekedés lesz tapasztalható a közel-keleti olajexportőr országokban.

Summary

Hungarian agri-food export – target markets and logistic situation

One of the fundamental assumptions of our study has been that we have treated the **growth of agricultural export** as an **evident long-term goal**, even though some experts have lately questioned that view on the grounds of economic efficiency. Since the **potential of the Hungarian agricultural economy** clearly exceeds domestic demand, **export markets are necessary** so that the current level of its output could be **maintained or increased**. Another reason is that, given the long-term external debt situation, the **Hungarian national economy** is not in the position to **renounce a steadily positive agricultural foreign trade balance**. **The above proposition has therefore been considered in our ratings of the target markets of Hungary's agricultural export.**

Since the turn of the millennium, Hungary's agri-food export has increased considerably, by more than 50 percent between 2000 and 2006, calculated on Euro basis. These figures show a **substantial increase on a historical basis**. During that period between 2000 and 2006, the following countries constituted the **10 largest markets** for our food economy export: Germany (17 percent), Austria, Italy (8 percent each), Russia, Romania (6 percent each), the Netherlands, Poland, France (4 percent each), the Czech Republic and Croatia (3 percent each). The above **10 countries absorb 63 percent of our total agricultural export**, whereas our 30 largest markets take up its 94 percent.

The picture becomes less favourable, however, when one examines whether Hungary's share of their total agricultural import has increased on our top target markets. It must be a warning that our market share has increased on only two of our ten largest markets, while it has declined, stagnated or fluctuated on the remaining eight major Hungarian export markets. It means that, operating more efficiently on our main markets, the competition has overtaken us. It is also true, that Hungary is only a marginal player of a share of app. 1 percent on its most important major food markets (Germany, Italy and Russia). That means that there is a realistic potential to increase our market share in these countries. Of our 10 largest markets, we have the highest share of the total agricultural import of four nearby countries: Bosnia-Herzegovina (8 percent), Romania (7 percent), Austria (5 percent) and the Czech Republic (4 percent). Obviously, Hungary's market share does not depend on our achievements alone. It is essentially affected by the market (the agri-food import of the specific countries). Thus, a 1-percent market share on a €50-billion German market is not necessarily a failure or the 8-percent market share on the market of Bosnia-Herzegovina, worth €0.9 billion, is not necessarily a major achievement.

Within the average growth of 50 percent, there have been considerable disparities on our top 30 markets: from 71 percent (Finland, no. 30) and 687 percent (Greece, no. 19). In fact, focusing on the 10 largest markets only, there were **substantial differences** in terms of the growth of our market share on the top markets, i.e. the **dynamics of our export**. Germany, our largest market, taking up one-sixth to one-fifth of our agricultural export, has increased at a less dynamic rate than our less important agricultural markets. Remarkably, Italy, the third on the average-based list, is our most dynamically growing market.

As far as the market **stability** is concerned, our largest markets have been steadily at the top for a long period. An exception is Bosnia-Herzegovina, at no. 10 in the order

based on average export. Here, the difference between the maximum and minimum values of Hungarian export has been over 50 percent, with considerable fluctuations from year to year.

For the rating of our target markets, we have developed a **cumulative indicator** on the basis of the three most important criteria (the share of Hungarian export, its growth rate and the stability of the market for Hungary). Taking into consideration all of these factors, this indicator reflects the trends in the new rank of our principal markets. Compared to the survey based on market share alone, the use of the cumulative indicator results in a somewhat different sequence of the markets. There is no change at the absolute top. However, the second and third markets change places. The list below also reflects some other changes: 4th Netherlands, 5th Russia, 6th Romania, 7th France, 8th Poland, 9th Croatia, 10th Czech Republic.

Hungary's top 30 markets have also been rated on the basis of the criteria of importance (I), stability (S) and the dynamics of agricultural exports (D). A total of 18 countries ranked among the top 10 and were thus considered the most important on the basis of at least one the above three criteria.

Four countries, Austria, Italy, the Netherlands and the Czech Republic, qualified in all three categories. They have therefore been considered **important, dynamic and stable markets** for Hungary.

Germany and Russia were featured in the I and S categories. While being **important and stable** markets, they ranked between 11 and 20 for dynamics.

The D and S categories also include the UK and Bulgaria. **Stable** markets growing at a **dynamic** rate, neither belongs to our 10 largest agricultural markets.

As stated above, the **export market range** of the Hungarian food economy is **relatively short**, about 2,500 km on average. This means Europe for all intents and purposes. That fact is reflected by the figures, as Europe has been the destination of 90 to 94 percent of Hungary's agri-food export for quite a long time. Considering the short export radius and the **European focus** of the Hungarian agri-food export from two different aspects, two different conclusions can be drawn. It can be considered a merit in the sense that the **short distance to be covered represents a competitive advantage** and that agricultural products can be placed slightly more easily on **traditional and mutually familiar markets**. On these markets, Hungarian exporters are more familiar with the **demand** and the **potentials**. Also, Hungarian products and market operators are more familiar to potential customers. Due to the tight economic treaties ensuring a congenial market environment, **EU members** are natural target markets for Hungary. Still on the positive side, Western European economies are currently prospering, which increases consumption.

Europe, however, is **difficult terrain** for agricultural exporters. While there is **excess internal supply** on the markets of European countries with **advanced economies** (which is true of most EU members and a great deal of products), less developed European countries often struggle with **solvency problems**, which means that suitable export guarantees are required for trading with them. Another factor increasing the fierceness of **competition** on prosperous and developed European markets in addition to internal oversupply is that **major agricultural exporters** do not fail to target these markets with their products.

While there is oversupply in most of Europe, **‘driver markets’ are located at a great distance** from Hungary. Food import has grown at a dynamic rate only in countries of the **Far East** of all the world recently (over 70 percent in terms of value between 2000 and 2006). While it is true that there is tough competition on these markets, the high and ever-increasing costs of long-distance maritime transport and the deficiencies of the required logistics facilities, the scarcity of export funds capable of offsetting high transport charges and the costliness of the market creation and marketing efforts set strict limitations on placing our goods on these remote markets.

Sadly, the **most important weakness of the Hungarian agricultural logistics** system compared to the competition is the **deficient transport infrastructure**, i.e. the insufficiency of the quantity and quality of warehouse and transport capacities, their untoward geographical distribution and the lack of special transportation facilities. Any progress in terms of the modes of transport and the terms of delivery would improve the chances of the food economy to enter these markets. The detailed country and product analysis has been even more revealing with respect to these weaknesses and obstacles. While higher sea transport costs may deter overseas competitors from the European market of cereals, the only way Hungary could benefit from that is by upgrading our logistics capacities in order to become competitive on the more remote European markets. The facts and figures revealed by the analysis of the modes of transport, however, suggest otherwise.

Between 2000 and 2006, the share of **rail transport** within the total freightage decreased from 32 percent to 16 percent in terms of net weight and from 15 percent to 11 percent in terms of net sales. Chances are that the unfavourable infrastructure conditions and the transport policy of the government will deter the rail transport of goods to and from Western and Central Europe, the railway services of Slovakia and Slovenia becoming the preferred alternative.

Despite the dominance of **road transport** in terms of both net weight and export sales, its market share has declined by 3 percentage points between 2000 and 2006, to 77 percent and 55 percent respectively in terms of net value and net weight. The availability of the suitable infrastructure would be important in order to enable compliance with the European standards applicable to goods transport. While **combined transport**, i.e. the diversion of road transport towards rail and inland water transport, is a key priority of the EU’s transport policy (the increase of the share of more environmentally friendly modes of transport), Hungary would need more funds in development grants in order to achieve the expansion of such modes of transport.

Similarly, we have not been able to capitalise on the potential of the **Danube in water transport**. Despite the increasing share of inland water transport (the net weight and the net value of goods exported by that transport mode were respectively five times and two times as much in 2006 than in 2000), the potential of the Danube and its tributaries is still far from being fully exploited in Hungary, for the following reasons: there is **insufficient cargo space** (tonnage) available in Hungary, the transport channels are obsolete and the fluctuation of the water level is very high. Suitable conditions for navigation should be achieved and the port infrastructure developed as matters of urgency.

The study of the **delivery terms** of Hungarian food economy exports has revealed that the share of the **‘customer-comes-to-get-the-goods’** type of delivery arrangements has declined (from 64 to 58 percent between 2000 and 2006 on a net export sales basis).

However, it must be noted that, as far as the countries having acceded to the EU along with Hungary, the **foreign customers came for nearly three-quarters** of the goods exported into these countries, even in 2006. **Poland, Slovakia and the Czech Republic have thus left us behind in terms of the efficiency of export logistics.** The **country profiles of the terms of delivery** give a good indication of the achievements of infrastructure developments in these countries, carried out mostly before their accession to the EU.

Considering all of the above facts, the standpoint of the authors concerning the market structure of the Hungarian food economy can be summarised as follows. **In the current financial situation, logistical challenges cannot be resolved in the short term** either from EU or budgetary funds. Since little private capital is spent on financing such developments, it is **unlikely that the logistical disadvantages affecting agricultural export could be overcome on the short run.** However, notwithstanding the landlocked nature of the country (or rather, taking that fact into consideration), Hungary **must not abandon the vision of logistical development, as our competitiveness can be substantially improved through the right types of development within Europe.**

Marketing is another important market creation and market expansion tool. Systematic market creation can only be achieved using the tools of collective agricultural marketing. As the result of the country's budgetary situation, however, the funds available for such purposes have been shrinking lately. **Considering the logistical and marketing-financing limitations that seem impossible to resolve in the short term, we believe that the present-day market structure is most likely to continue during the next 2 or 3 years.** The existing target market structure suits our current conditions, including the composition of the available export funds, the country's budgetary and logistic situation and marketing opportunities. Another thing to be taken into account is that the relatively close EU countries will also be the primary target markets for biodiesel and bioethanol exports, expected to grow. **In the period following (from 2010), however, we will need to strive to capitalise on the (probably continuing) boom of food markets in the Far East.** One should not forget that in China, which is currently not one of our major target markets, food import is also increasing at a dynamic rate parallel to the fast growth of the country's export output. As far as Hungary is concerned, voluminous goods (e.g. grain crops, oil seeds) can only be exported to nearby markets. On the other hand, products with high added value can absorb the costs of long-distance shipping and can thus be profitably transported even to Far Eastern markets. They include breeding materials and technology. Taking these into consideration, a slight realignment of the Hungarian export structure is anticipated for 2013. By that year, the share of Europe in the overall export will probably have shrunk to 90 percent or below. The increase of export will mainly be shipped to Far Eastern markets, accompanied by a lesser growth into oil exporter countries in the Middle East.

Kivonat

Megvizsgáltuk a magyar mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek 30 legfontosabb külső piacát, elsősorban abból a szempontból, hogy ezek mennyire fontosak a számunkra, mennyire jelentenek stabil, illetve bővülő piacot. Tíz legnagyobb piacunk veszi fel agrárkivitelünk 63%-át, ezen belül Németország egymaga 17%-ot, Ausztria és Oroszország 8-8%-ot. Ugyanakkor a számunkra legfontosabb nagy élelmiszerpiacokon (Német-, Olasz- és Oroszország) a magyar export csak marginális, 1% körüli szerepet játszik. Kivitelünk dinamikája országonként nagy eltéréseket mutat. Ami a piacok stabilitását illeti, legnagyobb piacaink egyúttal tartósan a legmagasabbak, azaz stabilnak tekinthetők. A magyar élelmiszergazdasági kivitel piaci hatósugara átlagosan mintegy 2500 km, így agrárkivitelünk 90-94%-a Európába irányul.

Abstract

Hungarian food economy export – target markets and logistic situation

We have examined 30 of the most important export markets of Hungarian agricultural and food products, focusing primarily on their relative importance to Hungary and whether or not they represent steady or expanding market opportunities. Our ten largest markets account for 63 percent of our total agricultural export; the share of Germany alone is 17%, whereas Austria and Russia represent 8 percent each. At the same time, imports from Hungary play but a marginal role, around 1 percent, in our most important major food markets (Germany, Italy and Russia). There are great differences among the various export markets in terms of Hungarian exports trends. As far as the market stability is concerned, our largest markets have been at the top for a long time, i.e. they can be considered stable. The average market radius of the Hungarian food economy export is app. 2,500 km, i.e. 90 to 94 percent of our total agricultural export goes to European countries.

Irodalomjegyzék

1. A magyar intermodális logisztikai fejlesztési koncepció (A társadalmi vita észrevételei alapján frissített változat.) Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Közlekedéspolitikai Főosztály, www.gkm.gov.hu, 2007.05.22.
2. ACNielsen (2005): Emerging Markets. Retail and Shopper Trends 2005. <http://www.acnielsen.com>
3. Agrarpolitischer Bericht der Bundesregierung 2007, www.bmelv.de
4. Agricultural Economics Research Institute LEI (2006): Facts and Figures of the Dutch Agri-sector, 2005/2006, Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality, Hague
5. Antal D. (2005): A vasúti áruszállítási piac első évének tanulságai az újraszabályozás szempontjából, *Közlekedéstudományi Szemle*, LV. évf./9:322-332
6. Aoki, S. T. (2007): Japan Food Processing Ingredients Sector. Japanese Food Processing Sector 2007. USDA Foreign Agricultural Service GAIN Report. GAIN Report Number: JA7505
7. Bajramovic, S. et al. (2006): Competitiveness in the Agricultural Sector of Bosnia and Herzegovina. Livsmedelsekonomiska Institutet. Lund.
8. Ban, Y. K. (2006): Korea, Republic of. Livestock and Products Annual 2006. USDA Foreign Agricultural Service GAIN Report. GAIN Report Number: KS6101
9. Berry, B. (2006a): Agri-Food Past, Present & Future Report Germany Juli 2006. Agriculture and Agri-food Canada, www.ats.agr.gc.ca/europe/4186_e.htm
10. Berry, B. (2006b): Agri-Food Past, Present & Future. Report South Korea July. Agriculture and Agri-Food Canada, www.ats.agr.gc.ca/asia/4209-e.htm
11. Briefing Rooms Japan (2006): USDA Economic Research Service, www.ers.usda.gov
12. Briefing Rooms South Korea (2006): USDA Economic Research Service, www.ers.usda.gov
13. Cionga, C. (2006): Romania, Livestock and Products, Annual 2006, USDA
14. Comanoiu, R. (2006): Romanians spend more on goods
15. Comtrade, <http://comtrade.un.org/>
16. Data Resource International Inc. (2006): Japan Retail Food Sector. Japanese Retail Food Sector Report 2006. USDA Foreign Agricultural Service. GAIN Report. GAIN Report Number: JA6527
17. Datamonitor (2006b): Belgium, Country Profile, www.datamonitor.com
18. Datamonitor (2006b): Denmark, Country Profile, www.datamonitor.com
19. Datamonitor (2006b): Netherlands, Country Profile, www.datamonitor.com
20. Datamonitor (2006b): United Kingdom, Country Profile, www.datamonitor.com
21. Datamonitor (2007): US Food, Industry Update, www.datamonitor.com

22. Defra (2007): Agriculture in the United Kingdom, Department for Environment, Food and Rural Affairs, TSO, London
23. Deloitte Touch Tohmatu (2006): Retail in Central Europe. Market Overview.
24. Dénesfalvy Á. (2007): Pályavasúti szolgáltatások rendszerének szabályozása és változásai, *Közlekedéstudományi Szemle*, LVII. évf./3:112-120
25. Dr. Vass Ö. (2006): A belvízi áru fuvarozás új szabályai, *Közlekedéstudományi Szemle*, LVI. évf./10:369-374
26. Dull, P (2007b): „Magyar Hetek”: KAUFHOF-akció, www.fvm.hu
27. Dull, P. (2007a): Agrár attaséi beszámoló
28. EMCC (2006): The food cluster in the Flanders region, EMCC case studies, www.eurofound.eu.int
29. Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
30. GAIN Report, Greece Exporter Guide, Annual 2004, USDA Foreign Agricultural Service
31. GAIN Report, Iberian Peninsula (Spain and Portugal) Exporter Guide, Annual 2006, USDA Foreign Agricultural Service
32. GAIN Report, Italy Exporter Guide, Annual 2005, USDA Foreign Agricultural Service
33. GAIN Report, Sweden Exporter Guide, Annual 2004, USDA Foreign Agricultural Service
34. Gauthier, R. (2006): France Exporter Guide ANNUAL 2006. USDA Foreign Agricultural Service GAIN Report. GAIN Report Number: FR6063
35. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (2006): *A magyar intermodális logisztikai fejlesztési koncepció*
36. GfK Slovakia (2007): Slovakia: Shopping Centres and Hypermarkets 2007.
37. Heti Világgazdaság (2007): Konkurenciasarc, Magyar fuvarozók versenyhátrányban, <http://hvg.hu/print/200740HVGFriss127.aspx>
38. <http://devdata.worldbank.org/data-query/>
39. <http://www.bfai.de/fdb-SE,MKT20060726103921,Google.html>
40. <http://www.czso.cz/> – Český statistický úrad
41. <http://www.euromonitor.com> – Country factfiles
42. http://www.gfk.at/de/download/PRESS/Slovakia_Hypermarkets.pdf
43. <http://www.gkm.gov.hu/data/cms665516/milfk.pdf>
44. http://www.honvedelem.hu/files/9/8723/magyar_kozlekedes_infrastrukturajanak_fejleszt-eszaszi_gabo.pdf
45. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
46. ITC (2007): Belgium Trade Map, www.trademap.org

47. ITC (2007): Denmark Map, www.trademap.org
48. ITC (2007): Netherlands Map, www.trademap.org
49. ITC (2007): United Kingdom Trade Map, www.trademap.org
50. ITC (2007): US Trade Map, www.trademap.org
51. Japan Retail Food Sector (2006): USDA Foreign Agricultural Service GAIN Report. GAIN Report Number: JA6527
52. Kim, S. W. (2006): Korea, Republic of. Exporter Guide Annual 2006. USDA Foreign Agricultural Service GAIN Report. GAIN Report Number: KS7063
53. Kim, S. W. (2007): Korea, Republic of. Exporter Guide Annual 2007. USDA Foreign Agricultural Service GAIN Report. GAIN Report Number: K6103
54. Krautgartner, R. (2006): Austria Exporter Guide Annual 2006. USDA Foreign Agricultural Service GAIN Report GAIN Report Number: AU6025
55. Kürti Andrea – Stauder Márta – Wagner Hartmut – Kürthy Gyöngyi (2007): A magyar élelmiszergazdasági import dinamikus növekedésének okai. Agrárgazdasági Tanulmányok, 4. sz.
56. Länderprofil Italien, Statistisches Bundesamt Deutschland, Ausgabe 2006, www.eds-destatis.de
57. Länderprofil Schweden, Statistisches Bundesamt Deutschland, Ausgabe 2006, www.eds-destatis.de
58. Länderprofil Spanien, Statistisches Bundesamt Deutschland, Ausgabe 2004, www.eds-destatis.de
59. Länderprofil Türkei, Statistisches Bundesamt Deutschland, Ausgabe 2005, www.eds-destatis.de
60. Lebensmittelbericht Österreich 2006. Wertschöpfungskette Agrarerzeugnisse – Lebensmittel und Getränke. Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft, Wien
61. Magyar Tudományos Akadémia (2007): A Duna mint gazdasági tényező és erőforrás. http://www.mta.hu/fileadmin/2007/11/MeH-MTA%20IV_261-301.pdf
62. Marktstudie Italien: Lebensmittelhandel und Exportchancen, ZMP Dezember 2005
63. Miniszterelnöki Hivatal (2004): A közlekedési infrastruktúra fejlesztése az EU-ban, <http://www.meh.hu/szervezet/kormkommkozp/eukommunikacio/sajtoszoba/hatter/kozl20040609.html>
64. PAiIZ (2006): The Consumer Market in Poland. Warszawa
65. Pascher, P. – Hemmerling, U. – Naß, S. – Alter, Ch. (2006): Situationsbericht 2007. Trends und Fakten zur Landwirtschaft. Deutscher Bauernverband
66. Pauly, T. (2006): Der kroatische Handel wächst solide. Bundesagentur für Außenwirtschaft

67. Pyšný, T. – Tomšík, P. (2006): Comparison of Alternative Approaches and of Attractiveness of Wine Production and Brewing Industries. Brno <http://old.mendelu.cz/~podeko/oa/Monday%20June%205th/Wine%20and%20brewing%20industries.pdf>
68. Republic of Croatia. Ministry of Agriculture, Forestry and Water Management (2006): SAPARD Programme. Agriculture and Rural Development Plan, 2005-2006
69. Santella, R. – Wagner, Ch. (2007): Germany Exporter Guide Road Map to the German Market 2007, USDA Foreign Agricultural Service GAIN Report. GAIN Report Number: GM7039
70. Schweizer Landwirtschaft, Taschenstatistik 2007, Bundesamt für Statistik, Neuchatel, 2007.
71. Statistischer Monatsbericht 03/2007. Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz
72. Szászi G (2007): *Magyarország közlekedési infrastruktúrájának fejlesztése napjainkban (Közút vagy vasút?)*
73. The Economic Intelligence Unit Limited (2005): Food, Beverages and Tobacco Forecast, 2005. June p:325-329
74. The Italian Foodservice Market. Planet Retail Ltd. 2007.
75. Timár A.(2003): A közlekedési infrastruktúra, *Európai Füzetek 20.*, Budapest
76. US Census Bureau (2005): Annual Survey of Manufactures, www.census.gov
77. Wagner, Ch. E. (2006): Germany. HRI Food Service Sector USDA Foreign Agricultural Service GAIN Report 4/28 GAIN Report Number: GM6018
78. www.cia.com
79. www.danishfood.um.dk
80. www.fevia.be

MELLÉKLETEK

Felhasznált országkódok jegyzéke

Országkód	Ország neve
DE	Németország
AT	Ausztria
IT	Olaszország
RU	Oroszország
RO	Románia
NL	Hollandia
PL	Lengyelország
CZ	Csehország
FR	Franciaország
BA	Bosznia-Hercegovina
HR	Horvátország
SI	Szlovénia
GB	Egyesült Királyság
SK	Szlovákia
ES	Spanyolország
JP	Japán
CH	Svájc
BE	Belgium
GR	Görögország
UA	Ukrajna
CS	Szerbia-Montenegró
SE	Svédország
US	USA
KR	Dél-Korea
BG	Bulgária
LT	Lettország
MK	Makedónia
TR	Törökország
DK	Dánia
FI	Finnország

A fuvarparitások rövidítései és tartalma***E csoport***

EXQ (Ex Quay): Költség + kockázat érkezésig (rakpart) az eladót terheli

EXS (Ex Ship): Költség + kockázat érkezésig az eladót terheli

EXW (Ex Works): Költség + kockázat a gyártól a vevőt terheli

F csoport

FAS (Free Alongside Ship): Költség + kockázat indulástól (hajó oldalához helyezés is) a vevőt terheli

FCA (Free Carrier): Költség + kockázat indulástól (fuvarszközbe rakás is) a vevőt terheli

FOB (Free on Board): Költség + kockázat indulástól (hajóba rakás is) vevőt terheli

FOR (Free on Rail) : Költség + kockázat indulástól (vasúti kocsiba rakás is) vevőt terheli

FOT (Free on Truck): Költség + kockázat indulástól (kamionba rakás) a vevőt terheli

FCR (Forwarder Cargo Receipt): Költség + kockázat a fuvarozónak való átadástól a vevőt terheli

C csoport

CFR (Cost and Freight): Költség érkezésig az eladót, kockázat indulástól a vevőt terheli

CIF (Cost Insurance Freight): Költség + biztosítás érkezésig az eladót, többi a vevőt terheli

CIP (Carriage and Insurance Paid to): Költség + biztosítás érkezésig az eladót, kockázat a vevőt terheli

CPT (Carriage paid to): Költség érkezésig eladót, kockázat vevőt terheli

D csoport

DAF (Delivered at Frontier): Költség + kockázat határig eladót terheli

DCP (Delivered Carriage Paid to): Költség eladót, kockázat vevőt terheli

DDP (Delivered Duty Paid to): Költség + kockázat + vám érkezésig az eladót terheli

DDU (Delivered Duty Unpaid): Költség + kockázat érkezésig az eladót terheli

DES (Delivered ex Ship): Költség + kockázat érkezésig (rakpart) eladót terheli

DEQ (Delivered ex Quay): Költség + kockázat érkezésig (rakpart) az eladót terheli

Élelmiszergazdasági exportunk eloszlása országok és fuvarozási mód szerint (exportárbevétel alapján)

Sor- szám	Or- szág- szám kód	Vasút						Közút						Belvíz						Egyéb									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Összesen		15,3	12,1	10,5	9,0	10,2	12,4	11,0	80,2	80,4	79,1	82,0	75,4	75,1	77,2	3,1	6,6	9,1	7,0	7,9	9,1	8,2	1,4	0,9	1,3	1,9	6,5	3,4	3,6
	DE	4,3	4,7	4,0	1,4	1,0	0,3	2,8	87,2	91,1	84,7	90,8	80,7	84,6	84,0	5,8	4,0	9,3	6,7	10,9	11,3	9,8	2,7	0,2	2,0	1,1	7,4	3,8	3,4
2.	IT	3,7	10,5	8,1	5,6	3,0	7,2	8,0	96,2	86,2	91,1	91,6	88,2	87,9	87,1	0,0	3,1	0,6	0,5	1,9	0,5	0,8	0,2	0,1	0,2	2,3	6,9	4,3	4,1
3.	AT	17,7	12,2	11,0	10,4	6,7	7,5	3,6	79,0	81,3	71,4	82,0	78,1	78,1	87,0	2,7	6,4	17,3	6,7	6,9	11,4	6,4	0,6	0,1	0,4	0,9	8,3	3,0	3,1
4.	RO	35,7	25,8	21,0	48,4	30,0	19,3	12,3	64,0	71,2	77,5	42,4	66,4	79,8	87,5	0,3	3,0	1,4	9,2	3,4	0,5	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3	0,1
5.	RU	33,2	21,4	20,1	5,8	45,0	58,3	48,5	66,6	74,3	75,1	89,9	53,9	39,5	49,5	0,0	3,3	4,0	2,1	0,2	0,0	0,0	0,2	0,9	0,9	2,1	0,8	2,2	2,0
6.	SK	1,8	8,9	0,3	0,4	0,7	0,2	2,0	97,6	77,2	99,6	98,6	90,2	90,5	91,0	0,6	13,7	0,0	0,0	0,0	0,3	0,4	0,0	0,2	0,1	1,0	9,1	9,0	6,6
7.	PL	19,2	7,3	11,6	4,1	4,5	2,8	7,3	80,8	92,7	88,3	95,1	87,6	93,5	88,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	7,8	3,7	4,6
8.	CZ	4,2	2,0	1,2	0,3	0,6	0,8	0,5	95,7	97,9	98,8	99,5	94,1	95,8	95,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,2	5,3	3,3	4,5
9.	NL	0,5	0,4	0,6	0,2	0,7	0,0	6,9	74,2	64,7	48,6	48,6	42,4	43,3	44,8	24,5	33,9	50,8	50,7	44,7	53,3	44,8	0,8	1,0	0,1	0,5	12,2	3,4	3,5
10.	GB	2,1	0,9	0,4	1,4	1,6	3,5	0,2	97,2	98,8	99,3	90,5	93,5	93,0	96,7	0,5	0,0	0,1	0,4	0,0	0,0	0,1	0,1	0,3	0,2	7,6	4,9	3,5	3,0
11.	SI	9,6	7,3	3,0	0,3	9,8	8,4	3,6	90,2	91,2	94,6	96,3	84,7	88,2	93,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,1	1,5	2,4	3,4	5,6	3,2	3,1
12.	GR	5,7	3,4	0,1	2,8	6,6	1,9	4,3	92,3	94,5	96,6	65,7	24,8	35,0	41,3	0,0	0,0	0,0	28,8	51,6	60,0	47,0	2,0	2,1	3,3	2,7	17,0	3,2	7,4
13.	FR	0,3	2,8	1,7	2,1	0,1	0,6	0,6	97,6	94,7	95,7	95,8	88,9	92,5	88,7	0,4	1,3	1,3	1,3	4,9	3,0	3,6	1,7	1,2	1,4	0,9	6,1	3,9	7,1
14.	HR	9,1	5,2	7,0	1,9	1,8	3,4	3,8	90,6	94,0	92,8	96,2	95,5	95,7	95,9	0,0	0,4	0,0	1,9	2,4	0,8	0,1	0,2	0,4	0,3	0,1	0,4	0,1	0,1
15.	ES	8,9	13,5	7,3	0,9	0,9	1,7	1,3	87,9	51,9	56,1	78,3	80,1	61,7	61,0	1,1	32,4	33,0	16,3	8,1	32,5	26,9	2,1	2,2	3,5	4,5	10,9	4,1	10,8
16.	BA	0,0	0,1	0,4	0,3	4,8	3,8	2,5	99,9	98,7	99,6	99,2	92,6	96,1	97,5	0,0	1,2	0,0	0,0	0,4	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,5	2,2	0,0	0,0
17.	UA	66,2	5,1	5,2	9,9	13,5	26,4	10,0	30,7	90,6	92,6	81,5	79,4	72,3	87,1	0,4	0,7	0,8	0,3	0,2	0,1	0,0	2,7	3,6	1,3	8,3	7,0	1,1	2,8
18.	JP	39,3	41,3	27,1	29,8	46,9	70,6	62,6	44,5	49,1	63,7	61,2	41,0	17,6	27,3	0,0	0,0	0,0	0,2	0,3	0,0	0,0	16,2	9,6	9,2	8,9	11,8	11,8	10,2
19.	CH	18,9	13,9	14,0	8,8	8,7	9,7	13,6	79,3	71,9	73,5	83,6	89,5	87,6	85,6	1,2	13,6	12,0	7,1	1,5	0,5	0,2	0,5	0,5	0,4	0,5	0,4	2,3	0,7
20.	BE	0,3	0,0	0,1	0,1	0,0	0,9	0,3	56,3	68,1	57,0	84,4	82,4	87,9	83,5	39,7	30,3	42,0	9,0	9,8	8,3	13,3	3,8	1,6	0,9	6,5	7,8	2,9	2,9
21.	CS	0,4	2,2	9,9	1,6	1,4	10,1	7,6	97,7	69,9	88,3	92,0	89,7	81,6	91,2	1,8	27,7	1,0	4,2	8,6	8,2	1,3	0,2	0,1	0,8	2,2	0,3	0,1	0,0

Sor- szám	Or- szág- kód	Vasút								Közút								Belvíz						Egyéb												
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
22.	SE	0,1	0,5	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	99,8	99,4	99,9	99,9	81,8	97,2	94,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	17,6	2,8	5,6							
23.	KR	28,9	46,0	52,7	59,9	63,5	67,0	75,4	70,9	53,4	46,9	39,4	35,6	32,7	24,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,1	0,6	0,4	0,7	0,6	0,4	0,2							
24.	US	55,4	62,2	57,2	42,1	38,0	36,1	30,7	42,1	35,0	33,1	51,3	49,9	50,9	56,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,5	2,9	9,7	6,5	12,1	12,9	12,9							
25.	BG	6,9	3,8	35,6	10,8	10,0	5,0	9,7	92,8	94,0	49,1	58,8	81,5	94,0	87,4	0,1	2,0	15,3	30,3	7,5	0,0	0,5	0,2	0,2	0,0	0,0	1,0	1,0	2,4							
26.	DK	5,4	1,2	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	93,2	95,2	97,1	98,0	94,8	97,0	97,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,4	3,7	2,9	1,3	5,2	3,0	3,0							
27.	LT	3,3	4,6	6,5	4,2	5,6	9,4	6,4	96,7	95,4	93,4	95,7	80,3	87,9	88,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	14,0	2,7	5,2							
28.	TR	48,2	8,7	28,2	0,7	10,1	34,8	7,0	25,5	56,6	6,6	22,0	31,4	50,8	72,3	26,0	33,8	65,1	74,9	56,3	13,7	20,2	0,3	0,8	0,1	2,3	2,2	0,8	0,5							
29.	MK	35,2	40,0	43,5	48,6	45,0	39,1	32,9	64,8	58,4	56,1	50,7	54,8	60,9	66,5	0,0	1,6	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,2	0,0	0,7							
30.	FI	9,0	8,0	8,0	10,1	5,1	10,4	5,5	90,3	91,1	91,5	89,7	77,4	86,9	91,8	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,7	0,8	0,5	0,1	17,5	2,7	2,6							

Forrás KSH adatai alapján saját számítás

Élelmiszer gazdasági exportunk eloszlása országonként fuvarparitás szerint

Sor- szám	Or- szág- szám kód	E-csoport				F-csoport				C-csoport				D-csoport			
		2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
	Összesen	33,7	33,5	31,4	29,9	30,0	30,0	27,5	27,8	19,9	21,7	25,1	25,9	16,5	14,8	16,0	16,3
1.	DE	41,0	39,0	36,8	32,2	29,0	31,4	27,3	29,0	16,5	18,1	22,1	23,8	13,4	11,5	13,8	15,0
2.	IT	50,6	48,3	36,4	30,5	16,5	15,6	14,3	12,5	21,9	22,3	34,7	41,0	10,9	13,8	14,5	16,0
3.	AT	38,7	35,3	26,9	28,8	20,8	24,9	26,2	23,3	13,7	15,0	14,4	17,8	26,8	24,7	32,5	30,1
4.	RO	14,1	15,8	15,5	18,2	19,7	19,5	11,9	10,7	15,1	32,8	47,0	56,3	51,0	31,8	25,6	14,9
5.	RU	39,5	41,4	40,5	35,6	41,8	36,4	29,6	18,0	8,2	6,6	8,6	10,3	10,5	15,6	21,3	36,1
6.	SK	54,1	50,9	60,5	43,8	28,0	29,8	17,3	26,3	6,2	4,5	9,6	5,4	11,8	14,8	12,5	24,5
7.	PL	51,0	51,9	47,2	45,0	23,2	23,0	23,8	27,6	17,0	15,3	17,2	12,7	8,8	9,8	11,8	14,7
8.	CZ	48,5	49,3	52,3	48,4	35,4	32,0	24,3	22,3	4,2	3,3	6,1	4,8	11,9	15,4	17,2	24,5
9.	NL	16,0	17,2	18,2	19,6	35,3	53,1	60,2	56,6	42,9	25,1	17,9	19,6	5,8	4,6	3,7	4,3
10.	GB	37,5	33,1	41,4	46,3	8,7	11,0	9,5	10,7	31,7	38,1	34,4	30,6	22,2	17,8	14,7	12,4
11.	SI	28,0	30,1	27,3	33,6	51,5	37,1	41,8	43,7	8,3	19,1	20,4	13,2	12,3	13,7	10,6	9,6
12.	GR	9,2	8,3	13,4	16,7	45,4	52,0	42,1	24,1	42,4	38,9	43,0	54,4	2,9	0,8	1,6	4,8
13.	FR	24,4	30,6	26,2	30,3	12,8	13,5	11,4	12,7	20,0	14,5	20,3	23,9	42,9	41,4	42,1	33,0
14.	HR	28,5	23,7	25,8	25,0	40,6	46,5	38,5	40,6	14,6	16,6	22,3	19,4	16,2	13,2	13,4	15,0
15.	ES	15,3	18,6	27,3	23,0	44,7	39,1	49,5	41,4	35,8	34,6	19,9	29,4	4,2	7,7	3,2	6,2
16.	BA	10,7	10,1	10,0	10,6	63,8	55,3	50,3	68,6	21,4	31,2	26,6	11,0	4,1	3,5	13,1	9,8
17.	UA	34,2	32,9	20,9	16,5	28,3	30,3	41,4	33,6	29,3	24,4	22,6	28,4	8,2	12,4	15,0	21,5
18.	JP	17,8	6,0	3,2	3,9	33,3	34,6	29,5	23,2	48,9	59,3	67,3	72,9	0,0	0,0	0,0	0,0
19.	CH	35,1	39,9	44,7	32,6	23,3	16,2	16,4	22,4	19,5	20,5	26,7	33,1	22,1	23,4	12,3	11,9
20.	BE	36,4	38,5	39,2	47,6	30,7	27,4	28,0	27,6	19,5	22,5	22,0	12,6	13,4	11,7	10,8	12,2
21.	CS	42,6	42,7	30,4	37,4	33,0	15,7	15,8	20,1	12,7	18,9	23,1	18,0	11,7	22,7	30,7	24,5

Sor- szám	Or- szág- kód	E-csoport				F-csoport				C-csoport				D-csoport			
		2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
22.	SE	19,3	15,8	30,2	19,1	46,5	48,4	48,6	54,5	19,6	21,1	15,0	19,0	14,6	14,8	6,1	7,4
23.	KR	2,2	1,5	1,4	0,9	28,5	8,0	5,3	3,4	69,4	90,2	93,2	95,4	0,0	0,3	0,0	0,3
24.	US	40,4	63,7	63,6	71,0	12,7	10,0	5,9	4,4	25,7	25,4	29,4	21,6	21,3	0,9	1,0	3,0
25.	BG	34,9	41,8	35,8	33,5	35,2	22,9	15,3	22,3	20,5	18,6	16,6	21,3	9,4	16,7	32,3	22,9
26.	DK	24,8	23,6	24,9	29,6	39,2	41,7	41,9	38,8	20,1	24,5	27,4	25,1	15,8	10,2	5,7	6,5
27.	LT	43,1	47,1	47,2	60,7	37,4	29,9	42,0	30,2	15,2	15,7	0,5	3,6	4,3	7,3	10,4	5,5
28.	TR	5,3	5,9	5,2	15,7	82,4	64,4	15,3	21,2	11,5	19,1	43,6	52,2	0,7	10,6	35,9	10,9
29.	MK	63,1	68,9	63,2	50,8	22,8	22,1	21,4	41,2	9,4	4,6	6,5	6,4	4,7	4,5	8,9	1,6
30.	FI	8,8	17,3	22,4	20,9	45,7	38,4	38,8	32,1	9,3	22,4	27,2	27,3	36,3	21,8	11,6	19,6

Forrás: KSH adatai alapján saját számítás

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, Makóvnyi 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 vagyon-, 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. Szöke 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 piacsabályai 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 versenyesélyei
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 tejgazdaságában
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 versenyképyszer a magyar mezőgazdaságban
2000. 2. Kissné Bársony Erzsébet:
Az ökgazdálkodás szabályozási rendszerének EU-konform továbbfejlesztése az AGENDA 2000 tükrében
2000. 3. Tanka Endre:
A földhaszonbérlet 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:
Élelmiszergazdaságunk 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 munkkerő-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, Spitalásky 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 borspiaci 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 válaszok 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-Huszei 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 élelmiszer-gazdasági 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. Kartali János (szerk.):
A magyar élelmiszer-gazdasági export célpiacai és logisztikai helyzete

A kiadványok korlátozott példányszámban megrendelhetők a következő telefonszámon: Mihók Zsolt: 06-1-476-3064