

**A MAGYAR MEZŐGAZDASÁG
FONTOSABB INPUTJAINAK
PIACI HELYZETE**



**Budapest
2009**

Kiadja:

az Agrárgazdasági Kutató Intézet

Főigazgató:

Udovecz Gábor

Szerkesztőbizottság:

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

Készült:

a Gazdaságelemzési Igazgatóságon

Szerzők:

Bojtárné Lukácsik Mónika
Gáborné Boldog Valéria
Petőné Varga Éva
Vágó Szabolcs

Szerkesztette:

Vágó Szabolcs

Opponensek:

Szerdahelyi Péter
Tanító Dezső

Tartalomjegyzék

Bevezetés	5
1. Adatbázis, módszer	7
2. Műtrágya	9
2.1. A műtrágya-felhasználás alakulása	9
2.2. A hazai műtrágyapiac jellemzői	10
2.2.1. A gyártók, piaci szereplők	10
2.2.2. A gyárak értékesítési stratégiái	11
2.2.3. A magyar piac mint célpont	11
2.2.4. A műtrágya értékesítési árát meghatározó tényezők	13
2.2.5. A műtrágya piaci árak alakulása az EU-hoz történt csatlakozásunk óta	15
2.3. A műtrágya árak nemzetközi összehasonlítása	16
3. Növényvédő szer	21
3.1. A növényvédő szerek felhasználásának alakulása	21
3.2. A növényvédő szer piac jellemzői	22
3.2.1. A hazai gyártás	22
3.2.2. A növényvédő szerek felhasználásának uniós szabályozása	23
3.2.3. A növényvédő szer értékesítési árát meghatározó tényezők	24
3.3. A növényvédő szer árak nemzetközi összehasonlítása	26
4. Mezőgazdasági gépek	29
4.1. A hazai gépforgalom alakulása	29
4.2. A mezőgéppiac főbb jellemzői	31
4.2.1. A világ és Európa géppiac	31
4.2.2. Hazai forgalmazók, piaci szereplők	32
4.2.3. A magyarországi gépkínálat	32
4.2.4. Az értékesítési árakat befolyásoló tényezők	33
4.3. A mezőgép árak nemzetközi összehasonlítása	35
5. Állategészségügyi termékek	39
5.1. Magyarország és az EU állategészségügyi szabályozása	39
5.2. A hazai piac jellemzői	40
5.2.1. A belföldi árak alakulása az elmúlt években	41
5.3. A nemzetközi árak összehasonlítása	42
6. Főbb megállapítások, következtetések	45
Irodalomjegyzék	47

Bevezetés

A mezőgazdasági termelés jövedelmezősége nagyrészt a felhasznált inputokra fordított kiadásoktól függ. Természetesen a szakmailag indokolt mennyiségű és minőségű műtrágya, növényvédőszer, gépek, illetve állatgyógyászati termékek az eredményes működés alapfeltételei, azokon nem éri meg spórolni. A nemzetközi versenyképesség szempontjából azonban joggal vetődik fel a kérdés, hogy a magyar gazdálkodók a termeléshez szükséges inputok beszerzésében versenyelőnyben, vagy versenyhátrányban vannak-e? Vajon mutatkozik-e szignifikáns különbség a fontosabb inputok hazai, illetve más európai országokban jellemző beszerzési árai között? Kutatásunk ezt a kérdést kívánta megválaszolni a műtrágya, növényvédőszer, gép és állatgyógyászati termékek körében.

A feladat kitűzésekor is tisztában voltunk vele, hogy nehéz dologra vállalkozunk. A tényleges értékesítési árakat a forgalmazók igyekeznek a legnagyobb titokban tartani, a szinte csak tájékoztató jellegű listaárakból adott kedvezményekről senki sem akar nyilatkozni. A nemzetközi összehasonlítást megnehezíti, hogy nem ugyanazokat a termékeket forgalmazzák a különböző országokban az eltérő földrajzi és éghajlati viszonyok, technológiai eltérések, a termelők különböző preferenciái, finanszírozási feltételeik stb. miatt. Számítottunk arra, hogy egyes konkrét termékeknél akár nagyon nagy árkülönbségek is adódhatnak az eltérő feltételrendszer miatt, hiszen két magyar gazdálkodó között is hatalmas különbség lehet az elérhető árakat tekintve.

Az összehasonlítást tehát nem lehet egzakt, százalékos formában vagy összegben kimutatni, figyelembe kell venni a piac működését, jellemzőit, az értékesítéssel kapcsolatos háttérinformációkat. Kutatásunkat ezért nemcsak a nemzetközileg fellelhető statisztikai információkra alapoztuk, hanem kértük az egyes országokban jelenlévő kutatóintézetek és Magyarország szakdiplomatáinak segítségét, illetve a hazai legnagyobb forgalmazó cégek vezetőivel is személyes interjúkat folytattunk.

a szerkesztő

1. Adatbázis, módszer

Több lépcsőben valósítottuk meg a vizsgálatot, először is **a statisztikákban, az interneten, sajtóban fellelhető hazai és nemzetközi árinformációkat gyűjtöttük össze**. Ezzel párhuzamosan a kérdéslistánkat összeállítva **az európai országokban lévő adatgyűjtéssel, kutatással foglalkozó társintézmények segítségét is kértük**.

A magyarországi műtrágya árak és az EU tagállamok, valamint a szomszédos országok árának összehasonlításához szükséges adatokat elsősorban az EUROSTAT honlapján található adatbázisból nyertük. Az adatbázis viszonylag hosszú időtartamra, 1997-től 2008-ig tartalmaz adatokat. A műtrágyára vonatkozóan található beszerzési árak euróban, nemzeti valutában, árindexek, átlagok az EU-27-re vonatkozóan, illetve országonkénti adatok. Az árindexeket az Eurostat nominális és deflált áron, 2000-es és 2005-ös bázison is közzéteszi.

Az egyes táblázatok (egy-egy konkrét termékre vonatkozó táblázat) kitöltöttsége azonban igen eltérő képet mutat, attól függően, mennyire elterjedt termékről van szó. Nagyon sok esetben nem teljes az idősor, a korábban forgalomban lévő termék egy idő után eltűnt a palettáról, más esetben pedig a környező országokban nem forgalmazzák azt a típusú terméket.

Az információszerzés harmadik módja volt, hogy **személyes interjút készítettünk a legfontosabb input-forgalmazó cégek vezetőivel**, amik során sok háttér-információt kaptunk a fontosabb inputanyagok piacáról, a sajátosságokról, személyes tapasztalataikat osztották meg velünk. A verbális információk bizonyultak a leghasznosabbnak, az árképzés sajátosságaira is fény derült, viszont konkrét adatokat nem kaphattunk a szomszédos országok áaira vonatkozóan.

A **mezőgazdasági attasék** segítségét is kértük, akik különböző európai országból küldtek adatokat, melyek azonban számos vonatkozásban nehezen összehasonlíthatóak voltak.

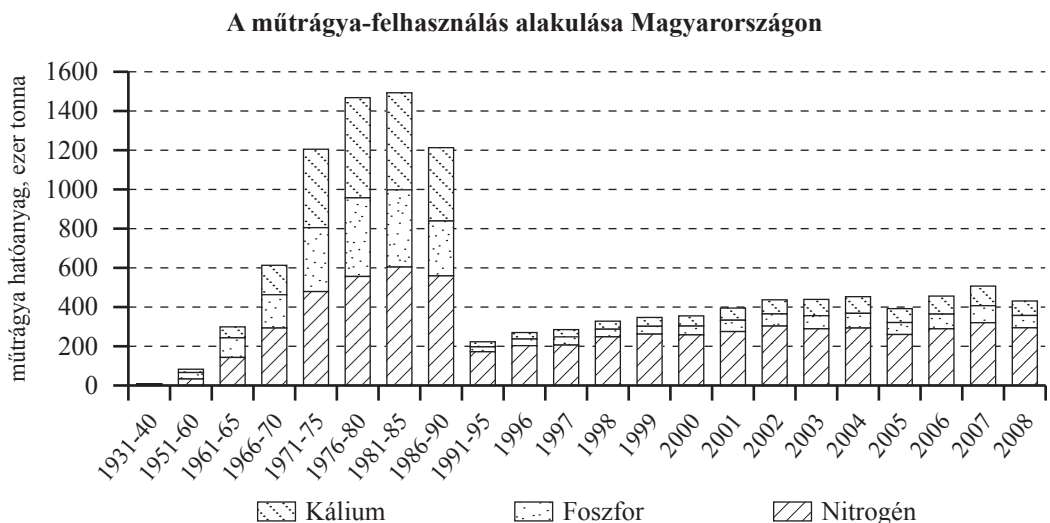
Általános probléma hogy nem ugyanazokat a termékeket forgalmazzák a különböző országokban. Növényvédő szernél például több esetben csak a hatás hasonlósága alapján tudtunk párokat kiválasztani. A gépek nagyon eltérő felszereltséggel kerülnek forgalomba, még az azonos típusok is, nem mindegy milyen komfortfokozat, milyen gumi, illetve egyéb felszereltség tartozik az árba. Az árak rákötött adók, támogatások és az országonként eltérő nagyságrendű kedvezmények szintén nehezítették az összehasonlítást, nem beszélve arról, hogy 2009-ben a gazdasági válság, és az erőteljesen változó árfolyamok is zavaróak voltak. Az országok közötti eltérő adószinteket jelen tanulmányban nem vizsgáltuk.

2. Műtrágya

2.1. A műtrágya-felhasználás alakulása

Hazánk műtrágya-felhasználása óriási változásokon ment keresztül az elmúlt 50 évben. Jelentős változások történtek a műtrágya-felhasználás mennyisége mellett annak összetételében, arányaiban is. Az 1950-es évek közepéig Magyarországon műtrágyázás gyakorlatilag nem történt. (1. ábra) Az 1960-as években óriási növekedés kezdődött, amely meredeken ívelt a 80-as évek közepéig. A kilencvenes évek elejére a műtrágya-felhasználás mintegy 80%-kal visszaesett és egyoldalúvá vált a műtrágyázási gyakorlatunk. Ha az összes NPK-n belül a tápelem arányokat is vizsgáljuk, látható, a nitrogén-felhasználás aránya abszolút meghatározó, a foszfor és a kálium használata minimális, messze elmarad a technológiailag kívánt mennyiségtől. Amint a statisztikai adatok is tükrözik, az egyensúly azóta sem állt vissza, csupán lassú elmozdulás figyelhető meg.

1. ábra



Forrás: KSH

Sokak véleménye szerint a magyarországi műtrágya-felhasználás a 70-80-as években meghaladta azt a mennyiséget, amelyet ésszerűen ki lehetett és ki kellett volna szórni, míg ennek ellentétéként a rendszerváltást követő évek műtrágya felhasználása a mai napig nem éri el azt a mennyiséget, amellyel racionálisan lehetne gazdálkodni.

Az 1980-as évek közepén az 1 hektár szántó-, kert-, gyümölcsös-, szőlőterületre kijuttatott műtrágya mennyiség a 270 kg-ot is meghaladta. 1990-es évek elején, töredékére esett vissza a felhasználás (átlagosan 45 kg/ha), ami a 60-as évek színvonalának felel meg azzal a különbséggel, hogy abban az időszakban tízszer több szerves trágyát használtak a műtrágya mellett, mint a 90-es évek elején. Az utóbbi években a mintegy 1600 ezer hektárnyi műtrágyázott területhez képest alig 130-150 ezer hektárra jutattak ki szerves trágyát a gazdálkodók (KSH, 2008). Hazánkban jelenleg a fajlagos műtrágya-felhasználás 100 kg/ha körül mozog. (Gáborné – Vágó, 2008)

2.2. A hazai műtrágyapiac jellemzői

2.2.1. A gyártók, piaci szereplők

Magyarországban 2008-ban még három, 2009-ben már csak két műtrágyagyár működik.

A péti székhelyű Nitrogénművek Zrt. az egyetlen nitrogénműtrágya gyártással foglalkozó magyarországi vállalat. Szolnokon a Tiszamenti Vegyiművek összetett műtrágyát állít elő. A peremartoni gyárban, amely a YARA-Hungaria Kft. tulajdonában van, a 2008 októberében ideiglenesen, majd 2009 tavaszán véglegesen leállt a termelés. A döntés mögötti legfőbb indok az elhúzódozó pénzügyi válság, amely mélyen érintette a Peremartonban gyártott termékek iránti globális keresletet.

A Nitrogénművek 1990-es években a hazai műtrágyapiac kétharmadát szolgálta ki, ma ez kb. ötven százalékra tehető. A magyar műtrágya felhasználás fennmaradó részét külföldi gyártók adják.

Közép-kelet Európában összesen hét nitrogén műtrágyagyár található. Mivel a nitrogén-alapú műtrágyák legfontosabb alapanyaga a földgáz, a gyárak **a földgázvezetékek mentén sorakoznak**, 400-450 kilométerenként: Ukrajnában, Szlovákiában (Duslo), Ausztriában (Agro Linz), Horvátországban, Szerbiában, Romániában.

Foszfor hatóanyag tartalmú műtrágyagyártás Európában csak Oroszországban és Ukrajnában van. A világon előállított foszfátműtrágyák 90%-át ázsiai, kelet-európai és észak-amerikai növénytermesztők használják fel. Az EU felhasználása csupán 6%, mégis harmadik országból származó behozatalra szorul, mert a közösségen belül nem állítanak elő foszforműtrágyát. Ez a világpiactól való teljes függőséget jelenti. (Vári, 2009)

Kálium hatóanyag tartalmú műtrágyát Németországban és Oroszországban, mindössze 2 gyárban állítanak elő. Európa az éves igényét harmadik országból származó behozatal nélkül is fedezni tudja. A világ káli mennyiségének több mint egyharmadát biztosító kelet-európai bányák termelésük nagy részét exportálják, mivel Kelet-Európa mezőgazdasága a világ káli felhasználásának csak 8%-át teszi ki. (Brüggemann, 2009)

Magyarországon a mezőgazdasági termelők számára műtrágyát értékesítő vállalkozások palettája igen széles. A mezőgazdasági termelők vásárolhatnak közvetlenül a gyártótól, nagykereskedőtől, kiskereskedőtől, gazdaboltban, avagy a helyi vegyesboltban is. **A műtrágya előállításal, mezőgazdasági termelőeszköz kereskedelemmel foglalkozó és közvetlenül a mezőgazdasági termelők, valamint ÁFÉSZ-ek, gazda- és vegyesboltok részére műtrágyát értékesítő vállalkozások száma a hivatalos nyilvántartás szerint megközelíti a 200-at, de a valóban működő, közvetlenül a mezőgazdasági termelők részére műtrágyát értékesítő vállalkozásoké 150 körül van.**

A magyarországi műtrágyapiac koncentrált, gyakorlatilag néhány cég kezében összpontosul. A mezőgazdasági termelőknek és erdőgazdaságnak történő **értékesítés több mint 80%-át 10-12 cég, 90%-át alig 20 cég adja.** A két legnagyobb forgalmazó, (az IKR és a KITE) együtt több mint 50%-os részesedéssel bír. A piac koncentráltságát fokozza az Egyesült Hatok Agrokémiai Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.¹, amely 1994-ben alakult, hat agrokémiai disztribúciójával foglalkozó vállalat részvételével. Jelenleg hét tagvállalat működik együtt sikeresen elsősorban a növényvédő szer kereskedelem terén, de a műtrágya és a vetőmag kereskedelemben is. Részesedésük a műtrágya piacon 20% körüli.

¹ Tagjai: Högyészai Agrokémiai Kft., Tolnai Agrokémiai Egyesülés, Linzer Agro Trade Hungary Kft., Devecseri Agrokémiai Kft., Sziget-Chem Agrokémiai Kft., Chemicalseed Kft., Agroker Holding Rt.

A legnagyobbak az egész országot behálózó telephelyekkel rendelkeznek. Magyarországon három nagy forgalmazó (KITE, IKR, Agro-Linz) az ország minden pontjára tud szállítani. Ezen túl vannak még régiós kereskedők, akik néhány telephellyel rendelkeznek. A személyes kapcsolatokon túl, **a műtrágya esetében** ennek azért is nagy jelentősége van, mert **a szállítási költség a termék árának akár a 10%-át is elérheti.**

A magyar piac nyitott, a hazai előállítású műtrágyák mellett jelen van az import. A környező országok szinte mindegyikében van nitrogén műtrágyagyár, így a készterméket nem kell messzire szállítani. A magyarországi műtrágya piacot általában a kínálat jellemzi. Az import készítmények lehetnek olcsóbbak, mint a magyar termékek, mert a külföldi gyártók esetenként olcsóbb gázból készítenek műtrágyát.

2.2.2. A gyárak értékesítési stratégiái

A régióban működő nitrogén műtrágyagyárak különböző stratégia szerint helyezik el termékeiket.

Az osztrák Agro-Linz például termékeinek 80%-át **saját kereskedőcégén keresztül értékesíti,** a többit más kereskedőknek adja el, bár ez az arány megfordult az utóbbi években.

A Vágsellyén működő **Duslo** fontosnak tartja a raktározást, felkészülést a szezonra. Saját **fióktelepein keresztül értékesíti termékeit,** Magyarországon az IKR a legfontosabb partnere. A magyarországi forgalmának 80%-át az IKR-en keresztül értékesíti.

A Nitrogénművek üzletpolitikája, hogy nem tesz különbséget a vevői között, ugyanolyan feltételekkel szolgálja ki a kicsiket és a nagyokat. Sőt, 2008 októbere óta **mezőgazdasági termelőknek közvetlenül is értékesít,** azaz nemcsak nagykereskedőkkel áll kapcsolatban. **Nem tárol nagy mennyiségeket,** hanem leszállítja az árut a vevőnek, tehát spórol a raktárkölségen is, így a saját versenyképességét erősíti. Leszállított paritáson dolgozik és **a vevők azonos feltételekkel kapják az árut, tehát a kereskedők alacsony (2-3%-os) árréssel dolgozhatnak.** A szállítást a gyár bonyolítja, szállítmányozó cégek megbízásával. Mivel a gyár az ország közepén helyezkedik el, a fuvardíj alacsony, amely műtrágya esetében igen fontos tényező, hiszen veszélyes és nagy tömegű termékről van szó.

A gyárak szempontjából fontos, hogy a kapacitáskihasználás maximális legyen. Nem ritka, hogy 100% fölötti kapacitással dolgoznak. **Romániában** mintegy féltucatnyi nitrogén gyár van, ezen kívül a **FÁK országok hagyományos szállítók** (Kazahsztán, Üzbegisztán, Ukrajna). **Oroszországban** is rengeteg műtrágyagyár van. Már nem szállítanak annyit, mint régen, de még ismertek, a köztudatban jelen vannak, mint **potenciális szállítók** hisz még mindig ott a legolcsóbb a gáz.

2.2.3. A magyar piac mint célpont

Magyarországon éves szinten mintegy 1-1,2 millió tonna műtrágyát használnak fel, melynek fele hazai gyárból, fele külföldről érkezik. A Nitrogénművek péti gyárának kapacitása éves szinten 950 ezer - 1,1 millió tonna, míg a szolnoki gyaré 120 ezer tonna. A Nitrogénművek a magyar piacra évente 500-600 ezer tonna nitrogénlapú és 80 ezer tonna nitrogén-foszfór-kálium alapú műtrágyát szállít, míg a többit exportálja. (Blazsek, 2008)

A régiós gyárak stratégiai célpontnak tekintik Magyarországot és ehhez igazítják kereskedelmi tevékenységüket. Az oroszországi, volt szovjet gyárak szempontjából viszont a magyar piac túl kicsi, nem versenyeznek érte, inkább a magyar piac figyeli őket és esetenként vásárol. **Általában minden műtrágyagyár a saját piacán értékesíti a legnagyobb mennyiséget. A maximális kapacitáskihasználás révén exportra is termel, de az exportár jellemzően alacsonyabb, mint a belföldi ár.** A belföldi piacot a gyártók drágábban szolgálják ki, ezért egy-egy országban **kedvezőbb a helyzet, ha nem a belföldi gyártás van túlsúlyban, hanem az import**, mert a gyártók versenyeznek a piacért. Persze, ez alól is van kivétel. Például Németországban kevés a hazai gyártási kapacitás, és nagy piacról van szó, de még sincs komoly verseny, mert néhány nagy gyár és nagy kereskedő kézben tartja a piacot.

1. táblázat

Magyarország műtrágya importja 2003-2008

	Mennyiség, ezer tonna					Érték, milliárd Ft				
	Összesen	N	P	K	Komplex	Összesen	N	P	K	Komplex
2003	890	461	23	122	285	27,7	11,1	0,5	3,1	13,0
2004	966	464	10	145	347	33,7	13,9	0,2	4,0	15,6
2005	875	407	21	144	303	34,3	12,9	0,5	5,3	15,6
2006	1 005	568	10	137	289	45,0	22,2	0,4	5,4	17,0
2007	1 181	629	14	176	362	57,5	26,1	0,7	6,8	24,0
2008	1 060	570	7	191	292	89,1	34,6	0,7	17,9	35,9

Forrás: KSH

Az 1. és a 2. számú táblázatban a 2003-2008 évek műtrágya importjának illetve exportjának alakulása látható. Magyarország több műtrágyát importál, mint amennyit exportál, tehát **nettó importőrök vagyunk**. Az adatokat vizsgálva látható, hogy ez a tendencia folytatódik, és **a műtrágya import évről-évre növekszik**, értéke 2008-ban megközelítette a 90 milliárd forintot. Az összetétel az évek során érdemben nem változott. Az összmennyiség több mint a felét a nitrogén alapú műtrágyák, negyedét az összetett műtrágyák teszik ki. A kálium alapú műtrágyák részesedése 20% körül van, míg a foszfor műtrágyák mennyisége és részesedése csökken.

2. táblázat

Magyarország műtrágya exportja 2003-2008

	Mennyiség, tonna					Érték, millió Ft				
	Összesen	N	P	K	Komplex	Összesen	N	P	K	Komplex
2003	197	165	0	0	32	7,1	5,6	0,0	0,0	1,5
2004	213	182	0	3	29	8,4	6,8	0,0	0,1	1,5
2005	323	287	1	1	34	13,0	11,2	0,0	0,1	1,8
2006	360	317	0	3	39	17,5	14,8	0,0	0,2	2,5
2007	481	416	1	4	60	24,2	19,6	0,1	0,2	4,3
2008	394	296	1	8	89	33,3	21,9	0,1	0,8	10,5

Forrás: KSH

A 3. számú táblázatban a műtrágya import legfontosabb származási helyei láthatók a 2008. évben. Megállapítható, hogy a legnagyobb mennyiséget Ausztriából és Oroszországból vásároljuk, de jelentős a román és a szlovák eredetű műtrágya volumene is. A környező országok közül Lengyelország szintén jelentős tényező az európai piacon, de hazánkban csak kisebb volumennel jelenik meg. Oroszország súlya az utóbbi években csökkent. 2003-ban még az összes import 35%-a érkezett innen, 2008-ban már kevesebb mint 20%.

3. táblázat

A hazai műtrágya import fontosabb származási helyek szerint 2008

	Mennyiség, ezer tonna				
	Összesen	Nitrogén	Foszfor	Kálium	Komplex
Műtrágya import összesen	1 060	570	7	191	292
ebből: Ausztria	255	158	1	48	47
Oroszország	195	28	3	106	58
Románia	128	100	0	0	29
Szlovákia	103	97	0	0	6
Üzbegisztán	74	44	0	0	30
Ukrajna	59	35	0	0	24
Szerbia	39	18	1	0	20
Németország	33	7	0	11	15
Kazahsztán	30	29	0	0	1
Lengyelország	26	10	1	2	13
Fehéroroszország	23	0	0	22	0
Horvátország	22	4	0	0	18

Forrás: KSH

2.2.4. A műtrágya értékesítési árát meghatározó tényezők

A nitrogén műtrágyák költségeinek kb. 70 százalékát az energiaárak adják, míg a foszfor- és a kálium-alapú műtrágyák esetében az energiaárak mellett, az originális szilárd bányatermék ára a meghatározó.

Az előállítás költségein túl a szállítási, logisztikai költségek is jelentősek, hiszen veszélyes és nagy tömegű termékről van szó. Magyarországi viszonylatban 100 ezer Ft értékű termék esetén korábban akár 20-30% is lehetett **a fuvar költség**. Manapság már 10% alá ment a fuvardíj, jellemzően **2-7% között van, és hasonló nagyságrendű a kereskedő árérése**. Egy-egy gyár gazdaságosan kb. 600 km-es körzetbe tud szállítani. **Az eladási árban rendszerint benne van a fuvardíj, raktározási, és rakodási díj.**

A nitrogénműtrágyák szállítása közúton és vasúton egyaránt történhet, de a fuvardíjak még 300 km-en túli szállítás esetén is kedvezőbbek a közúti szállítás esetében. **A szállítási költség körülbelül 500-600 km-en túli szállítás esetén éri el azt a szintet, amikor már fontos szemponttá válik a vevő döntésében**. A foszfor-hatóanyagú műtrágyákat gyártó TVM esetében a tipikus szállítási távolság 100-150 km. A kiszállítás ésszerű határa 700-800 km.

Tény, hogy az alapanyagok és a gáz ára csak a műtrágya önköltségét határozza meg, a végső eladási árat azonban egyértelműen a kereslet. Vagyis a műtrágyaárakat 2009-ben is ez tartja magasan. A folyamatos import miatt azonban csak bizonyos keretek között változhatnak az árak. (Aranyosi, 2008)

Az árak alakításában nagyon sok tényező játszik szerepet. A piacon igen éles árverseny folyik. **A mezőgazdasági termelő számára döntő tényező az ár, csak ezután jön a minőség, a szolgáltatás, a kapcsolat.**

A nagy tőkeerővel rendelkező cégek, a piacvezetők diktálják az árakat. A közepes, illetve kis cégek ajánlataikkal kevésbé tudnak versenyezni a nagyokkal, **akik az értékesítési ár (listaár) kialakításakor figyelembe veszik a beszerzés során kapható bónuszokat**, annak ellenére, hogy az még bizonytalan, hiszen legtöbb esetben az éves szinten meghatározott nagyságrendű vásárlásra vonatkozik, és szigorú feltételekhez kötött. **Amennyiben nem érik el a meghatározott mennyiséget, elveszítik a kedvezményt**, vagy annak egy részét.

A vevők többsége a termeléshez szükséges input anyagokat egy helyen szerzi be, de az ár meghatározó a vásárlásnál, és az értékesítésnél egyaránt, annak ellenére, hogy a legalacsonyabb input ár és a legmagasabb értékesítési ár ellenére a termelő veszíthet a halasztott fizetés okán keletkezett kamatteher miatt. Pl. ha a felvásárló nem fizet azonnal, illetve az ígért időben a terményért.

A kereskedők általában honorálják a régi vevők hűségét, az árban kedvezményt adnak. A legnagyobb kereskedők vevői közül 70-80% fixnek tekinthető, csak a fennmaradó kisebb rész vándorol az 1-2%-al alacsonyabb árak miatt. Vannak olyan kereskedők, akik lehetőséget adnak arra, hogy a megvásárolt terméket náluk tárolják, és innen vihessék ki a földekre. Más kereskedő stratégiája, hogy a gyártól közvetlenül a partnerekhez, termelőkhez szállítja a műtrágyát, így kisebb árréssel tud dolgozni, mivel megspórolja a raktározási költséget. A termelő olcsóbban kapja a műtrágyát, ellenben neki kell tárolnia a felhasználásig.

A készpénzzel, azonnal fizető vevők kedvezményt kapnak, és nagyobb mennyiség vásárlása esetén is kedvezőbb árat állapítanak meg. A kereskedők vásárlóikat különböző szempontok szerint tartják nyilván, melyek között **igen fontos szerepe van a megbízhatóságnak.** A pontosan fizetők nagyobb kedvezményt kaphatnak, kiszolgáltatásuk rugalmas, számíthatnak a kereskedőre, míg a skála másik végére került vevőket, szigorú feltételekkel, esetleg a listaárnál is magasabb áron, vagy előrefizetéssel szolgálják ki.

Halasztott fizetési lehetőséget a legtöbb kereskedő tud adni, a feltételekben van különbség. Halasztott fizetés esetén a fizetendő kamat jellemzően nem alacsonyabb, inkább az egyéb feltételek kedvezőbbek, mint a bank által megszabottak. Eleve a mezőgazdasági termelő nem könnyen jut hitelhez a bankoktól, amelyek túlságosan kockázatosnak tartják a mezőgazdasági termelés hitelezését.

Az erős verseny miatt a kereskedő mindent megtesz a vevőért. **A szaktanácsadás, a talajvizsgálat jellemzően része az ajánlatnak.** Manapság már tápanyag-ellátottsági térkép alapján készítenek műtrágyázási tervet, és megvan a technikai feltétele annak, hogy a műtrágya-kijuttatás során differenciálni lehet táblarészek, eltérő tápanyagtartalmú talajfoltok között. Nagy pontossággal, hely-specifikusan kijuttatható a tápanyag mind szilárd, mind folyékony műtrágya formájában. További szolgáltatások lehetnek még, a folyékony műtrágya tárolására alkalmas tartályok, szórógép kihelyezés, GPS rendszer kialakítása a műtrágya kijuttatáshoz.

Az IKR integrátori szerepében is „kedvez” a termelőknek. Egy finanszírozási keretet biztosít számunkra, de nem kötelező az IKR-től vásárolniuk az inputanyagokat, szabadon dönthetnek milyen mennyiségű, minőségű inputot használnak, és azt honnan szerzik be. Ugyanakkor a cég szakemberei szükség esetén segítik a termelőt. Az IKR-es kollégák látják jó állapotban van-e a termés, és ha valahol baj van, vannak eszközeik, hogy a termelőt a szakmai követelmények betartására ösztönözzék.

A műtrágya esetében van egy éven belüli ármozgás is, amely a mezőgazdasági munkákhoz, illetve a műtrágya iránti kereslethez igazodik. A kereslet, ennek megfelelően az ár jellemzően a tavaszi időszakban a legnagyobb. Ebben az időszakban (február-április) akár az éves mennyiség 50-70%-a is elfogyhat. Igen erős lehet még a kereslet decemberben is, amikor a termelők a következő évre „készletezik” a műtrágyát, egyrészt mert tartanak az áremelkedéstől, másrészt szükségük van még számlára, hogy a költségüket elszámolják. A műtrágya ára csökken a szezonon kívül – július-augusztusban – majd szeptembertől újra emelkednek az árak. Az ármozgás a nitrogén alapú műtrágyák esetében nagyobb, mert nagy a gyártókapacitás, nagy a kínálat. A foszfor és a kálium esetében nincs ilyen nagy ingadozás az árakban.

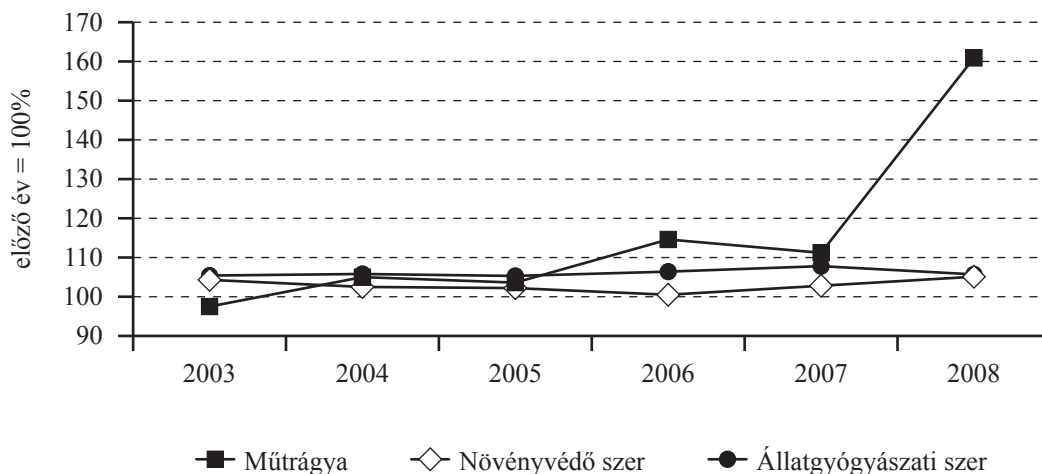
2.2.5. A műtrágya piaci árak alakulása az EU-hoz történt csatlakozásunk óta

A csatlakozás közvetlen hatásainak egyike volt, hogy az itthon hagyományos és egyeduralgó, sok tekintetben problémás **ammónium-nitrát mellett korszerű, európai színvonalú műtrágyák is megjelentek a hazai kínálatban.** A választék bővülése nem járt áremelkedéssel, kiegyensúlyozott műtrágyaellátás mellett **az árak 2004 nyarára jelentősen visszaestek.**

A főbb inputanyagok, a vetőmag, műtrágya, növényvédő szer árak 2007-ig együtt mozogtak, majd 2008-ban a műtrágyaárak „elszabadultak”. Az első negyedévben 45%-os áremelkedéssel szembesültek a termelők, a harmadik negyedévben 86%-kal, az utolsó negyedévben pedig 73%-kal kellett többet fizetni a műtrágyákért, mint egy évvel korábban. **2008-ban éves szinten 61%-kal emelkedtek a műtrágyaárak, míg a vetőmag ára 12%-kal, a növényvédő szer ára pedig az inflációt alig meghaladó mértékben 5%-kal nőtt.**

A hirtelen megnövekedett műtrágyaárakat alapvetően két tényező befolyásolta. A legfőbb alapanyag, a gáz ára az olajárral együtt az égbe szökött, ráadásul más alapanyagok (káliumklorid, monoamonfoszfát) is ilyen mértékben drágultak fél év alatt. Ugyanakkor világszerte megnőtt a gabonaigény, részben a biodízel-üzemanyagok előállítás miatt, amit a gazdák részben a műtrágyafelhasználás fokozásával igyekeznek kielégíteni. A hitelezési válság elmélyülésével a gabonaárak zuhanni kezdtek, de a műtrágyaárak nem mérséklődtek. (Brüggemann, 2009)

A műtrágya, a növényvédő-, és az állatgyógyászati szerek árváltozása



Forrás: KSH

A hazai árak emelkedését részben a Nitrogénművek számlájára írják, mivel az indokoltnál hamarabb és nagyobb mértékben kezdte emelni az árait. Ugyanakkor a gyártó által elért kívánt árat korlátozza a piac. Van egy eladhatósági küszöb, amelyet még tolerálni tud a piac. Pl. 2008 őszén a Nitrogénművek 100 ezer Ft/t áron kívánta értékesíteni az ammóniumnitrátot, de a piac nem fogadta el ezt az árat.

2.3. A műtrágya árak nemzetközi összehasonlítása

Az Európai Unió 27 tagállamának árváltozás adatai 1997 és 2007 között -10% és +20% közötti sávban maradtak. Csak néhány országnak (Litvánia, Lettország, Málta, Szlovénia) van egy-egy kiugró adata. A 2008-as árrobbanás is minden országban megmutatkozik. Minimum 30%-os áremelkedés történt (Görögország 37%, Ciprus 32%, Lengyelország 37%), de nem ritka a 60%-ot meghaladó növekedés sem. Az Egyesült Királyságban több mint kétszeresére nőttek az árak (116%).

Az adatok tanúsága szerint az EU-27 tagállam átlagát tekintve 1997 és 2008 között 5 alkalommal előfordult, hogy a műtrágya árának emelkedése elmaradt az adott évi infláció mértékétől, azaz abban az évben reálár csökkenés következett be. Az árcsökkenés szinte minden országban bekövetkezett kisebb-nagyobb mértékben, esetleg minimális növekedés történt abban az évben. **Az ármozgás iránya a tagállamokban jellemzően megegyezik.**

Magyarországon az árak az EU átlaggal megegyező irányban csökkentek vagy emelkedtek, viszont az árváltozás mértéke 2003-ig rendre meghaladta az EU átlagot. Az áremelkedés éppúgy erősebb volt, mint az árcsökkenés.

A 2008 évi nagy műtrágya árrobbanás egyes elemeit vizsgálva azt láthatjuk, hogy nálunk az egyszerű nitrogén hatóanyag tartalmú műtrágyák reálára emelkedett a legkevésbé 35%-kal, sokkal kevésbé, mint az EU-27 átlagában (47%), ellenben a foszfor és kálium hatóanyag tartalmú egyszerű műtrágyák ára az EU átlagánál jóval nagyobb mértékben, 108% illetve 120%-kal nőtt. Az összetett műtrágya árak emelkedése (76%) 2008-ban megegyezett az EU-27 átlagával.

Bár az EUROSTAT összesen 22 féle különböző összetételű/kiszerezésű műtrágyára vonatkozóan gyűjt árakat, csak 4 félélt tudunk választani összehasonlítás céljából. Kiestek azok a műtrágya félék, amelyekre nem volt magyar 2007-2008-as adat, és azok is amelyeket a környező országok egyikében sem forgalmaznak. Így **két nitrogén, egy kálium és egy összetett műtrágya tényleges árának összehasonlítására nyílt lehetőség**. Az egyszerű műtrágyák esetében a hatóanyagsúlyra vonatkozó árakat természetes súlyra számoltuk át.

4. táblázat

Az ammónium-nitrát ára Magyarországon és egyes európai országokban

euró/tonna (ÁFA nélkül)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bulgária	-	-	-	-	-	156	168	195	252
Spanyolország	166	162	187	184	195	221	240	280	373
Franciaország	192	222	205	206	218	233	259	274	393
Magyarország	117	154	155	144	164	164	184	208	292
Litvánia	-	-	-	-	-	-	167	189	306
Románia	-	-	-	-	156	223	235	246	321
Egyesült Királyság	173	186	160	165	189	209	227	235	405

Forrás: Eurostat adatok alapján saját számítás

A 33%-os hatóanyag tartalmú ammónium-nitrát árát 12 országra vonatkozóan találtuk meg az adatbázisban. A magyar ár a legalacsonyabbak között volt, Bulgáriában és Litvániában volt olcsóbb, amikor árusították. Magyarországon 2007-ig 150-200 euró volt tonnánként, 2008-ban közel 300 eurós tonnánkénti áron volt kapható. Spanyolországban, Franciaországban és az Egyesült Királyságban 370-400 euró/tonna volt az ára. A szomszédos országok közül csak Románia adatait ismerjük, amely szerint keleti szomszédunknál 10%-kal volt magasabb az ár 2008-ban, 1 tonna ammónium-nitrátért 321 eurót kellett fizetni.

A 46%-os nitrogén hatóanyag tartalmú karbamid az ammónium-nitrátnál elterjedtebb, 16 országban lehetett kapni 2008-ban. Az árak számtani átlaga 450 euró/tonna volt. A legmagasabb árat (672 euró/t) Nagy-Britanniában kértek érte, de 500 euró körül volt az ára Franciaországban, Hollandiában és Portugáliában is. A magyar ár az átlagnál alacsonyabb, 350 euró volt. Karbamid a szomszédos országokban is kapható. **Az EUROSTAT adatbázisa szerint 2008-ban Romániában megközelítően azonos áron 345 euróért, Szlovéniában 481 euróért (+37%), Ausztriában 414 euróért (+20%), és Szlovákiában 381 euróért (+10%), lehetett hozzájutni a karbamidhoz.**

5. táblázat

A karbamid ára Magyarországon és egyes európai országokban

euró/tonna (ÁFA nélkül)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ausztria	-	-	-	202	206	236	278	288	414
Spanyolország	169	168	189	196	217	248	268	335	431
Franciaország	202	230	209	233	247	270	296	345	492
Magyarország	139	194	189	171	200	211	222	257	350
Írország	201	241	235	240	261	288	310	314	437
Litvánia	90	120	105	128	164	181	181	210	352
Hollandia	-	-	-	-	261	297	305	332	485
Portugália	260	307	210	209	235	284	299	347	504
Románia	-	-	-	-	171	246	258	285	345
Szlovénia	156	215	208	199	215	234	246	305	481
Szlovákia	132	147	158	175	189	216	237	264	381
Egyesült Királyság	214	251	259	272	313	360	344	405	672

Forrás: Eurostat adatok alapján saját számítás

A kálium hatóanyag tartalmú műtrágyák közül a **kálium-klorid** (60%-os kálium tartalom) a legáltalánosabban használt szer, 14 országban van forgalomban. Egy év alatt szinte minden országban a duplájára emelkedett az ára. Míg 2007-ben jellemzően 200-250 euróért lehetett kapni, 2008-ban 450-500 euróba került tonnánként. **A magyar árhoz hasonló volt a spanyol, francia, litván és portugál ár.** A szomszédos országok közül csak Ausztria adatait ismerjük, melyek szerint a kálium-klorid ára egészen 2007-ig 10-15%-kal magasabb volt, mint Magyarországon, 2008-ban 10%-kal alacsonyabb lett, mivel az áremelkedés csak 85%-os volt, míg a magyar 135%-kal drágult egy év alatt.

6. táblázat

A kálium-klorid ára Magyarországon és egyes európai országokban

euró/tonna (ÁFA nélkül)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ausztria	-	-	177	182	184	199	215	231	429
Spanyolország	173	168	175	180	182	196	211	269	443
Franciaország	193	200	204	211	220	229	252	273	471
Magyarország	159	171	175	158	165	200	196	203	477
Írország	218	225	222	232	231	230	247	256	512
Litvánia	126	143	131	126	145	191	188	225	483
Luxemburg	-	-	-	-	206	228	231	237	568
Lettország	90	92	89	84	81	85	129	146	277
Hollandia	226	234	249	256	262	289	293	301	431
Portugália	227	227	206	201	216	239	258	273	464

Forrás: Eurostat adatok alapján saját számítás

Az összetett műtrágyák között csak az **NPK 17:17:17-es összetételű műtrágya** adatai hasonlíthatók össze más országok adataival. Bár mindössze 8 országban forgalmazzák, meglepően **egységesek az árak**. 2008-ban 426-tól 565 euróig terjedt a tonnánkénti ár. Csak Nagy-Britanniában volt ennél sokkal magasabb az ára².

7. táblázat

**Az NPK 17:17:17 összetételű műtrágya ára
Magyarországon és egyes európai országokban**

Ft/100kg (ÁFA nélkül)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bulgária	-	-	-	-	-	206	269	309	426
Csehország	165	192	213	195	202	224	239	256	478
Spanyolország	209	208	226	226	231	248	256	352	538
Franciaország	237	256	250	247	263	275	288	319	500
Magyarország	176	219	199	185	239	204	214	243	521
Lettország	210	216	208	195	207	228	199	257	472
Hollandia	232	258	265	269	276	296	307	321	565

Forrás: Eurostat adatok alapján saját számítás

A magyar termelők műtrágya beszerzés szempontjából nincsenek kedvezőtlenebb helyzetben közvetlen szomszédaiknál, illetve versenytársaiknál. A környező országokban nem alacsonyabb az ár, mint Magyarországon, Ausztriában jellemzően inkább magasabbak az árak. Előfordul, hogy a külföldi gyártó megkéri a magyar kereskedőt, hogy ne szállítson Ausztriába, de az osztrák mezőgazdasági termelők konzervatívak is, ragaszkodnak a jól ismert szállítóikhoz, kereskedőikhez. Még nem olyan nagy az átjárás a két ország között, és a kapcsolatok fontosabbak, mint a valamivel alacsonyabb ár. Lényeges különbségek nem lehetnek az egyes országok árai között, hosszabb távon kiegyenlítődnek az árak.

A forgalmazók szerint **a magyar termelők kedvező helyzetben vannak.** Magyarországon műtrágyából kínálati piac van, **a hazai gyártású mellett sok az import termék, és ez lefele nyomja az árakat.** A csatlakozás óta az EU-ban kapható korszerű műtrágyák elérhetők, a termék paletta bővült.

² A hiányos adatsor miatt nem szerepel a 7. táblázatban.

3. Növényvédő szer

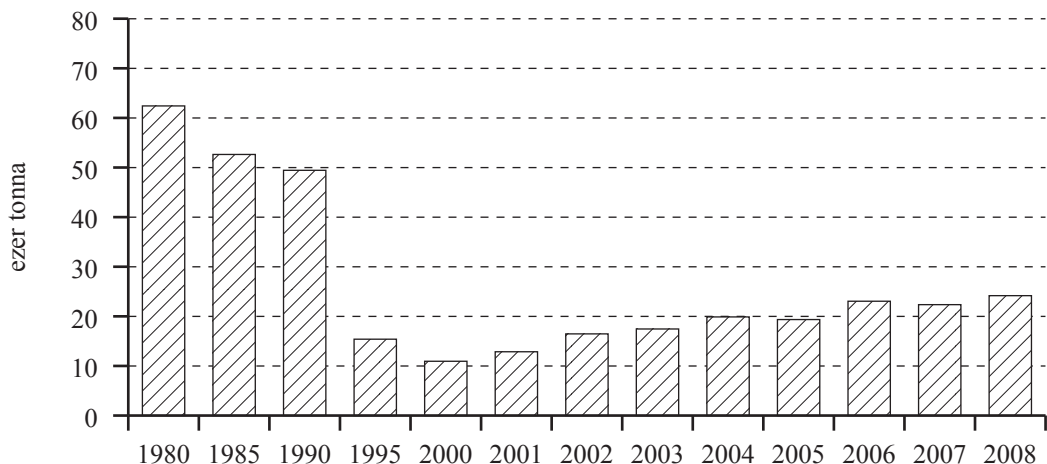
3.1. A növényvédő szerek felhasználásának alakulása

Ha hosszabb távon vizsgáljuk a növényvédő szer felhasználás alakulását, szembevető változásokat észlelünk a 80-as és a 90-es éveket követő, napjainkig tartó folyamatban. Mint a 3. ábrán látható, a 80-as években a növényvédő szer értékesítés éveken keresztül rendre meghaladta az 50 ezer tonnát és még 1990-ben is 49,4 ezer tonna növényvédő szert értékesítettek. Ezt követően azonban **drasztikusan visszaesett a növényvédő szer felhasználás hazánkban**, és **1995-re** (1990-hez viszonyítva) egyharmadára csökkent. Ez a folyamat a mélypontot 10,9 ezer tonnával 2000-ben érte el. Ezt követően lassú növekedés indult meg.

A korábbi évek hazai növényvédelmi gyakorlatát elemezve kijelenthető, hogy több fontos növény-egészségügyi területen a védekezés intenzitása lényegesen elmaradt a szakmailag indokoltól. Az EU-s, valamint nemzeti támogatásoknak köszönhetően az utóbbi években már lehetőség nyílik a növényvédelem megtervezésére is. Előtérbe kerülhet a szakmaiság, a prevenció, az intenzitásra törekvés. (Horváth, 2009)

3. ábra

A növényvédő szer felhasználás alakulása Magyarországon (1980-2008)



Forrás: KSH, AKI

2008-ban a mezőgazdasági termelésben felhasznált növényvédő szerek mennyisége érdemben nőtt hazánkban, rekord mennyiségű gombaölőszert értékesítettek, és nőtt a gyomirtószer-felhasználás is 2007-hez viszonyítva, míg a rovarölőszerek-felhasználás kiegyenlített volt. A növényvédő szer felhasználás 2008-ban mintegy 24 ezer tonna volt. Gombaölő szerekből 6 ezer tonnát (21,8 milliárd Ft), rovarölő szerekből 5 ezer tonnát (14,2 milliárd Ft), egyéb készítményekből pedig 3,5 ezer tonnát (5,3 milliárd Ft) adtak el.

Növényvédő szer értékesítés szercsoportonkénti alakulása

(ezer tonna)

Megnevezés	2007	2008	2008/2007 (%)
Értékesített növényvédő szer*	22,4	24,2	108,1
Ebből: Gombaölő szer	5,2	6,0	115,6
Rovarölő szer	5,0	5,1	101,4
Gyomirtó szer	9,2	9,6	104,5
Egyéb szer	3,0	3,5	117,5

* A mezőgazdasági termelőeszköz-kereskedelmi szervezetek közvetlen értékesítése a mezőgazdaság részére.

Forrás: AKI

2007-ig a főbb inputanyagok, a vetőmag, a műtrágya és a növényvédő szer árai együtt mozogtak, 2008-ban azonban a műtrágya árak drasztikusan emelkedtek. A műtrágya árak 2008-ban éves szinten 60,9%-kal, a vetőmag ára 12,4%-kal, a növényvédő szerek ára pedig 5,1%-kal volt magasabb, mint 2007-ben. **A növényvédő szer árak átlagos emelkedése – kiegyenlített volt – évről évre elmaradt az infláció átlagos mértékétől.**

A növényvédelmi költségek jelentős növekedésében az időjárás mellett szerepet játszott, hogy **a termelők** – az előző évi kedvező jövedelmek és az év első felére jellemző kiemelkedően magas terményfelvásárlási árak miatt – tudatosan **többet fordítottak növényvédelemre.**

3.2. A növényvédő szer piac jellemzői

3.2.1. A hazai gyártás

A magyarországi növényvédőszer-termelés a termelési érték alapján 1989-ig rendkívül dinamikusan növekedett: 1960 és 1970 között 2,7-szeresére, 1970 és 1980 között 8-szorosára, 1980-1989 között pedig 2,3-szorosára bővült. A világon termelt legjelentősebb 200-210 növényvédőszer-hatóanyagból mintegy hatvanat állítottak elő itthon. 1990-ben a termelés volumene és értéke jelentősen visszaesett, és a csökkenő tendencia a következő években is folytatódott. A rendszerváltás után bejöttek a multinacionális beszállítók, akik kiépítették a saját rendszerüket, képviselői hálózatukat, a hazai növényvédőszer-ipar tevékenysége beszűkült. **Ma már Magyarországon a gyártás minimális, a mezőgazdaság növényvédő szer igénye gyakorlatilag importból kerül biztosításra.** A hazánkban forgalmazható növényvédő szereket gyártó vállalkozások között megtalálhatók a jelentős nemzetközi vállalkozáscsoportok, a hazai gyártók, illetve növényvédőszer-formálással és kisereléssel foglalkozó vállalkozások.

A termékek szabad áramlása a gyártók/szállítók közötti verseny fokozódásával jár, ami a vásárlók javát szolgálja a választás szabadsága, a jobb szolgáltatás és az árak területén. Uniós csatlakozásunkat követően a növényvédő szer kereskedelemben megjelent a paralel import. (Ennek keretében elvileg ugyanazt a terméket hozzák be Magyarországra, amelyet korábban már itt engedélyeztek, de nem az eredeti gyártó szállítja, hanem más kereskedelmi csatornán érkezik.) A paralel import Magyarországon mintegy 5% körül alakul, és szakemberek véleménye szerint érdemben nem fog nőni, részben azért, mert a magyar piac lefedett, túlkínálat van, másrészt a növényvédő szer vásárlásnál van egy „bizalmi tényező” is.

Az Európai Növényvédőszer-gyártók Szövetsége becslése szerint **az európai piacon mintegy 5-7%-ra becsülhető a hamisított és illegális növényvédő szerek aránya**, ami értékben 360-510 millió eurót jelent évente. Kínában és Indiában ezek aránya lényegesen nagyobb 30 illetve 20% körül lehet. A hamisítványok és utánzatok, melyek az EU területére a legkülönbözőbb utakon érkeznek, és sokszor a párhuzamos behozatali eljárást kihasználva kerülnek a felhasználókhoz. A piacon az eredeti termékeknél lényegesen alacsonyabb áron jelennek meg. Magyarországon 1-2%-ra becsüljük az illegális növényvédő szerek piacát, ami mintegy 1,5 milliárd forintot jelent évente.

3.2.2. A növényvédő szerek felhasználásának uniós szabályozása

A növényvédő szerek engedélyezését az Európai Unióban jelenleg a 91/414-es EGK irányelv szabályozza. Az ún. kétlépcsős eljárás szerint **a hatóanyagok uniós, a készítmények pedig nemzeti hatáskörben kerülnek engedélyezésre.**

Az Európai Parlament 2009. év januárjában megszavazta a növényvédő szerek engedélyezéséről szóló rendeletet és a peszticidek fenntartható használatáról szóló irányelvet. Ennek következtében a tanácsi jóváhagyás után, **2010 őszétől jelentős változások várhatók a növényvédelem területén.** Ezek a változások érintik a hatóanyagok és készítmények engedélyezésének rendszerét, a szerek választékát, a felhasználási kategóriákat, a képzettségi feltételeket és a kijuttatás biztonságát. (Tőkés, 2009) **A tagállamok jogköre jelentősen szűkül** a szerengedélyezésben, a hatóanyagok betiltása nem a tényleges kockázat alapján, hanem a veszélyességen alapuló kizárási kritériumok szerint történik, ennek következtében számos ma biztonságosan használható hatóanyag kivonásra kerül. 2008-ban Magyarországon forgalomban lévő növényvédő szer engedélyek száma: 648 darab, a rendelettel 55 növényvédő szer forgalmazását és felhasználását engedélyezték, 225-ét módosították, 47 készítmény engedélyét pedig visszavonták.

9. táblázat

Magyarország növényvédő szer importja és exportja 1995-2008

év	Import		Export	
	ezer tonna	milliárd Ft	ezer tonna	milliárd Ft
1998	18,7	26,3	28,8	10,1
1999	19,3	30,2	28,0	10,4
2000	21,4	34,7	35,4	14,3
2001	24,2	41,0	21,0	18,4
2002	26,4	46,9	9,7	17,7
2003	26,3	48,5	8,7	19,7
2004	22,2	41,3	8,2	18,8
2005	28,9	52,7	6,5	12,4
2006	28,9	49,3	6,0	12,7
2007	31,9	55,1	11,7	24,7
2008	38,7	71,3	16,9	34,1

Forrás: KSH

Magyarország uniós csatlakozása a növényvédőszer-kereskedelemben és -felhasználásban is új helyzetet alakított ki. Az EU az elmúlt tíz évben már a jelenlegi rendszerben is több mint 600 létező hatóanyagot vont vissza és kb. 300-at engedélyezett. Egy-egy készítmény eltűnése nemcsak a kizárási feltételek, hanem nagyon sok más ok miatt is bekövetkezhet pl. elfogadhatatlan környezeti vagy egészségügyi kockázat, megfelelő adatok hiánya, kereskedelempolitikai döntések stb. **A bevezetendő kizáró kritériumok ezt a választékcsökkenési folyamatot erősítik majd fel.** (Tőkés, 2009)

10. táblázat

A hazai növényvédő szer import alakulása a fontosabb származási helyek szerint, 2008

	Mennyiség, ezer tonna	Érték, milliárd Ft
Import összesen	38,7	71,3
ebből: Spanyolország	7,3	8,6
Németország	6,4	14,5
Franciaország	5,5	13,2
Olaszország	4,2	5,5
Belgium	2,7	4,0
Ausztria	2,3	3,7
Izrael	1,9	3,7
Svájc	1,6	5,2
Nagy-Britannia	1,5	5,0

Forrás: KSH

Az EU-szabályozásnak a növényvédőszer-választék tekintetében jelentős hatása van. Lényegesen **csökkent a hazai hatóanyag-gyártásból választható szerek száma, és tovább emelkedett az importált szerek mennyisége.**

A növényvédő szer importunkban a legnagyobb mennyiséget Spanyolországból, Németországból, Franciaországból és Olaszországból vásároljuk, de jelentős a belga és osztrák eredetű növényvédő szer volumene is.

3.2.3. A növényvédő szer értékesítési árát meghatározó tényezők

A növényvédő szerek előállítási költsége alacsony az értékesítési árhoz képest, viszont a fejlesztési költségek nagy részt jelentenek. Attól függően, hogy egy növényvédő szert hány növénykultúrában és hány országban alkalmaznak, egy új termék kutatása, fejlesztése, engedélyeztetése átlagban 200 millió euróba kerül. Alapanyag-ellátási problémák esetén azonban az alapanyag ára is jelentősen emelkedhet (pl. 2008-ban a glifozát hatóanyagnál). **A fejlesztési költségek mellett a marketing költségek szintén nagymértékben befolyásolják az árat, míg a növényvédő szer fajlagos szállítási költsége nagyon alacsony, 1% alatt van.**

A magyar növényvédő szer piac jelentős az EU-ban, fontos a gyártóknak, hogy jelen legyenek itt, ezért – a szakemberek véleménye szerint – kedvező feltételekkel kapja Magyarország a növényvédő szert. Összességében azonban elmondható, hogy **az EU országai között nincs érdemi árkülönbség.**

A magyarországi növényvédő szer piaci kínálati piac. A piacon óriási konkurenciaharc folyik a vevők megnyerése és a piaci pozíciók megőrzése érdekében. A növényvédő szer piacra **nagyfokú koncentráció jellemző.** A piaci szereplők között megtalálhatók a növényvédőszer-szektorban működő gyártó, vagy képviseleti illetve forgalmazói tevékenységet folytató szervezetek, gazdasági társaságok. A nemzetközi gyártó cégeket leányvállalataik képviselik Magyarországon, akik közvetlen felhasználóknak nem értékesítenek, csak kereskedőpartnereiknek. Hazai viszonylatban a növényvédőszer-ipar képviselői közül **a legnagyobb hat vállalat** (Bayer, BASF, Dow AgroSciences, DuPont, Monsanto, Syngenta) együtt **az országos forgalom mintegy 80%-át lefedi.** A Syngenta Növényvédelmi Kft. Magyarországon piacvezető, 29% körüli piaci részesedéssel rendelkezik.

A piaci szereplőkön belül a kizárólag forgalmazói tevékenységet folytató szervezeteket tekintve a közvetlen végfelhasználóknak (is) értékesítő **növényvédő szer forgalmazók száma 2009-ben meghaladja a százötvenet.** Megtalálhatók közöttük az országos értékesítőhálózattal bíró integrátorok, az egy-egy régiót átfogó viszonteladók, a kisebb vállalkozások.

A közvetlen végfelhasználóknak történő értékesítést tekintve a forgalom közel 60%-át 10 cég adja. A két legnagyobb forgalmazó országos telephelyhálózattal rendelkező integrátor, akik piaci helyzetükből adódóan széles választékkal versenyképes áron tudnak megjelenni. A piacvezető KITE Zrt. a növényvédő szer piaci mintegy 34%-át fedi le, az IKR Zrt. mintegy 15%-os részesedésével a második legnagyobb forgalmazó. Az IKR Zrt. közvetlen partnere a Magyarországon működő valamennyi növényvédő szer gyártónak, képviseletnek, akiknél éves exkluzív szerződéseknek és növekvő vásárlási volumenüknek köszönhetően egyre versenyképesebb kondíciókat érnek el. Érzékelhető, hogy azon cégek, amelyek évről-évre nagy mennyiségeket forgalmaznak, versenyképesebb kondíciókat érnek el a növényvédő szer gyártóknál, képviseletknél.

Egy kínálati piacon mind választék, mind szállítási rugalmasság tekintetében változatos paletta áll a felhasználók rendelkezésére. **A forgalmazók többsége területi képviselőkkel építi ki a közvetlen kapcsolatot a vevők felé.** A forgalmazók mindent elkövetnek a vevők megfelelő kiszolgálása érdekében, az értékesítés és a szaktanácsadás mellett finanszírozási háttér megteremtése, valamint a logisztikai feladatok megoldása nagy jelentőségű.

Az értékesítési árat sok tényező befolyásolja. **A forgalmazók beszállítóiktól a beszerzés során kedvezményeket, rabatot kapnak, amelyet év végén visszatérítések formájában kapnak meg.** Ez elsősorban az éves vásárlási mennyiségtől függ, illetve attól, hogy egy-egy forgalmazó mennyire részesíti előnyben az adott gyártó termékeit. Ezek az év végi visszatérítések komoly árkedvezményt jelenthetnek, **akár a 17-20%-ot is elérhetik, így a közepes illetve kisebb cégek kevésbé tudnak versenyezni a legnagyobbak ajánlataival.**

A forgalmazó cégek az árképzésnél előre figyelembe veszik a beszerzés során kapható rabatot, amely viszont csak év végén realizálódik, az eladott mennyiség függvényében. Ily módon előfordulhat, hogy az alacsonyabb ár ellenére mégsem sikerül a kellő mennyiséget értékesíteni, és a haszon egy része elvész, vagy veszteség keletkezik.

A növényvédő szerek ára erősen alkufüggő, amelyben szerepe van, hogy a vevő milyen volumenben vásárol, és hogy valaki fizetőképességének függvényében milyen konstrukciókat képes kialakítani. A hazai növényvédő szer piacon általában a listaár alatti értékesítés jellemző. A kialakított ár a vásárolt mennyiségtől, a fizetési módtól és a kockázattól függ, azaz, hogy a kereskedő hogyan minősíti, ítéli meg a partnerét. Ezek függvényében egyénre szabottan különböző kedvezményeket kínál a forgalmazó a vevőinek. **Így az értékesítés során 10-15%, esetenként akár**

20%-os különbségek is adódhatnak az áralku során az egyes eladott tételekben **az egyes vevők között**. Például a nagy tételben vásárló, mindig pontosan fizető, megbízható, fontos régi partnerek nagyobb kedvezményt kapnak (akár 15 napos fizetéssel elvihetik az árut, és nem kell kamatot fizetni), míg az alacsonyabb minősítésű vevőket szigorú feltételekkel, pl. csak előrefizetéssel szolgálják ki.

A fizetési módtól függően szintén változik a kedvezmények mértéke: a készpénzzel vagy nyolc napon belül fizető cégek nagyobb kedvezményt kapnak, mint a halasztott fizetést kérők. A forgalmazók rugalmas, akár a partner speciális igényeit is figyelembe vevő finanszírozási módokat alakítanak ki. A termeltetési konstrukció mellett a halasztott fizetési konstrukció az egyik legversenyképesebb a piacon. (Horváth, 2009)

3.3. A növényvédő szer árak nemzetközi összehasonlítása

Mivel a gyártók a különböző országokban különböző készítményeket engedélyeztetnek, országspecifikus formulákat alakítanak ki, így a növényvédő szerek nemzetközi összehasonlítása – az eltérő összetevők, termékjellemzők, különböző márkanevek használata miatt – **rendkívül nehéz**. A rendelkezésre álló adatok nem mutatnak egységes képet, mivel a kiválasztott szerek közül több Magyarországon engedélyezett növényvédő szert az egyes tagországokban nem forgalmaznak, és több szernél – a hatóanyag-tartalom alapján – sem tudunk „helyettesítő” terméket találni a különböző országokban.

A 11. táblázatban feltüntetett listaárak csak tájékoztató jellegűek, hiszen általában a listaár alatti értékesítés jellemző, és az áralku során az egyedi megállapodások, engedmények a meghatározóak.

A vizsgált gyomirtó szereket tekintve egységesek az árak a feltüntetett országokban, és a magyar árak a legalacsonyabbak között vannak. Jelentős különbség a KARATE ZEON 5 CS rovarölő szer esetében mutatkozik, Németországban és Franciaországban több mint háromszorosa a listaár, mint Magyarországon, viszont a magyar árhoz hasonló a román listaár.

Az elmondható, hogy **a nagy gyártók kerülnek az országok közötti jelentős árkülönbségeket**, árkorrekcióval élnek. Az anyavállalat törekszik arra, hogy túl nagy különbségek ne legyenek az árakban az országok között, mert az zavart okoz a piacon, de mivel **a költségei egyes országokban lényegesen eltérhetnek, így az árak is eltérnek**. Ahol például olcsó az engedélyeztetés ott kisebbek a költségek, vagy ahol komoly szaktanácsadó hálózatot tart fenn a gyártó szervezet, ott magasak a marketing költségek és ez az árban is megjelenik. Magyarországon a felhasználók akár több hónapos fizetési haladékot kapnak, ami azt jelenti, hogy az iparág gyakorlatilag átvállalja a termelés részbeni finanszírozását. Emellett jellemző, hogy **Magyarországon jóval több a közvetítő, kereskedő cég, mint a környező országokban. Ennek árletörő hatása van**, és ezt a hatást erősíti a Magyarországon lévő óriási verseny is. Általánosságban megállapítható, hogy **a növényvédő szer beszerzést tekintve nincsenek kedvezőtlenebb helyzetben a magyar termelők versenytársaiknál**.

Növényvédő szer nettó listaárak néhány európai országban

EUR/kiszerezési egység (ÁFA nélkül)

Szerek	Típus	Magyarország	Szlovákia	Franciaország	Románia	Németország
ALERT S 5 l	gombaölő	28,3	23,9	Nincs forgalomban	Nincs forgalomban	Harvesan 5 l* 38,2
ARTEA 330 EC 5 l	gombaölő	55,6	71,0	Nincs forgalomban	Nincs forgalomban	Alto 5 l* 62,0
DUAL GOLD 960 EC 5 l	gyomirtó	20,2	28,5		29,9	21,8
FORCE 1,5 G 20 KG	talajfert./rovarölő	6,4	8,2	7,83	Nincs forgalomban	8,4
JUWEL TT 5 l	gombaölő	34,9	58,9	52,0	Nincs forgalomban	56,4
KARATE ZEON 5CS 1l	rovarölő	41,8	63,0	134,30	45,5	137,6
PANTERA 40 EC 5 l	gyomirtó	18,6		Nincs forgalomban	16,4	Panarex 5 l* 17,0
PULSAR 120 SL 5 l	gyomirtó	39,3	42,0	Nincs forgalomban		Nincs forgalomban
RACER 5 l	gyomirtó	20,6	27,1	34,0	Nincs forgalomban	Nincs forgalomban
REGLONE AIR 20 l	gyomirtó	23,6	24,4	21,3	25,0	17,0
ROUNDUP MEGA 20 l	gyomirtó	10,5		Nincs forgalomban	10,7	Roundup Ultramax 20 l* 12,5
Harvesan 5 l	gombaölő	35,0				38,2

* hasonló termék, Magyarországon nincs forgalomban.

Forrás: Saját adatgyűjtés

4. Mezőgazdasági gépek

4.1. A hazai gépforgalom alakulása

A szakemberek véleménye szerint a magyar mezőgazdaság műszaki színvonala ugyan még elmarad a fejlett ipari országokétól, de már jóval kisebb a lemaradás, mivel az elmúlt években jelentős volt a fejlődés ezen a területen.

Az elmúlt 15 évben Magyarországon a mezőgazdaságigép-állomány jelentős korszerűsítésen esett át. Hazánk Európai uniós csatlakozásával a mezőgazdasági gépek értékesítésében jelentős piacbővülés és minőségi javulás tapasztalható. Összességében viszont **a hazai géppark, annak átlagéletkora, korszerűsége még mindig elmarad a nyugat-európai országokétól**, ahol a műszaki-technológiai fejlesztés folyamatos volt, már korábban is megfelelő támogatást kaptak a gazdálkodók, amelyet jól használtak fel, és amely több területen is versenyelőnyt biztosít számukra.

A 2008-as év mezőgazdasági gépberuházások szempontjából kedvezőnek tekinthető. A magyar mezőgazdaságban az elmúlt évben – az AKI által megfigyelt körben – **113 milliárd forintot meghaladó gépberuházás valósult meg**, amelyet a korábbi évek termelői nyereségessége, valamint a 2008-as év első felében még általános pozitív piaci várakozások is támogattak. A mezőgazdasági vállalkozások igyekeztek bővíteni, korszerűsíteni gépparkjukat és a megítélt támogatás minél nagyobb arányú lehívására törekedtek. A 2007-ben elbírált pályázatokhoz kapcsolódó beruházások jelentős része áthúzódott 2008-ra is, azonban pozitívként említhető, hogy a géptámogatási határozatok egy éves beadási határidejét 18 hónapra növelték. Erre az intézkedésre az év második felében felmerült géphiány miatt volt szükség, mivel a hosszú szállítási határidők miatt sok gépforgalmazó nem tudta időben biztosítani a megrendelt gépet. A gépkereskedelemmel foglalkozó cégek életében további nehézséget okozott a jelentős éven belüli árfolyam-ingadozás, az alapanyagárak emelkedése miatti évközi árváltozás, valamint a finanszírozási keretek leszűkülése.

A kedvező 2008-as év után jelentősen visszaesett a forgalom 2009 elejére. Több külső, kedvezőtlen körülmény is csökkentette a támogatások kifutása miatt amúgy is alacsony beruházási kedvet. Jelentősen gyengült a forint, ami az árakat nagymértékben megnövelte, a terményárak és piacuk már korábban összeomlott, és a világgazdasági környezet sem biztatott senkit kedvező jövőképpel. (Nyitrai, 2009)

A gazdálkodók mintegy másfél év elteltével pályázhatnak ismét az ÚMVP gép- és eszközvásárlási támogatásra. A támogatási forrás összege mintegy 30 milliárd forint. Ez az összeg, illetve a támogatás intenzitásának 25-35%-os mértéke hozzávetőlegesen 90-100 milliárd forint körüli mezőgazdasági géppiacot vetít előre 2009-re.

Mezőgazdasági gépek értékesítése (2007-2008)

Megnevezés	Értékesítés mezőgazdasági végfelhasználóknak*		
	2007. év (darab)	2008. év (darab)	2008/2007 (%)
Traktorok összesen	3 244	3 261	100,5
Gabonakombájnok összesen	442	412	93,2
Betakarítógép adapterek összesen	650	744	114,5
Bálázók összesen	387	484	125,1
Szálalakarmány betakarítók összesen	1 421	1 517	106,8
Önjáró rakodók összesen	391	599	153,2
Vontatott betakarítógépek összesen	118	395	334,7
Talajművelőgépek összesen (motoros kerti kisgépek nélkül)	4 196	4 108	97,9
Vető- és ültetőgépek összesen	1 101	1 155	104,9
Tápanyagvisszapótlási gépek összesen	1 015	1 006	99,1
Növényvédő és -ápoló gépek összesen	1 464	1 518	103,7
Szállító járművek összesen	632	955	151,1
Takarmányozási gépek összesen	50	103	206,0

* Használtgép értékesítés, vizonteladás és külföldi – EU-s és EU-n kívüli – eladás nélkül.

Forrás: Saját adatgyűjtés és számítás

A támogatás megítélésével kapcsolatban fontos tényező, hogy bár a gazdasági környezet és a piaci várakozások rövidtávon jelentősen romlottak az elmúlt évekhez képest, mégis **feltétlen ki kell használni a lehetőséget az ágazat résztvevőinek, mert számolni kell azzal az eshetőséggel, hogy ebben a 2013-ig tartó uniós költségvetési ciklusban a jelenlegi programon kívül már más azonos célú lehetőség nem várható.** Ennek köszönhető, hogy július 15-ig közel ötezer gazdálkodó egység nyújtott be pályázatot gépvásárlási támogatásra, túljegyezve a 30 milliárd forintos támogatási keretet. A pályázók köre változatos, ugyanúgy pályáztak a 80-100 hektáron gazdálkodók, mint a sok száz vagy több ezer hektáros nagyvállalkozások.

A gépforgalmazók felkészültek a pályázatok által megnövekedett gépvásárlási igények kiszolgálására. **Tavaly a készletek rendelkezésre állása okozott nehézséget, idén sokkal inkább a likviditás kerül előtérbe.** A bankok részéről a finanszírozási hajlandóság csökkent, szűkebb források állnak rendelkezésre a finanszírozó pénzintézeteknél, és a tavalyihoz képest jelentősen lassult a hitelügyintézés és a hitelfelvétel folyamata. A pénzintézetek jóval körültekintőbben járnak el, sok esetben plusz fedezetet is bekérhetnek, illetve az eddigi gyakorlathoz képest magasabb költségekre is számítani kell.

2007-ben 120 milliárd forint, 2008-ban 140 milliárd forint értékben kötöttek a gazdák hitelszerződést mezőgazdasági gépek vásárlására. A mezőgazdasági gépek egyharmadát lízingelték tavaly. Az agrárgépek lízingfinanszírozásának csaknem kilencven százalékát négy cég bonyolítja le, sorrendben a CIB Lízing, a BNP Paribas, a Lombard és a Raiffeisen Lízing. (Strbik, 2009) Az önerőt illetően a pénzintézetek 2009-ben az új gépekhez átlagosan 20-25%-ot kértek.

4.2. A mezőgépi piac főbb jellemzői

4.2.1. A világ és Európa gépiaca

A német VDMA szakértői szerint 2007-ben a világ mezőgépipara 57 Mrd euró értékben (13-14%-os növekedés) állított elő gépeket. A 2007-2008-as év a mezőgazdaságigép-gyártók számára kiemelkedő év volt. A piac kedvező alakulását a 2007. évi farmerjövedelmek jelentős növekedésével és a fejlődő világ (Dél-Amerika, Kína, India), illetve a volt szovjet tagállamok jelentős vásárlásaival hozzák összefüggésbe. (Oroszország, Ukrajna és Kazahsztán közel megduplázta a mezőgépbeszerzéseit 2007-ben.) (Hajdú, 2008)

13. táblázat

A fontosabb európai traktorgyártó országok

darab

	2006	2007
Olaszország	82 584	83 310
Németország	58 623	60 732
Franciaország	26 551	27 984
Nagy-Britannia	25 557	25 068
Finnország	10 380	10 737
Ausztria	9 399	9 768
Lengyelország	6 381	7 041
Csehország	6 492	7 000

Forrás: VDMA, CEMA

A világ legnagyobb mezőgépgyártó régiója az Európai Unió, ahol 23,8 milliárd euró értékben állítottak elő 2007-ben mezőgazdasági gépeket, ez 41,8%-os részesedést jelent a világtermelésből. Ezen belül meghatározó Németország, 6,1 milliárd euró termelésével, amely a világtermelés 10,7%-át teszi ki. A második legnagyobb mezőgépgyártó régió Észak-Amerika 27,7%-os részesedéssel. A maradék 30,5%-on osztozik a világ többi része (Közép-Kelet-Európa, Dél-Amerika és Ázsia). A mezőgépiparon belül a legnagyobb termelési értéket a traktorok jelentették 2007-ben is, amelyekből több mint 1,4 millió darabot gyártottak világszerte (a 25 LE feletti teljesítménykategóriákban). A legtöbb traktor Indiában készül (400 000 db), ezt követi Európa 342 500 db traktorral és Kína áll a harmadik helyen 253 900 db gyártott traktorral. Európában a legtöbb traktort 2007-ben Olaszországban gyártották, 83 310 darabot.

A világon tavaly 36 580 arató-cséplő gépet gyártottak, ebből Európában 22 480 db gabonakombájn készült. Továbbra is Európa a kombájngyártó nagyhatalom, itt készül az évente gyártott aratócséplő gépek 61,5%-a. (Hajdú, 2008)

A világ mezőgazdasági gépforgalma az elmúlt években 55-58 milliárd euró között alakult. Az eladások – különösen az utóbbi két évben – jelentős mértékben növekedtek. A mezőgazdasági gépek számára Európa jelenti a legnagyobb piacot, az összeforgalomból 41-42 százalékos a részesedése.

4.2.2. Hazai forgalmazók, piaci szereplők

A piaci szereplőkön belül a gépforgalmazók száma 2009-ben meghaladja az ezret, de csak egytizedük meghatározó a forgalom tekintetében. Éves árbevételük megközelíti a 150 milliárd forintot, ebből a gépek, berendezések értékesítése 125 milliárd, az alkatrészeké 25 milliárd forint. A forgalmazói kör rendkívül heterogén, megtalálhatók közöttük az egyéni vállalkozók, a saját gyártású gépeket forgalmazó gépgyártók, a hálózatba szerveződött társaságok és a kereskedőhálózatként tevékenykedő, több lábon álló, több telephelyet is fenntartó meghatározó agrobiznisz szereplők. A magyarországi gépiacra nagyfokú koncentráció jellemző, a közvetlen mezőgazdasági végfelhasználóknak történő értékesítés közel 90%-át mintegy 22 cég adja. A számottevő magyar vállalkozások külföldi cégek kizárólagos forgalmazói vagy viszonteladói, **a három legnagyobb agrárgép-kereskedő** – az Axiál Kft., a KITE Zrt. és az IKR Zrt. – csak gépekből **az összes magyarországi eladás közel kétharmadát bonyolítja le**. Az itthoni nagy mezőgépiportörök képviselik a világ mezőgazdasági gépgyártásának élvonalában lévő nagy – amerikai és európai – világcégeket és gépeiket. **A három nagy konkurens cég más-más márka forgalmazására szakosodott, és bizonyos márkákban kizárólagos jogosultságuk van**. Az IKR Zrt. 2001 óta kizárólagos forgalmazója a New Holland mezőgazdasági gépeknek, és megtalálhatók a kínálatukban a legkorszerűbb külföldi munkagépek, valamint a hazai mezőgépgyárak termékeinek széles választéka is. A szintén integrátorként is működő KITE Zrt. a John Deere márka forgalmazása mellett külföldi és hazai munkagépek nagy választékát kínálja. Az Axiál Kft. olasz, angol, francia, német mezőgazdasági gépgyártók kizárólagos forgalmazója. A nagyobb választék érdekében emellett számtalan külföldi partnercég gépeit és néhány magyar gyártó cég termékét is forgalmazzák.

A piac vevőköri oldalát képviselő mezőgazdasági vállalkozók közül az évente gépet vásárlók száma **csökkenő tendenciát mutat**. A támogatással gépberuházást megvalósítók száma 2002-ben még megközelítette a 30 000-et, ami a regisztrált termelők 13 százalékát jelentette. A 2007-ben géptámogatást kérelmezők száma 4700, ami alig több mint a regisztrált termelők 2 százaléka. **Az egy kérelemre (beruházóra) jutó összeg öt év alatt azonban tízszeresére nőtt**, és – 2007. szeptemberi adatok szerint – meghaladja a 35,2 millió forintot. A rendszeres vevői kör a nagyobb jövedelemmel bíró piaci szereplők közül kerül ki. A manapság egyre kielezettebbé váló versenyhelyzet a gazdálkodókat a költséghatékonyság és a magas ár-érték arányú gépek vásárlása felé tereli. (Hajdú et al., 2008).

Az elmúlt tíz évben a magyar gazdálkodók 770 milliárd forint értékben vettek új gépeket (javarészt traktorokat), agrárberuházásaik felét fordítják vonóerőgépekre. Traktorokból hatvan gyártótól 3700 féle van jelen a piacon, ötven százalékuk a drágább, magas technológiát képviselő nyugat-európai, egyesült államokbeli és kanadai, 34 százalékuk az olcsóbb kelet-európai és török, 16 százalékuk a szintén alacsonyabb árfekvésű távol-keleti.

4.2.3. A magyarországi gépkínálat

A hazai mezőgépi piac éves forgalma az utóbbi években 400-500 ezer euró volt, amely az európai forgalom 1,5-1,6 százalékát teszi ki. Ennek ellenére a gépgyártók számára a magyar piac nem elhanyagolható. **A magyar piacon lényegében minden gépgyártó, forgalmazó jelen van, aki meghatározó. A piac nyitott, rendkívül éles verseny jellemzi**.

A magyarországi mezőgazdasági gépkínálat az elmúlt években folyamatosan bővült. 2002-ben még 54 ezer féle gép közül lehetett választani, tavaly pedig már 133 300 féle gépet regisztráltak a gépkatalógusban a forgalmazók. A legnagyobb emelkedés (45,4%) 2006-ról 2007-re következett be, amikor is megnyíltak az EMVA-s géptámogatások. **A gépkínálatban túlsúlyban vannak a**

nyugat-európai és észak-amerikai mezőgépgyárak és multinacionális társaságok termékei, a „nyugati reláció” aránya 80%, és folyamatos növekedést mutat. Az összes kínálaton belül a „keleti reláció” (Kelet-Európa és Távols-Kelet) csupán 7%, de bizonyos szegmensekben, pl. traktorokban számottevőnek mondható a koreai, a kínai, az indiai és a török termékek szerepe, mellettük a hagyományos (fehérorosz, orosz, lengyel, román stb.) beszállítók is folyamatosan jelen vannak a hazai kínálatban. **A hazai gyártású mezőgépek kínálatára a csökkenő tendencia jellemző.** Jelenleg a hazai gépek aránya 13,3%, egyes termékcsoportokban azonban (pl. talajművelő gépek) az átlagnál jóval nagyobb. Magyarországon a mezőgazdaságigép-**ipar bizonyos területekre specializálódott.** Jelentős az innovációs tevékenység a zöldségtermesztés gépesítése, a többfunkciós szállítóberendezések gyártása, valamint a szárítotechnológiák területén. A talajművelő gépek szegmensében a hazai gyártók 30%-ot meghaladó részesedést tudhatnak magukénak a magyar piacon.

A három piaci relációra a kereslet és a megfizethető árak szempontjából is szükség van. Természetesen ez három eltérő műszaki színvonalat és korszerűséget képvisel. Ugyanakkor a korszerűség irányába elmozduló igényeknek tudható be a legkorszerűtlenebb „keleti reláció” gyors visszaszorulása.

A hazai géppiacra tehát a széles választék jellemző. A magyarországi gépkínálat számos fejlett európai országénál is nagyobb, mivel azokon a piacokon a magyar gyárak termékei nem jutnak szerephez és a keleti kínálat is (az igényesebb piaci szereplők miatt) sokkal szűkebb. (Hajdú, 2009)

A gépforgalmazók mindent elkövetnek a vevők megfelelő kiszolgálása érdekében. A vevőközpontú szolgáltatás a gépekkel kapcsolatos teljes körű tanácsadással kezdődik, és magába foglalja a kiválasztott gép, berendezés mellé a legmegfelelőbb finanszírozási konstrukció kiválasztását, illetve a szerviz, alkatrészellátást is. Egy-egy géptípus kiválasztásánál, megvásárlásánál döntő tényező, hogy az eladó milyen háttérszolgáltatást tud biztosítani vásárlóinak. Így a meghatározó piaci szereplők nagy hangsúlyt fektetnek arra, hogy magas szintű szervizszolgáltatással, valamint alkatrészellátással álljanak a partnereik rendelkezésére. A gépkereskedelem elválaszthatatlan területe a gépek színvonalas műszaki kiszolgálása, amely a vevőszolgálat, a területi szerviz, a pótalkatrész-ellátás, valamint a javítás egymást kiegészítő integrált tevékenysége.

A másik fontos terület a vevőfinanszírozás. A mezőgazdaságban bevett gyakorlat, hogy a kereskedő ajánl finanszírozót, vagy mint szolgáltatást kínálja ezt a lehetőséget a gép mellett. Ez azért előnyös, mert a felhasználó egy kézből kap meg minden szolgáltatást, de előfordul, hogy valaki megszokott már egy adott céget, és saját hitelezőt visz, bármilyen terméket vásárol is. A cégek pénzügyi partnerei biztosítják a vevőfinanszírozást, akik nagy hangsúlyt fektetnek a partnerek vásárlásaihoz igazodó legmegfelelőbb, legtestreszabottabb finanszírozási konstrukciók kidolgozására. Egy-egy új gép megvásárlása komoly terhet jelenthet a gazdálkodók számára, így a mezőgazdasági vállalkozók egyre nagyobb hányada dönt úgy, hogy beruházásait külső forrás igénybevételével valósítja meg.

4.2.4. Az értékesítési árakat befolyásoló tényezők

A gépberuházást nagymértékben befolyásolja a rendelkezésre álló pénzügyi források nagysága, elsősorban a támogatások mértéke és a mezőgazdasági árbevételek és jövedelmek alakulása. Az elmúlt évtized során a magyar mezőgazdaság műszaki háttere folyamatosan bővült. Dinamikusan nőtt a gépkínálat és választék, de a beruházások még ennek ellenére is elmaradtak a termelés modernizációjának igényétől. Szükség van tehát a fejlesztésekre, mivel 2007-2013 közötti időszak az utolsó olyan ciklus, amikor lehetőség nyílik a mezőgazdasági fejlesztési típusú támogatások lehívására az Unió közösségi forrásaiból.

A magyar piacra döntő hatással van a géptámogatások elérhetősége, amely katalizátorként hat a forgalomra, amennyiben a támogatások rendelkezésre állnak a gépértékesítés nő, amennyiben a támogatások elfogytak egyértelműen érezhető a vásárlások visszaesése. A gépkereskedők úgy látják, hogy amikor nincs az új gépekre támogatás a használt gépek iránt megnő a kereslet. A hazai géppiacon szélsőséges kilengések tapasztalhatók. 2001-2003 között dinamikusan nőtt a gépberuházások értéke, a 2003. év rekordévnek számított, a magyar gazdák 115,3 milliárd Ft-ot költöttek gépvásárlásra. A csatlakozás előtti utolsó évben a termelők igyekeztek kihasználni a lehetőséget, hogy az önerő és a kölcsönök mellé a kormányzati támogatást is megkapják a tervezett fejlesztésekhez. Az EU tagsággal megszűnt közvetlen géptámogatások szerepét, a kisebb összegeket mozgósító pályázati rendszerek nem tudták átvenni. 2004-ben jelentős – több mint 50%-os – visszaesés következett be a mezőgazdasági gépberuházásokban. A 2005. évi AVOP kifizetések megindulásakor ismét felfelé ívelt a beruházások volumene. 2006-ban AVOP keretében nem lehetett géptámogatásra pályázni, ezért megtorpant a gépberuházások száma. A beruházások mérséklődése a központi támogatások szűkülésével és a 2007-2013. évi támogatások kiváráásával függ össze. 2007-ben az EMVA források elérhetősége újabb lendületet adott a gépforgalomnak, lehetőség nyílt a magyar mezőgazdasági technikai lemaradásának csökkentésére.

A gépek beszerzési ára nagyban függ attól, hogy milyen alapidiszkontot, mennyiségi és eseti diszkontot kínál a gyártó, amelyeket pl. a piacbővítési törekvések, a készletkisöprés, akár a modellváltás befolyásolhatnak. A gyártó a különféle forgalmazók felé egyedi diszkontokat kínál azok piaci helyzetének megfelelően. A forgalmazók között jelentős eltérések lehetnek abban, hogy ki milyen feltétellel tud a gyártótól vásárolni hosszú távon. Így alakul ki a listaár. **A listaárból a forgalmazók maximum 10% körüli árengedményt adnak a végfelhasználóknak, de ez természetesen cégfüggő, termékfüggő** stb. Egyes forgalmazók szerint egyre nehezebb az adott árrést megtartani, a piacon árrés csökkenés tapasztalható.

A mezőgazdaságigép-piacon óriási konkurenciaharc folyik, hogy ki mivel tudja a vevőjét megnyerni. A gépek áránál a felszereltség, az egyedi megállapodások és az engedmények a meghatározóak. Az értékesítési ár alku függvénye, amely pl. az erőgépeknél általában 1-2% kedvezményt jelent, de nőhet annak függvényében, hogy mekkora gépcsoportot kíván megvásárolni a vevő. A kedvezmény akár 10%-ig is elmehet.

Meg kell jegyeznünk, hogy a piacon lévő nagy forgalmazók szerteágazó kapcsolatokat építettek ki felhasználóikkal. Ez azt jelenti, hogy nemcsak mezőgazdasági gépet, hanem más termékcsoporthoz (pl. alkatrészeket illetve vetőmagot, műtrágyát, növényvédő szert) is értékesítenek a felhasználók részére. **Így a forgalmazó hajlandó egyes területeken komoly árkedvezményt adni, ha egy másik termék vásárlásán megtérül a „vesztesége”.**

Azon forgalmazók, akik közvetlenül a gyártótól, külföldről szerzik be a gépet nagyobb kedvezményt tudnak adni, mint akik más hazai forgalmazótól veszik át. **A gépek árát a forintárfolyam alakulása is befolyásolja.**

4.3. A mezőgép árak nemzetközi összehasonlítása

Az árkérdésnél fontos figyelembe venni, hogy **minden géppiacnak megvannak a felhasználói szokásai, eltérő a géphasználati kultúra, illetve különbözőek a környezeti feltételek.** Ezen kívül **az adott országra jellemző fizetőképes kereslet, valamint az adott géppiacra jellemző volumen** (hogyan egy adott gépből mennyi a teljes piac) szintén meghatározó. **Ennek függvényében az egyes országokban eltérhet az ár, hiszen a gyártó a különböző országokban más termékekre helyezi a hangsúlyt, különböző diszkontokat kínál, és természetesen más a konkurencia is.** (pl. egy bizonyos traktor típusból Magyarországon nem adnak el csak évente néhány darabot, míg Németországban kiteheti az eladások 20%-át). A gépértékesítés általában ország specifikus. Mivel más a talajadottság, az éghajlati viszony, és más a technológia, így vannak olyan munkagépek, amelyeket pl. Magyarországon vesznek a gazdák, míg Nyugat-Európában nem. Ezen kívül megállapítható, hogy a magyarországi gépkínálat számos fejlett európai országénál nagyobb. A gépeket az EU tagállamok illetékes hatóságainak kell forgalmazásra alkalmasnak minősítenie. Így például több Magyarországon jóváhagyott gépet Németországban nem engedélyezték, így nem is forgalmazzák.

A felszereltségben megjelenő eltérések miatt óriási árkülönbségek adódhatnak, egy 46 ezer euró listaárú traktor, extrákkal (gumifelszereltség, rugózott kabin, vonóhorog stb.) kerülhet 58 ezer, akár 61 ezer euróba is. A különböző országokban a traktorfelszereltség iránti igényekben jelentős különbségek vannak. Például a német piacra jellemző a nagyobb komfortfokozat, az angolszász országokban a vonóhorog alkalmazása, míg Magyarországon jellemző a hátsó pótsúly, amelyet viszont Németországban nem kérnek. **A kombájnokat tekintve Magyarországon van az egyik legalacsonyabb ár, Németországban akár 20%-kal drágább ugyanaz a gép.** Fontos kiemelni, hogy a német piac a legnagyobb kombájnpiac Európában, és Németországban különösen jellemző a márkahűség, és természetesen szerepet játszik az is, hogy a saját gyártású gépeket (pl. Németország – Claas kombájn) előnyben részesítik, így ezen a piacon magasabb árral tudnak megjelenni.

Az egyes országokban az eladási árak eltérhetnek egymástól, nem csak a felszereltségek közötti különbségek miatt, hanem az adott kereskedő teljesítményétől függően. **Amennyiben egy adott géptípusból jelentős mennyiséget képes egy forgalmazó értékesíteni,** úgy általában arra a termékre nagyobb mennyiségi kedvezményt lehet elérni. A gyártó cégek árlistája jelentős tartalékokkal bír, **akár 35-40%-os mennyiségi bónuszt is kaphatnak** egyes forgalmazók bizonyos márkákra. A környező országok közül pl. Szerbiában az Amazone gépekből jóval kevesebbet forgalmaznak, így ezen országokban drágábbak ezek a munkagépek, mint Magyarországon.

Az értékesítési árakat, és a listaárból adott kedvezményeket a gépeket forgalmazók titkosan kezelik, ezzel is megpróbálnak védekezni a konkurencia ellen. A 14. táblázatban szereplő listaárak csak tájékoztató jellegűek, hiszen az áraknál a felszereltség és az egyedi megállapodások, visszatérítések, engedmények a meghatározóak.

Mezőgazdasági gépek listaára egyes európai országokban (2009)

euró (ÁFA nélkül)

	Magyar- ország	Románia	Olasz- ország	Német- ország	Francia- ország
Traktorok					
LANDINI VISION 95	38 000	42 000	42 506		49 200
MTZ 892/2	20 300	22 000			
NEW HOLLAND T6060	66 000		77 431	75 056	
ZETOR 9541.1 PROXIMA PLUS 4WD	35 270	28 000	33 500	40 060	
JOHN DEERE 6330 STANDARD	55 600	52 000	49 067	**70 068	52 150
JOHN DEERE 9630	244 000		231 378	***301 712	
CASE IH JXU 105	40 700		47 325	37 500	49 200
CLAAS AXOS 320	*55 000			52 325	
Gabonabetakarító gépek					
CASE IH AXIAL-FLOW 8010 7,3M-ES VÁGÓASZTALLAL	*228 000		279 280	295 440	
CLAAS LEXION 540 VÁGÓASZTALLAL+SZECSKÁZÓ+AC	*212 700		228 535	281 855	
NEW HOLLAND CSX7080 SM RS 6,1M-ES VÁGÓASZTALLAL	174 000		210 822	197 870	
Váltvaforogató ekék					
KVERNELAND LD-100-200 4 SEMIVARIO 4 VASÚ FÜGG.	14 600			16 280	
VN CPLUS 3S XS1150 4 VASÚ FÜGG.	14 900			17 714	
Magágykészítők					
KVERNELAND TLD 7,10 FÜGG.	21 105			22 530	
LEMKEN SYSTEM-KORUND 600 L FÜGG.	15 220			15 220	
Gabonavető gépek					
AMAZONE D9/40 SUPER 33 SOROS FÜGG.TÁRCS.CSOR.	16 118			17 893	
ACCORD MSC 4,5 MAGÁGYK.VETŐ 36 SOROS CX-MULCH VONT.	66 000			71 867	
Kukoricavető gépek					
GASPARDO MTE-6F 6 SOROS FÜGG. EU TELESZK.TÁRCS.CSOR. +MŰTR.SZ	18 900			24 990	
AMAZONE ED 452-K	32 126			35 338	

* gépkatalógusban szereplő árak

** végfelhasználói engedmény 17 500 EUR összesen a tényleges vételár : 52 568 EUR

*** végfelhasználói engedmény 75 000 EUR összesen tényleges vételár : 226 712 EUR

Forrás: Saját adatgyűjtés és számítás

A John Deere cég közölte, hogy eléri a 25%-ot az engedmény Németországban a John Deere traktorok esetében. A beszerzett román árlisták tájékozádot szolgáltatnak csupán, hiszen a nagy értékű gépek esetében egyedi árak is kialakíthatóak. Francia viszonylatban az ilyen jellegű árinformációkat szinte lehetetlen beszerezni, azokat üzleti titokként kezelik.

A szakemberek véleménye szerint **az országok közötti nagy árkülönbségek szűkülnek**, pl. egy ugyanolyan felszereltségű traktornál maximum 5% körüli az árkülönbség az egyes országokban a kialakított vételárak tekintve.

Összefoglalóan megállapítható, hogy **a magyar gazdálkodók nincsenek versenyhátrányban a gépbeszerzéseket tekintve, de az egyedi kedvezmények, és termékjellemzők miatt nagy különbségek alakulhatnak ki**, ami azonban két különböző adottságú magyarországi gazda között is kialakulhat. Véleményünk szerint sokkal **nagyobb súllyal esik latba, hogy milyen támogatás igényelhető, illetve az egyéb gazdaságossági megfontolások**: az adott gazdaság méretéhez milyen teljesítményű gép ideális, mekkorák a gép fenntartási költségei, milyen a kihasználtsága. Ha mégis érdemleges árkülönbséget találnak, szabadon dönthetnek a másik országból történő beszerzésről is a gazdálkodók.

5. Állategészségügyi termékek

5.1. Magyarország és az EU állategészségügyi szabályozása

Az állategészségügy az ember számára fontos állatok egészségével, az állati eredetű termékek kifogástalan minőségével kapcsolatos megelőző, ellenőrző és gyógyító intézkedések, valamint ezt a célt szolgáló intézményrendszer összessége. (Tarsoly, 2000)

A rendszerváltás után megszorodnak a kisebb állatlétszámú telepek, ismét van magán-állatorvosi praxis, a piaci igények szerint magán-állatklinikák létesültek. Vakcinák, gyógyszerek és gyártóik versengenek egymással, kiválasztható az adott állatnak vagy állománynak legmegfelelőbb szer és módszer. A legfontosabb célok egyike, hogy a gazdasági károkat okozó betegségektől mentes állományokat hozzanak létre, illetve az egyes betegségekkel terhelt állatállományokat mentesítsék. Szigorúbb szabályok vonatkoznak a tenyészállatokra, mint az árutermelő állatokra. Míg néhány évtizede az emberek védelmére kellett a gümőkortól mentesíteni a szarvasmarhákat, addig manapság az esetleg gümőkorbán szenvedő állatgondozó fertőzheti meg az állatokat és teszi lehetetlenné a termelést.

A gazdasági haszonállatok mesterséges termékenyítése a mindennapok gyakorlata. A külföldről történő állatbeszerzés már nemcsak élőállattal, de szarvasmarha és juh esetében mélyhűtött embrió formájában is megszokott dolog. A biotechnika (mesterséges termékenyítés, ivarzásszinkronizálás, ellésszinkronizálás, embrióátültetés stb.) és a biotechnológia (génmanipuláció, embrió ivarmeghatározás, embriófelezéssel előállított ikrek stb.) az állatorvosi tevékenységben is teret nyert. (Makay, 1992) Az állat-egészségügyi beavatkozások során egyre fontosabb szempont az állatvédelem, az állatok jogainak (kedvező tartási feltételek, egészséges élet, a fájdalommentes beavatkozások, állatkinzásnak minősülő cselekedetek kizárása) az állathigiéniai igényeknek, az állatok viselkedésének (alkalmazott etológia) figyelembevétele, tiszteletben tartása.

2007. év elején a Mezőgazdasági Szakigazgatási Hivatal (MgSzH) keretein belül létrejött az Állategészségügyi és Állatvédelmi Igazgatóság. Az aktív járványügyi felmérő rendszerek keretén belül az Európai Unió által is részben vagy egészben támogatott monitoring programok végzése folyamatosan történik. Így a madárinfluenza, klasszikus sertéspestis, Aujeszky-féle betegség, veszettség, kéknyelv betegség, a fertőző szivacsos agyvelőbántalmak, valamint az egyre szélesebb körre kiterjesztett szalmonella monitoring végzéséhez igényeltünk közösségi hozzájárulást.

Brüsszel régiókban és területekben gondolkodik, amikor az egységes állat-egészségügyi törvény kidolgozásán dolgozik. A közös szabályozást 2010-2011 után lehet bevezetni, mivel a tagországoknak egyformán kell eljárniuk az egységes állat-egészségügyi törvény elfogadása esetén. **Hazánk az állat-egészségügyi ellenőrzésben egy lépéssel az unió előtt jár.** Nemcsak az állati és növényi eredetű termékeket ellenőrzik Magyarországon, hanem a talajvédelemtől elindulva a termékek feldolgozásán át egészen a forgalomba kerülésig ellenőrzik az árut.

2008-ban az MgSzH Központ Állatgyógyászati Termékek Igazgatósága (ÁTI) összesen 83 új készítményt engedélyezett. Az intézménybe 702 módosítási kérelem érkezett. 61 megújítási határozat született, míg a törölt készítmények száma 71 volt. 23 eseti behozatali engedélyt adtak ki, a gyakorlati kipróbálási engedélyekből összesen hetet. 2008-ban 5 új gyógyszergyártási engedélyt adtak ki, 14 korábbi gyártási engedély, valamint 12 nagykereskedelmi engedély pedig módosításra került. Behozatali engedélyből 14-et adtak ki.

Az állatgyógyászat az egészségügynek (humánnal együtt) maximum 2-3%-kát teszi ki. Ez a közelmúltban 20% volt, a **jelentősége egyre inkább csökken**, de mégis nagy hangsúlyt fektetnek a szabályozására, ellenőrzésére. A kereskedelmi társaságok alapításakor, amelyek állategészségügyi tevékenységet, vagy állati gyógyszerek, állatgyógyászati termékek gyártási és kereskedelmi tevékenységet kívánja folytatni, előzőleg meg kell szerezniük a különböző ágazati engedélyeket. Ezzel szemben akár Szlovákiában, akár Amerikában mindez sokkal könnyebben megy. Ma Magyarországon az állatorvosok olyan helyen praktizálhatnak, és olyan körülmények között ahol, és ahogyan akarnak.

148/2007. (XII. 8.) FVM rendelet az egyes állatbetegségek megelőzésével, illetve leküzdésével kapcsolatos támogatások igénylésének és kifizetésének rendjéről szól. A támogatás célja az állatállományokat veszélyeztető egyes állatbetegségek felszámolása, figyelemmel kísérése, valamint az egyes zoonózisok megelőzése. Ezek megelőzésére irányuló tevékenységeket eddig is végeztek a telepi állatorvosok, melyek szolgáltatási díját a tulajdonosok ki is fizették. A támogatás összege a szolgáltatásról kiállított számla nettó értékének 100 százalékáig, de legfeljebb egy meghatározott fajlagos összegig terjedhet.

5.2. A hazai piac jellemzői

A legfőbb piaci szereplők a forgalmazók, akik kb. 90%-ot, és a gyártók, akik 10%-ot képviselnek az értékesítésben. Az elmúlt években számtalan cég volt jelen a piacon, de mára egyre nehezebb fennmaradni. Akiknek ez sikerült, azok kitűnő szakmai bázissal, illetve jó szakmai ismeretekkel rendelkeznek, és napjainkra piacvezető cégekké váltak. **A gyógyszerek mintegy 90%-ka import készítmény.** Aki Magyarországon állít elő állatgyógyászati szereket, az főleg kereskedőknek értékesít. A legnagyobb hazai gyártók a Philaxia Pharma Zrt, Ceva-Phylaxia Rt, Lavet gyógyszergyártó és forgalmazó Kft. és az Animal-Vet Bt. Magyarországon több mint 100 forgalomba hozatali engedéllyel rendelkező cég (forgalmazó) van.

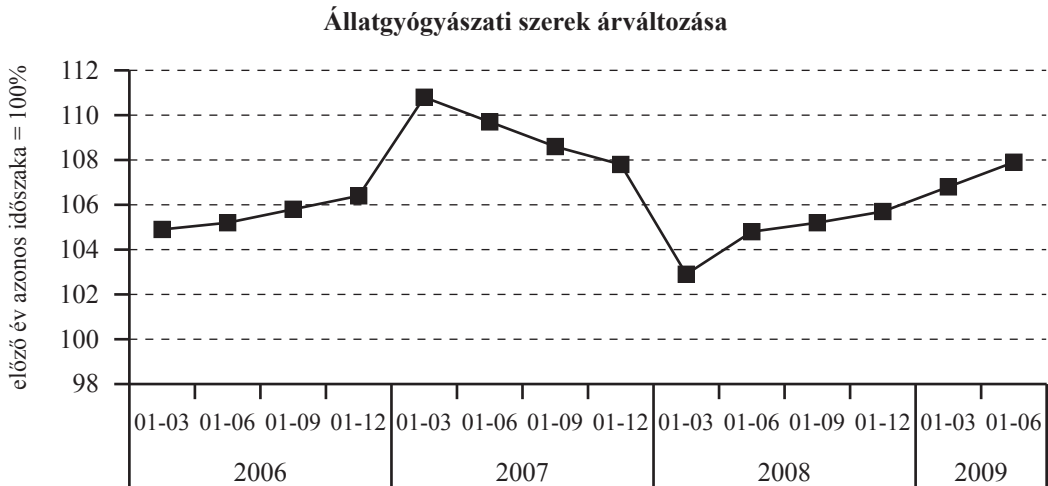
A piacvezető cégeknél modern, korszerű termékszerkezet van jelen, több lábon állnak, és az állatgyógyszerek értékesítése mellett sokszor állatkórházak is működtetnek, kiegészítő felszereléseket, takarmányokat is forgalmaznak. Itt igazi marketing, PR tevékenység is zajlik. Az állatpatikákban a Magyarországon forgalomban lévő állatgyógyászati készítmények szinte teljes skálája beszerezhető, de számtalan hazai humán gyógyszerárban is kaphatók állatgyógyászati termékek. Évente közel 80-100 db új termék jelenik meg a piacokon, ugyanakkor rendszeresen vonnak ki korszerűtlen, elavult termékeket.

Sajnálatos módon csak néhány cég készletezi a teljes magyar állatgyógyszer forgalmat, a nagykereskedők ebben nem vesznek részt. Ők és a gyártók árdiktáló helyzetben vannak. **A gyógyszerforgalmazó cégek ugyanakkor hatalmas versenyben vannak egymással** és a kiskereskedőket nem csak árversennyel, hanem a finanszírozással is próbálják megszerezni, általában 60-90 napos fizetési haladékkal. A piacon résztvevő, több lábon álló, kiegészítő tevékenységet folytató cégek bíznak a túlélésben. Hiszik, hogy bármi lesz a haszonállattartásban a hobby-állattartás majd kihúzza a válságból a cégeket.

5.2.1. A belföldi árak alakulása az elmúlt években

A magyar állattartók nagyon árérzékenyek. Ezért készülnek az **olcsóbb** termékek, az ún. **generikumok**, amelyek kontrolált és minőségi gyártási körülmények között készülnek, ugyanakkor **20 évnél idősebb molekulák, tehát nem szabadalmi védettek**. Ezzel szemben az originális készítmények 20 évnél fiatalabbak, de nagyon drágák. Örökös vita merül fel itt is, mint a humán gyógyászatban, hogy vajon az olcsóbb, de régi készítmény vagy az új, de még nem bejáratos szer a jobb?

4. ábra

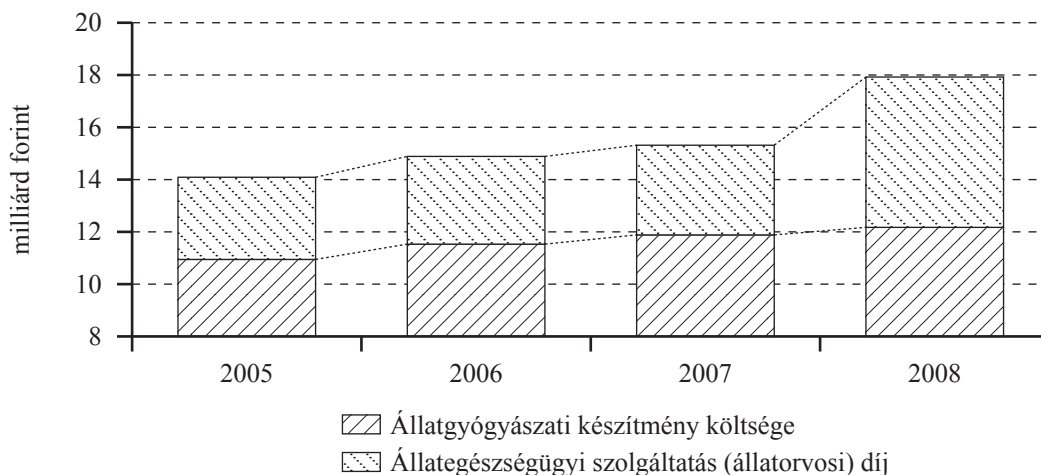


Forrás: KSH

Az állatgyógyászati készítmények ára 2008 első félévében 4,8%-kal, 2009 első negyedévében 7,9%-kal volt magasabb az előző év azonos időszakához viszonyítva. Az EU csatlakozásunkat követően **az állatgyógyászati szerek ára 2006-ig szinte alig változott, majd 2007-től jelentősen vált az áringadozás**. 2009 elején a forint árfolyamának megváltozásával megemelték az árakat az importőrök, az árfolyam visszarendeződését azonban nem követte a gyógyszerek árcsökkentése.

A személyes interjúk során szinte minden cég vezetője kitért az árakra vonatkozó kérdések megválaszolására elől, arra hivatkozva, hogy a piacon éles verseny van, és nem adnak ki a versenytársaknak is elérhető adatokat. Annyit megtudtunk, hogy ha a termékek esetében van **elsődleges forgalomba hozó, vagy elsődleges importőr**, akkor ő **határozza meg a kiskereskedelmi árakat**. **Ha csak nagykereskedelmi ár van, akkor minden cég maga határozza meg, és számolja ki a kiskereskedelmi árakat**, amelyekből majd engedményeket ad. Pl. a legnagyobb tételben vásárlóknak 4%-os kedvezményt ad, majd a másodiknak csak 2%-ot.

A gazdasági szervezetek állatgyógyászati költségeinek alakulása



Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

Minden cég másként forgalmazza a termékeket, van aki egyedi szerződés alapján minden egyes partnerének más áron értékesít. Ez függhet a megvásárolt termékmennyiségétől, fizetési határidőtől stb. Aki vényvel vásárol az kiskereskedelmi áron jut a termékhez.

2005 és 2007 között az állatgyógyászati költségek mérsékelten emelkedtek (2006-ban 5%-kal, 2007-ben 2,8%-kal), majd az ezt követő évben erőteljes 17%-os költségemelkedés ment végbe. Az elmúlt éveket vizsgálva megállapíthatjuk, hogy 2007-ről **2008-ra sokkal intenzívebben és nagyobb mértékben emelkedtek az ágazatban a szolgáltatási díjak, mint az eszközökre, gyógyszerekre vonatkozó költségek**. A szolgáltatási díjak 2008-ban 67%-kal voltak magasabbak mint egy évvel korábban.

2008-ban a 18 milliárd Ft állatgyógyászati költségből, mintegy 12 milliárd Ft az állatgyógyászati készítmények költsége, 6 milliárd Ft pedig az állategészségügyi szolgáltatásokért kifizetett díj, mint pl. az állatorvosi díjak.

5.3. A nemzetközi árak összehasonlítása

Állatgyógyászati termékek árainról (gyógyszerek, kiegészítők, vitaminok stb.) információkat kértünk be az EU-s tagállamokban tevékenykedő szakdiplomatáinktól. Legtöbben jelezték, hogy nagy nehézséget okoz megfelelő adatok beszerzése.

Főbb állatgyógyászati készítmények ára néhány EU országban 2009-ben

euró (ÁFA nélkül)

Állatgyógyászati készítmények	Megjegyzés	Magyarország	Románia	Olaszország	Belgium	Franciaország
ALGOPYRIN injekció 100 ml	fájdalom és lázcsillapító	7,7	12,4	24,0	8,8	
AMOXICILLIN- TRIHYDRAT 100% 1000 g	antibiotikum	58,4		160,0	55,7	*66,09
ÁP-17 (Phylaxia-Pharma) 2 kg	ásványi premix	1,7	5,2			
BAYCOX 2,5% solutio 1 l	Csirkae és Pulyka Coccidiosis kezelésére	66,0	58,6	86,5	84,8	96,4
DECTOMAX injekció 500 ml	Szarvasmarha, juh, sertés ekto- és endoparazitózisai- nak kezelésére	199,1	181,1	389,4		580,4
DEPARHYLIN vakcina 500 ml	vizimadarak Parvoviridae meg- betegedése ellen	171,7				302,2
JOLOVIT 20 l	Folyékony vitamin- készítmény	126,4	119,1			
MYXOVAC vakcina 20 adag	nyúl myxomatosisa elleni immunizálá- sára szolgál	4,4		5,9		12,7
NEOCIDOL 600 EC 3x5 ml	ektoparazita irtószer	1,6	6,6			
NEO-STOMOSAN koncentrátum 100x5 ml	Kutyák és macskák külső parazitái ellen	67,2	69,5			
NEO-TE-SOL pulvis 50 g	Gram baktériumok által okozott meg- betegedések ellen	1,9	2,2			
OXITOCINA-10 injekció 50 ml	hormon	1,5	1,1		1,1	6,6
PROGRAM F 0,3% premix 10 kg	gyógypremix	27,1				
TETRA-DELTA tőgyinfúzió 20x10 ml		36,0	25,8			
TRISULMIX pulvis 1 kg	Házityúk: colibacillosis, salmonellosis, staphylococcusok, pasteurellák Salmonella arizonae okozta fertőzésekre	25,5	28,5	22,1		47,1

* hasonló termék: AMOXIVAL 10% por 1 kg

Forrás: Saját adatgyűjtés és számítás

Spanyolországból az erőfeszítések ellenére nem sikerült pontos árakat szereznünk sem a mezőgazdasági szervezetektől, sem a gyártóktól. A spanyol szaktárcának nincs ilyen nyilvántartása. A Romániából beszerzett árlisták tájékozódást szolgálnak csupán, hiszen a nagy értékű tételek vásárlása esetén egyedi árak is kialakíthatóak. Romániában általában az „alacsonyabb” kategóriájú szereket használják. Francia viszonylatban az ilyen jellegű árinformációkat szinte lehetetlen beszerezni, azokat üzleti titokként kezelik. Az állatorvosi készítményekkel kapcsolatosan beszerzett információkat az attasénk pusztán baráti alapon kapta meg, így az információszerzés pontos helyét nem áll módjában megadni. Németországban az állatgyógyszerek nem hatósági áras termékek, a gyártók saját hatáskörben árazzák be termékeiket. Németországban a szakmai szervezetek és a hatóságok nem tartják nyilván a mezőgazdasági input anyagok árait. Az állatgyógyászati készítmények, még korlátozottan sem kerülnek közforgalomba, emiatt az árak sem nyilvánosak. A szerek, így áruk is kizárólag hatósági állatorvosok, illetve állatorvosi kamarai tagok számára hozzáférhetők.

A rendelkezésre álló adatok nem mutatnak egységes képet, mivel **a Magyarországon forgalmazott termékeket nem minden tagországban forgalmazzák, illetve további összehasonlíthatósági nehézséget okoz az országokénti eltérő kiserelés, és hatóanyag tartalom.**

Általánosságban megállapítható, hogy **a vizsgált készítmények Magyarországon nem drágábbak, mint a többi országban. Az állategészségügyre, állatgyógyászatra fordított költségek nem képeznek nagy tételt a takarmányozásra fordított összeghez képest, az állattartóknak inkább ez utóbbi költség okoz megterhelést.** A magyar termelők a beszerzést és árakat illetően nincsenek hátrányban a külföldön termelőhöz képest, hiszen itthon is minden beszerezhető. Minden import terméket euró árfolyamra számítva vásárolhatnak meg. A nagyobb állattartó telepek hosszú távú, tartós kapcsolatokkal bírnak, így kedvezőbb pozícióban vannak a nagy értékű tételek vásárlása esetén, kedvezményeket tudnak kialakítani. A 148/2007. Kormányrendeletben meghatározott feltételek mellett **állami támogatást igényelhetnek a hazai állattartók.** Gyakorlat, hogy **a termelők jól tájékozottak és nagy arányban igénybe is veszik a pénzügyi keretet.**

Bevett gyakorlat még, hogy az állatorvos által receptre felírt gyógyszer helyett a gazda, (ha az helyettesíthető, vagy olyan összetevője van) humán patikában felírt receptet vált be, mivel a TB a humán gyógyszert jobban támogatja. A vitaminokat általában itthon veszik meg a termelők, de gyakori eset, hogy az újabb összetételű vitaminokat külföldről szerzik be, mert az bizony késve jut hazánkba.

6. Főbb megállapítások, következtetések

Kutatásunk eredményeképpen megállapítható, hogy hazánkban a mezőgazdasági termeléshez szükséges inputok piacain nagy számú forgalmazó között erős verseny zajlik. A sok kis forgalmazó mellett néhány nagy, meghatározó cég tevékenykedik, vagyis a piacok koncentráltak. A legnagyobb forgalmazók általában műtrágyát, növényvédő szert, és gépeket is forgalmazznak, országos hálózattal rendelkeznek, közvetlenül a gyártótól intézik beszerzéseiket, így az árakban is nagyobb mozgásterük van.

A magyar piac nyitott, általában a kínálat jellemzi. A verseny így nem csak a forgalmazók között zajlik, hanem a döntően külföldi gyártók szintén versenyeznek egymással a magyar piacért. Általános összefüggésnek mutatkozik az, hogy egy olyan ország, amely elégséges gyártás hiányában nagyrészt importál, olcsóbban jut az inputanyagokhoz a többi ország feleslegének megvásárlásával, mint az elsődleges célpiac, ahol a gyártó működik. Ezzel a nagyobb piacokra termelő gyártó jobb kapacitáskihasználtsága, nagyobb üzemmérete miatt gazdaságosabban termelhet. Mindez Magyarországon a környező országokhoz képest nyomott árakat eredményez. Különösen kedvező a helyzetük a hazai termelőknek az inputárak tekintetében a nyugat-európai gazdálkodókhoz képest.

Feltártuk ugyanakkor, hogy a mezőgazdasági termeléshez szükséges termékek árai sok tényezőtől függenek, és a termékspecifikációkban lévő esetenként hatalmas különbségek megnehezítik a korrekt nemzetközi összevetést. Ez megjelenik a gépek felszereltségbeli különbségeiben, vagy a növényvédő szerek, állatgyógyászati cikkek országonként eltérő kínálatában. Ehhez járul még hozzá a devizaárfolyamok esetenként hektikus ingadozása. Ezen termékek értékesítési árait üzleti titokként kezelik, megbízható nemzetközi adatgyűjtés csak korlátozottan áll rendelkezésre.

A termékjellemzőkön kívül más tényezők is befolyásolják az árakat, ezeket a hazai piaci szereplők körében folytatott személyes interjúk segítségével térképeztük fel. A interjúkon információkat kaptunk arról, hogy milyen esetekben mekkora kedvezményeket tudnak adni a forgalmazók. Erre az árrésük ad alapot, a kedvezmény mértéke leginkább a beszerzés mennyiségétől, a kapcsolódó szolgáltatásoktól, illetve a vevővel való kapcsolattól, valamint az alkuerőtől függ. A vevők többsége a termeléshez szükséges input anyagokat egy helyen szerzi be, a kereskedők általában honorálják a régi vevők hűségét. A készpénzzel, azonnal fizető vevők is kedvezményt kapnak, és igen fontos szerepe van a megbízhatóságnak.

A vizsgáltba vont inputtermékek piagai egymáshoz képest is hatalmas különbségeket mutatnak. A műtrágya esetében van egy éven belüli ármozgás is, amely a mezőgazdasági munkákhoz, illetve a műtrágya iránti kereslethez igazodik. Műtrágyánál kiemelkedő szerepe van az alapanyag, a földgáz árának, illetve a nagy mennyiség és a robbanásveszély miatt a szállítási költségeknek.

Növényvédő szereknél a fejlesztés költségei a leglényegesebbek, az előállítás költsége minimális, és szállításuk is elhanyagolható költséggel jár. Gyakorlatilag a gyártók piacpolitikáján múlik, melyik évben mennyivel változnak az árak. A gyártók az egyes országokban különböző készítményeket engedélyeztetnek, ország specifikus formulákat alakítanak ki, így a növényvédő szerek nemzetközi ár-összehasonlítása rendkívül nehéz. Az azonban megállapítható, hogy a nagy gyártók kerülnek az országok közötti jelentős árkülönbségeket. Magyarországon jóval több a közvetítő, kereskedő cég, mint a környező országokban, aminek árletörő hatása van.

A gépeknél az egyedi igények, a rendelkezésre álló támogatások, vagy a szervizelés költségei éppúgy hozzátartoznak a vásárlási döntéshez, mint az értékesítési árak. Minden géppiacnak megvan a felhasználói szokásai, eltérő a géphasználati kultúra, illetve különbözőek a környezeti feltéte-

lek. Az adott országra jellemző fizetőképes kereslet, valamint az adott géppiacra jellemző volumen szintén meghatározó. Ennek függvényében az egyes országokban eltérhet az ár, hiszen a gyártó a különböző országokban más termékekre helyezi a hangsúlyt, különböző diszkontokat kínál, és természetesen más a konkurencia is. Az állatgyógyászat esetén nem lehet hatékony, átlátható piacról beszélni, hiszen ezeket a szereket elsősorban az állatorvosokon keresztül lehet megszerezni.

A magyar termelők műtrágya beszerzés szempontjából nincsenek hátrányban közvetlen szomszédainkkal, illetve versenytársainkkal szemben. A hazai gyártás mellett ugyanis sok az import műtrágya, és ez lefele nyomja az árakat. Nincsenek versenyhátrányban a gépbeszerzéseket tekintve sem, de az egyedi kedvezmények, és termékjellemzők miatt nagy különbségek alakulhatnak ki, ami azonban két különböző adottságú magyarországi gazda között is kialakulhat. Nagyobb súllyal esnek latba az igényelhető támogatások, illetve az egyéb gazdaságossági megfontolások. A vizsgáltba vont növényvédő, és állatgyógyászati szerek sem drágábbak Magyarországon, mint a többi országban.

Nemzetközileg tekintve az esetleg kialakuló árkülönbségek összességében kevésbé befolyásolják a költségeket, hiszen sokkal több áll, vagy bukik azon, hogy az üzem tényleges igényeinek megfelelő gépet válasszanak, a minél olcsóbban beszerzett műtrágyát optimálisan használják fel. Növényvédő szereknél pedig inkább a helyzet adta kényszer számít, ha valamilyen gyom, betegség, kártevő tűnik fel, az ellen fel kell lépni. Összességében tehát, a kutatás kiindulópontját jelentő hipotézisünk, aggodalmunk, mely szerint a hazai gazdák sok más mellett az inputanyagok beszerzése során is versenyhátrányt szenvednek el a gyorsan fejlődő Kelet-európai és a fejlett agrárgazdaságú nyugati országok gazdálkodóival szemben, nem igazolódott be.

Irodalomjegyzék

1. Aranyosi, K. (2008): Mi lesz a műtrágya árakkal? In: IKR Magazin 2008 tél 6. p.
2. Dr. Blazsek, I. (2008): Elkészültek a péti Nitrogénművek Zrt. technológia-korszerűsítő beruházásai In: Agrofórum 2008. február 50. p.
3. Brüggemann, C. (2009): Mikor mozdul meg a műtrágyapiac? In: Agrofórum 20. évfolyam 2. szám 30. p.
4. Gáborné Boldog, Valéria - Vágó, Szabolcs (2008): Meddig drágul a műtrágya?, Haszon Agrár 2008. II. évf. 5. sz. pp. 30-32.
5. Gépkereskedelem és -forgalmazás. In: Magyar Mezőgazdaság 2008. január 2. pp. 20-21.
6. Hajdú, J. (2008): Csúcsra jár a világ mezőgépipara. In: Mezőgazdasági Technika 2008. (49. évf.) 11. szám pp. 5-7.
7. Hajdú, J. (2009): A mezőgépi piac idei kínálata. In: MMG Piac különszám 2009. január pp. 12-13.
8. Horváth, A. (2009): Mennyiség, minőség, gazdaságosság. In: AgrárUnió 2009/4 pp. 44-45.
9. Horváth, A. (2008): Versenyképes szolgáltatások. In: IKR Magazin 2008 ősz 8. p.
10. Makay, L. (1992): Az állatgyógyászat aktuális kérdései. (Tudományos konferencia Budapesten, Állatorvosi Kamarai Hírek. 3/4. (1992), p. 50.
11. Nyitrai, I. (2009): Gépiaci várakozások. In: IKR Magazin 2009 nyár 18. p.
12. Sasi, G. (2009): Előzetesen a gépvásárlási támogatásokról. In: AXIÁL 2009. 4. szám pp. 4-6.
13. Strbik, L. (2009): Gépforgalmazási kép. In: Magyar Hírlap 2009.06.09.
14. Tarsoly, I. (szerk.) (2000): Magyarország a XX. Században II. kötet, Szekszárd, Babits Kiadó
15. Dr. Tóth, G. (2008): Békés megye állategészségügyi helyzete (prezentáció)
16. Tőkés, G. (2009): Új jogszabályok Európában. In: IKR Magazin 2009 tavasz pp. 6-8.
17. Vári, R. (2009): A foszfortrágyázás jelentősége In: Agrofórum 20. évfolyam 2. szám 34. p.
18. <http://www.gazdasagiradio.hu/vendeg/13563/>
19. <http://www.bp-allategeszsegugy.hu/>
20. <http://vet.info.hu/>

