

**A VERSENYESÉLYEK JAVÍTÁSÁNAK
LEHETŐSÉGEI AZ
ÉLELMISZERGAZDASÁGBAN**

**Budapest
2008**

Kiadja:

az Agrárgazdasági Kutató Intézet

Főigazgató:

Udovecz Gábor

Szerkesztőbizottság:

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

Készült:

Az Intézet Agrárpolitikai Igazgatóságán

Szerkesztette: Popp József, Potori Norbert, Udovecz Gábor

Szerzők: Aliczki Katalin, Aradi István, **Csikai Miklós!**, Erdész Ferencné, Fogarasi
József, Garay Róbert, Gáti Ede, Kozak Anita, Nyárs Levente, Papp Gergely, Popp
József, Potori Norbert, Udovecz Gábor, Varga Edina, Vőneki Éva

Közreműködött: Bartha Andrea, Himics Mihály, Iski Tímea, Jankuné Kürthy Gyöngyi,
Kovács Gábor, Stauder Márta, Tanító Dezső

Opponensek:

Nagy Frigyes, egyetemi tanár
Nyugat-Magyarországi Egyetem

Éder Tamás, elnök
Magyar Húsiparosok Szövetsége,
Élelmiszerfeldolgozók Országos Szövetsége

Lakner Zoltán, egyetemi docens
Budapesti Corvinus Egyetem

HU ISSN
ISBN

TARTALOMJEGYZÉK

Bevezetés	5
1. Kihívások	7
1.1. Integrálódás és globalizáció	7
1.2. A mezőgazdaság szerepe	17
2. Versenyképességi hátrányok.....	21
2.1. Gazdasági környezet.....	21
2.1.1. Adó- és járulékkerhek	21
2.1.2. Bürokrácia	29
2.1.3. Feketegazdaság	35
2.1.4. Monetáris politika	40
2.1.5. Logisztika.....	42
2.2. Agrárpolitika.....	46
2.2.1. Támogatások, pályázatok.....	46
2.2.2. Birtokpolitika	51
2.2.3. Standardok, megfelelés	53
2.2.4. Kereskedelmi láncok.....	60
2.2.5. Hatósági állatorvosi szolgáltatások	63
2.2.6. Szerepvállalás.....	64
2.3. Társadalmi problémák	69
2.3.1. A múlt öröksége	69
2.3.2. Bizalom és morál hiánya.....	69
2.3.3. Korrupció	70
2.3.4. Demográfiai és szociális problémák a termelésben	71
2.3.5. Összefogás hiánya a termékpályákon	76
2.3.6. Vagyonbiztonság hiánya	77
2.3.7. Menedzsment	78
3. Főbb ágazatok	81
3.1. Gabona és olajnövény.....	81
3.1.1. Piaci tényezők	81
3.1.2. Feldolgozás	85
3.1.3. Mezőgazdasági termelés	89
3.1.4. Következtetések	93
3.2. Zöldség és gyümölcs	93
3.2.1. Piaci tényezők	93
3.2.2. Kiskereskedelem	95
3.2.3. Feldolgozás	97
3.2.4. A zöldség- és gyümölcstermelői szervezetek	99
3.2.5. Mezőgazdasági termelés	100
3.2.6. Következtetések	105

3.3. Tej.....	107
3.3.1. Piaci tényezők	107
3.3.2. Kiskereskedelem	110
3.3.3. Feldolgozás	111
3.3.4. Mezőgazdasági termelés	112
3.3.5. Következtetések	114
3.4. Sertés	115
3.4.1. Piaci tényezők	115
3.4.2. Kiskereskedelem	117
3.4.3. Feldolgozás	119
3.4.4. Mezőgazdasági termelés	121
3.4.5. Következtetések	123
3.5. Baromfi.....	125
3.5.1. Piaci tényezők	125
3.5.2. Kiskereskedelem	127
3.5.3. Feldolgozás	128
3.5.4. Mezőgazdasági termelés	129
3.5.5. Következtetések	130
3.6. Vízibaromfi.....	131
3.6.1. Piaci tényezők	131
3.6.2. Kiskereskedelem	132
3.6.3. Feldolgozás	133
3.6.4. Mezőgazdasági termelés	134
3.6.5. Következtetések	135
Összefoglalás	137
Hivatkozások és forrásmunkák.....	154
Mellékletek	159

Bevezetés

A világon sok fejlett mezőgazdasággal és élelmiszertermeléssel rendelkező országnak van saját agrárstratégiája. Az agrárstratégiának egyrészt informatív, célkijelölő szerepe van, vagyis egyfajta iránymutatást adnak az ágazat szereplőinek az elérendő célokról, a piaci és szabályozási környezet várható változásairól. Ezáltal növeli a kiszámíthatóságot, kedvezőbb feltételeket teremt a tervezéshez, erősíti a piaci szereplők egymás és a politika iránti bizalmát, elősegíti a versenyképesség javítását. Másrészt feladat- és eszköz-meghatározó szerepe is van, mivel rögzíti a végrehajtó szervek által elvégzendő feladatokat a kitűzött célok megvalósításához, és e prioritásokhoz rendeli a szükséges pénzügyi forrásokat is.

Az elmúlt időszakban nem sikerült koherens, a hazai gazdálkodók és élelmiszeripari vállalkozások versenyképességét kézzelfoghatóan javító, kormányzati ciklusokon átívelő agrárpolitikai (élelmiszergazdaság-politikai!) koncepciót kialakítani, így továbbra is óriási igény jelentkezik a termékpályák szereplői részéről a hosszabb távú célok kijelölése és végrehajtása iránt. Az agrárstratégia iránti igény a társadalom (nem csak az ún. agrártársadalom) részéről jogos elvárás, hiszen az adófizetői pénzek hatékony felhasználása, ezáltal a társadalmi haszon maximalizálása a cél. Mivel az agrárstratégiának társadalmi megegyezésen kell alapulnia, nem lehet elzárkózni az alulról jövő kezdeményezésektől, hitelességét és támogatottságát a társadalmi kontroll biztosítja.

Jelen összeállításunk az AKI 2007/7. számú tanulmányának folytatása. Szerzői kollektívánk akkor megállapította, hogy a magyar agrárgazdaság kényszerpályán sodródik és 2013-ig kibocsátásának volumenét csak 6%-kal képes növelni, azt is torz szerkezetben. Kimutattuk, hogy létezik más, dinamikusabb fejlődési pálya is, de ennek megalapozásához még sok a teendő. A 2008. év végén az agrárgazdaság szereplőinek többsége úgy véli és tapasztalja, hogy a kényszerpályáról nem tértünk le, sőt, versenyeseink rosszabbak, mint a hivatkozott megalapozó tanulmány megírásakor. A magyar agrárgazdaságnak szüksége van reális önismeretre, józan orientációra, a képességek és a gyengeségek konkrét számbavételére. És nem utolsó sorban azon gyakorlati lépések felmutatására, amelyek a szektor versenyeseit ténylegesen javítják!

Az Agrárgazdasági Kutató Intézet kutatói és a Magyar Agrárkamara szakemberei e nehéz és szerteágazó feladat megoldására fogtak össze.

A fejlődést bénító körülmények – objektív és szubjektív versenyhátrányok – életszerű feltárása érdekében 74, többnyire meghatározó hazai és külföldi mezőgazdasági, élelmiszeripari és kereskedelmi vállalkozást, szervezetet látogattunk meg (ld. 1. melléklet). Több száz vezető szakemberrel folytattunk őszinte szakmai párbeszédet, és mintegy 20 interjúalany véleményezte, egészítette ki tanulmányunk első, nyers változatát. Tudatosan nem törekedtünk valamiféle „reprezentativitásra”, hiszen versenyeseink a jelentősebb piaci szereplők szemszögéből értékelhetők reálisan.

A kutatás szemléletét kezdettől fogva az elmélet és a gyakorlat (a hasznosság) egysége, a nemzetközi és a hazai látásmód ötvözése, és a termékpályákban való gondolkodás jellemezte. Nincs versenyképes mezőgazdaság versenyképes feldolgozás és kereskedelem, gyakorlatorientált oktatás és kutatás nélkül! És reálisan gondolkodó irányítás nélkül sem!

Empirikus vizsgálataink eredményeit összefüggő sorozatként tesszük közzé: jelen összefoglaló tanulmányt követően, 2009 első felében megjelentetjük a fontosabb termékpályákról szóló részletesebb anyagokat is.

Úgy véljük, hogy a versenyesélyek javításának lehetőségeiről összegyűjtött információk, összefüggések és szakmai vélemények jó támpontot adnak az állami feladatok meghatározásához, nemkülönben az agrárgazdaság szereplői számára saját erejük felméréséhez, távlatos üzletpolitikájuk kialakításához. E tanulmány – reményeink szerint – fontos pilléreket is kínál egy reális, korszerű agrárstratégia megalapozásához. Ez utóbbihoz persze elszántságra, közeledő nézetekre lesz szükség!

1. Kihívások

1.1. Integrálódás és globalizáció

1. Az élelmiszeripart és a kereskedelmet a világ minden részén – így Európában is – a **koncentráció**, a multinacionális vállalatok térhódítása jellemzi: a nem is olyan távoli jövőben legfeljebb néhány tucat élelmiszeripari vállalatcsoport fog működni globális szinten 20-25 márkanévvel, és a termékek döntő hányada világszerte néhány áruházláncon keresztül jut el a vásárlókhöz/fogyasztókhoz [Veerman, 2006]. (A koncentrációval párhuzamosan egyre kevésbé lesz arra lehetőség, hogy a termelők különböző önkéntes standardok teljesítése, vagyis élelmiszer-biztonsági, minőségirányítási, környezetirányítási rendszerek működtetése nélkül beszállítói legyenek az élelmiszer-kiskereskedelemnek.)
2. Az élelmiszer-kiskereskedelem globalizálódása ma már a világ országainak mintegy felét érinti, ezekben él a Föld népességének közel 80%-a. Mind a forgalom, mind a vállalatok száma tekintetében jellemzően a világgazdaság vezető országai (az Egyesült Államok, Németország, Franciaország, az Egyesült Királyság, Hollandia és Belgium) a fő „globalizátorok”. Tény, hogy az USA cégeinek működési területe még elsősorban az amerikai kontinens, és az európai cégek is egyelőre döntően Európában vannak jelen, ugyanakkor figyelemre méltó, hogy a célpiacok között megjelent és növekvő részarányt képvisel Kína és India.
3. A Nyugat- és Közép-Európában működő 30 legnagyobb élelmiszer-kiskereskedelemmel (is) foglalkozó cég a térség élelmiszer-kiskereskedelmi forgalmából mintegy 60%-kal részesedik. Magyarországon az élelmiszer-kiskereskedelem koncentrációs foka hasonló. A hipermarketek 30%-os, a diszkont üzletek 19%-os, míg a szupermarketek 11%-os részarányt mondhattak magukénak a hazai kiskereskedelmi forgalomból 2008 első félévében. Az elmúlt másfél évtizedben a hipermarketek fejlődtek a leglátványosabban: 2008 közepén már 127 ilyen egység üzemelt Magyarországon. A magyar tulajdonú üzletláncok 28%-kal részesedtek a hazai kiskereskedelmi forgalomból 2008 első félévében, ami Közép- és Kelet-Európában kiemelkedőnek számít [Planet Retail, 2008].
4. A hazai élelmiszer-kiskereskedelemben a **kisboltok** még viszonylag jelentős szerepet játszanak, főleg a kisebb és a nagyvárosoktól távoli vagy nehezen megközelíthető településeken, ahol egyelőre nincs alternatíva. A diszkont üzletek terjeszkedésével azonban a kisboltok száma elkerülhetetlenül csökken, egyre szűkül a vevőkör, piaci részesedésük folyamatosan zsugorodik (a kereslet visszaesése miatt az alapvető napi élelmiszereken kívül egyre kevesebb áruféleséget kínálnak) – annak ellenére, hogy a magyar vásárlók az AC Nielsen piackutató felmérése szerint még lojálisabbak a „sarki boltokhoz”, mint pl. a nyugat-európaiak.

5. A fejlett országokban a tőkeerős kisbolt-hálózatok többnyire a zsúfolt nagyvárosokban maradhatnak meg, illetve terjeszkedhetnek, ahol már nincs szabad terület a láncok térnyeréséhez. A városlakók kényelmi megfontolásból és időmegtakarítás végett a kisebb bevásárlásokat szívesen végzik otthonuk közelében, és hajlandók a termékekért magasabb árat fizetni. Sokaknak, elsősorban az idősebbek egyre népesebb táborának nincs is gépkocsija, ezért részesítik előnyben a közeli kisboltokat. Vannak európai országok, ahol a kisboltok azért tudnak még talpon maradni, mert – tekintettel e döntően családi vállalkozások foglalkoztatásban betöltött szerepére – a kereskedelmi törvény pl. **csak bizonyos alapterületig engedélyezi a hétvégi vagy az éjjel-nappali nyitvatartást** (ld. Ausztria).
6. A kisboltok mellett a hazai **élelmiszer-szaboltok** forgalma is rohamosan esik: az AC Nielsen adatai szerint a családok pl. pékségben két esztendővel ezelőtt még heti tíz alkalommal, ma már csak hétszer, trafikban hét helyett ötször, zöldségesnél pedig öt helyett négyszer fordulnak meg. Míg e szaboltoknál egyre csökken a látogatottság, addig a modern kereskedelmi csatornáknál, elsősorban a hipermarketeknél folyamatosan nő a pékáru- és a zöldség-, illetve gyümölcsvásárlási hajlandóság. A háztartások zöldség- és gyümölcsszükségletük döntő részét azonban még mindig a piacról szerzik be. Középtávon a zöldséges boltokat fenyegeti leginkább veszély, ugyanis ezen élelmiszer-kategóriánál nem csak a hipermarketek, hanem a diszkont üzletek forgalma is ugrásszerű növekedést mutat.
7. Az európai és tengerentúli **élelmiszeripari nagyvállalatok** tevékenységüket – piacszerzési céllal – az anyaországon kívülre is áthelyezték, illetve áthelyezik, Európában a határok e tekintetben (is) folyamatosan veszítenek jelentőségükből. A magyar élelmiszer-gazdaság szükségszerűen betagozódik a regionális „munkamegosztásba”, a szakosodás és a vezető cégek globális terjeszkedése elkerülhetetlen. A legfőbb kérdések: **Továbbra is elsősorban alapanyag-termelő vagy inkább nagyobb hozzáadott-értékű termékeket előállító ország leszünk? Az elsősorban szakmunka-típusú, utasítás-végrehajtás logikájú, kevés nyereséget termelő vagy a magas szintű képzettséget igénylő, nagy döntési szabadsággal járó és nagy nyereséget termelő feladatok jutnak nekünk? Az utóbbi a prosperáló, hosszú távú perspektívák, az előbbi az állandósult, rövid távú recesszió-konjunktúra ciklusok világa.**
8. Az élelmiszertermelés és -kereskedelem globalizálódása a logisztikai rendszerek globalizálódásával párhuzamosan megy végbe. **A nemzetközi versenyképesség és fenntarthatóság** (környezetvédelem, kőolajár stb.) **szempontjából egyre fontosabb szerepe lesz a szállításnak, a hűtésnek és a logisztika egyéb területeinek.** A koncentráció, a specializáció, a feldolgozás és kereskedelem regionalizációja Magyarországon a jövőben még erősebben érvényesül, és erre fel kell készülnünk. Hosszabb távon nem vezet eredményre, ha csak a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek behozatalát nehezítő vagy megakadályozó eszközök után keresgélünk, az import korlátozását „sikerként” éljük meg és „eredményként” kommunikáljuk, ahelyett, hogy **nemzetközi**

versenyképességünk javításának szükségességéről beszélnék, és annak lehetőségeivel foglalkoznánk.

9. Magyarország, ahol az elmúlt két évtizedben a legfontosabb termékek kibocsátása sok esetben folyamatosan csökkent, többnyire nem képes reálisan megítélni saját versenyképességét, piaci pozíciói várható alakulását – a politika mindig növekedést vetít előre. Ez többek között azzal magyarázható, hogy a mindenkor hatalmat gyakoroló politikai elit a számos mezőgazdasági szakmai érdekképviselői szervezet közül csak néhányra támaszkodik. Ezért **nincs tárgyilagos szakmai érdekképviselő, következésképp koherens, kormányzati ciklusokat átívelő agrárpolitika sincs Magyarországon.**
10. Megjegyzendő: az élelmiszertermelés különböző fázisainak nemzetgazdasági szerepét nem a kibocsátás mennyiségén, hanem a **hozzáadott-érték és az eredményesség alakulásán** keresztül célszerű mérni. Sajnos, a mennyiségi bázisszemlélet (tonna, liter, százalék stb.) még mindig erősen tartja magát a hazai köztudatban, gondolkodásban, holott az eredmény szemlélet sokkal többet árulna el a jövőbeni esélyekről, a kilátásokról.
11. A **regionalizáció** nyomán az élelmiszeripar és az élelmiszer-kereskedelem hatékonysága, ezáltal nyeresége nő, hiszen jobban ki tudják használni a különböző országok, illetve térségek eltérő fogyasztási szerkezetéből adódó előnyöket (egy adott termék kereslete valahol jelentéktelen, viszont máshol jelentős). Példának okáért: a sertésszalonna Magyarországon népszerű, ugyanakkor Ausztriában szinte eladhatatlan, ezért egy másodlagos feldolgozással és élelmiszer-kiskereskedelemmel foglalkozó cég értelem szerűen igyekszik valahogyan optimalizálni a feldolgozott sertéshús terítését a más és más terméket előnyben részesítő piacokon.
12. A feldolgozók is törekednek a helyi fogyasztói szokásoknak, kereslet-kínálati viszonyoknak megfelelően kibocsátásuk/eladásuk optimalizálására (pl. egyik országban a karaj, míg másokban a combhús keresettebb). Egy-egy vállalatcsoport több országban is termel, a termelési költségeket, folyamatokat és gyakorlatot („szokásokat”) napi szinten hasonlítják össze, a fejlesztési pénzeket – növekedési stratégiájuknak megfelelően – rendszerint oda helyezik, ahol a legnagyobb nyereség realizálható. Döntéseiket értelem szerűen befolyásolják az eltérő nemzeti szabályozásokból fakadó **„profit-transzferálási” lehetőségek**, amelyek a csak belföldi piacon működő hazai vállalkozások számára nem adottak.
13. Magyarország kis fogyasztói piacnak számít, a vállalkozások (magyar cégek és külföldiek helyi érdekeltségei, leányvállalatai) nemzetközi mércével kisméretűek, termelésükkel döntőrészt a **belpiaci igények kielégítésére** kényszerülnek, esetleg ez a „szereposztásuk”. A magyar tulajdonú vállalkozások igyekeznek piaci részesedésüket megőrizni, tevékenységüket a tőkehiány, az elavult technológia, a szerény innováció, a csekély volumen, az elsősorban részipiaci termékek előállítására stb. miatt csak kevesen tudják bővíteni. Az exportorientált élelmiszeripari

termelés kivonult az országból vagy felhagyott/felhagy a termeléssel, és egyelőre úgy tűnik, nem lesz vezető szerepünk a regionális élelmiszertermelésben (eltekintve a nyersanyagoknak tekinthető szántóföldi növényektől). Sőt, középtávon – a jelenlegi tulajdonosi szerkezettel – **pozícióink megtartása is kérdéses**. Tudomásul kell venni, hogy **a tömegtermékek piacán nem tudunk eredménnyel versenyezni**.

14. Az alapanyagok és az energia árának emelkedése, az élőmunkát terhelő adók és járulékok, a korszerűtlen üzemek és az elavult termékkínálat miatt, továbbá a kis- és középüzemek korábban erőltetett fejlesztési támogatásai következményeként folyamatosan szűnnek meg a termelőkapacitások, a munkahelyek. A gyárbezárások (ld. Mátra Cukor, Zalabaromfi stb.), cégkarcsúsítások okai: csőd, végelszámolás, termelés kihelyezése (*outsourcing*) racionalizáció, profiltisztítás, technológiaváltás, minőségi munkaerőcsere, forintárfolyam, inputárak, piacvesztés. Az még nem látható tisztán, hogy az élelmiszeripari koncentráció végső célja Magyarországon az egyes vertikumokban a piacszerzés vagy a termelés racionalizálása.
15. A KSH adatai szerint a hazai élelmiszeripari termelés 4,7%-kal, a belföldi értékesítés 5,6%-kal csökkent 2007-ben, ami arra enged következtetni, hogy az importált élelmiszerek eladásának növekedését nem sikerült megállítani. Kétségtelen, hogy az élelmiszeripar (különösen a hús- és tejfeldolgozók), valamint az állattenyésztés helyzetének romlásához a gazdaság gyengélkedése, a fizetőképes kereslet bővülésének késlekedése is hozzájárult. A 2008 utolsó hónapjaiban kialakult gazdasági válsághelyzetben be kell látni, hogy az elmúlt két esztendőben csökkenő-stagnáló bérekkel és nyugdíjakkal szembesülő, fogyasztását a devizahitelek felvételével úgy-ahogy szinten tartó lakosság **életszínvonalának emelkedése rövid távon, az elkövetkező egy-két évben nem valószínűsíthető**.

Vásárlói/fogyasztói szokások változása

16. Hosszabb távon a fogyasztói kultúra átalakul, az igények változnak, a globalizáció nyomán egyszerre **standardizálódnak** (pl. üdítőitalok, konyhakész kényelmi termékek) és – a nemzetközi marketing trendekhez igazodva – **internacionalizálódnak** (pl. ízvilág), ugyanakkor **specializálódnak** is (funkcionális élelmiszerek, organikus termékek, helyi különlegességek). Magyarországon a hagyományos hazai „vezértermékek” többsége – részben az innováció hiánya miatt – egyre inkább kiszorul a piacról, mert ezekkel ma már nem lehet megfelelő termelői/fogyasztói árat realizálni. (Egyébként a leginkább „globalizálódott árucsoportok” manapság a levesporok, a gabonapelyhek és müzlik, a bébiételek, az édességek, a sajtok és a hobbiállat-eledelek.)
17. Az élelmiszeripar kibocsátásában várható az ún. **kényelmi készítmények** fokozatos térnyerése. A főzésre egyre kevesebb idő marad, a jövedelmek hosszabb távon várható emelkedése lehetővé teszi a gyakoribb házon kívüli étkezést, a vendéglátóipari szolgáltatások gyakoribb igénybevételét. Az előbbi a

háziasszonyok, az utóbbi a konyhafőnökök részéről növeli az igényt a kényelmi termékek és speciális kiszérések iránt.

18. A háztartásoknak szánt kényelmi készítmények iránti kereslet Magyarországon is viszonylag dinamikusan emelkedik, jóllehet, pl. a fagyasztott termékek gyártóinak 2007. évi szakmaközi találkozásán több gyártó arról számolt be, hogy egyes terméktípusoknál a kereslet még mindig nem elég ahhoz, hogy a magyar gyártás jövedelmezőségét biztosítsa, sőt, többen az import jövedelmezőségét is megkérdőjelezték [Salgó, 2007]. A kételyek ellenére a hazai vásárlók is egyre több szeletelt szalámit, panírozott, elősütött húskészítményt, panírozott sajtot, ízesített vajkrémet, mélyhűtött tésztaféleséget vásárolnak, és amennyiben a vásárlói szokások nem szakadnak el a nemzetközi trendtől, további bővülés várható.
19. A Budapesti Gazdasági Főiskola és Magyar Dietetikusok Országos Szövetsége közös elemzése szerint a fagyasztott termékeken belül a kényelmi típusú készítmények részaránya az Egyesült Államokban meghaladja a 60%-ot, míg Nyugat-Európa országaiban 30-40% (a britek vásárolják a legtöbb fagyasztott élelmiszert), a hazai gyártók termelésének pedig jelenleg alig 30%-át adják a tésztafélek, húsos feltétek, félkész- és készételek, illetve mártások, pizzák, gombócok, torták. A fagyasztott húskészítmények között a baromfitermékek vannak többségben. A készételek dinamikusan növekvő szegmense a mélyfagyasztott pizzáké, amelyek lehetnek olasz, azaz vékony tészta pizzák, vastag tészta, más néven amerikai típusú pizzák és a kisebb méretű *snack* termékek. A jellemzően magyaros ízvilágot kereső fogyasztók körében egyre népszerűbbek az egzotikus jellegű félkész mirelittek is (népszerűek Ázsia, Afrika és Dél-Amerika ízei). Trend az egyadagos, 350-450 grammos kiséretek, valamint az egy-két személyes háztartások igényeit kielégítő csomagolás, nem utolsósorban pedig az egyéni ízlések kiszolgálása. A gyorsfagyasztott termékek hazai fogyasztása messze elmarad a 35-40 kilogramm/fő európai átlagtól: a magyar átlag 12-14 kilogramm, de néhány nagyvárosban és Budapesten eléri a 20-25 kilogrammot. Az európai folyamatokat jól érzékelteti, hogy pl. az Aldi boltjaiban a hűtőpult hossza 1999-ben még 7,5 méter, 2007-ben már 22 méter volt [Lenkovich és Lelovics, 2007].
20. A vendéglátás, a házon kívüli étkezés gyakoribbá válása nem csak európai, hanem globális jelenség. A KSH adatai szerint Magyarországon a vendéglátásra fordított kiadások értéke egy főre vetítve folyó áron több mint kétszeresére, reáláron több mint negyedével nőtt 2000-2006 között. Míg az ide sorolt munkahelyi és diákétkeztetésre fordított kiadások reáláron 5%-kal csökkentek e hét év alatt, a kereskedelmi vendéglátásra (ugyancsak reáláron) két és félszer annyit költöttek.
21. Magyarországon a kereskedelmi vendéglátásra fordított kiadások a háztartások összes kiadásából mindössze 3,2%-ot tettek ki, míg az élelmiszerekre, szeszesitalokra és dohányárura fordított kiadásokból 11%-ot képviseltek 2006-

ban¹. Ez utóbbi részarány a legalacsonyabb jövedelműeknél (első decilis) mindössze 4,5%, ehhez képest a legmagasabb jövedelműeknél (tizedik decilis) 21,5% volt. Mindez előrevetíti, hogy közép-, illetve hosszú távon a fogyasztói jövedelmek emelkedésével párhuzamosan a házon kívüli étkezés jelentősége is nagyobb lesz. Jóllehet, a vendéglátás részesedése a kiadásokból nyilvánvalóan jóval nagyobb, mint az elfogyasztott mennyiségből, a vendéglátóipar kiszolgálása egyre több lehetőséget kínál a hazai élelmiszeripar számára. A vendéglátóipar által leginkább igényelt termékek a gyorsfagyasztott zöldségfélék, szeletelt, előkészített, esetleg félkész húsfélések, élelmiszerkészítmények. Mivel ezek magasabb árfekvésűeknek köszönhetően nagyobb távolságra is gazdaságosan szállíthatók, erős importversennyel kell számolni.

22. A vásárlók napjainkban a gyártói információktól hiteles tájékoztatást várnak az élelmiszer összetevőire és tápértékére vonatkozóan, míg az élelmiszeripar különböző védjegyek alkalmazásával próbálja növelni a bizalmat a termékeik iránt. Emellett a feldolgozók célja az is, hogy elfogadtassák azokat az egészséggel kapcsolatos tudományos eredményeket, amelyek hatással lehetnek a vásárlási döntésekre. Az EU-15 vásárlói/fogyasztói körében egyre jellemzőbb, hogy a korábbi úgynevezett „*cash rich, time poor*” (sok pénz, kevés idő) generáció újra felfedezte, hogy a hagyományos konyhai technológiával elkészített ételek egészségesebbek, mint a konyhakész vagy félkész élelmiszerek. Ennek az iparra nézve az a következménye, hogy ismét népszerűek lehetnek a kisebb feldolgozottsági fokú húsok, készítmények [Juhász Á., 2008]. A fejlett országokban egyre nagyobb arányt képviselnek az egyszemélyes háztartások, ezért nő az igény a kisebb kiszerelésű termékek iránt.
23. **A versenypozíció megőrzésének és javításának záloga a lokális és globális kereslet mennyiségi és minőségi változásából adódó lehetőségek kiaknázása.** Ez az oka a regionalizációnak és globalizációnak az élelmiszeriparban és élelmiszer-kereskedelemben. A kérdés az, hogy e folyamat Magyarország számára előnyös vagy hátrányos. Egyelőre úgy tűnik, rövid távon inkább hátrányos, hosszú távon azonban – tekintettel az ökológiai adottságokra – előnyös lehet. Ennek persze sok egyéb feltétele van: stabil, ösztönző gazdasági környezet, liberalizált földpiac, átlátható, kiszámítható szabályozás stb. Lokális szinten, a közeli (uniós) piacokon az élelmiszerkereslet növekedésével csak helyenként és esetenként lehet számolni (demográfiai okok, gazdasági növekedés üteme, fogyasztói jövedelmek alakulása). Példának okáért: Európa népességének elöregedésével a fejlett EU tagállamokban a gabona- és húsfogyasztás mérséklődése, ugyanakkor a zöldség- és gyümölcsfogyasztás növekedése valószínűsíthető (e lehetőség megragadása és kiaknázása végett célszerű erősíteni a hazai zöldség- és gyümölcsvertikumok versenyképességét). Persze a fogyasztói szokások terén más változások is várhatók: a minőségi követelmények (élelmiszer-biztonság, beltartalom, kiszerelés stb.) mellett az eredet és az érzelmi

¹ A kereskedelmi vendéglátásra fordított kiadások aránya az EU tagállamok közül tízben haladta meg a háztartások összes kiadásának 5%-át, míg az élelmiszerekre, szeszesitalokra és dohányárura fordított kiadásokból 14 országnál közelítette vagy lépte túl a 20%-ot 2005-ben (ld. 2. melléklet).

kötődés („hagyományok”) egyre nagyobb hangsúlyt kapnak, különösen az európai kontinensen. (Magyarországon azonban a tudatos vásárlói/fogyasztói magatartásra nevelés és komoly marketing munka nélkül ez aligha valószínűsíthető.) E piacon egy-egy vertikum eredményessége attól függ, hogy **a hazai és külföldi szereplők mennyire képesek a változó szükségleteknek és az adott piaci szegmensek specifikus igényeinek – költség-hatékonyan – megfelelni. Ugyanakkor globális szinten a növekvő keresletből lehet profitálni.**

Innováció

24. A lehetőségek kiaknázásának fontos feltétele a folyamatos **innováció**. Ez többek között szervezett és tudatos termelési és termék-innovációt jelent, a piaci szereplők (fogyasztók, termelők, feldolgozók és kereskedők), valamint a többi érintett (kutatás és fejlesztés, államigazgatás, oktatás, szakmai érdekképviseletek) összehangolt munkájának eredményeként. Magyarországon az innováció (ami gyakran a „hagyományokra”, mint pl. mangalica vagy „békebeli ízek” stb. korlátozódik) még jellemzően szervezetlen, sokszor véletlenszerű, egyedi vagy eseti. Nem vált a szervezeti kultúra integráns részévé az élelmiszeripari vállalatok többségénél; ahol megvalósul, ott többnyire egy-egy innovatív vezetőnek tulajdonítható.
25. A KSH adatai szerint Magyarországon a **K+F ráfordítások** növekedési üteme nemzetgazdasági szinten mérséklődött 2007-ben. A források 2005-ben és 2006-ban még kétszámjegyű bővüléséhez képest 2007-ben csupán 3,3%-kal emelkedtek a ráfordítások, összesen 245,7 milliárd forintot tettek ki. A GDP-hez viszonyított arányuk így 1%-ról 0,97%-ra csökkent (pl. az Egyesült Államokban e mutató 2,66%, Japánban 3,39%, Németországban 2,54%, Dániában 2,46%, Finnországban 3,45% volt); Magyarország a 2006. évi összevont innovációs index alapján **az OECD tagországok mezőnyének utolsó harmadában helyezkedik el** [OECD, 2008a].
26. A K+F ráfordításokból, noha a korábbihoz képest lassabb ütemben, de tovább nőtt az üzleti szféra részesedése, jóllehet, így is csupán 25%-ra rúgott (ezzel szemben az Egyesült Államokban, Japánban, Németországban, Dániában vagy Finnországban meghaladta a 60%-ot). Ugyanakkor tény, hogy 2006-ban és 2007-ben közvetlenül a kutatóhelyeken felhasznált K+F források finanszírozásában már a vállalkozások vették át a főszerepet. Az élelmiszerekkel kapcsolatos kutatások és fejlesztések értéke a tevékenység, a gazdasági ág, illetve a kutatási hely besorolásának függvényében ekkor 1,2-2,1 milliárd forint között változott. Az élelmiszeripar részesedése az összes K+F kiadásból így 0,5-0,8%-ot tett ki, ami lényegesen elmaradt az ágazat 2,5% körüli GDP-hozzájárulásától [KSH, 2008].
27. Az Eurostat egységes módszertanra alapozott, innovációra vonatkozó utolsó, hozzáférhető felméréséből (*Community Innovation Survey, 2004*) kiderül, hogy a magyar élelmiszeripari vállalatok fejlesztési és beruházási hajlandósága, illetve

képessége nemzetközi összehasonlításban alacsony (1. táblázat). Igaz, a megállapítást némileg árnyalja, hogy 2004-ben az újonnan csatlakozott országok többségében a beruházási támogatások hazai forrásból már nem, közösségi forrásból még nem álltak rendelkezésre.

1. táblázat

Élelmiszeripari szervezetek* innovációja (2004)

Ország	Összes szervezet	Ebből innovatív minősítésű	Innovatív szervezetek aránya (%)
Dánia	423	300	70,9
Finnország	339	226	66,7
Németország	5 124	3 262	63,7
Ciprus	183	113	61,7
Belgium	1 145	700	61,1
Izland	185	113	61,1
Észtország	229	134	58,5
Svédország	621	310	49,9
Csehország	1 489	672	45,1
Egyesült Királyság	2 878	1 269	44,1
Portugália	1 609	694	43,1
Litvánia	436	182	41,7
Szlovénia	215	84	39,1
Hollandia	1 572	574	36,5
Görögország	1 215	431	35,5
Norvégia	702	244	34,8
Szlovákia	504	173	34,3
Spanyolország	6 528	2 158	33,1
Olaszország	6 560	2 125	32,4
Málta	53	16	30,2
Franciaország	7 533	1 961	26,0
Lengyelország	6 347	1 525	24,0
Románia	3 214	735	22,9
Magyarország	1 633	355	21,7
Lettország	431	93	21,6
Bulgária	1 710	333	19,5

Adatforrás: Eurostat

* TEÁOR DA15: élelmiszer és ital gyártása tíz fő felett.

28. A világ húsiparában a termékfejlesztés üteme, a fejlesztések „újdonságtartama” három-négy éve nem mutat jelentős előrelépést. A vásárlói értékelések szerint a valóban újdonságként elismert termékek aránya 2004-2007 között csupán 3%-ot ért el, ami előrevetíti, hogy értékelhető innovációval komoly piaci sikereket lehet elérni. A nemzetközi trendek alapján Európában jobban érvényesülhetnek azok a feldolgozók, amelyek a prémium kategóriákat célozzák meg termékeikkel, mert a vásárlók érdeklődnek az új alkotóelemek, a jellegzetesebb ízek iránt.
29. A magyar élelmiszeriparban az innováció elhanyagolása több okra vezethető vissza. Egyfelől az igazán tőkeerős és megfelelő technológiával rendelkező cégek jelentős arányban külföldi befektetők tulajdonában vannak, multinacionális cégek leányvállalataiként működnek. A multinacionális vállalatcsoportokon belül a K+F feladatok a tagok között szétszathatók. A valóban innovatív új terméket

gyakran az anyavállalat fejleszti és gyártja, a leányvállalatok jobb esetben díj ellenében az eljárást veszik át, gyakrabban a készterméket közvetlenül importálja a kereskedelem.

30. A középvállalatok rendszerint tőkeszegények, kutatásra, fejlesztésre kevés forrásuk marad. A termékpaletta gyakran túlságosan széles, a gyártható mennyiség kevés, ami a fejlesztéseket jelentősen drágítja. (Az egyik meglátogatott üzemben egy speciális termék előállítását az eljárás lízingelésével oldották meg, mivel a szabadalom megvásárlásához a cég nem rendelkezett tőkével. A gyártáshoz külföldi technikusok állítják be a gépeket, keverik be az adalékanyagokat.)
31. Az AVOP 2.1. számú „a mezőgazdasági termékek feldolgozásának és forgalomba hozatalának javítása” intézkedése célozta az élelmiszeripar közvetlen fejlesztését. Az intézkedés az „új, magasabb feldolgozottságú, innovatív termékek előállítására irányuló fejlesztéseknek” külön operatív célt szentelt. A Monitoring Bizottság 2007-ben elkészített jelentése szerint a tervezett 35 helyett, 27 innovatív fejlesztés valósult meg. A pályázatok átsorolása miatt a 2008. évi jelentéstervezet már 34 innovatív fejlesztéssel számol. A részletes adatok elemzéséből kiderül, hogy a támogatott pályázatok célja döntően nem új termékek gyártásának beindítása és piaci bevezetése volt, hanem új technológiák beszerzése, alkalmazása. A Monitoring Bizottság 2006. évi jelentése az innovatív fejlesztések viszonylagos elmaradásának okát a tőkehiány mellett abban látta, hogy a pályázók versenyképességüket alapvetően a termelési hatékonyság javításával kívánták növelni, és talán a korszerűsítések befejeztével lesznek majd képesek a termékpaletta bővítésére, új termékek bevezetésére.

Oktatás

32. Észak-Amerika a kutatásban és az eredmények hasznosításában egyaránt sikeres. Ázsia a viszonylag kevés saját kutatás ellenére is sikeresnek mondható, mert más országok eredményeire, új tudására támaszkodik. Ezzel szemben Európa erős a kutatásban, de gyenge a hasznosításban.
33. Magyarországon az **oktatás és kutatás** társadalmi hasznossága egyaránt megkérdőjelezhető, tudniillik **egyik sem igazán gyakorlat-orientált**. A hazai agrár-felsőoktatás és agrárkutatás nagyobb része nem ad alapot komolyabb fejlesztésre, mert hiányzik a nemzetközi mércével is versenyképes bázisa. Pedig kiemelt figyelmet érdemelnének, hiszen számos társadalmi, gazdasági és természeti kihívással (kedvezőtlen demográfiai folyamatok, lassuló gazdasági növekedés, gyenge versenyképesség, munkanélküliek és képzetlen munkavállalók magas aránya, fosszilis energiahordozók árának drasztikus ingadozása, növekedése, éghajlatváltozás, „régí” és „új” EU tagállamok jobb K+F és innovációs teljesítménye stb.) nézünk szembe².

² A kutatóintézetekben még meglévő szellemi kapacitás, az ennek kihasználásával realizálható többlethaszon iránt alig, az intézetek könyveiben szereplő ingatlanvagyon iránt annál inkább tapasztalható érdeklődés.

34. **A kutatási támogatások pályázati rendszere belterjessé, egyetemi belüggé vált.** Az ellenőrző mechanizmusok nem működnek. Az egyetemi szakemberek tanulmányok írására összpontosítanak, mert előmenetelükhöz ez szükséges.
35. A meglátogatott üzemek vezetőinek véleménye szerint óriási probléma a hazai (agrár-) **szakemberképzés alacsony színvonala, a motiváció hiánya.** Nálunk azt tanítják, amihez értenek, de nem ahhoz értenek, amit tanítani kellene, amit a munkaerőpiac megkövetel és a versenyképesség javításához elengedhetetlen. Ebből többek között arra lehet következtetni, hogy az agrároktatás és agrárkutatás egyébként szűkösnek tartott tárgyi és személyi kapacitásai nincsenek maradéktalanul a társadalom, a piaci igények kielégítésének alárendelve.

WTO dohai forduló

36. A Világkereskedelmi Szervezet (WTO) 2000-ben kezdődött, 2008 nyarán átmenetileg elakadt újabb tárgyalássorozatának³ célja a **nemzetközi kereskedelem további liberalizálása** (a támogatások és kereskedelmi korlátok fokozatos leépítése). Az Európai Bizottság nincs könnyű helyzetben, ugyanis nem könnyű a tagállamok számára kellően kiegyensúlyozott és a gazdálkodókat újabb piacrajutási lehetőséggel kecsegtető eredményt elérni. Új megállapodás kizárólag egy egységes csomagra jöhet létre, amelynek fő elemei az ipar, a szolgáltatások és a mezőgazdaság. Míg az első két témakörben alig történt előrelépés, a mezőgazdasági fejezet tárgyalásánál már születtek kompromisszumok, amelyek WTO-megállapodás nélkül is hatályosak.
37. A Közös Agrárpolitika (KAP) 2008. évi, „félidős” felülvizsgálata (*Health Check*) alig lesz hatással a WTO tárgyalásokra, mivel a mezőgazdaság jelentősége a többi fejezethez képest csekély, hiszen kisebb az ágazat makrogazdasági súlya. A megállapodás érdekében a tárgyaló felek várhatóan sokkal nagyobb hajlandóságot mutatnak majd a kompromisszumokra. Így a mezőgazdaság terén további engedmények nyújtása sem kizárt, jöllehet, az Európai Bizottság úgy véli, hogy a KAP a támogatások és kereskedelmi korlátok leépítése tekintetében jó irányban halad, ezért átfogó változtatásokat 2013-ig egyelőre nem tervez. Vagyis csak olyan engedményekre hajlandó, amelyeket a már felülvizsgált KAP keretei között teljesíteni képes.
38. A tárgyalások elakadása ellenére nyilvánvaló, hogy az EU és azon belül Magyarország élelmiszer-gazdaságára az **importvámok leépítésének** lesz a legkomolyabb hatása. Mivel előreláthatóan a tarifák progresszív csökkentéséről születik majd megállapodás, vagyis a magasabb vámokat kell nagyobb mértékben visszavágni, az erősebb védelmet élvező ágazatok nehezebb helyzetbe kerülhetnek (a magas vámok oka általában az EU versenyhátránya a termelési költségek terén). Viszonylag magas vámok védik a magyar termelési

³ A fejlett és fejlődő országok nem tudtak egyezsége jutni az előbbieik piacainak védelmét szolgáló ún. biztonsági mechanizmusokról (*Special Safeguard Mechanisms*, röviden SSM). Ezek akkor lépnek működésbe, ha a fejlődő országokból érkező import egy bizonyos mennyiségi határt vagy árszintet átlép. (A legnagyobb ellentét az USA és India között bontakozott ki e kérdésben.)

szerkezetben fontos baromfi húst, sertés húst, tejtermékeket, valamint egyes zöldség- és gyümölcsféléket. Sajátos helyzetben van a gabonaágazat, ugyanis a főbb termények maximális vámja az intervenciós árhoz van kötve, ezért egyelőre nem világos, hogy az intervenciós felvásárlási rendszer átalakítása (*Health Check*) milyen mértékű vámcsökkentést von maga után. Magyarország számára persze az lenne kedvező, ha a magas vámokkal védett termékeket sikerülne „érzékeny terméként” elismertetni – azonban erre az esetek többségében nincs reális esély.

39. A KAP jövője szempontjából – a vámtarifák csökkentése mellett – az sem mellékes, hogy az EU a **belső támogatások** milyen mértékű leépítését vállalja. Az élelmiszerek globális keresletének növekedése, a termelési és piaci kockázatok közelmúltban tapasztalt erősödése felértékelte a regionális élelmezés-biztonság szerepét, ezért az önellátottság megőrzése (ismét) stratégiai cél lehet. Ez azért különösen fontos, mert a gazdálkodóktól és feldolgozóktól nem csupán egyszerű ártermelést követel meg a Közösség, hanem egy sor olyan kritériumnak is meg kell felelniük (pl. környezetvédelem, élelmiszer-biztonság, állatjólét stb.), amelyek megemelik a termelési költségeiket.
40. A közelmúltban a világ és Magyarország élelmiszer-gazdasága számára rendkívül nagy jelentőségű események következtek be, mint pl. a nemzetközi hitelválság, a kőolaj és élelmiszerek árának robbanása, egyes feltörekvő országok (Kína, India, Brazília) gazdaságának megerősödése, Kína színrelépése a nemzetközi pénzügyi piacon stb. E változások prognosztizálható következménye a tárgyalások lefolytatása és a nemzetközi kereskedelem további liberalizálása, hiszen az USA és az EU közös érdeke, hogy az ipari termékek és szolgáltatások (foglalkoztatás!) piacán ne legyenek korlátozások.
41. Magyarországon az állam pénzügyi válsága miatt súlyos a helyzet. A várható következmény a mezőgazdaság nemzeti támogatásainak csökkentése – politikai okok miatt (pl. foglalkoztatás) az EU szubvenciók társfinanszírozási részét átcsoportosíthatják más területekre.

1.2. A mezőgazdaság szerepe

42. A mezőgazdaság egyik legfontosabb szerepe a jövőben is a lakosság, egy térség ellátása elegendő mennyiségű és megfelelő minőségű élelmiszerrel, de ma már a vásárlók/fogyasztók, illetve a társadalom egyéb elvárásainak is meg kell felelni: nem csak maga a termék (beltartalom, küllem, kiszereelés), hanem az előállítás módja (környezetvédelmi, állatjóléti szempontok, gyermekmunka stb.) is lényeges – legalábbis Európában.
43. A vidéki környezet, a vidék arculatának megőrzése szintén a vidéki területeket használó mezőgazdaság feladata. Ez ösztársadalmi érdek, mivel a vidéki környezet, a vidék arculata egy nép identitásának egyik meghatározó eleme. Magyarországon azonban a vidék, a falvak helyzetét csak azok viselik a

szívükön, akik ott laknak. Sajnos, a strukturális alapok leosztásánál az EU több tagállamában az **egyes térségek népsűrűsége és a lakosság választási aktivitása** a döntő szempont a szavazat maximalizálása érdekében – ezt volt uniós biztosok is elismerik. Magyarországon sincs másként.

44. A hagyományos termelés mellett nő a földterületek és vízkészletek egyéb célú felhasználásának a jelentősége, a rekreációtól az energiatermelésig. A mezőgazdaság, az ipar és a szolgáltatási szektor természeti erőforrásokért folytatott versenye tovább éleződik. Nyilvánvaló azonban, hogy a gazdasági ágak nem egymástól elkülönülten, nem egymással szemben, hanem **csakis együttműködve, egymást kiegészítve, egymásra épülve használhatják optimálisan a rendelkezésre álló természeti erőforrásokat**. Ez ma a fenntarthatóság egyik alapkövetelménye, amit az agrárpolitikának is figyelembe kell vennie.
45. A változó gazdasági környezetben csak az egyre szigorúbb társadalmi elvárásoknak (pl. környezetvédelem stb.) megfelelő, jövedelemtermelő gazdaságok fenntartása indokolt. A mezőgazdasági termelésből származó jövedelem csökkenésének kivédése különböző stratégiákkal lehetséges. Egyes üzemek számára a versenyképesség megőrzésének módja **a folyamatos modernizáció és a gazdasági méret növelése**. (Sajnos, a privatizáció során felvett hosszú távú hitelek törlesztése miatt azonban e célokra többnyire nincs tőke.) Kétségtelen, hogy a hatékonyság javulásával csökken a mezőgazdaság élől munka-igénye, de amennyiben nő a kibocsátás, akkor nőhet a mezőgazdasághoz közvetlenül és közvetetten kapcsolódó szektorokban a foglalkoztatottság (multiplikátor-hatás). Természetesen tudatában kell lenni, hogy a gazdálkodás hosszabb távon csak a nyereséges termékpályákon lehetséges.
46. A mezőgazdaságban realizált jövedelem mellett a **vidékfejlesztési támogatások** a beruházások és fejlesztések legfontosabb forrásai a következő években. Magyarországon a 2007-2013 közötti időszakban vidékfejlesztésre, nemzeti társfinanszírozással együtt, összesen mintegy 1400 milliárd forint pénzügyi keret áll rendelkezésre. A vidékfejlesztési támogatások jelentős része – a közkiadásoknak mintegy harmada – kompenzációs jellegű (közülük 284 milliárd forintot meghaladó részesedéssel a legfontosabbak az agrár-környezetgazdálkodási kifizetések), tehát közvetlenül nem szolgál fejlesztési és foglalkoztatási célokat, társadalmi hasznossága (bizonyos közjavak előállítása, illetve megőrzése) azonban elvitathatatlan. A mezőgazdasági üzemek korszerűsítésére közel 390 milliárd forint, az összes uniós és nemzeti forrás 47%-a áll rendelkezésre, míg a vidéki élet minőségének javítására és a helyi kezdeményezésekre (LEADER programok) az összes tervezett közkiadás 17%-át lehet fordítani. Az arányok és a szubvenciók transzferhatékonysága ismeretében kijelenthető, hogy Magyarországon a vidékfejlesztés – amellet, hogy nem elhanyagolható részben kompenzációkat foglal magában – az inputellátók számára százmilliárdos nagyságrendű jövedelemtöbbletet generál. Pontosabban csak generálna, ugyanis a fejlesztési támogatások iránt egyenlőre lanya az érdeklődés, különösen az állattartók részéről, hiszen az akut tökehiány, a drága

hitelek, a piaci körülmények és kilátások (ezeket részletesen ld. később), továbbá a támogatások feltételeként előírt **termelési kötelezettség** a szereplők jelentős hányadát nem serkentik modernizációra. A vidékfejlesztés újragondolására, **a források tengelyek közötti átcsoportosítására azonban 2013-ig gyakorlatilag nincs esély.**

47. A versenyképesség javítása, a piacról való kiszorulás fékezése, a szociális feszültségek enyhítése érdekében – a jelentős fejlesztéseken túl – strukturális átrendeződést elősegítő és ösztönző hatósági lépésekre, valamint összehangolt állami és civil szervezőmunkára is szükség lenne. Ezek között fontos szerepet játszhat a szakképzési és a kutatási rendszer gyakorlat-orientált ösztönzése, az együttműködés javítása a termékpályákon, különösen a nagy élelmiszer-kereskedelmi láncok és a magyarországi beszállítók között. Megfontolandók olyan PPP (*private-public partnership*) programok, amelyek a nagy volumenű (nem csak agrártermék) áruszállítás logisztikai feltételeit teremtik meg. Esetleg a különleges minőségű „magyar” (magyarországi) termékek helyi értékesítési hálózatának kiépítése.

Tevékenységbővítés

48. A gazdaságok egy csoportja számára a mezőgazdasági termelés mellett a **diverzifikáció**, a kiegészítő tevékenységek (pl. sajt- vagy lekvárkészítés, kemping működtetése, tájgazdálkodás, vállalati kirándulások szervezése, közvetlen értékesítés vagy bolt üzemeltetése, gyermekfelügyelet, túraösvények karbantartása stb.) jelenthetik a kiutat. E tevékenységek sikerét a támogatásokon kívül nagyban befolyásolja a területi elhelyezkedés és a vállalkozók személyes kvalitása.
49. Az alternatív jövedelemszerzési lehetőségek kialakítása azonban Magyarországon még gyerekcipőben jár. Mivel a hazai élelmiszertermelés versenyképessége gyenge, e lehetőségek fejlesztése a legfontosabb a magyar élelmiszer-gazdaság jövőjére nézve. Vidéken a diverzifikáció a növekedés, a foglalkoztatás és a fenntartható fejlődés elengedhetetlen feltétele. A diverzifikáció nem csak a vidéki életminőség fenntartásában játszik szerepet, hanem javítja a mezőgazdaság és élelmiszertermelés közmegítélését is.
50. A gazdaságok mindössze 5%-a (alig több mint 36 ezer gazdaság) folytatott valamilyen a mezőgazdasági alaptevékenységen kívüli, de a gazdasághoz kötődő tevékenységet 2005-ben, ami megfelel az EU-10 átlagának. E gazdaságok részesedése a művelt földterületből számarányukat jóval meghaladta, elérte a 24%-ot. A gazdaságon belüli diverzifikáció mértéke a gazdasági szervezetek körében 32,3%, míg az egyéni gazdaságokban csupán 4,8% volt [KSH, 2006]. A gazdasági szervezetekben a legnépszerűbb diverzifikált tevékenység a **mezőgazdasági gépi szolgáltatások nyújtása**, valamint a **szállítás, fuvarozás**, míg az egyéni gazdaságok körében a legtöbben valamilyen **élelmiszerfeldolgozási tevékenységet** – leginkább gyümölcs- és zöldségfeldolgozást – végeznek. A falusi turizmussal, vendéglátással, illetve kézművességgel

foglalkozó gazdaságok aránya elhanyagolható. A diverzifikált tevékenység végzésének legfőbb motiváló tényezői a jobb megélhetés, a magasabb elérhető jövedelem és az erőforrás-kapacitásfelesleg kihasználása.

51. A mezőgazdasági termelők tevékenységbővítésének jövőbeni irányait, szerepét, kilátásait az elmúlt évek tendenciái, a támogatások alakulása, az agrár- és vidékfejlesztési politika formálódása, a fogyasztói igények, illetve trendek alapján csak sejteni lehet. A tevékenységbővítés a nagyobb, tőkeerősebb gazdaságokban sokkal inkább jellemző, mint a megélhetési gondokkal küszködő kis- vagy törpegazdaságokban. A diverzifikált gazdaságok vezetői jellemzően a magasabb képzettséggel rendelkező fiatalabb korosztályokból kerülnek ki. Vagyis a diverzifikációval kapcsolatos túlzott várakozások, miszerint az komoly mértékben csökkenti a hátrányos helyzetű vidéki térségekben a csak önellátási céllal termelő gazdálkodók és családtagjaik megélhetési és foglalkoztatási gondjait, nem reálisak.
52. Noha a **biogazdálkodás** nem a szó legszorosabb értelmében vett tevékenységbővítés, mégis említést érdemel. Míg korábban Magyarország a biogazdálkodásban Európa élvonalába tartozott, 2004 óta 133 ezerről 122 ezer hektárra csökkent az ökotermelésbe vont földterület aránya. A biogazdálkodásban mintegy 1300 gazdálkodó érintett [Kürthy, 2007]. Sajnos, a legtöbben képtelenek átvészelni az átállás éveit, támogatási program pedig az elmúlt négy évben nem indult. A magyar biotermékek 80-90%-a nyersanyagként exportra kerül, a hazai feldolgozás elenyésző. A bioélelmiszereket fogyasztó réteg Magyarországon egyelőre olyan szűk, hogy statisztikailag alig mérhető. A vidéki fogyasztás a gazdákhöz és közvetlen környezetükhöz kapcsolódik. A biotermékek iránt a legnagyobb kereslet Budapesten és környékén tapasztalható, a nagyvárosok közül csak Debrecen, Pécs és Győr jön számításba.

2. Versenyképességi hátrányok

53. Magyarország többi közép-európai országénál gyengébbnek ítélt versenyképessége okaként **nem lehet egyetlen tényezőt kiemelni**. Általában elmondható, hogy tipikusan ugyanazokon a területeken teljesítünk rosszul, mint a többi visegrádi ország. Csakhogy lemaradásunk ma már majdnem mindenben kicsit nagyobb a többiekénél, miközben szinte egyetlen dimenzióban sem tudunk érdemi versenyképességi előnyöket felmutatni – ellentétben pl. Szlovákia adórendszerének vonzerejével, Csehország általános infrastrukturális fejlettségével, oktatási és egészségügyi szolgáltatásainak minőségével, a szegénység leküzdésére irányuló hatékony politikájával vagy éppen Lengyelország dinamikusabb vállalkozói kultúrájával és jobb üzleti képzetével.
54. Magyarország versenyképességi problémái több területen is különösen kirívóak. Mindenekelőtt adózási rendszerének a megítélése drámaian rossz. Nemcsak az adók mértéke, hanem az adók, illetve támogatások versenytorzító hatása is súlyos kritika tárgya. Másfelől a magas adók a közszolgáltatások gyengébb minőségével párosulnak: a jogalkalmazásról, az egészségügyről, de mindenekelőtt a szegénység, illetve az esélyegyenlőtlenségek csökkentésére hivatott szociálpolitikáról alkotott vélemények különösen negatívak. Emellett jelentős magyar versenyképességi hátrányt mutat az oktatás, képzés legtöbb vizsgált indikátora is [Bartha, 2008a].

2.1. Gazdasági környezet

2.1.1. Adó- és járulékterhek

55. Magyarországon az **összes adó- és járulékbevétel** a GDP arányában 37,1% volt 2006-ban, magasabb, mint Csehországban (36,9%), Lengyelországban (33,5%) vagy Szlovákiában (29,8%). E mutató terén az OECD 30 tagállama közül Magyarország könnyvelhette el a legnagyobb éves növekedést 2007-ben, az összes adó- és járulékbevétel ekkor a GDP 39,3%-ával volt egyenlő [OECD, 2008b]. A fogyasztás és a munka adóztatása kimagasló nálunk, a nyugat-európai átlagnál is lényegesen magasabb a tényleges adóterhelés e területeken.

Általános forgalmi adó

56. Az APEH adatai szerint a hazai élelmiszer-gazdaság összesített adó- és járulékbefizetéseinek 17%-a, több mint nettó 48 milliárd forint származott az **általános forgalmi adóból** 2007-ben – értelemszerűen csak az áfakörbe tartozó termelőktől, feldolgozóktól.
57. Mivel az áfa a vásárlót/fogyasztót terheli, a vállalkozások szemszögéből elvileg költség-semleges, az eredményességet nem befolyásolja⁴. Az értékesítések után

⁴ Más a helyzet az áfaelszámolás szempontjából különleges jogállású mezőgazdasági kistermelőknél, akik értékesítéseik után adót nem számítanak fel, azonban levonási jogot sem gyakorolhatnak. A le nem vonható

beszedett, illetve a beszerzéseknél előzetesen felszámított hozzáadottérték-adó átmenő tételnek minősül, tényleges nagysága – első pillantásra – a vállalkozások számára mellékes. Ugyanez a helyzet a külkereskedelemben, illetve az *intra*-EU kereskedelemben: a versenyképességet a nettó költségek határozzák meg (az adót a célország veti ki). Ugyanakkor az áfa növeli a fogyasztói árat, ami negatívan hat a termék keresletére, ezáltal a termelésre is. Az előzetesen felszámított adó megfizetése és visszaigénylése között eltelt idő pedig **pótlólagos tőkelekötést és -költséget** jelent a termelőknek. Végző soron tehát az áfa közvetve mégis befolyásolja a vállalkozás eredményességét és ezen keresztül a fejlesztési lehetőségeket is. Magyarországon az élelmiszerek és mezőgazdasági inputok áfaterhelése az OECD-tag EU tagállamok körében az egyik legmagasabb (2. táblázat).

2. táblázat

Általános forgalmi adó az OECD-tag EU tagállamokban (2007)

Ország	Élelmiszerek (%)	Mezőgazdasági inputok (%)
Ausztria	10	10
Belgium	6; 12; 21	6; 12; 21
Csehország	9	9; 19
Dánia	25	25
Finnország	17	17; 22
Franciaország	5,5	5,5
Németország	7; 19	7
Görögország	9	9
Magyarország	20	20
Írország	0; 4,8; 13,5	13,5
Olaszország	4; 10	4; 10; 20
Luxemburg	3	3; 15
Hollandia	6	6
Lengyelország*	3; 7; 22	3; 6; 22
Portugália	5; 12; 20	5; 12; 20
Szlovákia	19	19
Spanyolország	4,7	7
Svédország	12; 25	25
Egyesült Királyság	0; 17,5	17,5

Adatforrás: Európai Bizottság

* A mezőgazdasági termékek áfája 3%, könyveléssel rendelkező gazdaságoknál viszont 6%. A termelői tulajdonban lévő feldolgozók a 6%-os kulcs alkalmazására, azaz könyvelésre igyekeznek rávenni a termelőket, így ugyanis többet tudnak visszaigényelni az államtól.

58. A hozzáadottérték-adóztatás elmúlt években végrehajtott változtatásai az élelmiszerek, szeszesitalok és dohányáru körében – az érintett termékek számát tekintve – egyértelműen az áfafizetési kötelezettség növelését jelentették. Ugyanis 2004. január 1-jétől 154 élelmiszer, szeszesital és dohányáru 12%-os áfakulcsát emelték 15%-ra, ezzel szemben 2006. január 1-jétől a 25%-os áfakulcs 20%-ra csökkentése csak 63 terméket érintett e termékcsoporthoz; emellett 2006.

előzetesen felszámított adó ellentételezéseként, a felvásárolónak eladott termékeik után kompenzációs felárra jogosultak. Hogy az ilyen ügyletek révén nyereséget vagy veszteséget realizálnak-e, az a kompenzációs felár mértékétől, illetve az egységnyi ráfordítással előállított hozzáadott-érték nagyságától függ.

szeptember 1-jétől megszűnt a 15%-os áfakulcs, és az ide sorolt termékek kulcsa 20%-ra nőtt. A kedvezményes áfakörbe tartozó 154 élelmiszeripari terméknel tehát 8%-os növekedés, míg a normál áfakulccsal adózó 63 élelmiszeripari terméknel 5%-os csökkenés következett be. Összességében az élelmiszer-gazdaság 2005-től már nettó áfabefizetővé vált, évi 20-50 milliárd forint közvetett támogatástól esett el (3. táblázat).

3. táblázat

**A magyar mezőgazdaság és élelmiszeripar áfabefizetései és
-visszaigényléseinek egyenlege (2000-2007)**

Me.: milliárd Ft

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Egyenleg	-21,018	-31,762	-48,207	-37,875	-0,941	17,700	47,668	48,560

Forrás: APEH adatok alapján az AKI Pénzügypolitikai Osztályán készült számítások

59. Az áfa csökkentésének lehetőségeit az EU jogszabályi előírásai és a hazai költségvetési realitások szabják meg. Az EU adóharmonizációs és adóegyszerűsítési törekvéseinek nyomán a hozzáadottérték-adó minimális mértékéről a 77/388/EGK tanácsi irányelv rendelkezik. Az általános áfakulcs a tagállamokban 15% vagy ennél nagyobb lehet. Egy vagy két kedvezményes áfakulcs engedélyezett, ezek a szociális vagy kulturális javak és szolgáltatások esetében 5%-nál, egyébként az irányelv *H mellékletében* felsorolt termékekre és szolgáltatásokra 12%-nál nem lehetnek alacsonyabbak, hacsak az adott termék vagy szolgáltatás 1991. január 1-je előtt ennél alacsonyabb áfaadózási körbe nem tartozott.
60. Mivel a közelmúltban az államháztartás tényleges hiánya gyorsabban csökkent, mint arra a Pénzügyminisztérium (PM) és a piaci elemzők számítottak, elvileg lehetőség lenne bizonyos alapélelmiszerek, mezőgazdasági és ipari termékek alacsonyabb áfakulccsal történő adóztatására, ha erre korábban volt példa. Azonban **az áfa csökkentése rövid távon nem hatásos**, ugyanis a kereskedelem nem érvényesíti azonnal és maradéktalanul⁵ [Gábrriel és Reiff, 2006], mint az áfa emelését, így a keresletet élénkítő és a foglalkoztatást növelő hatása [Bunte, 2008] csak később és a remélnél kisebb mértékben jelentkezik. Ugyanakkor **a mezőgazdasági termékek esetében az áfa csökkentése hosszabb távon a termelés „kifehéredését” segíthetné.**

Élőmunkát terhelő elvonások

61. A **munkaerőköltség és az élőmunkát terhelő elvonások** összesített átlaga az EU-15 és az OECD esetében egyaránt 42,5%, míg az OECD-tag EU-19 esetében 43% volt 2007-ben. Ehhez képest Magyarországon az összes elvonás 54,4%-ot

⁵ Pl. az áfakulcs 2006 januári, 5%-os csökkentésének becslések szerint az árak 4%-os visszaesését kellett volna eredményeznie, azonban az élelmiszerek, szeszesitalok és dohányáru ára mindössze 0,6%-kal csökkent.

tett ki, amellyel az OECD-tag EU-19 között Belgium (55,5%) után a második helyen álltunk⁶ (4. táblázat).

4. táblázat

A munkaerőköltség és az élők munkát terhelő elvonások¹ az OECD tag EU tagállamokban (2007)

Ország	Munkaerő költség (USD PPS ²)	Jövedelem-adó	Társadalom- és egészségbiztosítási járulékok			Összes elvonás	Nettó Bér (USD PPS ²)
			Munkavállalói	Munkáltatói	Összesen		
<i>a teljes munkaerőköltség százalékában</i>							
Ausztria	56 630	12,0	14,0	22,6	36,5	48,5	29 144
Belgium	57 141	21,5	10,7	23,3	34,0	55,5	25 425
Csehország	23 604	7,7	9,3	25,9	35,2	42,9	13 485
Dánia	41 252	30,2	10,6	0,6	11,1	41,3	24 205
Finnország	45 302	18,9	5,4	19,4	24,8	43,7	25 525
Franciaország	50 260	9,9	9,6	29,6	39,2	49,2	25 555
Németország	59 526	18,4	17,4	16,4	33,8	52,2	28 435
Görögország	44 304	7,9	12,5	21,9	34,4	42,3	25 572
Magyarország	21 552	16,1	12,6	25,7	38,3	54,4	9 822
Írország	34 379	7,9	4,7	9,7	14,4	22,3	26 720
Olaszország	36 692	14,4	7,2	24,3	31,5	45,9	19 861
Luxemburg	54 000	13,0	12,6	11,9	24,5	37,5	33 726
Hollandia	51 828	12,1	18,6	13,3	31,9	44,0	29 008
Lengyelország	19 847	5,4	20,5	17,0	37,4	42,8	11 350
Portugália	27 453	9,3	8,9	19,2	28,1	37,4	17 184
Szlovákia	18 215	7,1	10,6	20,8	31,4	38,5	11 198
Spanyolország	36 329	10,8	4,9	23,2	28,0	38,9	22 207
Svédország	48 763	15,6	5,3	24,5	29,8	45,4	26 647
Egyesült Királyság	56 612	16,0	8,4	9,7	18,1	34,1	37 299

Adatforrás: OECD

¹ Átlagjövedelmű, gyermektelen munkavállaló elvonásai.

² Dollár vásárlóerő paritáson.

62. A magas élők munkaköltségei **illegális vagy fél-illegális foglalkoztatásra ösztönöznek**: pl. számos cég minimálbérrel foglalkoztat, a bejelentett keresetet gyakran „borítékkal” egészíti ki. (Tény, hogy a minimálbérnek önmagában nincs megtartó, motiváló ereje⁷.) Erre enged következtetni, hogy minden negyedik jövedelemmel rendelkező személy a minimálbérnek megfelelő vagy annál alacsonyabb jövedelemről adott számot 2007-ben: 1 millió 43 ezren vallottak be legfeljebb 786 ezer forint jövedelmet, jóllehet, 2006-ban még 1,2 millióan voltak, akik – papíron – legfeljebb a minimálbérnek megfelelő keresettel rendelkeztek. A csökkenés vélhetően annak a következménye, hogy a kiigazítási csomag intézkedéseinek értelmében a minimálbér kétszereséig mindenképpen meg kell fizetni a járulékokat.

⁶ A KPMG 87 országot összehasonlító elemzése szerint évi 100 ezer USD jövedelem után Magyarországon a legmagasabb a személyi jövedelemadó. Az elmúlt években az EU legtöbb kelet- és közép-európai tagállamában áttértek az egykulcsos szja rendszerre, már csak Magyarországon és Lengyelországban alkalmaznak több kulcsot.

⁷ Megjegyzendő: 2008-ban Szlovákiában már magasabb volt a minimálbér (kb. 71 ezer forint), mint Magyarországon (69 ezer forint).

63. Az illegális vagy fél-illegális foglalkoztatás az adóbevételek csökkenéséhez vezet, ami újabb és újabb adóemeléseket kényszerít ki. Az **igazságtalan adóteher-eloszlást** jól szemlélteti, hogy az összes adóbevallást benyújtók döntő részét kitevő, összevont jövedelemmel rendelkező 4,4 millió magánszemély alig 3%-a keresett havonta félmillió bruttónál többet, ám az összes személyi jövedelemadó-tömeg 30%-a tőlük folyt be (a 4%-os különadóval nem is számolva!). Figyelemre méltó, hogy az egyéni vállalkozások átlagos árbevétele mindössze 7,6 millió forint (az egyszerűsített vállalkozói adót fizetőknél 4,5 millió forint) volt. Ezekből a vállalkozás költségeit és a fizetendő közterheket levonva már alig marad tiszta jövedelem. Az ún. mikro-vállalkozások (tíz főnél kevesebbet foglalkoztató, évi legfeljebb 2 millió euró árbevételt realizáló cégek) átlagosan mindössze 286 ezer forint, a mezőgazdaságban 283 ezer forint általános társasági adót fizettek 2007-ben.
64. Persze legalább ennyire elgondolkodtató a következő példa [Kovács, 2008]: Vessünk össze két azonos profilú élelmiszeripari céget, egyikük legyen nyugat-európai, a másik magyar. A nyugati tőkével és hatékony eszközparkkal rendelkezik, modern logisztikát és esetleg jól képzett menedzsmentet használ, költségeit minden (legális) eszközzel leszorítja. A magyar versenytárs még manapság is a privatizáció adósság- és nemzetközi összehasonlításban rendkívül magas kamatterheit nyögi, tőkével tehát nem rendelkezik, Európa egyik legtúladóztatottabb gazdaságában tevékenykedik, modern logisztikája nincs, a menedzsmentet – még mindig – csak tanulja. Hogyan tud versenyképes árut előállítani és minimális tőkét felhalmozni? Az egyik megoldás az illegális vagy fél-illegális foglalkoztatás és a nyereséget terhelő adók és más közterhek kikerülése. Ezt a vállalkozást fojtsuk meg a kiskapuk azonnali bezárásával, vagy előbb segítsünk neki máshogy talpon maradni? Vajon melyik út hoz nagyobb hasznot a társadalomnak?
65. Mielőtt azonban bárki megadná magát ezen érvelésnek, emlékezzünk: az illegális foglalkoztatás, továbbá az adók és közterhek elbliccelésének eredője a **tisztességtelen verseny**, a tisztességgel helytállásra képes vállalkozások ellehetetlenítése nemcsak a hazai, de a külföldön is.
66. Az óriási mértéket öltött csalásokból fakadóan elképesztően torz, egyáltalán nem a tényleges jövedelmek szerint megoszló közteherviselést **méltányosabbá, igazságosabbá** kell tenni. Ehhez **az adókulcsok és járulékok csökkentésére, az adó- és járulékfizetői kör szélesítésére lenne szükség**. Az országnak semmi esélye, reménye a felzárkózásra, ha a többletteljesítményre való ösztönzéssel azonos fontosságú cél a sokmillió eltartott szavazatainak megnyerése.

Társasági nyereségadó

67. A **társasági nyereségadó** szintje Magyarországon az OECD tagállamainak 28,7%-os – nem súlyozott – átlagához (2006. év) képest és uniós összevetésben is viszonylag alacsony (5. táblázat).

Társasági nyereségadó az OECD tag EU tagállamokban (2008)

Ország	Nyereségadó összesen ¹ (%)
Ausztria	25,0
Belgium	34,0
Csehország	24,0
Dánia	25,0
Finnország	26,0
Franciaország	34,4
Németország	38,9
Görögország	25,0
Magyarország ²	20,0
Írország	12,5
Olaszország	33,0
Luxemburg	30,4
Hollandia	25,5
Lengyelország ³	19,0
Portugália	26,5
Szlovákia	19,0
Spanyolország	32,5
Svédország	28,0
Egyesült Királyság	30,0

Adatforrás: OECD

¹ Legmagasabb kulccsal, különadóval és az esetleges helyi, regionális adóval együtt.

² 16% + 4% különadó.

³ Az adózó az év elején a 19%-os kulcs helyett 40%-os kulcsot is választhat; a 40%-os kulcs esetében számos adókedvezményrel élhet, míg a 19%-osnál semmilyen.

68. A társasági nyereségadókulcs nagysága a nemzetközi versenyképesség lényeges tényezője. Megfigyelhető, hogy a vállalati nyereségadókulcsok mérséklése révén egyre több ország igyekszik nemzetközi versenyelőnyre szert tenni. A társasági nyereségadó kulcsának nagyságából önmagában azonban nem lehet megbízható következtetéseket levonni a vállalatokat sújtó adóterhekről. Számottevő eltérések vannak ugyanis az egyes országok között az adóalap, a közvetett adók, a költségek elszámolhatósága, illetve adózási szempontból történő elismertethetősége és az igénybe vehető kedvezmények tekintetében.
69. A közelmúltban a nyereség adóterhe egész Európában, így nálunk is mérséklődött, de 2006-ban Magyarországon – fiskális kényszer miatt – emelkedett. A jelenlegi 20%-os elvonás (16% társasági adó + 4% különadó) önmagában még mindig tőkevonzó lenne, de a magasabb alap után számított 2%-os **helyi iparüzési adóval** együtt már általában elviszi a profit közel 30%-át. Ez túlzott a környező országok adómértékeihez képest, hosszabb távon gyengíti a versenyképességet és elijeszi a tőkét. Az élelmiszer-gazdaságban külföldi befektetőkre akkor számíthatunk, ha sikerül az adócsökkentést végrehajtani. Érdemi változásokat ez esetben is legfeljebb öt-hat évvel később várhatunk.

Adó- és járulékkedvezmények a mezőgazdaságban

70. A mezőgazdasági társas vállalkozások adóterheinek mértéke Magyarországon megegyezik az egyéb nemzetgazdasági szektorokra vonatkozó előírásokkal. A

mezőgazdasági kistermelők, őstermelők (és kisebb mértékben az egyéni vállalkozók) viszont adókedvezményben részesülhetnek, lehetőségük van kedvezményes költségelszámolásra, illetve választhatják az átalányadóztatást is. Ez sérti a szektorsemlegesség (az adózásban a horizontális egyenlőség) elvét. Jelenleg a mezőgazdaság társas- és egyéni szektora közel egyenlő arányban részesedik az előállított termelési értékből, ugyanakkor a társas gazdaságok közteherherviselési terhe többszöröse az egyéniekének. Az egyéni gazdálkodók adózási kedvezménye (sok esetben adómentessége) különböző adóelkerülési technikák alkalmazására ösztönöz (számla nélküli forgalmazás, jövedelmek felosztása inaktív családtagok között, illegális foglalkoztatás stb.).

71. Miközben az EU tagállamokban már az általános adóterhelés is számottevően eltérő, még markánsabb különbség mutatkozik a mezőgazdasági jövedelmek adóztatása, illetve a kapcsolódó társadalombiztosítási kötelezettségek terén. Míg a tagállamok egy csoportja (pl. Dánia, Hollandia, Szlovákia vagy Románia) a mezőgazdasági termelők múltbeli kedvezményeit lényegében leépítette, mások (pl. Németország, Franciaország vagy Lengyelország) – kihasználva, hogy az agrárpolitikával ellentétben az uniós adópolitika nem harmonizált – **széleskörű kedvezményekkel segítik a gazdálkodókat** (és rajtuk keresztül az egész élelmiszer-gazdaságot). Mivel a kedvezményeket nyújtó országok mezőgazdaságát általában az egyéni gazdaságok túlsúlya jellemzi, ezért elsősorban a legnagyobb terhet jelentő jövedelemadó és nyugdíjbiztosítási járulék megállapítása egyedi.
72. **Németországban** amennyiben egy vállalkozás profitja a 30 ezer eurót, forgalma a 350 ezer eurót, továbbá sajátművelésű földterületének speciális (a ténylegesnél lényegesen kevesebbre értékelt) adóértéke a 25 ezer eurót nem haladja meg, az adóalap megállapítására pénzforgalmi kimutatást is használhat, vagyis a könyvvitel nem kötelező. Ha e feltételnek a gazdaság megfelel, továbbá többek között 50 nagyállat-egységénél kisebb állatállománnyal és 20 hektárnál kevesebb területtel rendelkezik, valamint a kiegészítő tevékenységekhez használt földterületének (erdő, szőlő, gyümölcsös) értéke nem éri el a 2 ezer márkát (közgazdasági érték, nincs euróra konvertálva), speciális átalány-adóalap megállapításra is jogosult (6. táblázat). Az alkalmazott adókulcsok megegyeznek a más ágazatokban foglalkoztatottakéval.

6. táblázat

Speciális átalányadóalap-sávok Németországban

Földterület közgazdasági értéke (márka)	Átalány-adóalap (euró/ha)
- 300	205
300 - 500	307
500 - 1000	358
1000 - 1500	410
1500 - 2000	461
2000 -	512

Adatforrás: LEI

73. A termelők veszteségeiket 500 ezer euróig átvihetik a következő évre. Több kedvezményt is igénybe vehetnek, ezek közül csak a mezőgazdaságra érvényes a 670 euró értékű adóalap-jóváírás.
74. A német gazdálkodók külön nyugdíjrendszerbe tartoznak. A biztosítottak: a gazdálkodó, a házastársa és az alkalmazott családtagok. A mezőgazdasági nyugdíjalap az általánostól eltérően nem százalékos járulékfizetés, hanem támogatott átalánydíjas formában működik. A járulék összege a nyugati országrészben egyénekenként havi 212 euró, a keleti országrészben 180 euró volt 2008-ban. A biztosítási díjat az állam a jövedelemtől függően különböző mértékben támogatja: pl. a nyugati országrészben 8220 euró egy főre jutó éves jövedelemig a biztosítási összeg 127 euró támogatásból és 85 euró önrészből áll. A támogatás mértéke 15,5 ezer euróig sávosan csökken (összesen 16 sáv van). E jövedelemhatár felett a 212 eurót teljes egészében önerőből kell fizetni [Spitzenverbände der Landwirtschaftlichen Sozialversicherung, 2008].
75. **Franciaországban** a mezőgazdasági jövedelmek különböző módszerek szerint adózhatnak: létezik átalány-adóalap, egyszerűsített adózás, valamint a többi ágazatban általános „normál” adózás. A gazdálkodók 60%-a átalányadózó, 20-20%-a az egyszerűsített, illetve a normál adózás szabályai szerint járul hozzá a közterhek viseléséhez [van der Veen *et al.*, 2007].
76. Az átalányadózás feltétele, hogy az átlagos árbevétel ne haladja meg az évi 76,3 ezer eurót. Bevételektől függetlenül így adózhatnak az új belépők is működésük első két évében. Az adóalapot ágazati állandók, valamint a gazdaságok termelési szerkezete (földterület és állatállomány) alapján számítják. A számított adó csökkentésére csak katasztrófa bekövetkezése esetén van lehetőség. Az egyszerűsített rendszert, amely kevesebb adminisztrációval jár, a 76,3 és 350 ezer euró közötti árbevételt realizáló gazdálkodók, de az átalányadózó is választhatják. A „normál”, vagyis kedvezmények nélkül adózásra kényszerülő termelők kérelmezhetik egy-egy kiugróan eredményes évben a fizetendő adó csökkentését, oly módon, hogy az a hároméves átlagjövedelmükhöz közeledjen.
77. Valamennyi gazdálkodóra érvényes, hogy amennyiben könyvelőiroda vezeti a könyvelését, az adóalaptól 20%-ot, de legfeljebb 117,9 ezer eurót leírhat. A termelők veszteségeiket hat évig vihetik tovább. Az adózás a háztartás összevont, egy adózási egységre, lényegében egy főre vetített jövedelme után történik, a sávok azonosak az általános jövedelemadó sávjaival.
78. Franciaországban a mezőgazdasági társadalombiztosításhoz több mint 4 millióan, a gazdálkodók, a mezőgazdaságban tevékenykedő munkaadók és alkalmazottaik, továbbá a családtagok tartoznak. A különböző jogcímenek (egészségbiztosítás, gyermektámogatás, balesetbiztosítás) szedett járulékok 100%-ban levonhatók az adóalaptól. Amennyiben a gazdaság könyvelését könyvelőiroda vezeti, a járulékalap is csökkenthető.
79. **Lengyelországban** a jövedelemadózás általános szabályai szerint csupán néhány mezőgazdasági ágazatban járnak el. Ezek az üvegházi növénytermesztés, a

gombatermesztés, a nagyüzemi baromfi- és sertésenyésztés, a méztermelés, valamint a prémes állatok és a selyemhernyó tenyésztése. E tevékenységekkel az OECD becslése szerint a lengyel gazdálkodók 2-5%-a foglalkozik.

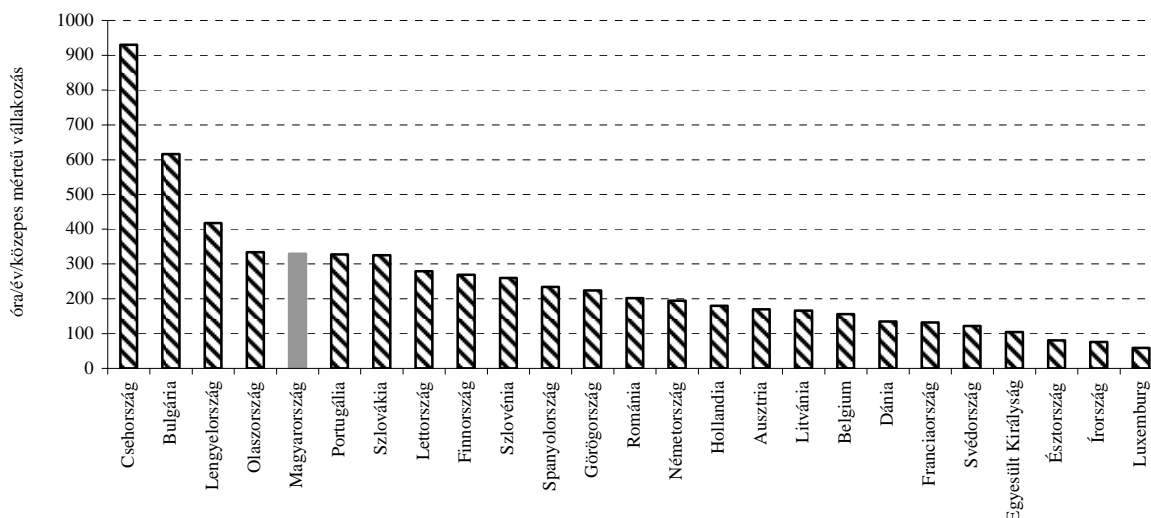
80. A mezőgazdasági termelők többsége nem jövedelemadót, hanem földalapú átalányadót fizet. Az adó alapjául szolgáló „bázisterület” a ténylegesen használt földterület, továbbá különböző talajminőségi, művelési és regionális koefficiensek segítségével határozzák meg. A bázisterület után hektáronként 2,5 mázsa rozs árát kell adóként befizetni. A „rozsadó” a termény előző év első három negyedévére kalkulált átlagára. A 2008. évi adó hektáronként 9680 forintra rúgott. Egy hektár alatt nincs adófizetési kötelezettség [www.bip.minrol.gov.pl].
81. A lengyel gazdálkodók és családtagjaik számára 1977 óta kötelező a társadalombiztosítás. Az ekkor létrehozott mezőgazdasági társadalombiztosítási alaphoz 2004 végén 1,5 millió járulékfizető és 1,7 millió kedvezményezett nyugdíjas tartozott. Az arányokból következően a befizetések és a kifizetések közötti egyensúly nem biztosítható: 2004-ben a kifizetett 16,5 milliárd zlotyból mindössze 1,1 milliárdot fedeztek a bevételek, a különbözetet az állam a költségvetés terhére pótolta. A mezőgazdasági nyugdíjalap hiánya ekkor a lengyel GDP 1,6%-át tette ki. A járulékot negyedévente kell fizetni, összege a mindenkori alapnyugdíj 30%-a (2005-ben kerekítve 170 zloty, kb. 10400 forint volt), ezzel szemben a mezőgazdaságon kívül, havi rendszerességgel fizetett nyugdíjjárulék a jövedelem 19,5%-a [Európai Bizottság, 2007a].
82. A társadalom erősödő ellenérzései és/vagy az állami kiadások lefaragásának szükségessége miatt a speciális kiváltságok fokozatos megszüntetésével lehet számolni a vizsgált országokban is. Franciaországban a könyvelőirodákhoz kötött kedvezményt a vállalkozók teljes körére ki szeretnék terjeszteni, míg Lengyelországban az átalány-nyugdíjjárulék helyett a gazdálkodók által használt földterület nagyságán alapuló járuléksávokat terveznek bevezetni.

2.1.2. Bürokrácia

Adórendszer

83. A PM kimutatásai szerint Magyarországon az áfa, az szja, a társasági adó, valamint a jövedéki és regisztrációs/fogyasztási adóból származik az **összes adóbevétel mintegy 90%-a**, a maradék 50 adónem csupán a bevétel 10%-át teszi ki. Az adórendszer áttekinthetetlensége, bonyolultsága és a számos kivétel, illetve kedvezmény jelentősen megnöveli mind a közigazgatás, mind az adóalanyok adminisztrációs terheit (1. ábra). Minden területen szükség lenne az **adónemek összevonására**, továbbá a **kivételek és kedvezmények radikális csökkentésére**.

Adófizetésre fordított idő nemzetközi összehasonlítása (2007)



Adatforrás: Világbank *Doing Business* rangsor

Megjegyzés: a közepes méretű vállalkozás legalább 60 főt alkalmaz.

84. Természetesen nem lehet megszüntetni az összes „kis adót” és kedvezményt, hiszen a bevételeken kívül vannak más szempontok is: ilyen az igazságosság (pl. önkormányzati adók kivetésének lehetősége) vagy az ösztönzés (pl. nyugdíj előtt állók munkában tartásának vagy a kismamák minél előbbi munkába állásának elősegítése). Az egyéb szempontokra hivatkozva azonban a magyar állam **nem tarthat fenn irreálisan alacsony nettó bevételt eredményező adókat**, és felesleges ezek befizetésének ellenőrzésével adófizető állampolgárok ezreit zaklatni.
85. Az adóhatóság mai felfogásában az adóalany szinte ellenség, akinek legfőbb célja az adó elcsalása. Gyakori panasz, hogy az APEH az ellenőrzések során rendszerint a **legálisan működő vállalkozásokhoz** száll ki, a kisebb ellenállás irányába megy, oda, ahol *láthatóan* van mit elvenni, behajtani. Az ilyen ellenőrzési gyakorlat az adóbefolyást értelemszerűen sohasem növeli olyan mértékben, mint az elvárható. Pedig az APEH feladata a szabálysértők felderítése lenne, és **az összegyűjtött információk átadásával segítenie kellene a legálisan működő vállalkozásokat a feketéző partnerek, ügyfelek kiszűrésében**.
86. Az adópolitika változásai Magyarországon *ad hoc* jellegűek, kiszámíthatatlanok. **A jelenlegi politikai „váltógazdaságban” a hosszú távú nem lehet kormányzati monopólium, a jogszabályalkotás legyen módszeres, különösen a gazdaságot érintő jogszabályok vonatkozásában, továbbá az előterjesztések tartalmazzák a változtatások várható gazdasági és társadalmi hatásait** (ez egyébként törvényi kötelezettség) [Kovács, 2008].

Engedélyeztetési eljárások

87. Egy vállalkozás elindításához, működtetéséhez vagy megszüntetéséhez, egy beruházás engedélyeztetéséhez a jogszabályi előírásoknak megfelelően kell eljárni. Az EU kkv-barométere [Európai Bizottság, 2007b] szerint Magyarországon a kapcsolódó **adminisztrációs terhek** már-már abnormálisak. A piaci szereplők egyszerű és betartható szabályozási rendszerek helyett bonyolult és egyre nehezebben teljesíthető jogszabályi előírásokkal szembesülnek. Ez sok téren (pl. különböző műszaki, biztonsági követelmények, fejlesztési támogatások stb.) jórészt az uniós tagság közvetlen vagy közvetett hozadéka. Az eljárásjogi teendők, az elhúzódó engedélyeztetés, a bürokratikus pályáztatás, az adatszolgáltatási kötelezettségek, a jogérvényesítési lehetőségek korlátozottsága stb. nemcsak a vállalkozásoknak okoznak komoly többletköltségeket, de az államnak is tetemes kiadást és kapacitás-lekötést jelentenek. Ezért a hatósági díjszabás és a szaporodó ellenőrzések korántsem másodrendű célja a bevételek, illetve a kiszabott bírságok számának és összegének növelése, ami a nagyszámú hatósági alkalmazott bérének kitermelése végett is szükséges.
88. Az Európai Bizottság [2006] Kox tanulmányára⁸ építve a vállalkozások adminisztrációs terheit az EU-25 átlagában a GDP 3,5%-ára becsüli, jóllehet, a tagállamok mutatói Finnországtól, az Egyesült Királyságtól vagy Svédországtól (1,5%) Görögorszáig, a balti államokig, illetve Magyarorszáig (6,8%) meglehetősen széles sávban szóródnak. A GKM [2007] számításai szerint a hazai vállalkozások adminisztrációs terhei „csak” a GDP 4,5-6,4%-ának felelnek meg (amivel persze ugyanúgy a sereghajtók között vagyunk); ennek harmada-negyede ered uniós kötelezettségekből, nagyobb részét, évi mintegy 1000 milliárd forint körüli összeget a magyar szabályozási és államigazgatási környezet generál⁹.
89. Az Európai Bizottság a Lisszaboni Stratégia szempontjából kulcsfontosságúnak tekinti a vállalkozásbarát szabályozási rendszereket, a felesleges kötelezettségek megszüntetését, ezért az üzleti környezet és a gazdasági teljesítmény javítása érdekében az adminisztrációs terhek 25%-os csökkentését tűzte ki célul 2012-ig. Magyarországon egy ilyen arányú csökkentés önmagában 2,6%-kal növelné a GDP-t 2025-ig (7. táblázat).

⁸ Kox, H. [2005]: *Intra-EU differences in regulation-caused administrative burden for companies*. CPB Memorandum 136, Den Hague.

⁹ Magyarországon az elektronikus adatszolgáltatás fokozatos bevezetése és teljes körűvé tétele egyes szektorokban várhatóan csökkenti az adminisztrációs terheket, a hozzá nem értő, a megfelelő infrastruktúrával nem rendelkező, főleg vidéki kisvállalkozók helyzetét azonban tovább nehezítheti.

**Adminisztratív terhek (2006) és azok 25%-os csökkentésével elérhető
GDP növekedés az egyes EU tagállamokban**

Ország	2006: adminisztratív terhek a GDP arányában (%)	2025: adminisztratív terhek 25%-os csökkentésével elérhető GDP növekedés* (%-pont)
Ausztria	4,6	1,8
Bulgária	2,8	0,9
Csehország	3,3	1,3
Németország	3,7	1,3
Dánia	1,9	0,7
Spanyolország	4,6	1,7
Finnország	1,5	0,6
Franciaország	3,7	1,4
Egyesült Királyság	1,5	0,5
Görögország	6,8	2,4
Magyarország	6,8	2,6
Írország	2,4	0,8
Olaszország	4,6	1,7
Hollandia	3,7	1,3
Lengyelország	5,0	1,9
Portugália	4,6	1,7
Balti Államok	6,8	2,6
Szlovákia	4,6	1,9
Szlovénia	4,1	1,4
Svédország	1,5	0,5
EU-25	3,5	1,3

Adatforrás: Európai Bizottság

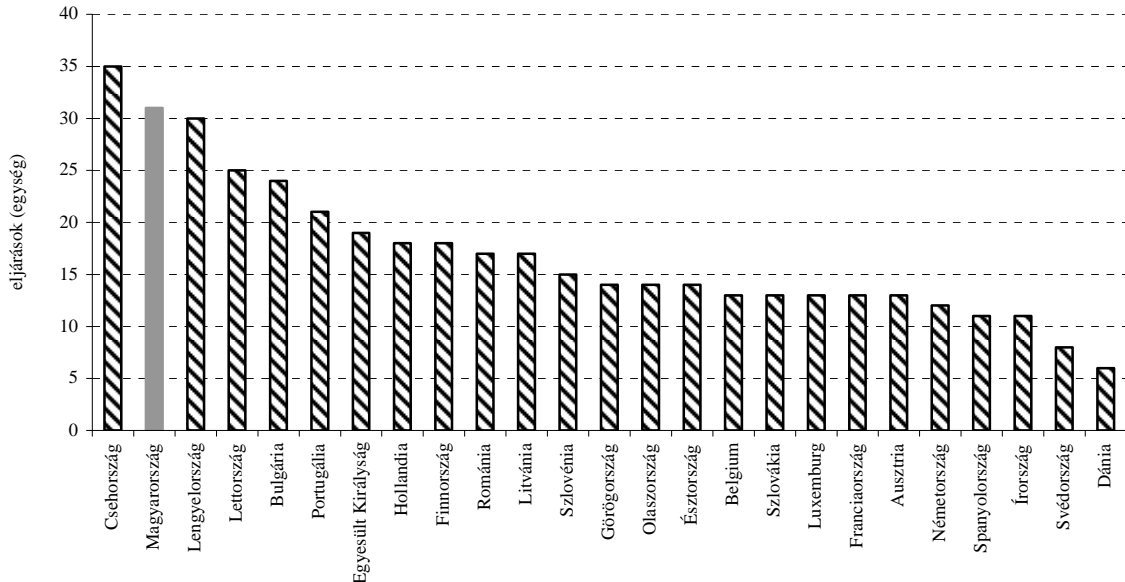
* H. Kox tanulmánya alapján.

90. Az Európai Bizottság [2007b] vállalkozások üzleti környezetéről publikált felmérése a finanszírozási források, a munkaerőköltségek, a szakképzett munkaerő kínálata, a korszerű technológiák bevezetése, az új szervezeti megoldások alkalmazása, a minőségellenőrzés, az adminisztratív szabályozások, az infrastruktúra és a fizetőképes kereslet megítélésére, illetve az elmúlt két esztendőben érzékelt változására összpontosít. Az eredmény lehangoló: a 2004-ben csatlakozott tagállamok közül Magyarországon messze a legkedvezőtlenebb az összkép, nálunk romlottak legjobban a feltételek.
91. A vállalkozások versenyképességét befolyásoló üzleti környezet mérhető és szubjektív elemeiről világos és viszonylag átfogó képet ad a Világbank *Doing Business* adatbázisa. Míg a **vállalkozások indításával** kapcsolatos eljárások, ügyintézés száma Magyarországon elfogadható, és ezek átlagos időigénye (5 munkanap) viszonylag alacsony a visegrádi országokéval összevetve, a vállalkozások indításának költségei nálunk igen magasak, az egy főre vetített éves jövedelem 8,4%-át teszik ki.
92. Magyarországon az üzleti környezet egyik kiemelkedően rossznak ítélt eleme a **tulajdonjog bejegyzésének** drága és lassú bírósági procedúrája. Egy építkezés engedélyezéséhez összesen 31 eljárást kell lefolytatni, ami más EU tagállamok

gyakorlatával összevetve kirívóan sok (2. ábra). Az eljárások időigényét tekintve 204 nappal az EU-27 középmezőnyében helyezkedünk el.

2. ábra

Építés engedélyezéséhez szükséges eljárások száma az EU tagállamokban (2007)



Adatforrás: Világbank *Doing Business* rangsor

93. Az **ingatlanok átruházásának** időigényét tekintve Magyarország szintén a középmezőnyben található. Az ügyintézés átlagosan 17 munkanapot vesz igénybe (pl. Litvániában 3, Szlovákiában 17, Ausztriában 32, Németországban 40, Lengyelországban 197 napig tart), összesen négy eljárást kell elindítani. Ugyanakkor az ingatlanok átruházásának költségei rendkívül magasak, az ingatlan értékének átlagosan 11%-át teszik ki (ehhez képest pl. Szlovákiában 0,1, Lengyelországban 0,6, Romániában 2,4%-ra rúgnak). Emiatt a gyakorlatban cégek adás-vétele történik.
94. Egy **vállalkozás megszüntetése** Magyarországon két évig is elhúzódik, vagyis kétszer annyi ideig tart, mint a legfejlettebb EU tagállamokban. Az eljárás költsége a vállalkozás tulajdonában lévő ingatlanok értékének átlagosan 15%-ára rúg (ehhez képest pl. Bulgáriában, Romániában vagy Észtországban 9%-ra tehető). A fizetésektelen vállalkozások felszámolásakor a hitelezők a tartozások csupán 38%-át tudják visszaszerezni (ennél csak Lengyelországban, Bulgáriában és Romániában rosszabb a helyzet), ami messze elmarad a fejlett tagállamokban jellemző 50-90%-tól. Ebben szerepet játszik többek között a jogszolgáltatási szakasz hosszúsága, a felszámoló biztos érdekeltisége munkabérének maximalizálásában, de az adósnylvántartás használhatósága terén sem állunk jól.
95. A gazdaság versenyképességében alapvető szerepe van annak, hogy a szerződéses kapcsolatok milyen erős köteléket jelentenek. A **szerződések betartásának kikényszerítéséhez** a legkevesebb ügyintézással az Egyesült Királyságban és Görögországban kell bajlódni, a hazai ügyintézés az európai

középmezőnybe simul. Magyarországon különösen súlyos a helyzet a késedelmes fizetés, illetve a nem fizetés, a feketézés, valamint az alvállalkozók, beszállítók késedelmes vagy nem teljesítése terén. Egyes esetekben az üzleti partnereknek a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok megsértésén keresztül okoznak kárt. Mindebben szerepet játszanak a gazdálkodást érintő, gyakran módosított jogszabályok pontatlanságai mellett a **vállalkozások** (cégvezetők, jogtanácsosok) **jogi ismereteinek gyors avulása és hiányosságai** is. Sajnálatos, hogy – részben a jogrendszer belső ellentmondásai miatt – sokszor még a durva és egyértelmű jogsértések is megtorlatlanul maradnak [Vértes, 2007]. **Magyarországon nincs európai értelemben vett gazdasági jogbiztonság.**

Hatósági díjak

96. Az **állategészségügyi hatósági díjak mértékét** a magyar élelmiszer-gazdaságban sokan vitatják. Ha pénzügyi oldalról közelítjük a kérdést, nyilvánvaló, hogy a beszedett díjaknak fedezniük kell az ellenőrző hatóság működési költségeit. Ha azonban a döntéshozók célja a piaci szereplők magatartásának, gyakorlatának megváltoztatása, úgy a díjtételeknek ösztönzőleg kell hatniuk.
97. Az állategészségügyi hatósági díjak ajánlott közéértékét, illetve minimális nagyságát a 882/2004/EK tanácsi rendelet rögzíti. Ezeket az EU azért szabta meg, mert egyes tagállamok az állategészségügyi hatósági szolgáltatásokat a nemzeti költségvetés terhére támogatták. A díjak tagállami szintű összehasonlítása azonban továbbra is rendkívül nehéz, mivel a szabályozás a gyakorlatban ma sem egységes. Míg pl. Dániában az állategészségügyi hatósági vizsgálatok összes költségét a termelőre és a feldolgozóra terhelik, addig Franciaországban e kiadásokra részben az állam nyújt fedezetet¹⁰. Persze a díjak között nemcsak a kitűzött célok különbözőségéből adódik eltérés, hanem abból is, hogy a díjtételeket más és más egységre vetítve határozzák meg (pl. euró/kilogramm, euró/egyed).
98. A Vágóállat és Hús Terméktanács (VHT) szerint a hazai állattenyésztésben a hatósági díjak közül az ATEV Fehérjefeldolgozó Zrt. által felszámított díjak jelentik a legnagyobb költségterhet. A hulladékmegsemmisítés díja állati hullára vetítve kilogrammonként 75-77 forint között alakult 2008-ban¹¹. Ez két tételből állt: a megsemmisítés kilogrammonként 30 forint, a szállítás 45-47 forint volt. A magas szállítási díj oka többek között, hogy az ATEV az üres konténer kiszállítását (odaút) is leszámllazza. Az állami tulajdonú ATEV monopóliumhelyzetéből eredően „piacmeghatározó” az állati hulladékok

¹⁰ Megjegyzendő: Magyarországon az egyes állatbetegségek megelőzésével, illetve leküzdésével kapcsolatos támogatások igénylésének és kifizetésének rendjéről szóló 148/2007. FVM rendelet, valamint az egyes állatbetegségek és zoonózisok felszámolására, ellenőrzésére és megfigyelésére irányuló nemzeti programok finanszírozási szabályairól szóló 95/2008. FVM rendelet adott lehetőséget az állategészségügyi költségek csökkentésére.

¹¹ Összehasonlításként: Lengyelországban az elpusztult szarvasmarhákat hathónapos kor alatt egyedenként 70 zlotyért (1 zloty kb. 70 forint), hathónapos és kétéves kor között 40 zlotyért, míg kétéves kor felett jelképes összegért, mindössze 1 zlotyért szállítják el. Ennek köszönhetően sokat javult az ENAR nyilvántartási rendszer is (nem ássák el a tetemeteket).

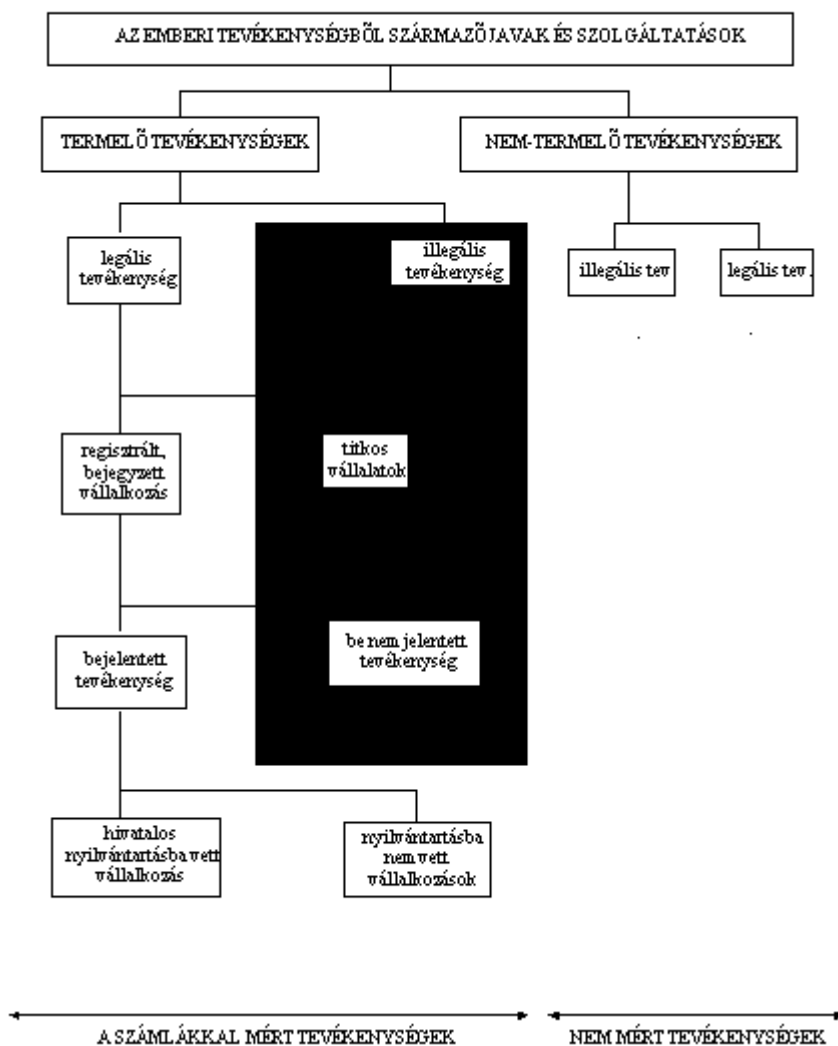
megsemmisítése terén. **A piaci szereplők, de az egész társadalom részéről alapvető elvárás, hogy egy állami monopólium egyes költségtenyezői ellenőrizhetők, csökkenthetők, és a szolgáltatásainak ára a felmerülő költségekhez igazítható legyen.**

99. Magyarországon a hatósági húsvizsgálati díjak a magánlaboratóriumi díjainak kétszeresét is elérhetik. Azonban az olcsóbb, piaci alapon működő akkreditált laboratóriumokkal a vállalkozások csak ritkán végeztenek vizsgálatokat, ugyanis attól tartanak, hogy az üzemi állatorvosok ezt nem nézik jó szemmel. Ezért a húsfeldolgozók gyakran a hatóság vezetőjétől kérnek „engedélyt” arra, hogy nem hatósági szolgáltatásokat igénybe vehessenek. Az indokolatlanul magas díjtételek arra engednek következtetni, hogy a hatósági laboratóriumok nem versenyképesek.
100. Magyarországon várhatóan még a közeljövőben döntés születik **a sertés- és a baromfiágazatot terhelő hatósági állatorvosi díjak mérsékléséről.** Ugyanakkor az enyhítést a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium (FVM) úgy kívánja megvalósítani, hogy a hatósági díjfizetést a 882/2004/EK tanácsi rendelet alapján kiterjeszti azon állattenyésztési ágazatokra is, ahol nincs díjfizetési kötelezettség. Így **bevezetik a tej- és tojásfeldolgozók, valamint a húsdarabolók üzemi vizsgálatának díjazását.** A Mezőgazdasági Szakigazgatási Hivatal (MgSZH) becslései szerint a harmonizáció előtti és utáni díjakból befolyó összeg közel azonos nagyságrendű lesz. Az új díjszabás annyiban mindenképpen előrelépést jelent, hogy Magyarország az uniós joghoz igazodva jár el. Az FVM szerint az élelmiszerláncban a közös teherviselés kialakításához az alábbi területeken van még szükség jogharmonizációra:
- takarmányok hatósági vizsgálataiért fizetendő díjak;
 - élelmiszerellenőrzési igazgatási szolgáltatási díjak;
 - növényvédelmi igazgatási szolgáltatási díjak.

2.1.3. Feketegazdaság

101. Elemző közgazdászok szerint a feketegazdaság GDP-hez viszonyított aránya Magyarországon 20-30%, míg a fejlett EU tagállamokban 7-8% között valószínűsíthető (a hazai vonatkozású becslés az általunk megkérdezettek véleménye alapján gyakorlatilag minden mezőgazdasági ágazatra, sőt, termékpályára helytálló). Tapasztalatok szerint a rejtett gazdaság olyan országokban burjánzik, ahol **magasabb az adóteher, gyengébb a törvényes biztonság, áthatóbb a korrupció, tartós és széleskörű a munkanélküliség** (3. ábra). Az adórendszer átláthatatlansága mindenképp a kisebb vállalkozások adózási magatartását rontja. Az illegális gazdasági tevékenység különösen Magyarország relatíve kis jövedelmű, kifejezetten mezőgazdasági jellegű térségeit jellemzi. **A feketegazdaság nehezíti a termékpályákon az integrációt, a koncentrációt, az érdekek hatékony képviseletét és érvényesítését.**

A rejtett gazdaság a nemzeti számlarendszerekben



Forrás: Ecostat

102. A PM [2007] éves szinten „csak” 1000 milliárd forint (a GDP 3-5%-a) körüli adó- és járulékbévitel elcsalásával számol, miközben a legálisan működő vállalkozások mintegy 530-540 milliárd forint társasági adót fizettek 2008-ban. A feketegazdaság főbb területeiként a minisztérium a következőket nevezi meg:

- cigaretta- és üzemanyag-csempészet, jövedékiadó-csalás, regisztrációs adó fizetésének elkerülése;
- számla nélküli szolgáltatás, számlagyarak, áfacsalás, jövedelemeltitkolás;
- illegális foglalkoztatás, járulékfizetés elkerülése;
- termékhamisítás, szellemi tulajdonnal szembeni jogsértések;
- fogyasztóvédelmi jogsértések.

103. A termelő ágazatokban a cégek 54%-a, míg a szolgáltató szférában a vállalatok 64%-a állítja, hogy szűkebb gazdasági környezetében jelen van a rejtett gazdaság. Becslések szerint a felsorolt illegális gazdasági tevékenységek közül a következők fordulnak elő a leggyakrabban: bejelentés nélküli foglalkoztatás

(30%), számla nélküli szolgáltatás (20%), bérezési visszaélések (17%). Ezek a mezőgazdaságban is mind jellemzőek.

104. Konkrét példa a gyakori visszaélés az **alkalmi munkavállalói (kék) könyvvel**. Az ilyennel rendelkező foglalkoztatottak után a közterheket (a munkáltató és a munkavállaló részéről is) egyszerűsítve, ún. közteherjeggyel lehet leróni. A közteherjegyet a munkáltató veszi meg a postán, a kék könyvbe a járandósággal arányos közteherjegyet kell beragasztani.
105. Sok munkáltató a valóságban nem alkalmi munkásként dolgozó alkalmazottait is kék könyvvel foglalkoztatja, ami törvényellenes. Mivel az alkalmi munkavállaló egy munkáltatónál egy naptári évben legfeljebb 90 napot dolgozhat¹² (az egymást követő napok száma legfeljebb öt lehet), a munkáltatók – megkerülve a szabályozást – nem ragasztanak minden munkanapon közteherjegyet a kék könyvbe, így papíron csökkentik a ledolgozott napok számát. E gyakorlatot igazolja az Állami Foglalkoztatási Szolgálat nyilvántartása, amely szerint egyre több alkalmi munkavállalói könyvet váltanak ki (2007-ben 936 ezer könyv volt érvényben, félmillióval több, mint 2006-ban), azokban feltűnően sok a sztornózott bejegyzés, a kitépett közteherjegy és a dátum nélküli bejegyzés.
106. Az alkalmi munkavállalói könyv használatával kapcsolatos tapasztalatok ellentmondásosak. A kertészeti ágazatok szakmai szervezetei szerint egyszerűsíteni kellene az alkalmi munkavállalás feltételeit, véleményük szerint ugyanis az alkalmazás nehézkes. A kék könyvnek mindig a munkavállalóknál kellene lennie, ez azonban (a sok munkavállalót foglalkoztatóknál) a napi adminisztráció miatt megoldhatatlan, hiszen a közteherjegyeket be kell a könyvbe ragasztani. Az ellenőrzések rendszerint reggel történnek, ami nagyban hátráltatja a munkát.
107. Az alkalmi munkavállalói könyvvel történő foglalkoztatás szerepe viszonylag nagy a mezőgazdaságban (különösen a keleti országrészben), a kék könyvvel ledolgozott összes munkanap 14%-a itt teljesült. Ugyanakkor a feketemunka aránya is viszonylag magas: a munkaügyi ellenőrzésekre alapozott becslések szerint a mezőgazdaságban foglalkoztatott feketézők aránya 10% körüli (mára, sajnos, egy teljes generáció belenőtt ebbe az életformába). Az Országos Munkavédelmi és Munkaügyi Főfelügyelőség a mezőgazdaságban 1378 ellenőrzést tartott 2007-ben, összesen 769 foglalkoztatónál tárt fel feketemunkát. (Összehasonlításként: az építőiparban 14596 ellenőrzés történt, amelyek során 10049 munkáltatónál állapították meg a feketemunka tényét.)
108. **Javasoljuk a hazai és külföldi személyek által végzett idenymunka – esetleg kvótához kötött – kedvezményes átalányadóztatását és járulékfizetését.** A nemzetközi gyakorlat (pl. Ausztria) azt mutatja, hogy ez járható út, és kétségtelenül jobb, mint az illegális foglalkoztatás. (Tekintettel a visszaélésekre, 2008 végén a munkaügyi tárca az alkalmi munkavállalói könyv és a közteherjegy

¹² Több munkáltató esetén évente legfeljebb 120 napot lehet alkalmi foglalkoztatásnak minősülő munkaviszonyban töltetni.

megszüntetését tervezte, helyette elektronikus bejelentést vezetnének be és szükítének a munkáltatói kört, ahol ezt alkalmazni lehet.)

109. A vállalkozások a zsebbe adott bér fedezetét általában **fiktív számlák** vásárlásával veszik ki a cégből. Pontosán azért kényszerül több százezer vállalkozás adócsalásra, mert az adóelkerüléssel realizált megtakarítás fedezetét képező GDP megtermelésére nem képes (az állam elvárásai a bérek terhelhetőségében irreálisak). A fiktív számlázás „intézményét” persze nem csak a fantomcégeként működő számlagyárak jelentik. A **minimálbér adómentessége** és az **egyszerűsített vállalkozói adó** (eva) sok munkáltató és alkalmazott számára lehetővé teszi, hogy gyakorlatilag adófizetés nélkül vagy csekély adóteher mellett jusson bér(típusú) jövedelemhez. Fiktív számlázás a multinacionális szektorban is folyik, csak nem számlagyárak, hanem **off-shore cégek**, illetve az itt megtermelt profit kicsempészését lehetővé tevő **transzferárak** révén [Papp, 2008].
110. A magyar húsipar meghatározó szereplőinek becslése szerint a vágóhidakon **csak sertésből évi mintegy 1 milliót vágnak feketén**. Az AKI és a KSH statisztikai alapján a vágóhidakon 4,759 millió sertést vágtak 2007-ben. Ehhez képest az Országos Mezőgazdasági Minősítő Intézet (OMMI) 4,2 millió szállítólevéllel igazolt sertés levágásáról tud, míg a Vágóállat és Hús Terméktanács (VHT) tagjai 3,8 millió minősítésre felvásárolt sertést jelentettek 2007-re. Nincs két egyforma adat a sertésvágásokról. A különbségek arra engednek következtetni, hogy a feketegazdaság súlya nagy a vertikumban (ld. 2. melléklet).
111. Az illegális vágások mellett pl. a baromfi vertikumban gondot jelent **az ipari-, étkezési, illetve háztáji tojás keveredése, az áru származásának ellenőrizhetősége**. Pl. a darabonként 6 forintért átvett ipari célú tojást nem kell lepecsételni, így az könnyen a 15 forintos áron átvett étkezési tojások láncolatába kerül. Hasonló a helyzet a háztáji tojástermelésnél, ahol csak 50 tyúk feletti állomány esetében kötelező a pecsételés.
112. **A feketézők értelemszerűen óriási nyomást gyakorolnak a felvásárlási és értékesítési árakra**. Példának okáért: **a határmenti gabonakereskedelemben az áru egy jelentős része számla nélkül mozog**, emiatt időszakonként még a legnagyobb kereskedőcégeknek is le kell mondaniuk néhány fontosabb piacról. Az illegális vállalkozások alacsonyabb önköltséggel működnek, letörik az outputárakat és felhajtják az inputárakat (pl. a sertéstartásban a malacokért, süldőkért magasabb árat fizetnek, hogy hízóalapanyaghoz jussanak), és termékeiket drágábban adják el, ami olcsónak számít a feldolgozónak (természetesen áfa és számla nélkül). A legálisan működő vállalkozások pedig ellehetetlenülnek¹³.

¹³ Hasonló piaci helyzetet teremtenek egyébként a húsiparban a felszámolás alatt álló üzemek (pl. Pápai Hús): ezek kilogrammonként 10-15 forint felárat fizetnek a sertésekért (ami persze a beszállítóknak jó), mert az üzem működtetéséhez alapanyagra van szükség. Ugyanakkor letörik az outputárakat, hiszen a termékektől szabadulni kell. A felszámoló többnyire igyekszik két évig is elhúzni a felszámolási eljárást, annak érdekében, hogy saját

113. Egy másik gyakori példa: **az egyéni gazdaságok beruházásait gyakran feketén valósítják meg**, így költségeik kisebbek, mint amekkora az önrészüik lenne a beruházási támogatás mellett. Ráadásul nincs ötéves tartási kötelezettségük, nem vonatkoznak rájuk a tartási előírások és nincsenek kitéve ellenőrzéseknek pl. a sertéstartásnál. A 25%-os (35%-os) támogatásintenzitásnak sincs visszatartó ereje.
114. Jóllehet, a **zöldség-gyümölcs nagybani piacok** jelentősége egyre csökken, egyes térségekben és ágazatokban még fontos disztribúciós szerepet játszanak. Ugyanakkor a **feketekereskedelem központjai** is. A nagybani piacok áruforgalma gyakorlatilag ellenőrizetlen, ami sok visszáságnak enged teret. A kereskedők rendszeresen számla nélkül kötnek üzletet, az eredet- vagy minőségvizsgálatot mellőzik. A termelői értékesítő szervezetek (tész) tagjai sokszor a tész átvételi árainál magasabb áron értékesítik a termékeiket, ráadásul a nagybani vevők azonnal fizetnek. Bár e gyakorlat több szempontból is törvény- és szabályzatellenes, mégis jóformán szankciók nélkül folytatható.
115. Az APEH a feketegazdaság visszaszorítása érdekében 2007-től kiemelt figyelmet fordít a húsvertikumok ellenőrzésére, jóllehet, a kiterjedt adócsalás már régóta nyílt titok. A 2008 első kilenc hónapjában ellenőrzött kb. 200 húsipari vállalat felénél észleltek szabálytalanságot, a meg nem fizetett adó mintegy 100 millió forintra tehető. Ez azonban nem kirívóan nagy összeg, az ellenőrzés az igazán komoly visszaélésekre nem derített fényt (pl. az éjszaka levágott állatok húsát hajnalban már árulják a hentesboltok, délre rendszerint elfogy a teljes mennyiség – éjszaka nem ellenőrzik az illegálisan foglalkoztatott munkaeerőt, hajnalban pedig a hentesboltokat sem).
116. Gyakorlatilag minden termékpályán tipikusnak mondható feketézési gyakorlat az áru „utaztatása” a szomszédos EU tagállamokba és onnan vissza az áfa elkerülése végett. A szállítólevél nem szigorú elszámolású dokumentum, pedig annak **a számlával együtt kellene mozognia**.
117. Ma látszatmegoldások vannak, **a munkanélküliség növekedésének félelme miatt tehetetlen vagy toleráns a kormány**. Annak ellenére, hogy a törvényes munkaadás alapvető társadalmi érdek, Magyarországon (Németországhoz, Hollandiához, Svédországhoz, Finnországhoz, Lengyelországhoz és Csehországhoz hasonlóan) a feketemunkások foglalkoztatásának ritkán van büntetőjogi következménye, csak közigazgatási szankciókkal szabályozható. Magyarország egyébként az EU tagállamok 2008. július 24-i miniszteri ülésén – más tagállamokkal együtt – elutasította Franciaország azon javaslatát, hogy büntetőjogi eszközökkel lépjenek fel a feketemunka ellen.
118. A feketegazdaság visszaszorítására tehető egyik leghatékonyabb lépés a **nyomonkövethetőség megteremtése** lehetne a kereskedőtől a termelőig. Ehhez kapcsolódhatna az **elektronikus beszerzési és készletnyilvántartási rendszer**

bevételeit maximalizálhassa. Neki semmi sem drága, miközben a többi feldolgozó szenved az elhúzódo procedúráktól.

megkövetelése: a feketegazdaságból származó áru nem vagy alig kerülhet a rendszerbe, ugyanis a szállítók ezeknél nem tudnak bizonyos szükséges paramétereket megadni. Egy másik lépés az **anyagmérleg vizsgálatának** bevezetése lehetne: az input-output elszámoltatással meg lehet fogni a feketézést¹⁴.

2.1.4. Monetáris politika

119. A monetáris politika jegybanktvény által előírt alapvető célja az árstabilitás megteremtése és fenntartása, ami összhangban van az euró-övezet monetáris politikáját irányító Európai Központi Bank által követett politikával. Empirikus kutatások [ld. Juhász R., 2008] szerint Magyarországon az árstabilitás 3% körüli inflációs rátánál lehetséges, ami magasabb az euró-övezetre számított 2%-os inflációs rátánál.
120. Az árstabilitás a magyar tulajdonú vállalkozások egyik fontos versenyképességi tényezője. Radó [2003] kimutatta, hogy magas inflációs környezetben a magyar tulajdonú vállalkozások versenyhátrányban vannak a hazai piacon működő külföldi tulajdonú vállalkozásokkal szemben, ugyanis utóbbiak alacsonyabb tőkeköltséggel tudják finanszírozni tevékenységüket. A kilencvenes évek elejétől 2003-ig a tőkeköltségbeli különbség 2-3%-ról 0,5%-ra csökkent az infláció mérséklődése következtében, ami a magyar tulajdonú vállalatok e téren jelentkező versenyhátrányát jelentősen mérsékelte. 2003 óta azonban – mivel növekedett az infláció – újra nőtt a tőkeköltség különbsége, mintegy 5-8%-ra.
121. Az árstabilitás az euró bevezetéséhez előírt konvergencia kritériumok között is szerepel az államadósság, a költségvetési hiány és a hosszú távú kamatláb mértéke mellett (nominális konvergencia). Az MNB-nél végzett kutatások [ld. Csajbók és Rezessy, 2005; Darvas és Szapáry, 2008; Dávid, 2008] rámutatnak, hogy a magyar gazdaság számára az euró minél hamarabbi bevezetés lenne kívánatos. Tekintettel a magyar mezőgazdaság exportirányultságára és az euróban érkező támogatásokra, **ezen ágazat számára is első rendű prioritás az euró minél hamarabbi bevezetése.**
122. A magas államadósság (Magyarországon az euró-konvergencia által megkövetelt legfeljebb 60%-kal szemben 66% volt a GDP-re vetített államadósság 2007-ben) finanszírozása csak magas kamatszinten lehetséges, figyelembe véve a fiskális politika teljesítményét (a Monetáris Tanács a jegybanki alapkamatot 2008. október 22-től a korábbi 8,5%-ról 11,5%-ra emelte – ehhez hasonló lépésre 2003 óta nem volt példa). A forint árfolyamának erősödését a magas kamatláb mellett a reálkonvergencia¹⁵ okozta 2008 első felében, az által, hogy az alacsonyabb gazdasági növekedést felmutató fejlett országok gazdasági szereplői a magasabb

¹⁴ Pl. a marhaleveleket, amelyeket az állatorvosoknak ki kell állítaniuk, az adóhivatalnak is követni kellene. Jelenleg az APEH nem nézi, hogy a feldolgozók bevallják-e egy-egy adott állat feldolgozását vagy sem.

¹⁵ A legegyszerűbb példa a reálkonvergenciára: a hazai GDP növekedése nagyobb, mint a fejlett európai államokban, így a gazdaság teljesítménye felzárkózik a fejlett országok teljesítményéhez.

megtérüléssel kecsegtető, felzárkózó országokba fektetnek be és így pótlólagos keresletet gerjesztenek az adott ország valutája iránt.

123. Reálkonvergencia figyelhető meg a többi közép-kelet-európai országban is, ahol a fizetőeszköz még számottevőbb felértékelődése következett be – ennek ellenére sikerült a mezőgazdaság külpiazi pozícióit erősíteni, hála a hatékonyság és termelékenység javításának, valamint a jobb érdekérvényesítő képességnek (pl. Lengyelország).
124. Az elmúlt évtizedben a forint/euró árfolyam viszonylag stabil volt, a 240-260 közötti sávból nem mozdult el. Azonban fel kell készülnünk, a jövőben együtt kell élnünk az árfolyam volatilitásának erősödésével, ami azt jelenti, hogy előfordulhatnak 280-300 vagy 210-230 közötti euró-átváltási árfolyamok, miközben az éves átlag esetleg 235-240 közötti érték lesz. A magyar piacon jelen lévő multinacionális vállalatok kivételét nem nehezíti különösebben a hazai fizetőeszköz erősödése, mivel egyrészt nagy az importált alapanyagok aránya (az elszámolás eleve euróban történik), másrészt az árfolyamkockázatot megfelelően kezelik, de a hazai exportra termelő vállalkozások helyzetét alapvetően befolyásolja az árfolyam alakulása.
125. A magas kamatszint rontja a belföldi vállalkozók versenypozícióját a hazai és külföldi piacokon egyaránt, ugyanis a nélkülözhetetlen fejlesztésekhez vagy termelésük finanszírozásához csak magas költségek mellett juthatnak forráshoz¹⁶. Ez azért nem jelentett különösebb gondot a hitelképes vállalatoknak, mert külföldi valutában sikerült kedvezőbb feltételek mellett hitelhez jutniuk. Viszont a pénzügyi válság következtében a külföldi valuták költségei is megnövekedtek. A vállalkozásoknak fel kell készülniük arra, hogy sokkal nehezebben tudnak finanszírozási forrásokhoz jutni.
126. A pénzügyi válság elmélyülése nagyon nehéz helyzetbe hozhatja a reálgazdaság szereplőit, így többek között a mezőgazdasági termelőket. A befektetési bankok csődje elsődlegesen a tulajdonosi kört és az értékpapírpiacokat sújtotta. Viszont, ha a kereskedelmi bankok körében is megindul egy csődhullám, akkor az már a gazdaság többi szereplőjét, a vállalatokat és a háztartásokat is kedvezőtlenül érinti (kibocsátás és fogyasztás visszaesése). A termelő vállalatok nem jutnak forgóeszközhitelhez, vagy csak olyan feltételek mellett, amelyek fennakadásokhoz vezethetnek a napi működésben.
127. A válság megtisztítja a pénzügyi piacokat, lecsengése után a pénzügyintézetek sokkal prudensebb magatartást tanúsítanak majd a kockázatok megítélésükor, ami azt jelenti, hogy **drágulnak a finanszírozási források**.

¹⁶ Szlovákiában és Lengyelországban 2008 első felében a vállalkozások 4-5% kamat mellett jutottak hitelhez; az ősszel begyűrűző gazdasági válság miatt Lengyelországban a hitelkamat 8-9% közé emelkedett.

2.1.5. Logisztika

128. A hazai infrastruktúra elmaradottsága, a logisztikai feltételek elégtelensége, azok késedelmes megteremtése alternatív útvonalak – pl. Szlovákián át kelet felé vagy Ausztrián és a volt Jugoszlávia utódállamain keresztül dél-kelet felé – és disztribúciós központok igénybevételére ösztönözheti, kényszerítheti a nemzetközi áruforgalom szervezőit. A fejlesztési irányokat befolyásoló változás a kelet-európai és az adriai kikötők szerepének felértékelődése a nyugat-európai kikötők kapacitásproblémái miatt. Ez újabb, Magyarországot is érintő szállítási útvonalak kialakulását vetíti előre, ugyanis a Távol-Keletről érkező szállítmányok e kikötőkön keresztül több ezer kilométer útmegtakarítással érhetnek célba.
129. A célpiacok távolsága, a rendelkezésre álló szállítási infrastruktúra és a fuvardíjak alakulása mellett a mezőgazdasági termékek versenyképességét, piacra jutását nagymértékben befolyásolja a meglévő tároló, átrakó, szárító, hűtő és fagyasztó stb. kapacitások. Az agrárfejlesztési program elsősorban termelésközpontú volt, az agrártermelés értéknövelő logisztikai rendszereinek (szállítás, szállítmányozás, raktározás, disztribúció) célirányú fejlesztése nem került a prioritások közé, e nélkül súlyos versenyhátrányba kerülhet a mezőgazdaság.
130. A gyenge logisztika – paradox módon és egyelőre – segíti a magyar húsipart, ugyanis a nagy távolságról beszállított áruk terítése, polcra szállítása még komoly kihívást jelent. Azonban ahogy a multinacionális cégek mind nagyobb hangsúlyt fektetnek a nemzetközi beszerzésekre, úgy kerülhet egyre nehezebb helyzetbe a hazai húsfeldolgozás. Látni kell, hogy a logisztikai központok száma nő.

Úthálózat

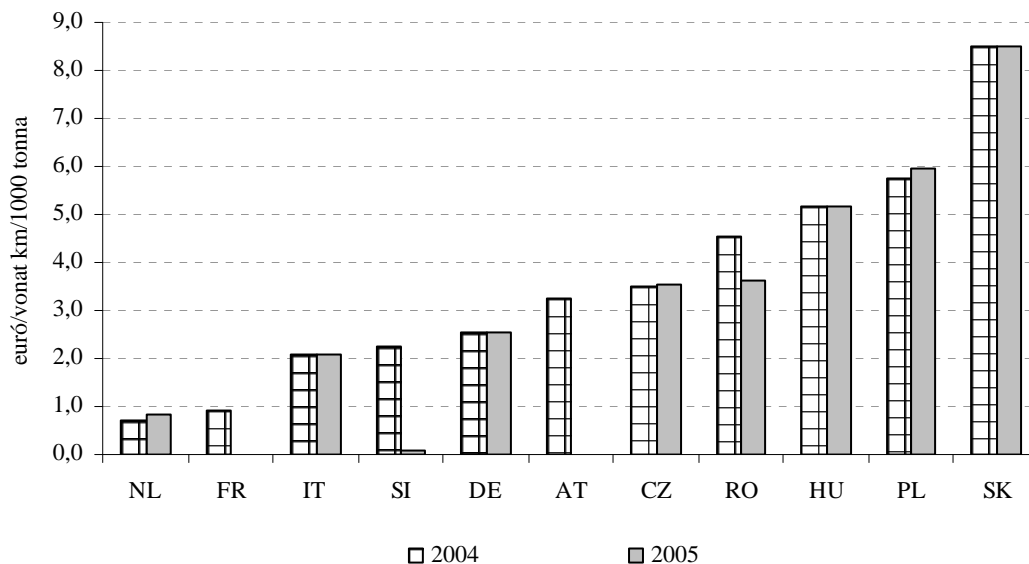
131. Míg Nyugat-Európában az utak 96%-át, Magyarországon csak 38%-át fedi szilárd burkolat. A különbség ennél is nagyobb a külterületeken, hiszen míg Nyugat-Európában szinte minden mezőgazdasági út burkolt, addig Magyarországon csak ezek alig egyharmada. **A földutak (és a vízelvezető árkok hiánya) versenyhátrányt jelentenek a szállítási költségek, a szállított áru mennyiségének és minőségének megőrzése, a munkagépek és szállítójárművek elhasználódása terén, de az időráfordítás, sőt, a munkamorál tekintetében is.** A külterületi mezőgazdasági utak önkormányzati tulajdonban vannak, az önkormányzatok szűkös forrásaikat azonban elsősorban a belterületekre összpontosítják, a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (GKM) pedig nem foglalkozik a külterületi földutakkal. Az utak javításához és újak építéséhez a közlekedési, a fejlesztési, valamint az önkormányzati ágazatok együttműködésére lenne szükség. A szomszédos településeket összekötő külterületi földutak kiépítése közforgalmi úttá, nem csak a mezőgazdaságot szolgálná, hanem a vidéki lakosság és vállalkozások összefogását, ellátását, szervezését és önszerveződését is segítené [Somfai, 2008].

Vasúti áruszállítás

132. A vasúti szállítás a mezőgazdasági áruféleségek közül elsősorban az ömlesztett száraz áruk (termények) esetében jellemző, ezek részaránya az összes áruszállításból 12-13%-ra tehető. Az élelmiszeripari áruféleségek közül csupán olajszármazékokat, melaszt és konzervipari késztermékeket szállítanak vasúton. A hűtött áruféleségek és élőállatok vasúti szállítása megszűnt.
133. Az ömlesztett száraz áru vasúti szállításának legfontosabb úticéljai sorrendben a tengeri kikötők (Koper, Rotterdam, Constanța stb.), a francia-, német- és olaszországi, valamint a belgiumi és hollandiai élelmiszeripari cégek telephelyei, továbbá az olaszországi és romániai malmok. A belföldi áruszállításban 200 kilométer alatti távolságra egyelőre nem éri meg a vasutat használni.
134. A vasúti áruszállítás súlyos versenyképességi problémákkal küszködik. Ezek közül az első helyen említendő, hogy Magyarországon európai összehasonlításban nagyon magas a pályahasználati díj (4. ábra). E tétel a vasúti áruszállító cégek költségei között akár 30%-os részarányt is képviselhet. (Megjegyzendő: a pályahasználati díj általában alacsonyabb, mint amennyit a pályafenntartás költségei indokolnak, a különbséget országonként eltérő állami támogatásként kapja meg a pályavasút.)

4. ábra

Átlagos pályahasználati díj alakulása néhány EU tagállamban (2004-2005)



Adatforrás: European Conference of Ministers of Transport

135. Az Európai Bizottság Energiaügyi és Közlekedési Főigazgatósága a magyar külügyminiszternek 2008 júniusában címzett levelében megállapította: a magyar állam nem gondoskodott többek között arról, hogy meglegyenek a jogszabályi feltételei a vasúti infrastruktúra igénybevételeit ösztönző kedvezményeknek. A Máv Zrt. nem érdekelt a szolgáltatási színvonal növelésében, de még annak szinten tartásában sem.

136. Összes vasúti terményszállító kapacitásuk havi 150-200 ezer tonnára tehető, ami az őszi csúcsidőszakban nagyon kevésnek bizonyul, míg az év többi részében rendszerint kihasználatlanok a speciális gabonavagonok. A vasúti áruszállítás versenyképességét nagyban gyengíti a hosszú fordulódő és a visszfuvar hiánya.
137. Sok vasúti berakóhely mellékvonal mentén van, amelyet fel akarnak számolni. Kicsi a berakó kapacitás, többszöri beállással kell rakodni, a berakás sok helyen időjárásfüggő, hosszú a várakozási idő. Ma nagyon kevés kivételtől eltekintve csak a régi betonsilók rendelkeznek iparvágánnyal és alkalmasak bármilyen időjárási viszonyok mellett a vasúti rakodásra. A vasút szervezetlen munkája miatt azonban a meglévő kevés iparvágány sincs kihasználva, a feladók szívesebben szállítatnak közúton. A folyami kikötői munkát sem lehet a vasútra szervezni: a hazai magánvasutak nem érkeznek pontosan, a vonatok gyakran órákig vesztegelnek egy-egy állomáson, de egynapos késés is előfordul.
138. Az EU vasúti áruszállításában egyelőre komoly akadály, hogy a tagállamok nemzeti határain többnyire személyzetváltás történik, a határon áthaladó mozdony anyagi vagy természetbeni ellentételezésért fut, nyelvi, műszaki, politikai okokból. Jóllehet, ma a legtöbb európai országban számítógépes rendszerek rögzítik a vonatok útját, ezek egymással nem kompatibilisek, ezért az ügyfelek többnyire csak addig tudják nyomon követni a feladott áru tartózkodási helyét, amíg a vonat el nem hagyja az ország területét. Ennél nagyobb gond, hogy a vasutak sem látják egymás adatbázisát, így nem tudnak időben meghozni olyan operatív intézkedéseket, amelyek segítségével minimalizálhatnák a kieső időt.

Belvízi áruszállítás

139. A Duna az év kilenc hónapjában hajózható, eltekintve az árhullámok esetében életbe léptetett, néhány hétre szóló hajózási tilalmi időszakoktól, valamint az időnkénti alacsony vízállástól.
140. Szemestermény-berakó kapacitásból a folyam mentén nincs hiány (pl. Gönyű, Baja, Mohács, Dunaföldvár, Bogyiszló, Fadd-Dombori stb), fedett rakodóhely azonban még nincs minden kikötőben. Az elmúlt években évi 2-2,5 millió tonna szemestermény hagyta el hajón az országot, a Dunán azonban akár havi 300 ezer tonna mezőgazdasági eredetű ömlesztett száraz áru is kivihető. A folyami áruszállítás nyáron és ősz elején lenne ideális, de a csúcs rendszerint október végén kezdődik.
141. Míg északra többnyire olajosmagvakat szállítanak a hajók, délre döntően gabonaféléket. A fuvardíjak Budapest-Rotterdam (30-32 euró/tonna), illetve Budapest-Constanța (22-24 euró/tonna) viszonylatban gyakorlatilag másfél éve stagnálnak. Ha az alacsony vízállás miatt nem lehet megrakni a hajót, a fuvarozók 10 centinként 2-3 euró/tonna extraköltséget számítanak fel. A visszfuvar kevésbé jellemző, prompt ügyletek kivételével, ilyenkor akár 50%-os árengedmény is elérhető.

142. Az ömlesztett száraz áru szállítására alkalmas ún. *bulk* konténerek Magyarországon még nem terjedtek el, nincs elég vasúti kocsi, technikailag nem készültek fel erre sem a raktárak, sem a magyar dunai kikötők.
143. A belvízi áruszállításban óriási lehetőségek rejlenek, hiszen ez olcsóbb, gazdaságosabb és környezetbarátabb a többi fuvarmódnál. Félő azonban, hogy a pozsonyi (folyam-tengerjáró és folyami hajók közötti átrakodás, konténerek kezelése), a linzi (konténerhajók fogadása), valamint a Krems-i kikötő fejlesztései miatt versenyhátrányba kerülünk. Az újabb fejlesztési tervek (pl. a *Via Donau* és a kremsi kikötői társaság által kezdeményezett konténer szállítási rendszer működtetése Krems és Constanța között) már 2009-től évi 7500 kamiont vonhat ki a közutakról, és az ázsiai és közel-keleti térségből érkező óceánjárók egy hetet takaríthatnak meg, ha Rotterdam helyett a fekete-tengeri kikötőt használják. A dunai konténeres áruszállítás megvalósításához a kikötőknek fejleszteniük kell közúti és vasúti összeköttetéseiket, valamint vámkezelési szolgáltatásaikat. Ausztriában erre már sor került, de más országokban – így Magyarországon is – komoly beruházásokra lenne szükség. Az ausztriai fejlesztések mindemellett a vízállás viszonyok rendezésére is kiterjednek, a vízszint megemelése érdekében Béctől keletre a meder megerősítését illetve a folyamszélesség szűkítését tervezik.

Tengeri fuvarozás

144. Röviden említést kell tennünk a tengeri áruszállítás költségeit befolyásoló tényezőkről is, hiszen ezek nagyban befolyásolják a tengerentúli versenytársak piaci esélyeit Európában. A gabonafélék, olajosmagvak és más mezőgazdasági eredetű ömlesztett száraz áru tengeri szállításának költsége az elmúlt néhány évben jellemzően az áru értékének 10-20%-ára rúgott, de vannak országok, amelyek esetében a 20%-ot is meghaladta. Ez elsősorban azzal magyarázható, hogy a közelmúltban rohamosan nőtt az ömlesztettáru-szállító óceánjárók iránti kereslet, ugyanis ezek nemcsak mezőgazdasági terményeket, hanem ipari nyersanyagokat is szállítanak, elsősorban Kínába és Dél-Kelet-Ázsiába.
145. A globális pénzügyi válság, a gazdasági növekedés megtorpanása, a kőolaj árának esése nyomán a tengeri fuvardíjak 2008 második felében drasztikusan csökkentek: november végén a Mexikói-öbölből 20-22 USD/tonna, Brazíliából 33-35 USD/tonna közötti összegért szállítottak terményeket Európába, míg az év első hónapjaiban még 80-110 USD/tonna között alakultak a díjtételek. Valószínűsíthető azonban, hogy csak átmeneti csökkenésről van szó, és mivel a hajógyártás egyelőre képtelen kielégíteni a növekvő igényeket, magának a trendnek a megfordulásával rövid és középtávon nem lehet számolni. (Megjegyzendő: a fekete-tengeri és a mediterrán térségben a tengeri fuvar költségek alakulása nem mutat szoros összefüggést az óceánjárók fuvardíjaival, hiszen egy viszonylag zárt földrajzi-gazdasági térségről van szó, ahol jellemzően más, kisebb kapacitású hajótípusok, ún. *Coasterek* bonyolítják az áruszállítás egy részét.)

146. A tengeri áruszállítás egyik sajátossága a fuvarirányok közötti rendkívül nagy egyensúlytalanság. A költségek tekintetében egyáltalán nem mindegy, hogy milyen égtáj felé szállítanak a hajók: a keleti és nyugati, illetve az északi és déli irányú áruszállítás költségében akár 100%-os különbség is mutatkozhat. Példának okáért: az Egyesült Államok exportőrei átlagosan 80%-kal többet fizetnek ugyanazon hajókapacitásért, mint az importőrök. Az ázsiai exportőröknek Európa és Észak-Amerika felé 50%-kal drágább a fuvar, mint az európai és észak-amerikai exportőröknek Ázsia felé.

2.2. Agrárpolitika

147. Az agrárpolitikában, és főleg annak megvalósításában szemléletváltásra van szükség, mert nem várhatjuk el minden probléma megoldását Brüsszeltől és/vagy az FVM-től. E szereplők tevékenysége ma jószerével csupán a hatósági szabályozásra szorítkozik. A versenyben való helytállás, az „üzlet” a bankok, a nagy input-beszállítók és a felvásárlók, kereskedők együttműködésén és a profit megosztásán múlik.

2.2.1. Támogatások, pályázatok

148. Magyarországon az agrárpolitika gyakorlatilag „**támogatáspolitik**”, amelynek legfőbb célja az elérhető uniós források maradéktalan lehívása és minél szélesebb körben terítése. A több területet érintő fejlesztések nincsenek összehangolva, nem alakultak ki hatékony módszerek a pályázatokban „beígért” eredmények, hosszú távú pozitív hatások ellenőrzésére, a felelőtlen döntések megelőzésére. A támogatások felosztásakor a döntéshozók csak formális *ex ante* hatástanulmányokra támaszkodhatnak.

149. **A magyar agrártámogatási rendszer sokszor téves, azaz felesleges beruházásokra ösztönöz**, ezáltal hosszú távon súlyos aránytalanságok kialakulásához vezet¹⁷. Sajnos, a gazdálkodók részéről többnyire a szubvenciók (pénzlehívás) maximalizálása a cél, ezért sokan azt és úgy termelnek, amire és amiért támogatás igényelhető. A rendszer a még élet- és versenyképes vállalkozásoknak nem kedvez, ezek agrárstratégiára várnak. Nem tudják eldönteni, hogy hosszabb távon mi legyen a fejlesztés súlypontja, ehhez ugyanis kevés segítséget, iránymutatást kapnak.

Fejlesztések

150. Az Állami Számvevőszék (ÁSZ) az AVOP mintavételes ellenőrzése során általános hiányosságként állapította meg a késedelmet a támogatási döntéshozatalban és a szerződések megkötésénél, a pályázati anyagok

¹⁷ Ld. pl. új intervenciók raktárak építésének támogatása átfogó infrastruktúrális és logisztikai fejlesztések, sőt, a létező infrastruktúra figyelembevétele nélkül.

hiánypótlásában és a pályázók értesítésénél. A Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal (MVH) belső ellenőrzése három megyei kirendeltségen és a kiválasztásra került helyi akciócsoportoknál vizsgálta a LEADER programhoz kapcsolódó pályáztatási és bírálati tevékenységet. Az ellenőrzés megállapításai a keretösszegek teljes mértékű lekötésének hiányára, a döntési folyamat elhúzódására, a túlzott bürokráciára, eljárásrendi, adminisztratív és számszaki hiányosságokra, határidő túllépésekre hívták fel a figyelmet.

151. Van néhány alapelv, amelyek egy fejlesztési program sikerének szükséges, ha nem is elégséges feltételei. Közülük a legfontosabb a fenntarthatóság, vagyis ne csak addig tartson ki egy létrehozott új munkahely, amíg a támogatás. Így a munkahelyteremtés eszköze lehet pl. egy fejlett technológia vagy üzleti modell bevezetése, amely hosszú távon versenyképesé teszi a vállalatot. Másrészt egy fejlesztési programnak akkor van értelme, ha tovagyűrűző hatásokkal jár, vagyis a fejlesztésnek köszönhetően kialakul a beszállítók és a vevők tartósan versenyképes köre.
152. Európai tapasztalatok szerint **elsősorban az ország egészét érintő, egymáshoz kapcsolódó, kiegészítő fejlesztések és programok segíthetik elő a felzárkózást** (hiába kap egy falu útépitésre támogatást, ha a régió nem kért vagy kapott támogatást a falut az autópályával összekötő út megépítésére, modernizációjára – e példát hozzák fel gyakran Brüsszelben). Az EU-csatlakozás után a hazai gabonátároló kapacitások növelésére indított program ennek tipikus példája: sehol sem számított, hogy milyenek a logisztikai adottságok (pl. a Máv Cargo kereken 60 telephelyet javasolt új raktáraknak a vasút közelében, ezek egyikére sem épült gabonátároló).
153. A piaci szereplők véleménye szerint **a támogatások elnyerésének feltételei nem életszerűek**: pl. az árbevétel növekedése egyetlen évben nem mutat semmit, mégis ehhez kötik a szubvenciót. A mezőgazdaságban az éves árbevétel növekedése még annyit sem mond, mint a nemzetgazdaság más szektoraiban. (Az árbevétel növekedésének fékezésére ösztönöz a közteherviselés „optimalizálása”, vagy a piaci árak várható alakulásának függvényében folytatott készletezés.)
154. A támogatási rendeletek és tájékoztatók előkészítetlensége sok gondot okozott. A rendeletek többször módosultak, nem volt előre meghatározott menetrend, hogy mikor, milyen fejlesztésekre lehet támogatási kérelmet beadni. Ennek következményeként számos szakmailag és pénzügyileg átgondolatlan, rosszul tervezett beruházás született, főleg az állattenyésztésben.
155. Ahol lehet, ott **az utólagos ellenőrzésre kell áttérni**. Így csökkennének azok a felesleges bürokratikus akadályok, amelyek jelenleg hatalmas előzetes terheket rónak a törvénytisztelő vállalkozásokra, ugyanakkor nem teszik lehetővé a korlátokat átlépő, nem tisztességes vállalkozások utólagos ellenőrzését.
156. Magyarországon **a tartástechnológia miatt a genetikai potenciált nem lehet kihasználni**. A leggyakoribb betegségektől mentes állatállományt nem célszerű elavult és fertőzött istállóban tartani. A csúcsgenetika könnyen beszerezhető, de

nagyobb arányú szaporítása Magyarországon már gondot jelent a rossz körülmények, a régi technológia miatt. A tartástechnológia modernizálása éveket, akár egy évtizedet is igénybe vesz (egy gazdaság pénzügyi lehetőségeit meghaladja ez a feladat, termelői összefogás pedig e téren sem észlelhető). Összefoglalva: **a genetika egy évtizeddel a hazai technológia előtt jár**. Nem egyes kiemelt technológiai elemek modernizálása, hanem **a zöldmezős beruházások ösztönzése** lett volna ésszerű.

157. Magyarország területének kb. 90%-a aszályal veszélyeztetett. A tapasztalatok szerint tíz évből átlagosan négy aszályos. Az AKI adatai szerint vízjogilag engedélyezett öntözhető terület 204 ezer hektár volt 2007-ben, ebből azonban csupán **87 ezer hektárt öntöztek ténylegesen**. Magyarország ezzel az utolsó előtti helyen áll az EU 27 tagállama között. Az öntözött területek aránya elsősorban az energia- és bérköltések miatt rendkívül alacsony¹⁸. Az öntözési költségek 60-70%-át a villamos áram és a gázolaj költsége (ld. 4-5. melléklet), továbbá a szivattyú-karbantartók bérköltése teszi ki. A vízszolgáltatás (öntözővíz eljuttatása a parcella széléig) díja köbméterenként 10-70 forint annak függvényében, hogy hányszor kell átmozgatni a vizet az egyik csatornából a másikba.
158. A régi öntöző berendezések felújítása és folyamatos karbantartása, illetve a korszerű, hatékonyabb öntözőgépek és mikro-öntözésre alkalmas rendszerek beszerzése többnyire meghaladja a gazdálkodók anyagi lehetőségeit, erre tehát forrásokat kell biztosítani. További nehézséget jelent a meglévő öntözőberendezések vagyonvédelme. Sajnos, meglehetősen gyakori a kihelyezett szivattyúk és egyéb berendezések eltulajdonítása.
159. A közcélú vízi létesítmények (öntöző- és belvízcsatornák stb.) hossza országosan mintegy 37 ezer kilométer; 2008-ban 312 szivattyútelep üzemelt, ezek nagyobb része azonban rossz műszaki állapotban volt. Az egyéni védekezésen és technológiai beruházásokon túl tehát hosszú távon mindenképpen szükséges e létesítmények fejlesztése, a már meglévő kapacitások felújítása és bővítése, illetve további öntözővíz-szolgáltató berendezések létrehozása.

Támogatások értékelése a feldolgozóiparban

160. A 2003-2006 közötti csonka tervezési időszakban több operatív program is nyitott volt a feldolgozóipari pályázók előtt, de az AVOP 2. prioritása volt az, amely az élelmiszeripar stratégiai jellegű fejlesztését, versenyképességének növelését célozta meg. A bírálati rendszer kialakítóira és a bírálókra nagy felelősség hárult, mivel az élelmiszeripar jelenlegi helyzetében egy beruházás rendkívüli versenyelőnybe hozza a nyerteseket. A hitelfeltételek várható szigorodásával ez a „versenytorzító” hatás erősödni fog. Ezen túlmenően szinte valamennyi tevékenységnél, bár gyakran elavult, de mindenképp kihatásatlan

¹⁸ Magyarországon az ipari villamos áram ára 2008. január 1-jén 7,21 eurócent/kWh volt áfa nélkül, ezzel az EU-ban a kilencedik helyen álltunk: pl. Spanyolországban 5,17 eurócent/kWh, Lengyelországban 6,12 eurócent/kWh volt a tarifa, de olcsóbban jutnak áramhoz a szlovák, dán, holland és német gazdálkodók is.

kapacitásokkal kell számolni, így egy-egy cég pályázati sikere a versenytársaknál komoly problémát okozhat. A csatlakozási szerződésben Magyarország elfogadta, hogy az úgynevezett érzékeny ágazatok esetében az országos kapacitás bővítéséhez támogatást nem nyújt, egy adott cég kapacitása akkor bővíthet, ha máshol a kapacitásokat leépítik. A fentiek miatt azonban nemzeti érdekünk, hogy ott is rendkívüli elővigyázatossággal kezeljük a beruházások támogatását, ahol ilyen közösségi korlátozás nincs érvényben.

161. A pályázati keretösszeg 59 millió euró, 15,1 milliárd forint volt, amely a saját forrásigénnyel együtt mintegy 38 milliárd forint beruházásra adott lehetőséget. A pályázatok befogadása már 2005 végén lezárult, mivel a beérkezett 361 pályázat összesen 35,2 milliárd forint támogatásigénye a rendelkezésre álló keretet messze meghaladta. A pályázatok bírálata 2006-ban megtörtént, a döntéshozók 155 pályázatot találtak támogatásra érdemesnek. 2007. december 31-én 141 szerződés volt érvényben és 139 pályázatnál történt (akár részleges) kifizetés, a rendelkezésre álló keret 86%-áig, összesen 13 milliárd forint értékben. (A keretet nemzeti forrásból 200 millió forinttal egészítették ki, így az 15,4 milliárd forintra emelkedett.)
162. A legsikeresebbeknek a húsfeldolgozás, a bortermelés, a baromfihús-feldolgozás, a tejtermékgyártás, valamint a zöldség- és gyümölcsfeldolgozás szakágakból benyújtott pályázatok bizonyultak. A húsfeldolgozó szakág 26,2%-kal, a bortermelés 19,1%-kal részesedett a szerződéses keretből, így együttesen a teljes keret 45%-át nyerték el. A kertészeti ágazatoknál problémát jelentett, hogy a tisztítás, osztályozás és csomagolás nem minősülnek feldolgozó tevékenységnek, így a nagy érdeklődés ellenére ezek támogatására nem nyílt lehetőség. A kertészeti ágazatok fejlesztése az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program egyik kiemelt célja.
163. A program végrehajtásának mélyebb elemzése sajnálatos módon nehézségekbe ütközik. Az arra vonatkozó információk, hogy az egyes pályázatok milyen pontszámokat kaptak a bírálat során, továbbá hogy az egyes ágazatokban, illetve pályázatonként milyen operatív célok valósultak meg, nem nyilvánosak. Általánosságban elmondható, hogy **a magyar hatóságok csupán az EU által előírt minimális tájékoztatási követelményeket teljesítik**, pedig a nagyobb nyilvánosság feltétlenül erősítené a pályázati rendszerbe vetett bizalmat, mind az ágazaton belül, mind az általános közvéleményben.
164. A Monitoring Bizottság jelentése a hatékony pályázati rendszer bizonyítékaként értékelte, hogy az Irányítóhatóság elé döntésre beterjesztett 204 pályázatból 155 elnyerte a támogatást, és a szerződéskötést követően minimális volt a meghiúsulás. Ezzel részben egyet lehet érteni, ugyanakkor **több olyan „nagy” pályázat kapott támogató döntést a bírálóktól, amelyek benyújtói azóta már felszámolásra kerültek vagy jelenleg felszámolás alatt állnak**. A kiírásakor a tervezők talán túlságosan tartottak attól, hogy a keretet nem sikerül kitölteni, ezért a pénzügyi stabilitással összefüggő követelményeket, az ún. „életképességi kritériumokat” meglehetősen enyhén szabták meg, illetve a múltbeli teljesítmény

a szükségesnél kevésbé számított. Ennek következménye volt az is, hogy több „projektcég” bekerülhetett a támogatottak közé. A jövőben ezen feltétlenül változtatni kell, természetesen anélkül, hogy az új, innovatív kezdeményezéseket háttérbe szorítanánk.

Közvetlen támogatások

165. A KAP „félidős” felülvizsgálata (*Health Check*) során elfogadott intézkedések értelmében a közvetlen támogatások vidékfejlesztési célokra történő, nem önkéntes átcsoportosításának (kötelező moduláció) mértéke 5%-ról 10%-ra nő 2009-2012 között az évi 5 ezer euró összeget meghaladó uniós közvetlen támogatást élvező gazdaságok esetében. A nagyobb gazdaságoknál az évi 300 ezer euró közvetlen támogatás feletti összegből további 4%-ot csoportosítanak át 2009-től. Magyarország, mint felzárkózó (konvergáló) EU tagállam, a vidékfejlesztési célokra átcsoportosított támogatásoknál 90%-os uniós társfinanszírozással számolhat az általános 75%-kal szemben. A 2004-ben csatlakozott tagállamokban a kötelező moduláció csak 2012-től (a 300 ezer euró alatti támogatással rendelkező gazdálkodók esetében 2013-tól) érvényes, mert akkor érik el a „rég” tagállamok közvetlen támogatási szintjét, amely ekkor a 10%-os kötelező moduláció miatt a számukra megállapított közvetlen támogatási keret 90%-a lesz. (Az MVH 2006. évi közvetlen támogatási adatbázisára alapozott számításaink szerint a moduláció Magyarországon mintegy 31 ezer gazdálkodót, a közvetlen támogatásokra jogosultak 16,3%-át érintheti 2013-ban; a források 7,6%-a kerülhet átcsoportosításra.)
166. Az összes közvetlen támogatás legfeljebb 10%-a objektív, nem diszkriminatív kritériumok alapján nemzeti hatáskörben használható fel. E keret legfeljebb 35%-a termeléshez kapcsolt szubvenciókra fordítható. Búzából a tonnánként 101,31 euró intervenció ár Brüsszel évente legfeljebb 3 millió tonnát vásárol fel, az e kontingensen felüli felajánlások csak árverés útján kerülhetnek az intervenció raktárakba. A kukorica, a durumbúza, az árpa, a cirok és a rizs intervenció felvásárlási kontingense a 2009/2010. gazdasági évtől 0 tonna, igaz, az Európai Bizottság a piaci folyamatok függvényében bármikor javaslatot tehet intervencióra átvehető mennyiségekre. (A hazai kukoricatermelők számára tehát nem hozta meg a remélt kedvező fordulatot a KAP felülvizsgálata.) Nyerstej-exportunkat hátrányosan érinti a tejkvóták évi 1%-os emelése 2009-2013 között (legfontosabb exportpiacunk, Olaszország esetében a kvótaemelés már 2009-ben 5%). A dohánytermesztők termeléshez kötött támogatása 2010-től megszűnik. Az új rendtartás szerint 2012-től gyakorlatilag csak a kérődző állatokat tartók kaphatnak nem opcionálisan termeléshez kötött támogatást.
167. A közvetlen agrártámogatások termeléstől történt függetlenítésének (*decoupling*) következményeként termelési ágazatok zsugorodnak össze, tűnnek el, megszűnnek az e tevékenységekre épülő munkahelyek, nem csak Magyarországon, de más tagállamokban is. Ugyanakkor a direkt szubvenciók függetlenítésének óriási előnye, hogy a termelő gazdálkodók nem ezekhez igazítják a termelési szerkezetet, hanem a piaci visszajelzések alapján döntenek.

168. Az összevont gazdaságtámogatási rendszer (*Single Payment Scheme*, röviden SPS) tervezett magyar változata méltányos kivonulási lehetőséget ad a kérődző állatokat tartók számára. Magyarországon a kérődző állatok tartásának jövedelmezősége a rendszerváltás óta romló tendenciát mutatott. Ez alól csupán egy rövid időszak jelentett kivételt, amikor EU-tagságunk első három évében a kérődző állatok után igényelhető közvetlen támogatások termeléshez kötött szubvenciók voltak. Ez a juhágazatban és a húshasznú szarvasmarhatartásban is némi fellendülést hozott. Azonban a támogatások lépcsőzetes emelkedése ellenére a juh- és szarvasmarha-vertikumok az EU-csatlakozás, a piacnyitás következtében egyre nagyobb versenyhátrányba kerültek a több, jobb adottságú, nagyobb hozamú gyepterülettel rendelkező nyugat-európai térségekkel szemben. A versenyképesség gyengülése és a támogatások részbeni függetlenítése a kérődző állatokat tartó hazai gazdálkodók egy részét a termelés felhagyására készíti. A termelés felhagyása azonban a kilépési korlátok miatt nem egyszerű ezen ágazatokban. Ezért van szükség a méltányos kivonulás lehetőségére: az SPS uniós támogatásait részben vagy egészben akkor is felvehetik a gazdák, ha felhagytak az állattartással, de rendelkeznek földterülettel¹⁹.
169. **Hosszabb távon nem tartható fenn a termeléstől függetlenített területalapú támogatás.** Ennek 1992. évi bevezetése óta hosszú idő telt el, ma már nem lehet az 1985-1991 közötti termés hozamokra (EU-15) hivatkozni. A fogyasztók, a társadalom nyomásának hatására az agrárpolitika prioritásai is megváltoztak (élelmiszer-biztonság, állatjólét, közjavak iránti igény). **A támogatások számottevő csökkentése a mezőgazdaság által előállított közjavak társadalmi hasznosságának, értékének számszerűsítésével kerülhető el.** Ez nem kis feladat, mert pl. a tagállamok nem végeztek általános környezeti állapotfelmérést, e nélkül pedig nincs *benchmark*, azaz bázis, amelyhez viszonyítani lehetne a környezet állapotának javulását. Az Európai Bizottság kompetenciája, hogy erre mikor kötelezi a tagállamokat.
170. Biztosra vehető, hogy **a KAP költségvetése 2013 után átalakul.** Ugyanis a tagállamok által elfogadott *Health Check* intézkedései között szerepel, hogy az Európai Bizottság a közvetlen támogatásokat felülvizsgálja, kiemelt figyelmet fordítva a tagállamok között a fajlagos (hektáronkénti) támogatások terén kialakult különbségekre. A jövőben a mezőgazdaság „környezeti szolgáltatásainak” még erőteljesebb támogatásával számolhatunk a területalapú direkt szubvenciók csökkenése mellett.

2.2.2. Birtokpolitika

171. A jogi személyek és a külföldi magánszemélyek földtulajdon-szerzését korlátozó, 1994-ben elfogadott és többször módosított földtörvény rendelkezései az EU-

¹⁹ A húshasznú anyatehenek támogatása 100%-ban, míg az anyajuhok támogatásai 50%-ban továbbra is termeléshez kapcsolt szubvenciók maradnak. A szarvasmarhák után fizetett egyéb támogatások (bikahízalás támogatása, tejtermelés támogatása, vágási prémiumok) történelmi bázison, az összevont területalapú támogatás részeként, termeléstől függetlenül kifizetésre kerülnek (a magyar SPS modellről részletesen ld. Potori [2008]).

csatlakozás után is érvényben maradtak. Külföldi jogi vagy magánszemély akkor válhat rövid időn belül földhasználóvá, ha Magyarországon termőföldet használó gazdasági szervezetben vásárol tulajdont. Az EU tagállamok polgárainak lehetőségük van termőföldet vásárolni, amennyiben önálló vállalkozó mezőgazdasági termelőként kívánnak letelepedni Magyarországon, és ezt megelőzően legalább három évig folyamatosan, jogszerűen Magyarországon laktak és folytattak mezőgazdasági tevékenységet. Magyarország 2011-ig hétéves haladékot kapott arra, hogy az uniós tőke szabad áramlásának e korlátozását megszüntesse.

172. A külföldiek földtulajdon-szerzését Magyarország kivételével az EU minden „új” tagállama lehetővé teszi az által, hogy engedélyezi a gazdasági társaságok földvásárlását. Míg egyes tagállamokban a jogszabályok nem tesznek különbséget a gazdasági társaságok tulajdonosai között (pl. Észtország, Litvánia Szlovákia és Románia), addig máshol kisebbségi külföldi tulajdonhányadot írnak elő (pl. Csehország, Lengyelország és Lettország). **A tőkeerős külföldi cégek többek között a nagyon korlátozott földpiac miatt sem fektettek/fektetnek be a magyar mezőgazdaságba.** Be kell látni, hogy **állattenyésztési ágazataink kibocsátásának növelésére gyakorlatilag esély sincs e probléma gyors rendezése nélkül.**
173. Jogi személy és jogi személyiség nélküli más szervezet termőföld tulajdonjogát – a Magyar Állam, az önkormányzatok és közalapítványok kivételével – nem szerezheti meg. A jogi személyek és szervezetek a tevékenységük folytatásához nélkülözhetetlen mezőgazdasági földterületet így kénytelenek bérelni a belföldi magánszemély földtulajdonosoktól (akik az adott jogi személy részvényesei is lehetnek) vagy az államtól. A 2005. évi gazdaságszerkezeti összeírás (GSZÖ) alapján a mezőgazdasági termelésben a bérelt terület aránya igen magas, 58%-ra tehető. Egyébként a Nemzeti Földalap (NFA) az NFA törvény módosítását követően mintegy 2,5 millió hektár állami tulajdonú termőföldvagyonot (mezőgazdasági terület, erdő, nádas és halastó) kezel, ebből 350 ezer hektárra tehető a bérlet útján hasznosított terület.
174. A jogi személyek és külföldi magánszemélyek földvásárlásának korlátozása inkább ideológiai, mint ökonómiai megfontolásokon alapul [Burger, 2006]. **Minimális elvárás, hogy a nagyobb állattartó telepeket üzemeltető társas vállalkozások takarmányszükségletük egy részét saját földterületen állíthassák elő, valamint a keletkező trágya jelentős részét saját földterületen helyezhessék el.** Ehhez a földhöz jutást lehetővé kell tenni (a földbérlet a saját földterület mellett és nem helyette jöhet szóba). **A környezetvédelmi előírások óriási versenyhátrányt jelentenek, sokszor ezeken áll vagy bukik egy üzem működőképessége.** Ez kiemelten fontos feladat, mert pl. a nagy sertéstartó tagállamokban (Hollandia, Belgium stb.) a probléma megoldott, ezért olcsóbb a termelés.

175. Súlyos hiányosság, hogy nincs a földtulajdonról és földhasználatról (magán, állami, egyházi, szövetkezeti, önkormányzati stb.) pontos és naprakész nyilvántartás.
176. Az osztatlan közös tulajdoni forma (kb. 1,2 millió hektár) nagyban akadályozza a termőföld használatát, továbbá folytonos egyéni és társadalmi-politikai érdekellentétek, spekulációk forrása. Megszüntetése, a birtokrendezés végrehajtása rendkívül költségesnek és bonyolultnak ígérkezik. Nehezíti az előrelépést, hogy a mezőgazdasági célok mellett egyidejűleg egyéb (pl. közlekedésfejlesztési, tájrendezési, vízgazdálkodási) célokat is érvényesíteni kellene, ami a különböző szakpolitikák közötti egyeztetést igényli.

2.2.3. Standardok, megfelelés

177. Az értelmetlen vagy túl szigorú, az európai, illetve globális versenyben a pozíciókat gyengítő hatású elvárásokat, az uniós környezetvédelmi és állatjóléti elvárásokat (*cross compliance*) ajánlatos lenne enyhíteni, a fontosabb nemzetközi versenytársakéhoz közelíteni, és mind a természetben-természetből élő hazai gazdálkodók, mind a nagyobb hozzáadott-értéket előállító – közvetetten érintett – feldolgozóipar számára elviselhetővé (kigazdálkodhatóvá) tenni. Tekintettel arra, hogy pl. a környezet állapotában a *cross compliance* mindennapi gyakorlata nem hoz feltétlenül javulást, mivel **az ellenőrzéshez hiányoznak a megfelelő mérések** (ráadásul a tagállamok döntő többségénél nincs viszonyítási alap sem, ugyanis nem történt meg a környezet állapotának előzetes felmérése). Általában műholdas vizsgálatokra és a gazdálkodók által kitöltött adatlapokra támaszkodva mondunk ítéletet a környezetvédelemről. Nem meglepő, hogy sokan támadják a *cross compliance* rendszerét (nem tisztességes, mert betartása gazdaságonként különböző fajlagos költséget jelent), és valószínűsíthető, hogy erre hivatkozva 2013 után nem tartható fenn változatlan formában a területalapú támogatás. *Franz Fischler* egykori mezőgazdasági biztos 2003-ban még a *cross compliance* révén tudta elkerülni a KAP költségvetésének 30%-os csökkentését, amit ma a gazdálkodók által előállított közjavak értékének számszerűsítésével szeretne elérni a *Rural Investment and Development for Europe* (RISE) alapítványon keresztül.
178. **Javasoljuk a standardok és a megfeleléshez szükséges követelmények racionalizálását, ezáltal a nem termelő beruházásokra fordított kiadások csökkentését, továbbá ezen álláspont európai szintű képviseletét.**

Élelmiszerkönyv

179. Az Európai Unióban az áruk szabadon mozoghatnak, vagyis bármely tagállamban törvényesen előállított élelmiszer elvileg szabadon forgalmazható mindegyik tagállamban. A **kölcsönös elismerés elve** a magyar élelmiszerjogba is beépült. A jelölésről szóló 2000/13/EK tanácsi irányelv értelmében azonban meg kell felelni a **nemzeti termékjelölések követelményeinek** is, így pl. egy

téliszalámi vagy egy *csemege debreceni* megnevezésű, EGT-országból²⁰ származó termék csak akkor felelne meg a megnevezéssel szemben támasztott követelményeknek, ha minősége teljesítené a MÉ 1-3/13-1 előírásban foglaltakat. Ellenkező esetben a behozatalnak ugyan nem lenne akadálya, de a megnevezésen változtatni kellene.

180. Az **Élelmiszerkönyv irányelveinek betartását** a standard minőség biztosítása, az egyre erősödő piaci verseny és a vásárlók/fogyasztók által elvárt tájékoztatási követelmények kényszerítik ki. Az irányelvek gyakorlati alkalmazásának erősebb áttételes kényszere a jelölés, ezen belül a megnevezés. A megszokott, ismert megnevezésekhez a fogyasztók részéről önkéntelenül kapcsolódik egy minőségi elvárás, igény, amelyet ki kell elégíteni. A vonatkozó irányelvben megadott megnevezésű, de a rögzített minőségi követelményeknek meg nem felelő termék kifogásolhatóvá válik a megnevezés megtévesztő használata miatt. A 2008. szeptember 1-je óta hatályos törvényi szabályozás megerősíti az Élelmiszerkönyv irányelveinek szerepét, így bizonyos megnevezésű termékeknek meg kell felelniük a rögzített minőségi követelményeknek. A harmadik országokból származó termékeknel a jelölési szabályozás jogilag nem, de a verseny a gyakorlatban megkerülhetetlenné teszi ezen irányelvek alkalmazását. Példának okáért: azon EGT-országból származó terméknel, amelyre ott nincs nemzeti szabályozás, és főbb tulajdonságai nem felelnek meg a hazai Élelmiszerkönyv előírásainak (pl. *szegedi vágott kenyér, szaloncukor, vadász felvágott*), a behozatal kifogásolható a megnevezés miatt. Amennyiben viszont az importtermék megnevezése a beszállító ország nemzeti előírása szerint helyes, de a Magyarországon e név alatt forgalmazott termékek előírásainak nem felel meg, a behozatalnak a kölcsönös elismerés elve alapján nincs akadálya (pl. étolaj, zöldborsókonzerv).
181. A tömegtermékek piacán hosszabb távon nem tudunk versenyezni, mivel a külföldi gyártók a magasabb technológiai színvonalnak köszönhetően képesek jobban standardizálni végtermékeiket, a vásárlók/fogyasztók (és a kereskedők) pedig folyamatosan az állandó minőséget keresik. A termelést a **hazai piacra gyártott magas hozzáadott-értékű termékekkel** tarthatnánk szinten. Meg kell azonban jegyezni, hogy az importárak kínálatából a gyengébb minőségű, olcsóbb termékekkel a szigorú Élelmiszerkönyv miatt sem tudunk versenyezni. Ha pl. egy termék a gyártó országban megfelel a *szalámi* kategóriának, míg Magyarországon nem, a hazai termék árban aligha lehet versenyképes. A magyar vásárló/fogyasztó minőség iránti igényét kielégíti a *szalámi* felirat, hiszen az importált termék küllemileg hasonló. Így tehát belföldön is versenyhátrányba kerülünk. A megoldás egy **az európai normákhoz közelítő, enyhébb Élelmiszerkönyv** lehetne, míg **a magas hozzáadott-értékű termékekről nem az Élelmiszerkönyvnek kell rendelkezni és azokat megvédeni**, mert a vásárló/fogyasztó sohasem lesz maradéktalanul tisztában az előírásokkal.

²⁰ Az Európai Gazdasági Térség az Európai Unió és az Európai Szabadkereskedelmi Társulás tagjai által létrehozott intézmény, az Egységes Piac kiterjesztése, tagjai az EU tagállamai, Izland, Norvégia, Liechtenstein és Svájc. Az Egységes Piacra vonatkozó szabályozás, illetve az Európai Bíróság joghatósága többnyire kiterjed az egész EGT-re.

Jelölés

182. Az élelmiszer-biztonság egységes kezelését megnehezítik az egyes tagállamok gazdasági, technológiai fejlettsége közötti különbségek, az eltérő kulturális sajátosságok. Az élelmiszerek jelölése komoly vitákat vált ki az EU-ban, különösen a **vonatkozó jogszabályok értelmezése** és a feltüntetett információk **olvashatósága** tekintetében. Mivel az élelmiszerjelölésre vonatkozó uniós irányelvek között számos nehezen értelmezhető ajánlás van, az **egyes jelölések tartalma országonként eltérő** lehet. Például a *nem tartalmaz* kifejezés esetében több országban elnézik az adott összetevő „szennyeződés által” előfordulását az élelmiszerben, míg Magyarországon e kifejezés alkalmazásánál 0,0%-os előfordulást engedélyeznek.
183. Az EU élelmiszerjelölésre vonatkozó előírásainak alkalmazása a gyártóktól figyelmet, tájékozottságot és körültekintést igényel, sokan azonban, még az elvárások ismeretében sem tesznek azoknak eleget, inkább kifizetik a hatóságok által szabott bírságokat²¹, mintsem a jelöléseken változtassanak vagy magas költségek árán módosítsanak a termék kizserelésén. Igaz, a **hatósági ellenőrzések sem mindig célirányosak**, gyakran *ad hoc* jellegűek, és a hivatalnokok nem a fogyasztók érdekeit védik.
184. Magyarországon a jelölések hatósági kifogásolása két okból adódik: (1) hibás jelölés, illetve (2) egy adott követelmény eltérő értelmezése a gyártók és a hatóságok részéről²². Sajnos, sem a hatósági, sem a bírói gyakorlat nem segíti a jogszabályalkotó segítő szándékkal kiadott útmutatóinak egységes értelmezését és alkalmazását, így az eljárások (büntetés mértéke, termékek és tevékenység betiltása) egyes esetekben az előállítók versenyképességét is veszélyeztethetik.
185. Felmérések szerint a hazai vásárlók/fogyasztók elsősorban a termékek ára alapján hozzák meg vásárlási döntéseiket, ma még kevésbé játszanak szerepet a tápanyag-összetételre, egészségre vonatkozó állítások, a szavatossági idő, az érzékszervi kiválóság vagy az élelmiszerjelölés mikéntje. **A tudatosság erősítését, az élelmiszerek megismertetését célzó tájékoztatás gyenge, a vásárlók/fogyasztók nagy része nem tudja értelmezni a jelöléseket** (pl. megijednek bizonyos nélkülözhetetlen kémiai adalékanyagtól). Egyes országokban ismeretterjesztő filmek, figyelemfelkeltő plakátok segítségével magyarázzák el a vásárlóknak/fogyasztóknak a jelölések tartalmát. Angliában az Élelmiszer Szabványügyi Hivatal (*Food Standards Agency*, röviden FSA) a

²¹ Az Országgyűlés 2008. június 9-én fogadta el a fogyasztóvédelmi törvény módosítását, amelyben a korábbi szabályozástól eltérően rögzítésre került a fogyasztóvédelmi bírság alsó és felső határa. A bírságminimum minden esetben 15 ezer forint, az irányadó bírságmaximum 2 milliárd forint, ami a vállalkozás nettó árbevétele alapján, valamint különösen súlyos jogsértések esetén módosul.

²² Az Országgyűlés 2008. június 9-én fogadta el a fogyasztóvédelmi törvény módosítását, amelyben a korábbi szabályozástól eltérően rögzítésre került a fogyasztóvédelmi bírság alsó és felső határa. A bírságminimum minden esetben 15 ezer forint, az irányadó bírságmaximum 2 milliárd forint, ami a vállalkozás nettó árbevétele alapján, valamint különösen súlyos jogsértések esetén módosul.

közlekedési jelzőlámpa színeit használva utal az egyes összetevők mennyiségi arányának egészségre gyakorolt hatására.

Önkéntes standardok

186. A hatóságok az élelmiszerekre minimum standardokat szabnak meg, a kereskedelem viszont ennél több és **szigorúbb önkéntes szabványt** (értsd: élelmiszer-biztonsági, minőségirányítási, környezetirányítási rendszerek működtetését) követel meg. A kiskereskedelmi láncok élelmiszerszabványai a saját márkás termékekre vonatkoznak és a beszállítók ellenőrzését szolgálják, ilyenek pl. az angol EFSIS/BRC, IFS, a HACCP, SQF, a GFSI, Eurepgap/Globalgap²³. Ezek szakmai tartalmában viszont nincs lényeges különbség, az eltérések az egyes szabványok között a nem-megfelelőségek megfogalmazása, az értékelés módja és az alkalmazást megkövetelő cégek miatt adódnak.
187. A költségek élelmiszer-biztonsági standardok teljesítésével összefüggő növekedése egyre nehezebb feladat elé állítja a termelőket, feldolgozókat. A kereskedők és hivatalnokok sokszor „túlárazott”, **drága és felesleges auditokra** kényszerítik a beszállítókat, ami nem feltétlenül jelenti azt, hogy az élelmiszer biztonságosabb lesz. A **vertikális integráció** erősítésére többek között azért is szükség lenne, hogy az egyes termékpályákon a termelők és feldolgozók elegendő árbevételt realizálhassanak a standardoknak megfelelő termékek előállításához szükséges korszerűsítő beruházások végrehajtásához.
188. Pozitívumként említhető viszont, hogy e szabványok betartása révén megőrizhető, sőt, folyamatosan **erősíthető a beszállítói pozíció**. Bár a külpiazi értékesítéskor a tanúsítványok veszíthetnek jelentőségükből (pl. zöldség- és gyümölcsfélék kivitelekor előfordult, hogy az importőr kereskedelmi lánc nem tudta fogadni a saját tanúsítványával rendelkező árut, mivel az ott előírt nemzeti szermaradvány-határérték alacsonyabb volt). Megoldást jelenthet a rendszerek kiépítésénél az egyes tagállamok Élelmiszerkönyvében rögzített előírások figyelembevétele.
189. A standardok nem mindig jelentenek garanciát. A tézsek és termelői csoportok esetében pl. a tagok csupán 10-20%-a rendelkezik tanúsítvánnyal, a kiszerelésre kerülő ömlesztett árualap ilyenkor nem tekinthető ellenőrzött, nyomon követhető terméknek. Sokszor a multinacionális kereskedelmi láncok sem kérik számon a standardok teljesítését, a Tesco pl. az Egyesült Királyságban ellenőrzi a spárgatermelést, de Ausztráliában már nem, az értékesítés viszont globális. Nem véletlen, hogy a jövőben **globális standardok** (pl. Globalgap) térnyerése, elfogadása várható.

²³ EFSIS (European Food Safety Inspection Service), BRC (British Retail Consortium), IFS (International Food Standard), Dán HACCP szabvány (DS 3027), SQF 2000 (Safe Quality Food), GFSI (Global Food Safety Initiative), EUREP (Euro Retailer Produce Working Group); GAP (Good Agricultural Practice).

190. Azon termelőknek, akik az önkéntes ételminőség-biztonsági, minőségirányítási, környezetirányítási rendszereket nem tudják működtetni, szűkösek a lehetőségek, ugyanis az alternatív felvevőpiacok (pl. éttermek) nemcsak korlátosak, de a verseny és az ételminőség-biztonság miatt azok is egyre szigorúbb követelményeket támasztanak.

Fogyasztóvédelem

191. A fogyasztóvédelem terén a korábbi, ajánlásokon és irányelveken alapuló szabályozást egyre inkább a **rendeleteken alapuló szabályozás** váltja fel. Az ételminőségek szabad forgalmát korlátozó rendelkezések (pl. az elővigyázatosság elve, a nyomon követhetőség, a kockázat-elemzés megkövetelése alapján) csak a fogyasztók védelmét, a közegészségügyet szolgáló előírások figyelembevételével vezethetők be. Így pl. kényes kérdés, hogy a hatósági igazolás kíséretében érkezett uniós importtermékek esetében a tagállamok egymás hatóságainak igazolását elfogadják-e vagy sem. A hazai „szigorú” intézkedések hatására a mi termékeink exportpiacain is „keményen” lépnek fel a hatóságok. Kérdés, hogy mennyire érdemes a külföldi hatóságok munkáját, illetve a külhoni gyártók termékeit (e kettő összefügg egymással) kritizálnunk.
192. Az importtermékek „fenntartással” kezelése mellett a **hazai hatósági előírásokat és hatóságaink működését is felülvizsgálni, ellenőrizni kell**. Magyarországon ugyanis, sajnos, **nem az számít, hogy milyen ételminőség-biztonsági kockázatokat hordoz egy termék, hanem hogy annak előállítása során a gyártó maradéktalanul eleget tesz-e a hatóságok által „kiötlött” előírásoknak**, amelyek gyakorlati relevanciája – a piaci szereplők véleménye szerint – sokszor kevés, költségvonzata viszont annál nagyobb. Alapos ellenőrzésekkel csökkenteni lehetne a feketevágások 30% körüli arányát vagy el lehetne kerülni, hogy pl. a vajkrémekben pálmaolajat használjanak fel, illetve az egyik üzemben készült, márkanevvel ellátott terméket egy másik üzemben, más márkanevvel csomagolják át, mert a kereskedő ez utóbbiból többet rendelt a raktárkészletnél. A piaci szereplők által gyakran hangoztatott panasz, hogy pl. egyes hatósági állatorvosok elnézőek ott, ahol tőlük vásárolnak állatgyógyszereket vagy nincsenek folyamatosan jelen az ételminőség-feldolgozóknál. A nagyobb feldolgozók véleménye szerint olyan üzemekből élnek, amelyeket már régen be kellett volna zárítani – ezt az uniós ellenőrzések során általában meg is teszik, de csak átmeneti időre.
193. Magyarországon a **gyenge vásárlói/fogyasztói tudatosság** megerősödésének egyik előfeltétele, hogy jogaikkal és kötelezettségeikkel tisztában legyenek a vásárlók. Az Országos Fogyasztóvédelmi Egyesület felmérése szerint napjainkban **a hazai vásárlók/fogyasztók több mint 50%-a nem rendelkezik elvárható ételminőség-biztonsági ismeretekkel** és több mint 60%-a csak a termékek árát veszi figyelembe. Mindezek ellenére a vásárlók/fogyasztók az ételminőség-biztonságot fontosnak tartják, különösen az ételminőség-feldolgozás és -értékesítés higiéniai színvonalát [Bánáti és Lakner, 2005]. A régi tagállamokban már gyermekkortól kezdve nevelnek a tudatos vásárlói/fogyasztói magatartásra,

fogyasztói tanácsadó központokon keresztül kampányok, kiadványok, összehasonlító termékvizsgálatok szolgálják a tájékoztatást (pl. a belga fogyasztóvédők lapja több mint 300 ezer előfizetővel büszkélkedhet, a németek számára pedig természetes, hogy csak a fogyasztóvédők által jónak minősített, logóval ellátott termékeket vásárolják).

194. Az elmúlt évek hazai fogyasztóvédelmi kommunikációja azt mutatja, hogy a **nyilvánosság preventív módon járulhat hozzá a jogsértések számának csökkenéséhez**. A cégek számára mégis kevésbé tudatosult, hogy a fogyasztóvédelmi szabályok betartásával nemcsak a hatósági szankciók kerülhetnek el, hanem a pozitív vásárlói/fogyasztói megítélésnek (márkahűség) köszönhetően a közép- és hosszú távú értékesítési mutatók is javulnak. Ugyanakkor az elhíresült fűszerpaprika-botrányban 2008 novemberében hozott aránytalanul enyhe, nem jogerős ítélet²⁴ és a hasonló esetek hamar erodálják a magyar vásárlók/fogyasztók hazai fogyasztóvédelmi hatóságokba és egyáltalán a magyar termékekbe vetett bizalmát – az igazságszolgáltatást nem is említve. További probléma, hogy csak kevés visszaélés jut el a büntetőeljárás szakaszba, mert a hatóságok ódzkodnak ettől. A piaci szereplők szerint **hosszú távon fel kell készülni az étel- és italbiztonsági kockázatok növekedésére és a mind gyakoribb botrányokra**, tekintettel a mezőgazdasági termékek globális piacának egyre inkább keresleti jellegére, az étel- és italipar várható további emelkedésére. Ezt a magyar hatóságoknak is fokozottan szem előtt kell tartaniuk.

Védjegyek és földrajzi árujelzők

195. A legfontosabb védjegyek közé tartozik a Hagyományos Különleges Termékeket igazoló védjegy (*Traditional Speciality Guaranteed*, röviden TSG, magyarul HKT). Földrajzi árujelzőként az Oltalom alatt álló Eredet Megjelölés (*Protected Designation of Origin*, röviden PDO, magyarul OEM) és az Oltalom alatt álló Földrajzi Jelzés (*Protected Geographical Indication*, röviden PGI, magyarul OFJ) alkalmazható elismert szimbólumként az Európai Unióban. A védjegyek a magas hozzáadott-értékű termékek esetében **hatékony versenyzőként** szolgálhatnak. Magyarország azonban – az elismertetéssel járó terhek, a más területről származó anyagok felhasználása, a védett termékek piaci pozíciójának kedvezőtlen helyzete miatt – kevés földrajzi árujelzővel és együttes védjegyjelöléssel rendelkező terméket jelentett be az Európai Bizottságnak²⁵. Csupán egyetlen hazai étel- és italipari termék, a *Szegedi szalámi* vagy *Szegedi téliszalámi*

²⁴ A Kalocsai Fűszerpaprika Zrt. 2004-ben 11 tonna olyan fűszerpaprikát hozott forgalomba, amelyhez különböző arányban brazil és spanyol importból származó, a megengedett értéknél magasabb mérgezőanyag-tartalmú örleményt kevert. A Sükösdői Házi Pirospaprika Kft. pedig a Dél-Afrikai Köztársaságból importált örleményt magyar paprikával keverve „Eredeti magyar paprika” jelzésű tasakokban hozta forgalomba. A Kecskeméti Városi Bíróság a fogyasztók megtévesztése miatt első fokon 300 ezer forinttól 1 millió forintig terjedő pénzbüntetést szabott ki a négy vádlottra, míg a két gazdasági társaság 500-500 ezer forint pénzbüntetést kapott.

²⁵ Az FVM tájékoztatása szerint 2008-ig összesen 821 védett eredet-megjelölésű és földrajzi jelzésű terméket regisztráltak EU szerte. A bejegyzések regionálisan néhány tagállamra koncentrálnak: Olaszország (174 védett név), Franciaország (162), Spanyolország (119), Portugália (114), és Görögország (86). A hagyományos termékek kevésbé elterjedtek, mindössze 20 regisztrált termék van az Unióban.

rendelkezik közösségi oltalom alatt álló földrajzi árujelzővel, az Európai Unióban elismert „hagyományos különleges” termékünk nincsen. A **kereskedelmi márka** is ipari védjegyoltalom alatt áll, és ma már (különösen a nyugati országokban), nem tekinthető „olcsó, silány minőségű tömegterméknek” a kereskedelem ugyanis nagy hangsúlyt fektet a beszállítók kiválasztására és az élelmiszerbiztonságra.

196. Marketing szempontból a **termékszintű megközelítés** (ökológiai, védett megjelölés, gmo-mentesség,) költségesebb, mint a szervezeti és termelésvonatkozású megközelítés (nyomon követhetőség, minőség- és környezet-tanúsítványok)²⁶, hatékony stratégia mellett azonban a **termékdifferenciálásból származó előnyök** – növekvő költségek mellett is – nagyobb jövedelem elérését teszik lehetővé. Magyarországon e tekintetben még a közepes és nagy feldolgozóipari cégek is hátrányban vannak a tőkehiány és a korlátozott alkuerő miatt. Érdekeik egyelőre inkább a minőségbiztosítási, illetve a tanúsítási rendszerek kidolgozásához fűződnek.
197. A **minőségtanúsító védjegyek**²⁷ elterjedtsége és ismertsége Magyarországon szerénynek mondható, annak ellenére, hogy egyes élelmiszerláncok (pl. SPAR) kiemelt figyelmet fordítanak a magyar árukra. Az Agrármarketing Centrum (AMC) Kiváló Magyar Élelmiszerek üzleteken belüli kampányára kiírt közbeszerzési pályázatának sikeressége nemcsak a gyártónak és a vásárlónak/fogyasztónak, hanem a kereskedőnek is hasznot hoz. A vásárlók a SPAR által működtetett áruházláncok mintegy 400 üzletében találkozhatnak a program arculati elemeivel és a közös kommunikációval, ahol a hangsúly a minőségen és a jó ár-érték arányon van. A védjegy ezáltal garanciát jelent az üzlet és a vásárló/fogyasztó számára egyaránt. A GfK Piackutató Intézet szerint azonban nálunk a védjegy önmagában ma még nem ösztönzi a vásárlást. A nyugati vásárlók/fogyasztók körében nagyobb a tanúsító védjegyek jelentősége, de ott sem számít széles körben elsődleges döntési szempontnak. Helyes kommunikáció és kollektív hazai marketing esetén is legalább tíz évnek kell eltelnie ahhoz, hogy e minősítések piaci tényezővé váljanak, és valódi, tömeges fogyasztói igény ébredjen a minősített termékek iránt.
198. A **fogyasztói bizalom erősítése** érdekében fontos, hogy a védjegyet viselő termékek minősége a védjegyhasználati jogosultság ideje alatt ne változzon. E tekintetben példaértékűnek tekinthető a Kiváló Magyar Élelmiszer tanúsító védjegy szabályzata, amelynek sajátossága, hogy a terméket nem csupán a minősítés alkalmával, hanem azt követően is rendszeresen ellenőrzik.

²⁶ Az olasz élelmiszeripari és kereskedelmi cégek körében végzett felmérés szerint az ökológiai gazdálkodás és a hazai nyersanyagok kizárólagos használatának deklarálása bizonyultak a legdrágább minőségpolitikáknak, 21,3%-os és 12,7%-os termelési költségnövekedéssel. Ezeket követi a védett eredetmegnevezés 8,9%-kal, a gmo-mentesség 7,8%-kal, a nyomon követhetőség 6,6%-kal, a kiskereskedelem minőségi útmutatók betartása 6,5%-kal, és a saját védjegyes kereskedelmi címkék (5,6%). Az ISO tanúsítás költsége (4,2%) kisebb, amennyiben együttes védjegyekkel társul (3,6%) [Dries *et al.*, 2006].

²⁷ Nemzeti Minőségi Díj, Magyar Agrárgazdasági Minőség Díj, Kiváló Magyar Élelmiszer, Magyar Termék Nagydíj.

2.2.4. Kereskedelmi láncok

Etikai kódex

199. A 2005. évi CLXIV törvény (kereskedelmi törvény) 2006. június 1-jén lépett hatályba. Új elemként jelent meg a nagy kereskedelmi láncok (100 milliárd forintot meghaladó éves forgalom) erőfölényének beszállítóikkal szembeni korlátozása. A törvényből következően az Országos Kereskedelmi Szövetség kidolgozta a **Kereskedelmi Etikai Kódexet**, amelyet 2006. július 4-én írtak alá a szakmai érdekképviselők, valamint a legnagyobb üzletláncok. Az élelmiszerkereskedelmi láncok természetesen készíthetnek saját etikai kódexet is. A Gazdasági Versenyhivatal a kereskedelmi törvényben foglaltak alapján 2010. június 30-ig meghosszabbította a Kereskedelmi Etikai Kódex kereskedők és beszállítók kapcsolatára vonatkozó részének hatályát. A kódex szerint az üzleti partner magatartásával kapcsolatban bárki panaszt tehet, függetlenül attól, hogy aláírta a kódexet vagy sem.
200. A kódex a mai következmények nélküli állapotok tipikus terméke, **nem szankcionál**. Megsértéséről mindenki beszél, de a Gazdasági Versenyhivatalhoz (GVH) bejelentés még nem érkezett. Jellemző egyébként, hogy a kereskedelemben dolgozó döntéshozók többsége még csak nem is ismeri a tartalmát, betartására így értelemszerűen nem is törekednek. A beszállítók jogi úton nem mernek a kereskedelmi láncokkal szemben fellépni, együttműködési kísérlet esetén pedig azonnal a **kartellezés gyanújába keverednek**.
201. A Kereskedelmi Etikai Kódexen kívül, hasonló tartalommal az FVM és az Élelmiszer Feldolgozók Országos Szövetsége is készített egy-egy etikai kódexet, amelyekhez a termékpályák bármely szereplője csatlakozhatott, azonban ezeket a kereskedelmi láncok nem írták alá. Az élelmiszerláncok hozzáállását az etikai kódexektől függetlenül is befolyásolni lehetne egy a feldolgozók és termelők által finanszírozott szakmai grémium felállításával, amely saját elvárásai alapján osztályozná a társaságok üzleti magatartását, a pozitív és negatív példákat pedig közzé tenné (pl. az interneten).
202. Gyakori panasz, ezért említést érdemel a **30 napos fizetési határidő** be nem tartása. A 2003. évi agrárpiaci rendtartási törvény értelmében a 30 napos fizetési határidő nem vonatkozik a rendelkezés hatálybalépése előtt megkötött szerződésekre. Ezért a kereskedők korábbi partnereikkel nem kötnek új beszállítói szerződéseket, hanem a régieket „hosszabbítják meg”. Egy másik „megoldás” gyűjtőszámlák kiállítása, amelyek 30 napnál lényegesen hosszabb időszakot ölelnek fel. További praktika, hogy áreltérésre hivatkozva visszaküldik a számlát, vagy rosszul rögzítik a tranzakciót, és az adategyeztetési procedura miatt hetekig, akár hónapokig késlekednek a beszállítók kifizetésével. Kérdés, hogy ilyen anomáliáknak a jogalkotók miért engednek teret.
203. A fizetési határidő betartása nem csak a kereskedelemben, hanem a termékpályák más szakaszain sem jellemző. Sok cég nagyon későn vagy egyáltalán nem fizet

vásárolt áruért, ami egyrészt drágulást idéz elő (emelkednek a tranzakciós költségek), másrészt – súlyos esetben – az eladókat csődbe juttatja. A kitolt fizetési határidőkkel nem lehet stabil termelői bázist biztosítani. Amikor kevés a szabad árualap, a szerződéses fegyelem és a hosszú távú szerződéses kapcsolatok hiánya miatt gyakran készpénzért kell vásárolni.

Hátsó kondíciók

204. **A kereskedelmi láncok számára az a legfontosabb, hogy a vásárló/fogyasztó a polcokon milyen árakat lát**, hiszen döntően ez csábítja az üzletbe. **Az egyes beszállítókkal szemben támasztott minimális profitelvárást a külső szemlélők számára láthatatlan ún. „hátsó kondíciók” révén biztosítja.** Hátsó kondíciók alatt a beszállítókra kényszerített, tetszőlegesen megszabott különböző díjak és hozzájárulások értendők. A kereskedelmi láncok ma már mintegy 80 kreált „jogcímen” (pl. bonusz, fix bonusz, listázási díj, logisztikai, marketing, boltnyitási, átalakítási hozzájárulás, polcfeltöltési, euró-felzárkóztatási, koordinációs szervezési díj, „uborkaszegzon” miatt felszámított 2%, születésnap hozzájárulás, fizetési határidő betartásának díja stb.) gyűjtenek „adót” partnereiktől. Ezek mellett egyébként nincs szükség szakképzett és tapasztalt (értsd: költséges) árubeszerzőkre, kereskedelmi szakemberekre. A hátsó kondíciók könnyen tervezhetők, az éves szerződésekben újratárgyalhatók, az összegek emelése biztos többletbevételt jelent. Mivel kialakult gyakorlatról van szó, nem valószínű, hogy a kereskedelem a közeljövőben lemond erről.

Az árképzés lépései a kereskedelmi láncoknál

1. A fogyasztói ár megállapítása árfigyelő cég bevonásával
 - ⇒ a feketepiaci árak lehúzzák a normál piaci árakat (egyres árúházláncoknál bizonyos termékekből feketepiaci áru kerül a polcokra)
2. Akciós katalógus kiadása
3. Beszerzési ár meghatározása
4. Beszerzési ár érvényesítése, hátsó kondíciók
 - ⇒ az áruba fektetett tőkén a lehető leggyorsabban a lehető legnagyobb haszon realizálása, vagyis az árképző mechanizmus, **a termelési költségek változásával szemben közömbös**

205. A hátsó kondíciók nem csak az élelmiszerbeszállítókra, hanem **valamennyi partnerre érvényesek**, terméktől függetlenül. Így e kérdést a más beszállítókkal együtt célszerű rendezni.
206. A kiskereskedelmi láncok terjeszkedésének lassulásával párhuzamosan esetleg csökkenhet a beszállítók hozzájárulása, a jogcímek száma. A hozzájárulásokat ugyanis részben a hálózatok gyors bővítéséhez használták fel a cégek. Ugyanakkor az élelmiszer-kereskedelem a jövőben egyre nagyobb hangsúlyt helyez újabb **önkéntes standardok** (pl. állatjólét) bevezetésére, ami legalább akkora kihívást jelent majd a beszállítóknak, mint a hátsó kondíciók.

Beszzerési ár alatti értékesítés

207. Egy termék beszerzési ár alatti értékesítése nem jelenti azt, hogy a beszállítónak az adott terméken nincs haszna, illetve hogy a kereskedő veszteséget realizál, hiszen a termékhez kapcsolt hátsó kondíciók az ilyen akciókhoz elegendő fedezetet nyújthatnak. **A beszerzési ár alatti értékesítés tiltása sok magyarországi céget nehéz helyzetbe hozott vagy tönkretett, mert a jogszabály csak a hazai termékekre vonatkozik.** A kereskedő egy-egy termék beszerzési ár alatt értékesítésével realizált vesztesége a külföldi beszállítóknál „támogatásként” csapódott le, **aminek következményeként nőtt az importált termékek forgalma. Egyébként egyetlen beszállító sem érdekelt a kereskedő feljelentésben, mert mindenki tart a „kilstázástól”.**
208. Mint arra már korábban utaltunk, az élelmiszeripar a helyi fogyasztói szokásoknak, kereslet-kínálati viszonyoknak megfelelően a kibocsátás/eladások optimalizálására törekszik. Így pl. **egyres EU tagállamokban a keresett sertéshúsrészeket eleve nagyobb haszonkulccsal értékesítik** (a vágósertések felvásárlási ára alacsonyabb, mint Magyarországon, hiszen élősertésből nettó importőrök vagyunk, a vásárlók/fogyasztók pedig lényegesen többet fizetnek a termékért, mert sokkal magasabbak a jövedelmek), **így a kevésbé keresett húsrészeken nyomott áron adnak túl** többek között Magyarországon (a máshol realizált nyereség ezt elviseli), amivel ellehetetlenítik az itteni termelőket és a feldolgozókat egy részét. A tejtermék-kereskedelemben hasonló a helyzet: a nyugat-európai tejfeldolgozók termékeik 90%-át a nyugati piacokon, magas árszinten értékesítik, míg a maradék 10%-kal választékbővítés címén elárasztyják a kelet-európai piacot, a nyugat-európainál lényegesen olcsóbb áron.
209. Az élelmiszer-kereskedelmi láncok értelemszerűen arra törekednek, hogy megtalálják az egyensúlyt a beszállítói érdekek és a vásárlói/fogyasztói igények között. A folyamatos beszállítás biztosítása megkövetel részükről bizonyos szintű felelősséget üzleti partnereikkel szemben, ugyanakkor a vásárlóerő megőrzésében is érdekeltek. A komolyabb áremelések érezhetően visszavetik a fogyasztást, ami a beszállítónak sem lehet érdeke.
210. A gyakorlati tapasztalatok szerint a beszerzési ár alatti értékesítés tiltásának következményei a remélttel ellentétesek, ezért pl. Írországban a szabályozás eltörlését kezdeményezték, Ausztriában el is törölték, az Egyesült Királyságban pedig be sem vezették. Ugyanakkor tény, hogy az EU több tagállamában, így Franciaországban, Spanyolországban, Portugáliában, Olaszországban és Németországban (ld. 6. melléklet) továbbra is tilos a beszerzési ár alatti értékesítés [Kartali, 2009].
211. **Az Európai Unióban az agrárpiacok sajátos szabályozása (egyelőre) határokat szab a versenyjog érvényesülésének.** A „tiszteletlenül” alacsony árú (beszerzési ár alatti értékesítés) önmagában nincs versenyjogi következménye, a versenyhivataloknak ennek vizsgálatára nincs is hatásköre. Ha viszont a beszerzők megállapodnak, hogy egy bizonyos árú drágábban nem

vesznek át egy adott terméket, akkor már érvényesülhetnek a versenyjogi szabályok. Ezzel szemben **a mezőgazdasági termelők termelői csoportba vagy tészbe tömörülve kényszeríthetik ki üzleti partnereiktől árelvárásaikat** – e szervezetek nem tartoznak az uniós versenyjog szabályozása alá, pedig a versenyt korlátozó szerveződésekről van szó. Ha több ilyen szervezet létezik, akkor a versenyhelyzet úgymond továbbra is fennáll, ezt a versenyjog európai szinten még tolerálja. A termelők mégsem iparkodnak azon – legalábbis Magyarországon –, hogy megszervezzék az értékesítést és érvényesítsék saját érdekeiket. Ez többek között azzal magyarázható, hogy nem viselik el, ha a szervezeten kívül másnak egyáltalán nem vagy csak meghatározott százalékot értékesíthetnek. Ezért a kereslet-kínálat, illetve az illegális kereskedelem és a nepperek hintájában gyengítik saját pozíciójukat.

Megszilárdult beszállítói kapcsolatok előnyei

212. A beszállítói kapcsolatok megszilárdulása, a partnerség kialakulása alapvetően a **személyes üzleti kapcsolatokon** múlik. Aki hosszabb távon képes egy-egy kereskedelmi láncnak beszállítani, annak könnyebb más láncokhoz is bekerülni; tapasztalatok szerint, ha nagy volument tud szállítani, az engedményes akciókat idővel egyre kevésbé terhelik rá, illetve a termékek megnövekedett forgalma után fizetett százalékos hozzájárulásokból, visszatérítésekből sokkal több ilyen akcióra nyílik lehetőség; a lánc külföldi terjeszkedésével a külföldi boltokba is bekerülhet, jóllehet, egyelőre kevés ilyen hazai példával találkozunk.
213. Ide kívánczik, hogy kevés magyar kiskereskedelmi lánc terjeszkedik külföldön, és **ezek sem részesítik feltétlenül előnyben a magyar termékeket**. Példának okáért: a lábát a szomszédos országokban is megvető CBA összetett tulajdonosi szerkezete miatt erősen profitorientált lánc, így nem igazán alkalmas a magyar termékek promociójára²⁸. (Lévé franchise szervezet, a sok tulajdonosra nem lehet egyetemlegesen rákényszeríteni a központi döntést. Ráadásul a boltok adottságai is nagyon különbözők.)

2.2.5. Hatósági állatorvosi szolgáltatások

214. Az alsóbb szinteken működő hatósági állatorvosok munkájával a tej- és húsvertikumok gyakorlatilag minden szereplője elégedetlen, a termelőtől egészen a kereskedőig. A leggyakrabban elhangzó kritikák az alábbiak:
- a hatósági állatorvosok alsóbb szinten nem úgy értelmezik az előírásokat, mint felsőbb szinten, gyakran felesleges, ésszerűtlen, nehezen vagy csak jelentős ráfordítással teljesíthető követelményeket állítanak fel az üzemekkel szemben (hiányzik az azonos szemlélet);

²⁸ A szlovákiai Poltáron végzett próbavásárlásunk alkalmával a cég üzletében mindössze három magyar cég termékeit fedeztünk fel a polcokon: egy többek között keleti édességeket gyártó – jobbára nem magyarországi alapanyagokat feldolgozó – vállalkozásét, egy ismert növényolajipari cégét, valamint egy szinte ismeretlen borászatét. (Ez utóbbi portékája „az EU különböző tagállamainak boraiból” készített nedű volt.)

- a hatósági állatorvosoknak nagy szerepük van a cégek adminisztrációs terheinek növelésében;
 - a hatósági állatorvosok saját vállalkozásaikon keresztül vagy közvetítéssel állatgyógyszereket adnak el, és a tapasztalatok szerint elnézőbbek azon üzemekkel, amelyek tőlük vásárolnak;
 - a hatósági állatorvosok gyakran csak a szemléken jelennek meg a feldolgozóüzemekben;
 - a hatósági állatorvosok nem szívesen látják el szakállatorvosi feladatokat.
215. Az állatorvosok közül sokan kényszerhelyzetben vannak, a szolgálat kiegyensúlyozott működéséhez nincsenek meg a pénzügyi feltételek. Értelemszerűen nem érdekeltek egy-egy elavult üzem bezárásában. A helyzet tarthatatlan, **sürgős változtatásra van szükség. Nem csupán néhány ágazat versenyképességének javítása, hanem az egész társadalom élelmiszerbiztonság iránti jogos igénye okán is.**

2.2.6. Szerepvállalás

Információ

216. Az agrárvezetés aktív koordináló tevékenységére főleg az információszervezésben (ehhez tartozik az adatszolgáltatás és -gyűjtés előírása is) és -terjesztésben, a vállalkozói készségek fejlesztésében, az együttműködési formák ösztönzésében (ez mind az általános szaktanácsadáshoz tartozhat), valamint az infrastruktúra-fejlesztésben lesz az eddigieknél is nagyobb igény, természetesen a hatósági feladatok mellett.
217. Az információáramlás tekintetében valamennyi csatorna fejlesztésre szorul. Az agrárvezetésnek egyfelől mindent el kell követnie, hogy az egyes termelők, iparági szereplők, szaktanácsadók, szakmai szervezetek, továbbá az agrárgazdasági folyamatok elemzői és az agrártudományokat oktatók a lehető legteljesebb körű tájékoztatást, hozzáférést kapják a szükséges információkhoz, adatokhoz. A hozzáférés módja legyen egyszerű, egyértelmű, felhasználóbarát, a tájékoztatás történjen időben. Másfelől a megalapozott döntések meghozatala érdekében az irányítás joggal elvárhatja, hogy a piaci szereplők az előírt statisztikai és hatósági adatszolgáltatásoknak pontosan és határidőre eleget tegyenek. Törekedni kell az adatszolgáltatói terhek csökkentésére, ugyanakkor a teljesítések elmaradását akár a támogatásokból történő kizárással kellene szankcionálni²⁹.
218. Az információáramlás hatékonyabbá tételének egyik módja a szaktanácsadás fejlesztése. Az általános szaktanácsadásban felvethető az állami szerepvállalás növelése, illetve az agrároktatási intézmények fokozottabb bevonása. Ez utóbbi

²⁹ Elfogadhatatlan többek között, hogy az MVH-nak nyilvános közleményben kell felszólítania az esetenként több tízmillió forint támogatásban részesült pályázókat, hogy a monitoring jelentést hónapokkal a határidő lejárta után végre elküldjék.

törekvés azonban egyelőre nem járt különösebb eredménnyel, ami azért is sajnálatos, mert az oktatás gyakorlat-orientálását alapozhatná meg. Véleményünk szerint a speciális szaktanácsadást tisztán piaci alapokra kell helyezni.

219. Megjegyzendő: a hazai szaktanácsadási rendszer számos eleme térségi elven épül fel. Ezzel szemben pl. Hollandia vagy Dánia export-orientált ágazataiban egy-egy termékpályát átfogó szaktanácsadási rendszerek működnek.

Innováció

220. Az európai gazdaságban, ezen belül a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban évtizedek óta csökken a (reál) jövedelem, így újítások és modernizáció nélkül a nyereségesség nem megőrizhető. Ezt felismerve az Európai Bizottság az ezredfordulón tartott lisszaboni csúcstalálkozót követően jelentős forrásokat csoportosított át a K+F területekre, és kiemelt figyelmet fordít arra, hogy a gyakorlatban a gazdaság minden területén jobban hasznosuljanak a kutatási eredmények. A mezőgazdaságot érintő uniós programok kiírásában is hangsúlyosan megjelenik azon törekvés, hogy a támogatási forrásokat a gyakorlatban hasznosuló és továbbélő kutatásokra fordítsák. Ennek megfelelően több kutatási pályázaton csak egy-egy régió támogatásával és helyi cégek részvételével lehet indulni.
221. Magyarországon az élelmiszeripari innováció elősegítésére az ÉFOSZ megszervezte a Magyar Nemzeti Élelmiszer-technológiai Platformot, amely élelmiszeripari innovációs stratégiát dolgozott ki [ÉFOSZ, 2006]. A mezőgazdasági innovációs stratégiát a szaktárca alakítja ki. Szerencsés lenne, ha e két stratégia összhangban állna.
222. A mind nyitottabb piacokon az innováció ma már nem csak a fejlődés kulcsa, de **a talpon maradás, az alkalmazkodás képességének egyik feltétele**. Ezért nem lehet mereven elzárkózni bizonyos új technológiák bevezetésétől, amelyek nélkül a korszerű és versenyképes mezőgazdaság és élelmiszeripar elképzelhetetlen. E szempontból is különös figyelmet érdemelnek a **géntechnológiailag módosított (gm) terményekkel** kapcsolatos kutatások, amelyek azon országokban, ahol előállításuk engedélyezett, gyakorlatilag a főbb irányvonalat képviselik, míg megítélésük az Európai Unióban és Magyarországon ellentmondásos.
223. A mezőgazdasági nyersanyagok iránti kereslet folyamatos növekedésének köszönhetően a nagyobb hozambiztonsággal termeszthető gm termények évről évre nagyobb volument képviselnek a nemzetközi kereskedelemben, és egyre nagyobb arányban vannak jelen a világ takarmány- és élelmiszerláncában. A magyar növénytermesztés versenyképességének megőrzése, javítása megköveteli, hogy a gazdálkodók rendezett viszonyok között és ésszerű, teljesíthető feltételek mellett termelhessenek gm növényeket. Ehhez képest a gm, a hagyományos, valamint az ökológiai gazdálkodással előállított növények egymás mellett termesztésének (koegzisztencia) feltételeit rögzítő hazai törvény az egyik legszigorúbb ilyen jogszabály az EU-ban: a gm növényeket vetni

szándékozónak a termőföldet bérbeadók és a szomszédos gazdálkodók, illetve földtulajdonosok írásos beleegyezésének megszerzése mellett a más tagállamokban megkövetelt 20-200 méterrel szemben 400 méteres izolációs távolságot kell betartaniuk³⁰.

224. Egyes gm növények termesztése az Európai Unióban legális. A gm növények termesztésének évtizedes gyakorlati tapasztalatai és a tudományos kutatások eredményei azt bizonyítják, hogy a koegzisztencia az EU-ban is megvalósítható és működőképes. A gm növényeknek köszönhetően egyes térségekben megemelkedett, illetve kiegyenlítettebb lett a termés hozam, csökkent a környezetszennyező növényvédő-szerek felhasználása, a talajerózió és a széndioxid-kibocsátás. A géntechnológia eszköz az áringadozások mérséklésére, a szerződéses kapcsolatok megerősítésére. A gm növények térhódítása elkerülhetetlen, **a koegzisztencia-törvényt érdemes ennek tudatában újra gondolni és sokkal pragmatikusabb megközelítést alkalmazni – az esetleges élelmiszer-biztonsági kockázatok minimalizálása mellett.**
225. A világ főbb takarmányexportőr országai gyors ütemben hoznak forgalomba új gm növényfajtákat: pl. a gm szójavonalak részesedése a szója vetésterületéből az Egyesült Államokban 91%, Brazíliában 65%, míg Argentínában már 98%. Az EU a felhasználásra nem engedélyezett gm terményekkel szemben zéró toleranciát érvényesít, az engedélyeztetés pedig gyakran három évig is elhúzódik [bővebben ld. Bánáti *et al.*, 2007].
226. Az engedélyeztetési eljárás lassúsága már a 2008/2009. gazdasági évben súlyos zavarokat idézhet elő az EU takarmánypiacán. A Közösségben felhasznált fehérjetakarmányok 60%-a harmadik országokból, elsősorban a világpiacot uraló Dél- és Észak-Amerikából származik. Nincs mit csodálkozni azon, hogy az EU-ban előállított takarmánykeverékek több mint 90%-ában található gm összetevők. A visszaszoruló „hagyományos” termények termelésének, kezelésének és szállításának többletköltsége természetesen az árban is érvényesül. A gm fajták területének növekedésével az árkülönbség a 2007/2008. gazdasági évben ugrásszerűen megnőtt: pl. a nem gm szójadaráért tonnánként 60-80 dollárral többet kellett fizetni. Bár a szójadarának Európában nincs igazi alternatívája a takarmányozásban, ekkora felárat az EU állattartói már alig hajlandók megfizetni, ezért a kereslet visszaesésével lehet számolni. Az engedélyeztetési eljárás lassúsága a hazai állattartók számára is fenyegetést jelent.

Szakképzés

227. Magyarországon évszázados hagyományai vannak az agrár- és élelmiszeripari szakképzésnek. A magyar élelmiszeripar a rendszerváltás előtt több mint 200 ezer főt foglalkoztatott, így nagyszámú szakemberre tartott igényt, ezért jelentős

³⁰ Ez azt jelenti, hogy egy 100 hektáros, négyzet alakú tábla belsejébe mindössze 4 hektár gm kukorica kerülhet; egy gm kukoricával bevetett 30 hektáros, átlagos méretű tábla körül 152 hektáron más növényt kell termesztetni.

anyagi támogatással járult hozzá a képzőhelyek kialakításához, fejlesztéséhez, a gyakorlati képzőhelyek üzemeltetéséhez. A rendszerváltás után az agrárszakoktatás nehéz helyzetbe került, mert az oktatáspolitikai mellett a termelési szerkezet és a tulajdonviszonyok is alapjaiban változtak meg. A szakképző iskolák gyakorlóbázisa beszűkült, a mezőgazdaságban nem jelentek meg új beruházók, új munkáltatók, akik a munkaerő iránt keresletet támasztottak volna.

228. Magyarországon 2008 márciusában 196 szakképző iskolában folyt agrárszakoktatás³¹. Ebből 162 iskola önkormányzati, 18 FVM, hat egyházi, nyolc alapítványi fenntartású, további két egyetemi középfokú intézmény volt. Az önkormányzati iskolák mintegy negyedében végeztek kizárólagosan agrárképzést, míg az FVM által fenntartott iskolák szinte csak agrárszakoktatással foglalkoztak. A mindösszesen 157 agrárszakma közül az FVM iskoláiban nappali tagozaton mintegy 40, felnőttképzésben további 30 szakmában lehetett képesítést szerezni. A „szakmakínálat” az igényekhez igazodóan természetesen gyakran módosul. Az FVM 2008 augusztusában három térségi integrált szakképző központ (TISZK) létrehozásával integrálta 18 szakképző intézményét [FVM, 2008].

229. Az EU-csatlakozást megelőzően a szakképző intézmények még pályázhattak állami támogatásért tanműhelyek, tanüzemek létrehozásához, felújításához. A működési költségeket viszont a fenntartó nem tudta a költségvetéséből finanszírozni, ezért sok tanüzemet bérbe adtak vagy gazdasági társaságként üzemeltetnek. Az EU-csatlakozást követően csak a szakképzési alap decentralizált részére pályázhatnak a szakképző iskolák, illetve az üzemek. Ma már csak olyan gazdálkodó szervezetek nyújthatnak be pályázatot, amelyek tanulószerveződéssel biztosítanak gyakorlati helyet a képzésben résztvevőknek.

230. A hazai agrárszakoktatás a következő problémákkal szembesül:

- A gyakorlati képzés, amelynek finanszírozásában a gazdaság szereplői is részt vesznek a szakképzési hozzájáruláson keresztül, nem követi a munkaerőpiac igényeit. Míg 1990-ben még az iskolák 67%-a vállalati képzőhelyen oldotta meg a tanulók gyakorlati képzését, mára ez az arány 30% alá csökkent. (Az arányszám gazdasági ágazatonként jelentős eltérést mutat).
- A szakképző intézmények nem tudnak egy-egy térség meghatározó piaci szereplőivel összehangoltan együttműködni (a képzési idő hosszú, a szakképzett munkaerő iránti igény nehezen prognosztizálható).
- A szakképzés rendelkezésére álló anyagi forrásait nem hasznosulnak kellő hatékonysággal, többnyire a képzés elaprózottsága miatt.
- A szakmai vizsgák nem felelnek meg a korszerű minőségbiztosítási követelményeknek, hiszen a vizsgáztatás a képző intézményekben történik, ami különösen a gyakorlati tudás megmérettetésénél jelent gondot, mivel az

³¹ E számban benne foglaltatnak a speciális szakiskolák és az általános iskolák, amelyek egy szakmára 5-15 főt készítenek fel, valamint azon szakképző intézmények is, amelyekben csak 1-1 szakmát oktatnak.

iskolai, illetve vállalati tanműhelyek nem tudnak azonos mérési, értékelési feltételeket teremteni.

231. Az agrárszakképzés egyike a legdrágább szakképzési területeknek. A mezőgazdasági képzés jellegéből, sajátosságaiból adódik, hogy a szakképesítések széles szakmai skálát ölelnek fel, egyszerre több ágazati igényt elégítenek ki, míg a gazdálkodó szervezetek egyre inkább specializálódnak. Az ismeretek megszerzéséhez, az alapvető szakmai fogások elsajátításához az iskoláknak működő tangazdasággal is rendelkezniük kell. A változó jogi környezet szemléletének befogadása, megértése, alkalmazása a termelési folyamatokban elengedhetetlenül fontos a tanulók számára. Az állat- és növényegészségügyi, az élelmiszer-biztonsági jogszabályok és a környezetgazdálkodási ismeretek, az informatikai eszközök és alkalmazások használata a szakképzésben és a napi gazdálkodási gyakorlatban elengedhetetlen. Csak akkor lehet a tanulókat kihelyezni gazdálkodókhoz, üzemekhez, vállalkozásokhoz, amikor a szakmai alapokat már elsajátították. Egyelőre nincs megoldva a vállalkozások bevonása a gyakorlati képzésbe.
232. A szakiskolák felszámolásának, a szakképzés és a piac eltávolodásának következménye az egyre inkább érzékelhető **szakemberhiány** a magyar élelmiszer-gazdaságban (pl. tejipar vagy malomipar). Tény, hogy a szakképzett munkaerő számára ez a pálya – legalábbis pillanatnyilag – nem kínál vonzó jövőt, illetve a legtehetségesebb, legjobban képzett szakembereket a külföldi vagy külföldi tulajdonú üzemek magasabb fizetési ajánlatokkal elcsábítják (így pl. a hazai húsfeldolgozók a kevésbé tehetségesek köréből kénytelenek toborozni a szükséges munkaerőt).

Marketing

233. Az informáltság elengedhetetlenül fontos, és ez nem csupán a vásárlókra/fogyasztókra vonatkozik. A termékpálya összes szereplőjének jól informálnak kellene lennie annak érdekében, hogy a termelés zavartalanul folyjon és kielégítse a piaci igényeket. Az alapanyag-termelőknek, a feldolgozóknak, a szállítóknak, sőt, a beszerzőknek is összefogásra van szükségük. Az összefogás a bizalmon alapuló, biztonságos együttműködés mellett az akadálymentes információáramlást is elősegíti. Sajnos, egyelőre ritkák a stabil szerződéses kapcsolatok, amelyek működésbe hozhatnák e mechanizmust. Pedig ezeken keresztül a marketing tevékenységet könnyebben ki lehetne építeni, a költségeket meg lehetne osztani a termékpálya szereplői között, akik tudatos marketing tevékenységgel javíthatnák piaci pozíciójukat. **Az összefogás ösztönzéséhez nem anyagi támogatásra és kedvezményekre, hanem mindenekelőtt a feketegazdaság visszaszorítására, a jogbiztonság, ezáltal a szerződéses fegyelem erősítésére, az *ad hoc* piaci intervenciók beszüntetésére és kiszámíthatóbb adópolitikára van szükség, olyan üzleti környezetre, ahol lehet és érdemes tervezni. A sikeres marketingtevékenység záloga többek között az infrastruktúra fejlesztése, az agrárdiplómácia hatékonyabbá tétele, az oktatás színvonalának javítása.** Marketingre

támogatási pénzeket – akár társfinanszírozásban is – ésszerűen elkölteni csak a lépések megtétele után lehet.

234. Az AMC munkáját sok bíráló érzi. Termelői hozzájárulás híján kevés a rendelkezésre álló összeg, a források szűkössége miatt szétaprózottnak tűnik ezek felhasználása. Az élelmiszeripari cégek úgy érzékelik, hogy a Kiváló Magyar Élelmiszer védjegy, amit egyébként jó kezdeményezésnek tartanak, eltűnhet a süllyesztőben. Ennek egyik oka az lehet, hogy a Kiváló Magyar Termék fogalma (a régi Kiváló Áruk Fóruma) már hitelét veszítette. Új, hiteles védjegy(ek) bevezetésére van szükség, amit kellő médiafigyelemnek kell kísérni.

2.3. Társadalmi problémák

2.3.1. A múlt öröksége

235. Magyarország az átalakuló kelet-közép-európai régió éllavasából másfél évtized alatt a térség sereghajtójává vált. E drámai lemaradásnak összetett gazdasági-társadalmi okai vannak. Alapvető probléma, hogy nálunk nem működnek azok a kis közösségek, amelyek szűrnék a nagy intézmények egyénre gyakorolt hatalmát és befolyását. A magyar közemberek évtizedekig túrték, sőt, megszokták az állam atyáskodó szerepét, a szocializmus időszaka után még nem tanulták meg újra, hogyan éljenek alapvető emberi jogaikkal, a szólás, a gyülekezés, a döntésekben való részvétel jogaival, a válságos helyzetekben is azt várják, hogy problémáikat az állam oldja meg helyettük [Kornai, 2005]. Ráadásul megannyi monopóliumot, picit diktatúrát is örököltünk az élet számos területén, amelyekkel szemben az egyén küzdelme hiábavalónak tűnik.

236. A pártállami rendszer a bizalmatlanságra épült, éppen ezért az állam becsapása nem volt szégyellni való, sőt, inkább becsüendő tettek számított. Ennek a mentalitásnak az átforgalmazása a demokráciában sem sikerült, az állam különféle szerveivel szemben továbbra is erős ellenszenv él. Ehhez társul azon tapasztalati tény, hogy a jogkövető magatartás nem segíti elő a „sikeressé” válást, valamint az is, hogy a normaszegést nem követi automatikusan a leleplezés és a büntetés. Gábor *et al.* [2007] felmérése szerint pl. a rossz adófizetési morál okát a legtöbben azzal indokolják, hogy a nagy adócsalókat sosem kapják el, ezért csekély a visszatartó erő. Sajnos, a jogalkotók és a végrehajtók sokszor nem tudnak (vagy nem akarnak) egyértelmű különbséget tenni a legalitásra és illegaritásra törekvő adózók között.

2.3.2. Bizalom és morál hiánya

237. Magyarország nemzetközi versenyképességét a magas adó- és járulékkerhek, a feketegazdaság és a gyenge színvonalúnak ítélt közszolgáltatások mellett bizonyos általános értékek, magatartásformák is rontják: ilyenek az – egyébként

egész Közép-Európára jellemző – általában **vállalkozásellenes attitűd** és az **erodálódott politikai közbizalom**.

238. A bizalmatlanság elsősorban a rendszerváltásból való kiábrándultságból fakad. A régiókra jellemző csalódottság többek között az egyenlőtlenségek növekedésével, a „kapun kívüli” munkanélküliség megjelenésével és az irreális várakozásokkal magyarázható. A társadalmi bizalom nagyban befolyásolja a költségvetési egyensúly létrejöttét és fennmaradását; azokban az országokban, ahol alacsony a társadalomnak a politikai rendszerbe vetett bizalma, a költségvetés bevételi és kiadási oldala is hozzájárul a hiány kialakulásához: a bevételi oldalon a nagyobb adócsalásra való hajlam, míg a kiadási oldalon a rövid távú populista politikára való kísértés, valamint a strukturális reformokhoz szükséges konszenzus kialakításának nehézsége növeli az egyensúlytalanságot [Györfi, 2007].
239. Az állam, a jogrendszer legfontosabb funkciója nem a szabályozás, hanem hogy **segítsen kiépíteni a bizalom infrastruktúráját**. Ha a felek nem bíznak egymásban, ha nem mernek belevágni egy-egy üzletbe, ha nem mernek egymásnak hitelt adni, ha nem mernek befektetni a másik cégébe, akkor az állam, a jogrendszer segíthet. Ha ugyanis a megkötött szerződések teljesítését kikényszeríti, ha a másik bizalmával visszaélő feleket megbünteti, akkor ezzel valamiféle garanciát ad. Magyarország csak gyenge garanciákat tud nyújtani a hitelezőknek, a befektetőknek, az üzleti partnereknek. A szerződések kikényszerítése nem egyszerű, az államtól, a jogtól nem mindig várható segítség. Ráadásul az utóbbi években a bizalom infrastruktúrája – külső hatások nélkül is – gyengülni kezdett: ismét egyre súlyosabb probléma a körbetartozás. Ehhez adódik hozzá a nemzetközi hatás, az általános bizalmi válság, ami a hitelhez, a tőkéhez jutást nehezíti meg. A szerződések kikényszerítése, az adósságok gyors és hatékony (vagyis majdnem teljes) bírósági behajtása, a jól működő (ismét csak gyors és hatékony) csődeljárás – ez mind helyettesítheti a bizalmat [Szalai, 2008].

2.3.3. Korrupció

240. Az ÁSZ szerint a **folyton változó és bonyolult jogi környezet nagy csábítást jelent az uniós támogatások elosztásáról hozott döntések befolyásolására**. A **korrupció** rendkívül káros versenyképességi következményeire a *World Economic Forum* felmérése is rámutat, alátámasztva más nemzetközi intézmények, pl. a *Transparency International* vizsgálatát, amely alapján a 180 országot rangsoroló korrupciós listán Magyarország a 47. helyet foglalta el 2008-ban.
241. A Corvinus Egyetem Társadalomtudományi Karának kutatása szerint a korrupciós ügyek 62%-a egyszerű eljárásokhoz, adásvételekhez kötődik, a fennmaradó részt a többszereplős, láncba szerveződő megvesztegetés teszi ki. **A lefizetések több mint 40%-a ellenőrzésekhez kapcsolódik**. A korrupció általában nem tisztán anyagiak megszerzésére irányul, sokkal inkább valamilyen információ, engedély, pozíció megkaparintása a cél. Ugyanakkor a korrumpált

személy az esetek 92%-ban anyagi juttatást kap. A felmérés szerint a korrupció aránya kifejezetten magas az önkormányzatok körében, de a mélypontot a **közbeszerzési eljárások** jelentik.

242. Szakemberek szerint a korrupciótól mentes közélet megteremtésének első lépése a **párt- és kampányfinanszírozás átláthatóvá tétele** lenne. Továbbá ügyelni kell a kormánytagok és képviselők tisztaságára (pl. ne lehessen a nevüket *off-shore* cégekkel kapcsolatba hozni). És ugyanilyen fontos, hogy **a mindenkori kormány a nyilvánosság előtt hitelt érdemlően (és ellenőrizhetően) bizonyítani tudja az adófizetői pénzének hatékony, az ország nemzetközi versenyképességének javítását hosszú távon szolgáló felhasználását.**

2.3.4. Demográfiai és szociális problémák a termelésben

243. A mezőgazdasági tevékenységet folytató gazdaságok, illetve háztartások száma 2000-2007 között 967 ezerről több mint harmadával 626 ezerre csökkent. Míg a gazdasági társaságok esetében a visszaesés kisebb, 12%-os volt, az egyéni gazdaságoknál meghaladta a 35%-ot. A mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya az összes foglalkoztatotton belül másfél évtized alatt a harmadára, 5%-ra zuhant. Az átlagosnál jóval kisebb a mezőgazdasági foglalkoztatás a legnépesebb közép-magyarországi régióban (1,4%), ezzel szemben a Dél-Alföldön az országos átlag kétszeresét is meghaladja (12%).
244. A mezőgazdasági termeléshez kötődő népesség közel 44%-a az észak- és dél-alföldi régióban él. E kötődés erősségét a jó természeti adottságú területeken elsősorban a megélhetést nyújtó jövedelem (vagy a jövedelem-kiegészítés), máshol a megélhetési kényszer, az önellátás szükségessége magyarázza (Észak-Magyarország). Az agrárágazat foglalkoztatási súlyát illetően szembetűnő különbségek rajzolódnak ki településtípusonként: a községekben élők kötődése a mezőgazdasághoz három-négyszerese a városokban élőkének. Az aprófalvakban lakók számára más helyi jövedelemszerzési lehetőség gyakorlatilag nincs.
245. A magyar mezőgazdaságot a gazdálkodók kiöregedése jellemzi: az egyéni gazdaságokban az 55 éven felüliek aránya 50%-ról 55%-ra nőtt, míg a 34 év alattiaké 9%-ról 8%-ra, a 35-54 éves korosztályé 41%-ról 37,5%-ra csökkent 2000-2007 között (8. táblázat).

8. táblázat

Az egyéni gazdálkodók korcsoportok szerinti százalékos megoszlása

Megnevezés	2000	2005	2007
34 éves vagy fiatalabb	9,1	7,8	7,6
35-54 év közötti	41,0	4,5	37,5
55 éves vagy idősebb	49,9	51,7	54,9

Adatforrás: GSzÖ 2007

246. A kedvezményes nyugdíjazás lehetőségével élhetnek azok az 55 évesnél idősebb mezőgazdasági termelők, akik termőföldjüket, üzemüket átruházzák és felhagynak a gazdálkodással. Ők a birtokmérettől függően legfeljebb havi 138

ezer forint (minimálbér kétszerese) jövedelem-kiegészítésben részesülhetnek. E kísérlet az agrárium fiatalítására azonban nem bizonyult sikeresnek. Míg az agrártárca szakértői a gazdaság átadására ösztönző támogatásnál több tízezer érdeklődővel számoltak a 2007-2013 közötti pénzügyi tervezési időszakban, a pályázat meghirdetése után 2008-ban mindössze 61 fő adott be kérelmet, és ezek többségét is elutasították. A túlságosan szigorú feltételeket (pl. az átadónak más tevékenységből származó jövedelme nem lehet, önellátásra korlátozott számú állatot tarthat meg, kívánatos az átvevő felsőfokú mezőgazdasági végzettsége stb.) az FVM módosította, ennek ellenére nem várható áttörés, ugyanis az állattartó telepek átadása továbbra is illetékköteles.

247. A gyorsabb gazdasági növekedés, a nagyobb jólét és a stabil államháztartási gazdálkodás egyik legfontosabb korlátja a munkaképes korú lakosság **inaktivitása**. Az EU-csatlakozás óta Magyarországon kívül valamennyi közép-európai országban nőtt az álláshelyek száma. A foglalkoztatás bővüléséhez Csehországban és Szlovéniában a közoktatás jó színvonala mellett főként a kisebb, kedvező arányú adóváltozások, illetve a nyugdíjrendszer ellenőztönző hatásainak visszaszorítása³², Szlovákiában pedig döntően a munkát terhelő adók nemzetközi összevetésben rendkívül alacsony szintre csökkentése és a szociális juttatások visszafogása járult hozzá (9. táblázat).

9. táblázat

Foglalkoztatottság és munkanélküliség az OECD tag EU tagállamokban (2007)

Ország	Foglalkoztatottság ¹ (%)	Munkanélküliség ² (%)
Ausztria	71,4	4,4
Belgium	62,0	7,5
Csehország	66,1	5,3
Dánia	77,1	3,8
Finnország	70,3	6,9
Franciaország	64,6	8,3
Németország	69,4	8,4
Görögország	61,4	8,3
Magyarország	57,3	7,4
Írország	69,1	4,6
Olaszország	58,7	6,1
Luxemburg	64,2	4,1
Hollandia	76,0	3,2
Lengyelország	57,0	9,6
Portugália	67,8	8,0
Szlovákia	60,7	11,1
Spanyolország	65,6	8,3
Svédország	74,2	6,1
Egyesült Királyság	71,3	5,3

Adatforrás: Eurostat

¹ 15-64 év közötti lakosság százalékában.

² Munkanélküliek száma a gazdaságilag aktív népesség százalékában.

³² A nyugdíjkiadások a magyar államháztartás kiadásainak 20,5%-át teszik ki. Ennek legfőbb oka, hogy Magyarország népessége a leginkább elöregedett az egész térségben. Ráadásul kormányaink a rendszerváltást úgy tették simábbá és kevésbé fájdalmassá, hogy nagy arányban engedték rokkant- vagy korengedményes nyugdíjba az aktív dolgozókat.

248. Nálunk a foglalkoztatottság 2000-2007 között a számottevő gazdasági növekedés mellett is lényegében stagnált, az utóbbi egy évben pedig kismértékben romlott. Ennek oka, hogy a munkavállalás szempontjából az ellenőszőzők sokaságával élő gazdaságpolitika számos lényegi eleme a rendszerváltás óta nem változott – ez alól legfeljebb az 1995-1996 közötti stabilizáció időszaka tekinthető kivételnek. A nyugdíjak emelése, illetve a segélyek nyújtása mindig sokkal fontosabb volt a döntéshozók számára, mint a foglalkoztatás szempontjából kulcsfontosságú közoktatás és a közösségi közlekedés minőségének javítása, vagy éppen az élőköltségeinek érdemi csökkentése.
249. A Szociális és Munkaügyi Minisztérium adatai szerint Magyarországon **az alacsony iskolai végzettségűek közül nagyon kevesen jelennek meg a foglalkoztatásban**: a nyolc általánost végzett férfiak negyedének van állása, a nyolc általánost sem végzett férfiak kevesebb, mint tizede, míg a nők mindössze 2%-a dolgozik. A rendszeres szociális segélyezettek többségének iskolai végzettsége alacsony, jelenlétük területileg koncentrált: 90%-uk a leghátrányosabb 47 kistérségben él. Az álláskeresőként nyilvántartottak közel fele legfeljebb nyolc általánost végzett.
250. A nemzetgazdasági ágak közül az iskolai végzettség és a szakirányú képzettség terén a mezőgazdaság helyzete igen kedvezőtlen. A gazdálkodók szakképzettsége az utóbbi években nem javult, 90%-uk csupán alapfokú mezőgazdasági képzettséggel, illetve gyakorlati tapasztalattal rendelkezik (10. táblázat), ami komoly akadály a alkalmazkodásnak. A mezőgazdaságban aktív családi munkaerő körében közel háromszor magasabb a mezőgazdasági végzettség nélküliek aránya³³.

10. táblázat

Az egyéni gazdálkodók mezőgazdasági végzettség és gyakorlati tapasztalat szerinti százalékos megoszlása

Megnevezés	2000	2005	2007
Nincs	27,9	7,8	11,2
Gyakorlati tapasztalat*	...	79,8	75,6
Alapfok	64,3	4,9	5,7
Középfok	5,9	5,6	5,6
Felsőfok	1,9	1,8	1,8

Adatforrás: GSzÖ 2007

* E kategória 2000-ben még nem szerepelt a kérdések között.

251. A **munkanélküliség** 2008. első negyedévében a 2007. évi 7,4%-kal (11. táblázat) szemben 8% körül alakult, ez közel 332,6 ezer regisztrált állástalant jelent. A munkanélküliség főleg a legelmaradottabb észak-magyarországi, valamint az

³³ Ehhez képest az összevont gazdaságtámogatásról rendelkező törvény a támogatási jogosultságok bevezetés éve utáni megszerzését (egyelőre nem részletezett) mezőgazdasági szakismerethez, illetve ilyen szakismerettel rendelkező személy alkalmazásához köti.

észak-alföldi és dél-dunántúli térségben nagy; átlag feletti összesen négy régióban, a regisztrált munkanélküliek 66%-a ezekben található.

11. táblázat

A munkanélküliség regionális alakulása Magyarországon (2008 első negyedév)

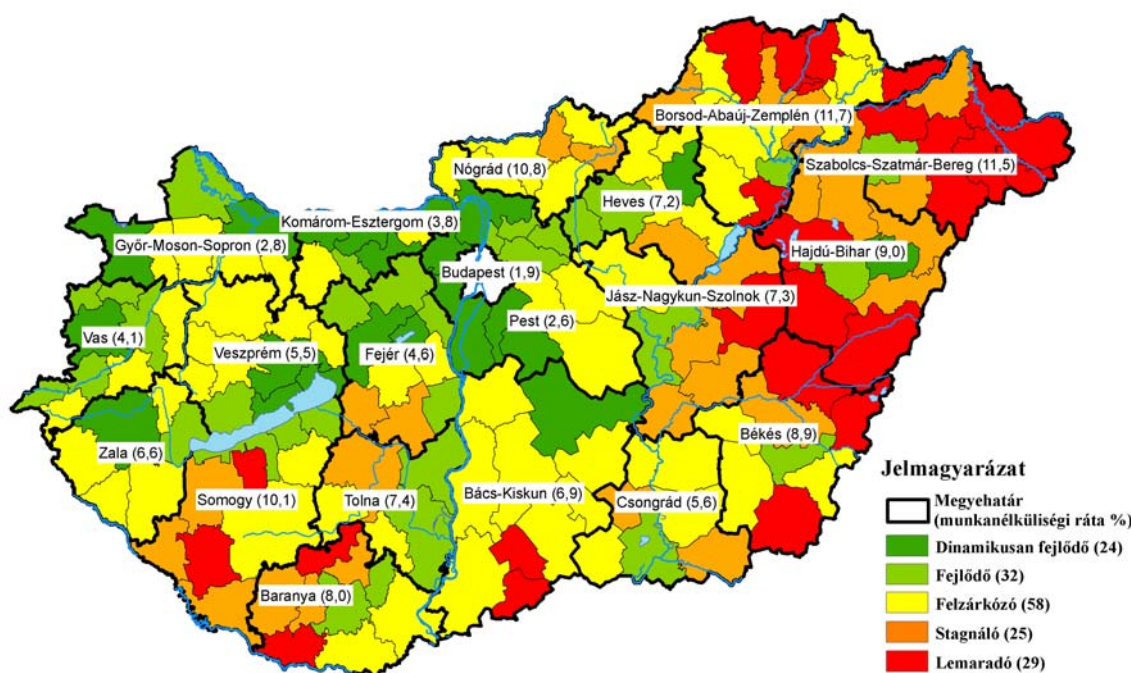
Régió	Munkanélküliek száma (ezer fő)	Munkanélküliségi ráta (%)
Közép-Magyarország	64,1	4,9
Közép-Dunántúl	28,6	5,9
Nyugat-Dunántúl	21,3	4,8
Dél-Dunántúl	38,6	10,6
Észak-Magyarország	64,2	13,6
Észak-Alföld	68,4	11,9
Dél-Alföld	47,4	8,9
Magyarország	332,6	8,0

Adatforrás: KSH

252. Magyarország 168 kistérsége közül 54 a többi kistérségtől leszakadva egyre hátrányosabb helyzetbe kerül (5. ábra). Ezek túlnyomó többsége nem urbanizált, kifejezetten mezőgazdasági jellegű kistérség.

5. ábra

Magyarország kistérségeinek fejlettségi szintje és a munkanélküliek aránya



Forrás: AKI Vidékpolitikai Osztály

Megjegyzés: a térképen zárójelben feltüntetett számok a munkanélküliségi rátát, a jelmagyarázatnál a fejlettségi szinthez tartozó kistérségek számát mutatják.

253. Sajnos, e téren az eddig nagy hatékonysággal elköltött fejlesztési pénzek nem hoznak érdemi változást. Az ÁSZ NFÜ átfogó vizsgálata az NFT I.

megvalósulásának értékelése során rámutatott, hogy **az EU források felhasználásakor nem érvényesült kellően a pályázók esélyegyenlősége**, a tőkeerősebb vállalkozások, a fejlettebb régiók és a nagyobb települések pályáztak sikeresebben, ami tovább növelte a már meglévő pénzügyi, gazdasági előnyüket. Ugyanakkor a nem tőkeerős pályázóknál likviditási nehézségeket okozott az EU támogatások utólagos finanszírozása, amit gazdálkodásuk átmeneti visszafogásával kényszerültek ellensúlyozni.

254. A vizsgálat kiemelte, hogy az egyik legfontosabb célként megjelölt, az egyenlőtlenségek mérséklése csak részlegesen teljesült. Bár az egy főre jutó támogatás a négy legfejletlenebb térségben volt a legmagasabb, a nyertes pályázatok száma, valamint az odaítélt pályázati összegek alapján **a legtámogatottabb régióknak a legfejlettebb közép-magyarországi minősült**. A területi egyenlőtlenségeket jelzi az elnyert támogatások kistérségi megoszlásának aránytalansága is. A Strukturális Alapok közbenső értékelése szerint **a forrásokra a fejlettebb települések pályáztak több sikerrel**. A kedvezményezettek összetételét tekintve a versenyszférán belül **a nagyobb szervezetek voltak eredményesebbek**, a megcélzott csoportok elérése csak részben sikerült.
255. Noha a munkanélküliség országos probléma, legális keretek között az **érdektelenség**, a **motiváció hiánya** miatt egyre nehezebb a mezőgazdaságban a kézimunkaigény kielégítése – legalábbis törvényes keretek között. Emiatt egykor jövedelmező ágazatok zsugorodnak össze, tűnnek el (pl. gyógynövénygyűjtés, gyümölcsszedés), a kevésbé fejlett kistérségek, települések még inkább leszakadnak [Szabó, 2008]. Pedig pl. a kertészeti ágazatok a vidéken élők megélhetésének biztosításában, a lakosság helyben tartásában komolyabb szerepet játszhatnának, hiszen a zöldség- és gyümölcsstermesztés 25-30%-ban 10-11 havi, 65-70%-ban 4-8 havi foglalkoztatást biztosít a kis- és közép-vállalkozásoknál, a gazdáknál és alkalmazottaiknál.
256. Az **átgondolatlan szociálpolitika** egyik szerencsétlen következménye, hogy a hátrányos helyzetű családok egyre nagyobb összegű segélyekben/támogatásokban részesülnek, ezért nem motiváltak a jövedelemszerzésre. Egy kétgyermekes családban, ahol egyik szülőnek sincs munkajövedelme, és az egyik gyermek után az anya gyermekgondozási segélyben (gyes) részesül, a gyesből és a gyermekek után alanyi jogon járó családi pótlékból származó (nettó) jövedelem 52392 forint. Egy négytagú család esetében 2008. január 1-jétől a családi jövedelemhatár 89775 forint. A rendszeres szociális segély összege a családi jövedelemhatár és az összes jövedelem különbözete, vagyis a példánkban 37383 forint.
257. Ha a családfő gyógynövénygyűjtésből szeretne jövedelmet szerezni, őstermelői igazolványt kell kiváltania. Bár az őstermelői igazolvány birtoklása nem zárja ki, hogy a család másik tagja segélyt igényeljen, a család összes jövedelme a gyűjtésből származó jövedelemmel sem lenne magasabb (89775 forintig), mint a jövedelemhatár, hiszen a munkajövedelemmel csökken a rendszeres szociális

segély összege. Ráadásul, ha az őstermelői tevékenységből származó havi jövedelem meghaladja az 50 ezer forintot, akkor adózni is kell, és a család elveszíti a szociális segélyen kívüli juttatásokat (pl. ingyenes iskolai étkeztetés stb.). Mi több, az őstermelői tevékenységet végző személynek társadalombiztosítási és nyugdíjjárulékot kell fizetnie. Ezek összege jelenleg havonta 28 ezer forint³⁴, tehát 50 ezer forint őstermelői jövedelemből a gyűjtő nettó jövedelme 22 ezer forint (ez kevesebb, mint a családot megillető szociális segély összege).

258. Amennyiben a szociális segélyben és az egyéb, rászorultság alapján adható támogatásban részesülő egyedülálló munkanélküli őstermelői igazolványt vált ki, a tényleges jövedelemszerzéstől függetlenül elesik a szociális segélytől és a támogatásoktól.
259. A jelenlegi szociálpolitika és a virágzó feketegazdaság egyik súlyos társadalmi következménye, hogy a segélyekre/támogatásokra vagy többforrású jövedelemszerzésre berendezkedett személyek és családok adózatlan vagy adót kímélő bevételei ugyan rövid távon a szerény megélhetés forrását jelentik, de **nem teremtenek fedezetet és jogosultságot később a nyugellátásra, az egészségügyi ellátásra és esetleges juttatásokra.**
260. Javasoljuk a **szociális segélyek átalakítását** úgy, hogy azok ne jelentsenek alternatívát a munkával megszerezhető jövedelmekkel szemben:
- Az egyén aktivitása nélkül nem lehet változtatni a helyzeten, ezért a jelenlegi segélyeket/támogatásokat a munka világra nyitó, motiváló és feltételeket is támasztó konstrukciókkal kell felváltani.
 - A társadalmi igazságérzet szem előtt tartásával sürgősen mérsékelni kell a rendszeres szociális segély miatt növekvő társadalmi feszültséget.
 - Aki munkaképes, az munkával járjon hozzá a közterhek viseléséhez, a ténylegesen rászorulóknak viszont megfelelő ellátást kapjanak.

2.3.5. Összefogás hiánya a termékpályákon

261. A valódi integráció, partnerség minden szereplő számára csak előnyös lehet. Általa nem csupán a gazdasági haszon maximalizálható, hanem erősödik a szereplők egymás iránti morális felelőssége. Javul az együttműködés (horizontálisan és vertikálisan egyaránt), nő az innovációs és beruházási hajlandóság – termelői részről is. Az **érdekazonosság** a döntő motívum, ha ezt sikerül végre felismerni, akkor működhet az integráció. Ezt azonban különböző tulajdonosi és vezetői csoportokkal kell tudatosítani. És persze az összefogáshoz **kölcsönös bizalomra** is szükség lenne, ami hiányzik a hazai üzleti környezetben, és hiányozni is fog, amíg nem sikerül visszaszorítani a rejtett gazdaságot és megváltoztatni bizonyos magatartásformákat. E nélkül a termelőknek és feldolgozóknak soha sem lesz közös stratégiájuk.

³⁴ A rendszeres szociális segélyben részesülők alanyi vagy méltányossági alapon közgyógyellátásra jogosultak.

262. A termékpálya szereplőit csak a **pillanatnyi érdekeik vezérik**, nem tudnak hosszú távra tervezni, hiszen biztos magyar piaccal sem lehet számolni. Ha valamelyikük, pl. az alapanyag-termelő előnyösebb helyzetbe kerül, az adódó lehetőséget könyörtelenül kihasználja, a szerződéseit felrúgja, akár a nemzetközi piaci trenddel is szembe megy. Fordított helyzetben a feldolgozó „törleszt” az elszenvedett sérelmekért (ld. 2007/2008. *versus* 2008/2009. gazdasági év).
263. Magyarországon általános az „én jobb vagyok nálad, ezért nincs szükség összefogásra” vagy a „versenytársam vagy, ezért nem lehet összefogás közöttünk” hozzáállás. Mivel a belföldi piac sokkal fontosabbnak tűnik, a mezőgazdasági termelők nem ismerik fel, hogy elsősorban nem a hazai, hanem a külföldi konkurenciával kell megmérkőzni. És összefogással könnyebb felvenni a versenyt a külföldiekkel, mint egyedül.
264. Az Európai Unióhoz szervesen hozzátartoznak a mezőgazdasági termelők önszerveződései, érdekérvényesítő szövetkezései, amelyek támogatást is élveznek. Azonban mivel Magyarországon a feketegazdaságban jövedelmezőbb bármely tevékenység, „üzletileg” **nem éri meg a legális gazdasághoz** (pl. egy tészhez vagy termelői csoporthoz) **csatlakozni**. Termelőink egy jelentős része ezért (is) szervezetlen, rosszul informált és kiszolgáltatott, ami óriási versenyhátrányt okoz. Pedig az egyre élesebb piaci versenyben, ahogy az árutermelés, a kereskedelem és a pénzpiac rohamosan globalizálódik, a szövetkezés a talpon maradás egyik záloga.
265. Magyarországon hiányoznak az inputbeszerzési társulások, mert az egyéni érdekek erősebbek, könnyebben érvényesülnek ott, ahol a tulajdonos és a menedzsment különvált: a vállalkozások magasabb inputárat fizetnek, a felár egy része pedig a menedzsment zsebébe vándorol.

2.3.6. Vagyonbiztonság hiánya

266. Az agrárgazdaságnak – mind a társas vállalkozásoknak, mind az egyéni vagy családi gazdaságoknak – egyre tetemesebb többletkiadást jelent a vagyonőrzés és -védelem (kerítés, biztonsági kamera, biztonsági őr és őrutyák stb.). Példának okáért: egy évi 140-170 millió forint, 3-3,5% adózás előtti éves árbevétel-arányos nyereséget realizáló agrárcég őrzés-védelmi beruházása nettó 18,6 millió forintba került (árbevétel 0,5%-a); az őrzés-védelem fenntartási, üzemeltetési költsége 30,5 millió forintra rúgott 2008-ban. (Megjegyzendő: bár a biztonsági megfigyelő rendszerek kiépítése költséges, a munkafolyamatok folyamatos ellenőrzése hasznos információval szolgál a cégvezetésnek.)
267. A lopások főleg a zöldség- és gyümölcsstermesztésben, valamint az állattenyésztésben (takarmány és állatállomány megdézsmálása) gyakoriak. A jelenség oka kettős: az alkalmazotti lopás inkább a szocializmus hagyatéka, rossz „beidegződés”, míg a „külsősök” számának növekedése elsősorban társadalmi problémákra vezethető vissza, a foglalkoztatás- és szociálpolitika sikertelenségét jelzi.

268. Szomorú, de sokat elárul a hazai munkavállalók morális hozzáállásáról, hogy találkoztunk olyan feldolgozóval, aki azért alkalmaz külföldieket (nem kelet-európaiakat!), mert tapasztalatai szerint azok nem lopnak – ráadásul kevesebb időt töltenek betegállományban és lojálisabbak a céghez.
269. A vagyonőrzés és -védelem megerősödésének köszönhetően gyakori a tettenérés, ám ennek rendszerint semmilyen következménye nincs, hiszen ha a tolvajok még nem okoztak kárt, rögtön elengedi őket a rendőrség. Lopáskár esetén rendőri intézkedés történik, ez azonban többnyire azt jelenti, hogy harminc nap elteltével megérkezik a leirat az ismeretlen tettes elleni nyomozás beszüntetéséről.
270. Az 1997. évi CLIX. törvény mezei őrszolgálat létesítéséről rendelkezik. A jogszabály értelmében a települési önkormányzatok a közigazgatási területükhöz tartozó termőföldek (nem tartoznak ide az erdők, a halastavak, a természetvédelmi területek) őrzésére mezei őrszolgálatot létesíthetnek. A mezei őrszolgálat támogatására évente mintegy 500 millió forint áll rendelkezésre. Az MGSZH Központ Földművelésügyi Igazgatóság adatai alapján az önkormányzatok a felmerült költségek 30-50%-át e keretből fedezik. Az őrszolgálat létszáma évente változik, 2008-ban mindössze 500-560 mezőőr teljesített szolgálatot az országban. Sajnos, a mezőőröknek nincs hathatós eszköz a kezükben a lopások megakadályozására.

2.3.7. Menedzsment

271. Magyarországon a vállalatvezetők megítélése szerint a vezetői munka **intuitív**, főként a tapasztalatokra támaszkodik. Ennek gyakran a hiányos felkészültség az oka. Az intuitivitással magyarázható, hogy a fejlett piacgazdaságok élenjáró vállalatainál legkorszerűbbnek tartott integráló működési területek (pl. logisztika, kontrolling) nálunk kevésbé fontosak. A vezetők elsősorban a nagy- és multinacionális vállalatoknál rendelkeznek megfelelő módszertani felkészültséggel, és a fiatalabb generáció módszertani felkészültsége is javul, míg a kis- és középvállalatoknál nem érzékelhető előrelépés [Chikán *et al.*, 2006].
272. Hosszabb távon azon cégek maradnak talpon, amelyek a gazdasági környezeti változásokat időben, még bekövetkezésük előtt képesek felismerni, az okokat és következményeket elemezni, és ennek köszönhetően eredményesen alkalmazkodnak. A magyar agrárértelmiségnél, a cégek vezetésében manapság is **meghatározó a termeléstechológiai szemlélet**. Ez együtt jár egy determinált (empirikus) gondolkodásmóddal, logikával. A kíméletlen, globális áru- és pénzüpi versenyben azonban a vezetés nem építhet elsősorban vagy kizárólag a saját múltbeli tapasztalataira, hanem képesnek kell lennie az aktuális helyzetből a jövőre vonatkozó következtetéseket levonni, a trendeket meglátni, a kockázatokat felismerni, meghatározni, a kisebb kockázatot felvállalni, kezelni. A cégek üzleti tervei alapvetően termelési tervek, **nem helyeznek kellő hangsúlyt a reális piacelemzésekre, a tőkegazdálkodásra, a likviditás folyamatos fenntartására**. Pedig az agrárpiaci szereplők helyzetét nem csak a termőhelyi adottságok és a technológia, hanem tőkehelyzetük, likviditásuk is meghatározza. A támogatások

- és a pályázatok elnyerése végett vagy azok segítségével – kellő, széleskörű piacelemzés nélkül – fejlesztésekbe kezdenek, majd panaszkodnak, ha a pénzpiac szereplői a kapitalizmus farkastörvényei szerint, felszámolás útján, fillérékért felvásárolják őket.
273. Az agrármenedzsment stratégiaalkotási értékrendje az elmúlt néhány évben nem változott lényegesen, bár a gazdálkodás tartós eredményességét sok új tényező befolyásolja. A termőhelyi adottságok és a technológia mellé, mint meghatározó szempont, már felzárkózott a támogatás és a pályázati rendszer, azonban a piacot és a pénzgazdálkodást, sajnos, még mindig nem kezelik szerepének megfelelő súllyal. Az aspektusváltást sem a hazai oktatás, sem a kutatás nem segíti.
274. A multinacionális cégcsoportok jelenléte sem hozott előrelépést e téren, ugyanis ezek leányvállalatai „kívülről” kapott, a központ által részletesen kidolgozott stratégiát hajtanak végre, annak kialakításában többnyire nem vesznek részt. E cégek munkavállalóinak megítélésében egyébként sem a szakmai ismeretek, hanem elsősorban a kommunikációs képességek (főleg idegen nyelven) és a lojalitás játszanak szerepet. (Nem elhanyagolható tény, hogy a felsővezetői pozíció gyakran „jutalom” a multiknál, és mivel a lehetőségek az anyacégeknel erősen behatároltak, többnyire kiküldetésben adják.)
275. **A magyar vállalkozások döntő többsége a tegnapi piacait tekinti holnapi piacának.** Nincs módszerük a globális folyamatok felismerésére, kiértékelésére. Nem jövőorientáltak, alig foglalkoznak a potenciális lehetőségekkel, a versenytársakkal, a konkurens és helyettesítő termékekkel. Hiányzik az olyan intézményesített szervezet, amely az ilyen jellegű, következtetések levonására alkalmas információkat összegyűjtené, elemezné és közvetítené az élelmiszer-gazdaság szereplőinek.
276. A hazai (agrárgazdasági) vállalatvezetők körében szembetűnő az idegennyelv-tudás hiánya, a vezetői, tárgyalási, kommunikációs képességek és készségek alacsony szintje.
277. Magyarországon általánossá vált, hogy **egyres pénzügyi befektetők a kereskedelmi bankokkal ápoltság informális kapcsolataik révén könnyen megszerzik az adósságok törlesztésével küszködő mezőgazdasági és élelmiszeripari vállalkozásokat.** Az érintett bankok vezetői általában a hitelfelvevő cég felügyelő bizottságában ülnek, így jól ismerik a mindenkori pénzügyi helyzetet. Ennek ellenére (vagy éppen ezért) nem ritka, hogy a hiteltörlesztési határidő túllépése miatt arra szólítják fel az adóst, hogy néhány napon belül fizesse vissza a teljes hitelállományt – nem csak az esedékes adósságtörlesztést. A fizetés elmulasztása után factoring cégnek adják tovább az adósságállományt, vagy közvetlen pénzügyi befektetőt hívnak meg attól függően, hogy a vállalkozás tulajdonosi köre melyik opciót választja. A felügyelő bizottsági tagoknak elsősorban a vállalkozás pénzügyeinek ellenőrzése lenne a feladatuk, nem pedig a „befektetni” szándékozók által kiszemelt vállalkozások

átjátszások elősegítése. Ilyen esetekben a büntetőjogi felelősségre vonás szinte ismeretlen fogalom Magyarországon.

278. **A csődeljárás alatt lévő élelmiszeripari vállalatok elhúzódozó üzemeltetése sokáig gyengíti a termékpálya többi szereplőjének versenyességét.** A piaci szereplők elmondása szerint a megyei cégbíróságoknál a felszámoló cég kijelölésében az informális kapcsolatok, a kapcsolati tőke is szerepet játszanak. A felszámolandó cég képviselőjét a felszámoló cég által kijelölt biztost veszi át, aki a korábbi szerződéseket felülvizsgálhatja, amennyiben úgy ítéli meg, hogy azok veszélyeztetik a cég működését. A biztosnak két éven belül egyezséget kell kötnie a termelés fenntartásáról, a cég értékesítéséről vagy felszámolásáról. Általános tapasztalat, hogy minél nagyobb tőkét kezel a felszámoló, annál hosszabb ideig húzódozik a felszámolási eljárás, eközben a biztos által irányított cég az inputokért a versenytársaknál magasabb árat fizet, míg az outputok piacán rendszerint a legalacsonyabb árat kéri.

3. Főbb ágazatok

279. Az Agrárkamara és az Agrárgazdasági Kutató Intézet által közösen jegyzett elemzések a főbb termékpályák versenyeseire összpontosítanak. A cél nem elméleti tanulmányok megírása, hanem az ágazati szereplőket (mezőgazdasági termelők, élelmiszeripari feldolgozók, élelmiszer-kereskedők, inputellátó vállalatok, szakmai érdekképviseletek) megkeresve, szakmai eszmecsere, interjúk keretében a problémák, lehetőségek, gyakorlati összefüggések feltárása volt.
280. Az ágazati elemzéseknél – a korábban megszokott vizsgálati menettől eltérően – nem a mezőgazdasági termelésből indultunk ki, hanem – a modern közgazdasági gyakorlathoz igazodva – a vásárló/fogyasztó, azaz a kereslet oldaláról közelítettük meg a problémákat, és innen jutottunk el a mezőgazdasági termelésig. Be kell ugyanis látni, hogy a mezőgazdasági termelés versenyeseit nem ítéltük meg a rá épülő élelmiszeripari és kereskedelmi fázis, valamint a vásárlói/fogyasztói igények ismerete nélkül, hiszen az alkalmazkodás, a megfelelési kényszer éppen a mezőgazdasági termelésben a legnagyobb. Ugyanakkor a termelés van a legtávolabb a fogyasztótól, ezért a vásárlói elvárásokat a kereskedelem és feldolgozás közvetíti a termelő felé és nem fordítva.

3.1. Gabona és olajnövény

3.1.1. Piaci tényezők

281. A magyar mezőgazdaság gabona- és olajnövény-ágazata integrálódott legjobban a nemzetközi piacba. A nemzetközi kereskedőcégek jelenléte, a kialakult üzleti kapcsolatok és a piac viszonylagos letisztultsága megteremtette az alapokat ahhoz, hogy az adódó külpiazi értékesítési lehetőségekkel élni tudjunk. Ennek ellenére az EU-csatlakozást követően – részben a közös piacszabályozás bevezetése következményeként – kialakult piaci zavarokat nem sikerült megfelelően kezelni. Az állattenyésztés visszaszorulása miatt a hazai takarmánykereslet visszaesett, egyre inkább **az egyéb ipari feldolgozás, valamint az export jelenthet értékesítési lehetőséget**. A közelmúltban tapasztalt szélsőséges áringadozások és az európai bioüzemanyag-piac telítettsége eltántorította a (bio)etanol-gyártásba befektetni szándékozókat.
282. A gabonafélék és olajnövények exportlehetőségei a terméshozamok és az árak szélsőséges ingadozásai függvényében igen hektikusan alakultak az elmúlt években. A hozamok **stabilizálása elengedhetetlen** a jövőben³⁵. A magyar export-árualapot a **homogenitás hiánya** (szétaprózódott birtokstruktúrára, túl széles fajtaválasztékra, inputok visszafogására, tételek keverésére visszavezethető

³⁵ A búzahozam ingadozása 2004-2008 között az EU-27-ben nem érte el a 20%-ot, míg Magyarországon meghaladta a 40%-ot. A kukorica estében a kilengések 23%, illetve 110% körül alakultak.

minőségi eltérések) jellemzi, így **kínálati piac esetén versenytársaink előnyben** vannak. Legnagyobb hagyományos felvevőpiacaink Olaszország, Görögország, Románia, Szlovénia, Ausztria, továbbá – a harmadik országok közül – Bosznia-Hercegovina, valamint kisebb volumenben Izrael és Horvátország. A vevők között időről időre egyes észak-afrikai országok is megjelennek. A célpiacok meghatározásának fontos szerepe lenne a **minőségi kritériumok** rögzítésében, mert egyre inkább számolni kell a hagyományos importőreinkhez nagy tételben, tonnánként legkevesebb 20-30 euró árelőnnyel érkező, standard minőségű konkurens áruval.

283. Különösen a búzával szemben támasztott **minőségi követelményeknél nagy a különbség** a magyar malomipar és a kereskedelem között. A nyugat-európai és más kontinensek piacai más paramétereket és vizsgálati módszereket részesítenek előnyben. Míg a gabonakereskedők az esésszám, a Zeleny-index és a nyersfehérje-tartalom, az alveográfus- és az extenzográfus értékek ismeretében kötnék üzletet, a hazai malmok, amelyek jelentős hányada egyébként nem rendelkezik megfelelő laboratóriumi vizsgálóeszközzel, leggyakrabban a nedves-siker mennyiségét és a sütőipari értékszámot tekintik mérvadónak.
284. A jelentős búzaexportőr országok – USA, Kanada, Argentína, Ausztrália – mindegyikénél találkozhatunk olyan szerveződéssel, amely a termelők számára elősegíti az áru előállítását és a piacra jutását. E szervezetek hatáskörébe tartozik a szakszerű termesztési tanácsadás (pl. fajtakiválasztás, növénynevelés orientálása), a terményátvételi rendszer hatékony működtetése, a minőségi besorolás szerinti tárolás, illetve az értékesítési- és marketingfeladatok ellátása. A hazai gabonavertikum szereplői 2000 óta több alkalommal is erőfeszítéseket tettek egy magyar búzaminősítési rendszer kialakítása és működtetése érdekében. **A Pannon búza program célja a minőségi magyar búza nemzetközi elfogadottságának javítása.** Ennek érdekében a nemzetközi minősítő rendszerekre (elsősorban a kanadai minősítési paraméterek), az importőrök által támasztott követelményekre, a magyar fajták technológiai minőségére, valamint a magyarországi viszonyoknak megfelelő termesztési feltételekre alapozva új minőségi kritérium-rendszert alakítottak ki. Érdemi előrelépés azonban a minőségi védjegy létrehozásán túl mindeközéig nem történt, **a rendszer előnyét egyelőre sem kereskedelmi, sem feldolgozóipari körben nem erősítették meg**³⁶.

285. A program eredményességéhez mindenképp az élenjáró búzatermelő gazdaságok csatlakozására lenne szükség, az ő tapasztalataik jelenthetnek majd referenciát mások számára. A védjegy használatának pénzben mérhető hatása csak akkor várható, ha a garantált minőségű áru mennyisége már számottevő lesz,

³⁶ A Pannon búza program 2005-ben kapott újabb lendületet, amikor kutató intézetek, egyetemek és integrátor szervezetek (MTA MGKI, BME BÉT, GKKht, MTA SZBK, KITE Zrt, IKR Zrt., MTA TAKI) a projektet a Gazdaságorientált Agrárágazati Kutatások keretében dolgozták ki. A Pannon búza K+F rendszer egy komplex, regionális jellegű, speciális minőségkutatási-, fejlesztési- és szaktanácsadási program.

és a szükséges marketing, de még inkább a vevők saját tapasztalata megeremti az ezzel fémjelzett magyar búza hitelét [Láng *et al*, 2008].

286. **Az olajnövények exportvolumene a hazai feldolgozóipar alapanyagigényétől függ, többek között a beharangozott új nyersolaj- (és esetleg biodízelgyártó) kapacitások megvalósulásától.** A már létező és tervezett nagyobb olajütő üzemek (Martfű, Sajóbáony, Visonta, Foktó, Hódmezővásárhely) éves szinten mintegy **1,7 millió tonna olajsmagvat** dolgoznának fel. Ekkora alapanyagigényt csak hazai termelésből nem lehet kielégíteni, de potenciális importtal szükség esetén számolni lehet pl. Ukrajnából, Romániából. Valószínűsíthető, hogy legfontosabb felvevőpiacaink (Hollandia, Ausztria és Olaszország) a jövőben is igényt tartanak a magyar árura, bár repcemag-exportunk középtávon erősen visszaeshet, esetleg teljesen meg is szűnhet.
287. A kereskedők és feldolgozók megítélése szerint **a szántóföldi növénytermesztők a piaci történésekre, hírekre nem reagálnak kellő gyorsasággal és ésszerűséggel.** A kockázatvállalási és -megosztási hajlandóság hiánya arra enged következtetni, hogy a termelők nem figyelik a piacot, nincsenek tisztában az aktuális folyamatokkal, és mivel könyvelési nyilvántartásuk felületes, gyakran nem az optimális gazdasági döntést hozzák meg egy adott piaci helyzetben.
288. A kereskedők és termelők viszonya nem problémamentes: míg a nagykereskedők némelyikénél már kialakult beszállítói kapcsolatokról és szerződéses fejelemről beszélhetünk, addig a kiskereskedők, helyi felvásárlók és termelők kapcsolatáról nem mondható el ugyanez. E körben a szerződéses fejelem kritikán aluli, **nincs bizalmi kapcsolat.** Sajnos, hasonló problémák mutatkoznak a feldolgozóipari ágazatok szereplői és a beszállítók között is, különösen „volatilis piaci helyzetben” (pl. 2008 tavaszán a napraforgótermelők ősze tonnánként 75-120 ezer forintra szerződtek, ehhez képest a termény felvásárlási ára az év novemberében 45-60 ezer forint között alakult), amikor **nemcsak a feldolgozók, hanem az integrátorok is megszegik a szerződésben foglaltakat,** és az ezekben rögzített árak helyett inkább kötbért fizetnek, majd a lényegesen alacsonyabb aktuális áron vállalják a teljesítést.
289. A magas szállítási költségek miatt erős kínálati piac esetén Európában és a mediterrán térségben csak alacsony árak mellett lehetünk versenyképesek. A tengeri kikötőktől való elszigeteltségből eredő logisztikai hátrányunkat **a vasúti áruszállítás** csökkenő aránya, **gyenge versenyképessége** tovább erősíti. A fuvardíjak Szlovénia és Horvátország irányába a legkedvezőbbek: az e két ország vasúti társaságával kötött szerződés alapján a Máv Cargo Dél-Dunántúlról, FOR (*freight on rail*) paritáson tonnánként 15 euró fuvardíjért szállított 2008-ban. Ugyanakkor a vasúti áruszállítás nem versenyképes sem Constanța irányába, sem pedig a rotterdami kikötő felé³⁷ (pl. Rotterdamba tonnánként 38 euró a fuvardíj).

³⁷ A lebonyolító a CER (*Central European Railway*) Közép-Európai Vasúti Árufuvarozási, Kereskedelmi és Szolgáltató Zrt. A CER vasúti árufuvarozásokat végez zártvonatos továbbítási rendszerben a belföldi, export-, import- és tranzitforgalomban.

290. A meglátogatott vasúti szállítványozó cégek kifogásolták a gabonaszállítások időbeni ütemezését és a visszfuvarok hiányával magyarázták a magas költségeket. **Az ömlesztett áru szállításának ütemezése nagyon kiegyenlítetlen**, így a csúcsidőszakra szükséges eszközellátást nehéz tervezni³⁸.
291. A költségek mellett a vasúti áruszállítás versenyképességét nagyban gyengíti **a hosszú fordulóidő és a visszfuvar hiánya**. A fordulóidő pl. Olaszországban rendszerint 20-25 nap (2008 novemberében 35 nap volt), Görögországban és Macedóniában 30 nap, a szlovén és horvát kikötőkben, illetve Romániában 6-7 nap. Ezek az időintervallumok semmiképpen nem nevezhetők versenyképesnek a közúti szállítványozással szemben. A Koperből vagy Rotterdamból visszaérkező vagonokban szójadarát lehetne szállítani, erre azonban nincs mennyiségi megrendelés. Másrészt, a szójadara után mosni kell a vagonokat (gmo), ami vagononként egy euró többletköltséget jelent, ráadásul csak néhány hazai pályaudvaron van vagonmosó (több vasúti szolgáltató inkább nem mossa a kocsikat).
292. A vasúti kiszállítások korábban, a gabonapiaci intervenciónak köszönhetően kiegyenlítettebbek voltak, annak ellenére, hogy **az új terménytárolóknak nincs közvetlen vasúti kapcsolata**. A régi betonsilók ma is rendelkeznek iparvágánnyal és bármilyen időjárásban alkalmasak vasúti rakodásra. A vasúti áruszállításban az egyik hátráltató tényező, hogy a legtöbb gabonaberakó pályaudvaron kicsi a berakókapacitás, többszöri beállással kell rakodni és hosszú a várakozási idő. A berakást a legtöbb helyen ma már berakó cégek végzik, 2008-ban tonnánként átlagosan 0,5 euróért.
293. A kereskedők fontosnak tartják a pályahasználati díjak csökkentését, a vasút munkájának megfelelő színvonalú szervezését, a berakó- és szállítókapacitások bővítését, illetve a szolgáltatások minőségének javítását. A piaci szereplők szerint **belföldi áruszállításban 200 km alatti távolságra értelmetlen a vasút használata**.
294. **A termények belvízi szállítása sem zökkenőmentes, tekintettel a fedett rakodóhelyek és hajókapacitások hiányára, a gázlókra és szűkületekre, de legfőképp a vízszint szélsőséges ingadozására**. Nyáron és ősz elején ideális lenne a folyami áruszállítás, de a csúcs általában október végére tehető. A visszfuvar itt is kevésbé jellemző, pedig a vasérc vagy a szója szállítása szóba jöhetne. (Korábban a szóját Rotterdamból hozták, mert Constanțában rendszeresen megdézsmálták a szállítványokat. Az import ma inkább közúton, ritkábban Koperből vasúton érkezik.) A fuvar költségek Rotterdam irányába tonnánként 30-32 euró, Constanța felé pedig 22-24 euró között mozogtak 2008-ban, amire a kőolaj árának drasztikus emelkedése és a vízszint ingadozása miatt még felár is rakódott.

³⁸ Pl. a Máv Cargó 680 darab gabonavagonnal rendelkezik. Kocsi-kisegítést rendszerint az olasz, a román, a szlovén és esetenként a német vasutaktól kap.

295. A fejlesztéseknek köszönhetően **egyre több kikötő lát el termináltárolási feladatokat**, aminek nagy jelentősége van, hiszen a közvetlen rakodások az éves forgalomnak legfeljebb 20%-át teszik ki, és komoly szervezést igényelnek. A fogadott áru többnyire közúton vagy hajón érkezik, mert a vasúti kocsik érkeztetése máig sem megfelelő (egynapos késés is előfordul).
296. A **számla nélküli bel- és külpiaci értékesítésre leginkább a közúti áruszállítás kínálja lehetőséget**. Különösen a határmenti gabonakereskedelemben mondható jelentősnek a feketepiac; a termelés egy része nincs nyilvántartva, az áru számla nélkül mozog. A **közúti terményszállítás** előnye az országos úthálózat viszonylag gyors elérésében, a fuvarkapacitások túlkínálatában, a visszafuvarok lehetőségében és a költségek viszonylagos stabilitásában rejlik. E fuvarmód teszi lehetővé bel- és külföldön leginkább a kisebb mennyiségű ömlesztett áru gyors mozgását alacsonyabb költségek és nagyobb hatékonyság mellett. A szállítási költség az erős kapacitáskínálat miatt nem nőtt az utóbbi két évben, 500 km távolságra tonnánként 30 euró körül alakult 2008-ban.

3.1.2. Feldolgozás

297. A gabonafeldolgozó szakágak egyike sincs kedvező helyzetben, ami magában hordozza annak veszélyét, hogy alapanyag-termelőkké válunk. A hazai termelők kiszolgáltatottsága nőhet, a piac beszűkülhet, a hozzáadott-érték külföldön realizálódhat (munkahelyeket exportálunk). **A feldolgozóipar versenyesélyeit leginkább a kihasználatlan kapacitások, a gyenge műszaki színvonal, a feketegazdaság, a kereskedelmi láncok részéről az árakra gyakorolt nyomás és a szerződéses fegyelem hiánya rontja**. Mivel a nyereségtermelő képesség csekély, elsősorban a külföldi tulajdonú cégeknél lehet beruházásokkal számolni.
298. A legfontosabb takarmány-alapanyagokból évi 5-6 millió tonnát használunk fel takarmányozásra. Becslések szerint a takarmánygabona felét a **takarmánykeverék-gyártók** dolgozzák fel, ami azt jelenti, hogy a gabona aránya a keverékben meghaladja a 60%-ot (az EU-25 átlaga csak 55%). A takarmánygyártás helyzetének vizsgálatakor két fő területet kell elkülöníteni: az előkeverékek (premixek, *supplementek*, koncentrátumok) előállításával foglalkozó üzemeket és a saját termelésű gabonából alacsony higiéniai és műszaki színvonal mellett takarmánykeverékeket gyártó gazdaságokat. A takarmánygyártás privatizációja megtörtént és ennek nyomán erős koncentráció zajlott le. Ennek ellenére az ágazatban összességében még mindig a **kapacitások elégtelen kihasználtsága** és az üzemek nagy részénél az **elavult technológia** jellemző. A kereskedelemben a magas alapanyagköltség mellett a logisztikai költségek határozzák meg leginkább a lehetőségeket, hiszen a **tömegtermékek fajlagos szállítási költsége értékükhöz képest igen magas**. A hazai abrakfogyasztó állatállomány stagnálása, csökkenése miatt a gabonafélék takarmánycélú felhasználása nem fog bővülő felvevőpiacot jelenteni a növénytermesztésnek.

299. A gabonafélék **ipari felhasználása** az elmúlt években átlagosan évi 2-2,2 millió tonna között alakult, ebből a legnagyobb tételt a malomipar képviselte 1,2-1,3 millió tonnával. Az ágazat szereplői szerint **az alapanyagok iránti kereslet jelentős növekedésével itt sem lehet számolni** a jövőben, a piac tisztulására viszont van lehetőség. A folyamat nagyon lassú, a külföldi tőke jelenléte már érezhető, mind az innovációban, mind pedig a hatékonyságban. **Speciális ágazati probléma** az alapanyag homogenitásának hiánya, az árképzési nehézségek (a csomagolt lisztnek erős árképző hatása van, annak ellenére, hogy a termelésből csupán 10%-ot képvisel), a csomagolt lisztnek tárolása során jelentkező súlyvesztés, amit egyelőre csak többlettöltéssel lehet „kezelni”, és nem utolsósorban a késztermékek változó minősége. Súlyos probléma, hogy a kisebb malmok egészségre ártalmas, **fuzárium-fertőzött alapanyagot vásárolnak** a laboratóriumi eszközök hiánya miatt, illetve hogy **a fuzárium-fertőzött termény nyomonkövetése megoldatlan**.
300. **A malomiparban a komoly szakértelem, a hatékony technológia és a szervezett logisztika alkalmazása jelenthet kiutat**, a termékpaletta a magasabb hozzáadott-értéket képviselő célliszték és készliszték irányába mozdulhatna el. A lisztexport korábbi évek szintjére emelése a környező országok malomipari fejlesztései nyomán aligha lehetséges, sőt, a hazai termékek megbízhatatlan minősége miatt egyre nagyobb mennyiségben érkezik **importliszt** szomszédainktól. A probléma megoldását semmi esetre sem az adalékanyagokkal történő homogenizálás jelenti, inkább a műszaki színvonal javítása.
301. **A sütőiparban**, hazai és nemzetközi viszonylatban egyaránt, a klasszikus pékségek forgalmának visszaesése, a látványpékségek térnyerése, a helyben sült pékáruk keresletének erőteljesebb növekedése a jellemző. Magyarországon a működő pékségek száma még mintegy 1200 volt 2004-ben, 2008-ban már csak 800 körüli. **A piac várhatóan tovább konszolidálódik**, de a termékek speciális jellege miatt a sütőiparban a sok kis szereplő hosszú távon megmarad.
302. Az erős árérzékenység mellett is folyamatosan bővül az igényesebb vásárlók köre, miközben a magyar fogyasztó erős árérzékenységét kihasználva a multinacionális cégek és a hipermarketek **a pékárut fontos stratégiai-szociális terméknek tekintik**, és saját modern pékségeikben előállított termékeik némelyikét nem ritkán az előállítási költség alatti áron értékesítik, ezáltal ellehetetlenítve más (nagyobb, legalisan működő) pékségeket. Míg az EU fejlettebb gazdaságaiban a sütőipari vállalkozások 75-80%-a működtet önálló kereskedelmi csatornát, addig a magyar cégeknél ez az arány mindössze 15% körüli. Források hiányában a hálózat létrehozására csak kevesen gondolhatnak. A termékpálya problémájaként említhető, hogy **a diszkontláncok a magasabb hozzáadott-értéket képviselő sütőipari termékeket szívesebben szerzik be hazai vállalataiktól**, aminek hosszú távon az a veszélye, hogy a magyar gyártmányú friss termékek kiszorulnak a polcokról.
303. A sütőipar szereplőinek a beszerzésnél a több lábbon állás, a vállalaton belüli alapanyag-ellátás, a folyamatos innováció, a márkahűség kialakítása, a

- költséghatékony termelés teheti lehetővé, hogy a napi friss pékáruk „csatájától” mentesüljenek. A termékpályán a nyereség túlnyomórészt a kereskedelemben képződik, a haszon elérheti a 30-50%-ot is (Ausztriában 20%), amit célszerű lenne az áruláson belül egységesíteni 10-15% közötti szinten.
304. A malom- és a sütőiparnál a **tésztagyártás** helyzete kedvezőbbnek mondható, mivel a nagy- és középüzemek jelentős része európai színvonalú, **fejlett technológiával** rendelkezik, illetve **jól működő regionális közép- és kisvállalkozások** vannak. A hazai tésztapiacra túlnyomórészt a magyar gyártók termékei vannak jelen, az importtermék aránya mindössze 5-7%. A szakemberek úgy látják, leginkább a minőségi termékekkel lehet versenyben maradni, habár az olcsó és kereskedelmi márkás tészták gyártásával a kapacitások jól kihasználhatók. A termékpályán a gördülékenyebb együttműködést elősegítené, ha a nagyobb és kisebb gyártók azt állítanák elő, amiben hatékonyak (pl. a nagyoknál a házi jellegű termékek gyártása hatékonyság-csökkenéssel jár.)
305. A hazai termékeknek – a jelenleg csekély export ellenére – akár „hungarikumként” is jó lehetőségeik vannak a külföldi piacokon, ugyanis a tojásos tészta a német ajkú területeken, de Olaszország egyes részein is kedvelt termék, sőt, prémium kategóriát képvisel. Kitérést jelenthet pl. a szaktoltokon, speciális üzleteken keresztüli értékesítés.
306. A gabonalapú termékek értékesítési lehetőségei csökkenő fogyasztás mellett is megőrizhetők az innováció, a marketing erősítése, illetve a rés piacok megtalálása esetén. Az exportot egyrészt akadályozza, hogy nehéz más országokban elfogadtatni a terméket (ehhez kampányok és reklámok kellenek), kevés a tárgyalóképes üzletember, másrészt a sikerhez egyedi termék-portfólióra, illetve stabil piac felépítésére van szükség. Igaz, a kereskedelmi láncok megjelenése miatt kezdetben nehézségek adódtak a beszerzőkkel és értékesítővel, viszont a jó személyes kapcsolatokból számos előnyt is kovácsolhatnak a cégek: pl. a hazai beszerzők ajánlhatják külföldön a mi termékeinket, piacot teremtenek. Egyelőre azonban csak csekély eredményekről számolhatunk be. A nagyobb cégek különösen fontosnak tartják a kapcsolati tőkét, ugyanis igen sok üzlet ennek köszönhetően jön létre.
307. Az európai és észak-amerikai (bio)etanolár döntően a brazil exportár és a vám függvénye. Rotterdamban még a vámmal terhelt brazil etanol ára is literenként gyakran 0,04-0,05 euróval alacsonyabb, mint az európai etanol ára, a *spot* piaci ár rendszerint 0,1-0,15 euróval kevesebb. **A bioüzemanyag ára az elmúlt másfél évben alig változott** (2007 nyaráig valamelyest csökkent, míg a brazil etanol meg nem indult Észak-Amerika felé), miközben az alapanyag és a kőolaj ára drasztikusan csökkent. A keresleti oldal erősen behatárolt: pl. Svédországba vámentesen is bevihető (bio)etanol a harmadik országokból. A leállított európai kapacitások miatt van egy kis rés a piacon, azonban a működő gyártók az olcsó gabonával bőven kitöltik azt.

308. Az érdekeltek ma úgy látják, hogy **rövid és középtávon nem hoz megfelelő pénzügyi megtérülést az etanol-előállítás**. A magas nyersanyagárak miatt Európában mindenütt veszteséget termeltek a 2007/2008. gazdasági évben. A már létező üzemek kibocsátására van piac, de az új üzemek gondban lesznek. A termelők és az integrátorok nem készültek fel az etanolgyártók piacra lépésére, ugyanez vonatkozik az üzemanyagcélú etanol felhasználására is. Regionális DDGS-piac nincs, elsősorban a kukoricát és kalászos gabonát beszállító termelők visszavásárlásai és a takarmánykeverők jelentik a megoldást. Szervezett piacra akkor lehet számítani, ha szerződéses kapcsolatok alakulnak ki, illetve ha a takarmánykeverék-gyártók receptúrája elfogadja a DDGS-t.
309. Működő két etanolgyárunk kapacitása lehetővé tenné nagyobb mennyiségű (bio)etanol előállítását, de a csekély belföldi kereslet mellett az exportpiacon is többnyire veszteséggel tudták csak értékesíteni az üzemanyagot 2008-ban. Jelenleg **30-50%-os kihasználtság** mellett üzemelnek. A nedves őrléses technológiával dolgozó üzem működtetése költségesebb, viszont bizonyos keretek között szabadon dönthet arról, hogy a keményítőtől etanolt vagy más terméket (pl. izoglükózt) gyárt. A magyar etanol *spot* piaci vásárlói elsősorban a Mol, az ÖMV, PKN Orlen és a Shell olajipari társaságok, de szállítunk Németországba, Svédországba, Ukrajnába és Szerbiába is. A szállítás Rotterdamig literenként 0,04-0,05 euró fuvar költség mellett vasúton történik.
310. Egy (bio)etanolgyár felépítése és teljes beüzemeltetése három évig is eltarthat, és a melléktermék értékesítése nem megoldott. Emellett az alapanyagárak drasztikus ingadozása, a hosszú távú szerződések, a közös kockázatviselés és a stabil beszállítói kör hiánya, továbbá a logisztikai feltételek mind nehezítik és rövid, illetve középtávon **megkérdőjelezzik a tervezett projektek megvalósulását**.
311. A **biodízel** árát a németországi ár határozza meg, az alapanyag (repce) európai árával nem mutat korrelációt. A biodízel-gyártás legnagyobb szereplői Európában a Cargill, az ADM, és a Bunge, vagyis azok a multinacionális cégek, amelyeknek az alapanyag is a kezében van, és uralják a piacot. E cégek egyben a legnagyobb importőrök: a tengerentúlon is vannak üzeik és a „több lábbon állás” érdekében olykor esetleg pálmaolajból gyártott és importált biodízel eladásával is foglalkoznak. A vezető biodízel-gyártók – a környező országokkal ellentétben – bioüzemanyag-gyártóként még nincsenek jelen nálunk.
312. Magyarországon jelenleg egy helyen folyik biodízel-előállítás és három nagyobb üzemben nyersolajgyártás. Az üzemek alapanyag-beszerzése integrátorokon keresztül történik, a felvásárlási ár meghatározása egységes (MATIF jegyzés mínusz 25 euró szállítási költség mínusz 5 euró kereskedői prémium tonnánként), de a terménypiacon 2008-ban bekövetkezett változások miatt a feldolgozók és termelők, integrátorok közötti kapcsolat nem nevezhető problémamentesnek. A felvásárló Mol a nyersolaj áráért a rotterdami kikötői árnak megfelelően fizet, az export nem jellemző. A repcedarának, mint mellékterméknek elhelyezése korlátokba ütközik: a hazai felhasználáson felüli mennyiség elsősorban Lengyelországba, Szlovákiába és Olaszországba kerülhet kiszállításra. Az instabil

piaci helyzet miatt figyelembe kell venni, hogy az üzemek nyersanyagigényét akár ukrán importból is ki lehet elégíteni. (A felvásárlási ár ebben az esetben MATIF jegyzés mínusz 40 euró tonnánként, bár ezt a piacot a dollár árfolyama is befolyásolja.)

313. A biodízel-gyártáshoz a Mol 20%-ban sütőolajat (az EU összes gyűjtött sütőolajának kb. 10%-át) használ fel és 80%-ban repceolajat, aminek 90%-a magyarországi származású (fő beszállítók Sajóbáony és Visonta nyersolaj előállító üzei). A gyártói oldalon új piaci szereplőként jelenik meg a Glencore Kft. kereskedő cég, amely 2009-ben tervezi 600-650 ezer tonna kapacitású foktői olajütőjének próbaüzemét. Az üzemben csak nyersolajat állítanak elő, tekintettel az európai keresletre. Alapanyag-beszerzésük (napraforgó, repce és szója) a meglévő integrátori kapcsolatokra és kisebb kereskedőcégekre épülne, de nem zárkoznak el adott esetben az importtól sem, hiszen a vásárlást az árak döntik el.

3.1.3. Mezőgazdasági termelés

314. A termelőknek számolniuk kell a termelési kockázatok növekedésével, a gyomirtás költségének emelkedésével, az új kártevők és kórokozók felszaporodásával (kukoricabogár, kukoricamol, gyapottok bagolylepke, fonálférgék, fuzáriumgombák). A kutatás-fejlesztés eredményeként ma már számos válaszlehetőség van, illetve lesz a közeljövőben e kihívásokra: hagyományos nemesítés, fajtának megfelelő technológiai ajánlások, kémelő talajművelés, *Roundup Ready* technológia, gyomirtószer és rovarirtószer ellenálló gm növények, szárazságtűrő és jobb nitrogénhasznosítású gm fajták kifejlesztése. **Ezek alkalmazását döntően a gazdák jövedelemhelyezete határozza meg, de néhány lehetőséget az EU vagy a hazai jogszabályok korlátoznak.**
315. A gabona- és olajnövény-terméklánc biztonságának kiindulási pontja a fajta megválasztása, a vetőmag minősége és az optimális fajtaszám meghatározása. A vetőmaggyártó cégek – különösen a hazai vállalatok – **sok fajtát, nagy mennyiségben kínálnak** a piacon. Az integrátorok keresik az egyedi fajtákat, mert kizárólagos forgalmazók akarnak lenni, így a választékból a hazai fajták többnyire kiesnek (pl. egy őszi kalászos katalógusban 10-15 kalászos fajtából egy magyar nemesítő van). A termelők gyakran elkövetik azt a hibát, hogy „sikerfajtákat” vetnek a korábbi esztendő tapasztalata alapján, holott a fajtákkal elérhető eredmények térségenként és évjáratonként nagy szórást mutatnak. Alapvető követelmény, hogy a gazdálkodók tudatában legyenek annak, milyen céllal (feldolgozóipari szektorok vagy export) állítanak elő alapanyagot, és ennek megfelelően kell két-három fajtából a szortimentet összeállítani. Természetesen a nemesítőknek is érdemes lenne nyolc-tíz fajtára csökkenteni a kínálatot.
316. Az utántermesztett szaporítóanyag vetése egyre inkább jellemző: amíg a **felújítási arány** a gabonaféléknél a korábbi években 40-45% volt, 2008-ig **25-30%-ra esett vissza**. A fémzárolt vetőmag felhasználását visszavetette, hogy az EU-csatlakozás óta egyetlen támogatáshoz sem kapcsolódik ilyen kötelezettség.

A licencdíj-fizetés, illetve ennek ellenőrzése csökkenthetné a jogosulatlan utántermesztést és érdekeltté tehetné a termelőt a fémzárolt szaporítóanyag használatban (pl. a búza esetében a szakemberek egy milliárd forint licencdíj-bevételkiesést becsültek 2007-re).

317. A hazai vetőmagtermesztés lehetőségeit korlátozza a nehéz tervezhetőség, az öntözési beruházások elmaradása, a szaporító területek melletti izolációs távolságok betartása, továbbá a minősítési hatósági díjak 50%-os visszai igényelhetőségének megszűnése³⁹ (a kedvezmény a nemesítőket és fémzároltatókat érintette). Ugyanakkor a multinacionális cégek kelet-európai piaci térnyerése nyomán a hazai szaporító-terület akár tovább nőhet, és az importált vetőmagok továbbfeldolgozásával és a fémzárolásával lehet számolni⁴⁰. Felfutóban van a magyar nemesítő cégek kalászos vetőmagjainak külpiazi értékesítése, főként Románia és Szlovákia irányába. (Megjegyzendő, hogy a gmo-mentes státusz még előnyt jelent az ágazatnak.)
318. A magas genetikai és gazdasági értékű fajták és hibridek potenciális termőképességét nem lehet kiaknázni gyenge tápanyagellátottságú területeken. Az elmúlt időszakban a nemzetközi műtrágyapiacot erős kereslet jellemezte, amit elsősorban Kína, India, Malajzia és Vietnám növekvő igénye⁴¹, az amerikai farmerek bioüzemanyagcélú alapanyag-termelési „rohama”, valamint az iparág kapacitáshiánya, az energiaárak és a szállítási díjak emelkedése váltottak ki. Magyarország, nettó műtrágya-importőr lévén, évről évre növeli behozatalát, főként Oroszországból, Szlovákiából és Romániából, de jelentős az ukrán és az osztrák eredetű műtrágya importja is. A hazai műtrágyaárak a nemzetközi trendekhez igazodnak, a termelők „vásárlókedvét” mégis főként a termények felvásárlási ára befolyásolja. Míg az egy hektárra kijuttatott műtrágyamennyiség az 1980-as évek közepén a 270 kilogrammot is meghaladta, ma alig éri el a 100 kilogrammot.
319. Tartósan alacsony felvásárlási árak esetén a termelők nem képesek intenzív gazdálkodásra, mert ezeket a ráfordításokat nem lehet az értékesítés során érvényesíteni. Középtávon a felhasználás időszakos visszafogásával lehet számolni, a hullámzások miatt jelentős terméskiesés valószínűsíthető. A helyzetet súlyosbíthatja, hogy több műtrágya-exportáló országban a belföldi termelők védelme érdekében exportvámokat vezettek be, mások állami programokat indítottak a műtrágyabeszerzések támogatására. Megoldást jelenthet a műtrágya-

³⁹ Vetőmag-szaporító területünk 100 ezer ha körül van, ebből a kalászosok területe 50 ezer hektár, a hibrid kukorica-vetőmag előállítás 23 ezer hektáron történik, az olajnövények területe 5 ezer hektár (kimagaslóan nagy az olajretek és mustármag szaporító terület, e növények vetőmagját Nyugat-Európába exportáljuk). Európai szinten a második legnagyobb kukoricaszaporító területtel rendelkezünk, az előállított vetőmag 60%-a a globális logisztikai láncba kerül, multinacionális cégeken keresztül, főként Franciaországba.

⁴⁰ Az elmúlt négy évben pl. a fémzárolt kukorica-vetőmag mennyiségének 55-65%-át exportáltuk. A külföldről érkezett olajos növények vetőmagja a feldolgozást és fémzárolást követően 80-90%-ban került kivitelre. Lehetőségek rejlenek egyes olajos aprómagvak (mustár, olajretek, mézontófü) vetőmagcélú termesztésében, ugyanis e növények Nyugat-Európában kedvelt elővetemények.

⁴¹ A világ összes műtrágya-felhasználásának mintegy harmadát (49 millió tonna) Kína realizálja, ehhez képest fele ennyit sem használ India (22 millió tonna) és az USA (20 millió tonna). Az EU-27-ben becslések szerint 17,9 millió tonna műtrágyát juttattak ki 2007-ben [Heffer és Prud'homme, 2008].

felhasználás részleges kiváltására a tarlómaradványok hasznosítása és a zöldtrágyázás bevezetése. A szervestrágyázás az állatállomány csökkenése miatt csak korlátozott területen valósítható meg, ráadásul igen költséges megoldás. A víztakarékos talajművelés lehetővé tenné, hogy a kismértékben rendelkezésre álló tápanyagok felvehetőek legyenek.

320. Az EU új növényvédelmi szabályozása közép- és hosszú távon komoly kihívások elé állítja a növénytermesztőket⁴². A növényvédő-szerek engedélyeztetése terén fontos változtatás a „**kölcsönös elismerés háromzónás rendszere**” (3ZMR), amelynek lényege, hogy egy zónában bármely tagállam által engedélyezett, forgalomba hozható készítmény (a hatóanyagok engedélyezése uniós hatáskörben marad) a zónához sorolt többi tagállamban is forgalomba hozható. Mivel az éghajlati viszonyok, az alkalmazott agrotechnika és fajták, a kártevő flóra és fauna, továbbá a növényvédő-szerek felhasználásának kultúrája igen eltérő a zónákon belül, **a rendszer nem tudja garantálni a biztonságos, hatékony és legkisebb környezetterheléssel járó technológiák alkalmazását.**
321. Az ún. **kizáró (cut off) kritériumok** és a **helyettesíthetőség** bevezetésével a forgalomba hozható hatóanyagok és növényvédő-szerek egy részét betilthatják⁴³. Az Egyesült Királyság engedélyeztetési hatósága (*Pesticides Safety Directorate*) még 2008 májusában készült elemzése **a hatóanyagok 15 %-ának fokozatos kivonásával, illetve a helyettesítendő hatóanyagok arányának 24%-os csökkenésével** számol. A választék csökkenése szinte minden kultúrát érinthet, de pl. a *triazol*-csoport kiesése elsősorban a gombaölő-szerek védekezésben okozhat gondokat, ami a fuzárium-fertőzések gyakoribb előfordulásához vezethet.
322. Mivel a világ más részein nem terveznek ilyen korlátozásokat, az árversenyben nagy előnyre tehetnek szert a versenytársak. Nemzetgazdasági hatásként főként a versenyképesség gyengülésével, az EU-n kívüli termékek beáramlásával (élelmiszer-biztonsági kockázat), a hazai vállalkozások ellehetetlenülésével kell szembenézni. Növényvédelmi következményként a kezelések számának és költségének növekedésével, a hatóanyag-rotáció korlátozottságával (szermaradvány kérdése, rezisztencia kialakulása) és az illegális technológiák alkalmazásával (élelmiszer-biztonsági kockázat) lehet számolni. Tekintettel arra, hogy 2005 óta viszonylag kevés új hatóanyag került a piacra, a fejlesztések és engedélyeztetések tetemes költsége miatt nem várható a kivont szerek helyettesítése. A helyzeten a gm növények használta mellett a **toleráns vagy rezisztens fajták nemesítése** javíthat, ami azonban szintén sokba kerül és hosszú ideig tart.

⁴² Az Európai Parlament 2009. január 13-án megszavazta a növényvédő-szerek engedélyezéséről szóló 91/414/EKK irányelv rendelettel módosítását, valamint a peszticidok fenntartható használatáról ajánlásokat megfogalmazó irányelvet. A rendelkezések előreláthatóan 2010 őszén lépnek hatályba.

⁴³ A kivonás nem jelent azonnali betiltást, az érintett hatóanyagok a jelenleg hatályos felvételi irányelvek szerinti időpontig maradhatnak a pozitív listán, az engedélyeket megújítani azonban nem lehet. Így egyes hatóanyagok már a hatályba lépést követő évben, 2011-ben, míg mások a lejáratuktól függően 2011-2019 között kerülnek ki a forgalomból.

323. A szélsőséges időjárás Magyarországon rendkívüli hozamingadozásokat okoz – gabona- és olajnövény-termelésünk alakulása elsősorban az időjárás, mindenekelőtt az éves csapadékmennyiség és -eloszlás függvénye. Az aszálykárok megelőzésére vagy mértékének csökkentésére a legegyszerűbb megoldásnak **az öntözés fejlesztése** tűnik, a magas költségek mellett viszont az új telepek kialakításának számos egyéb akadálya is van. Például egy vízellátó gerinchálózat kiépítésénél a nyomvonal által érintett földterületek tulajdonosaitól hozzájárulást kell szerezni, ami számos esetben kivitelezhetetlen. Vagy a vízártvezetések biztosítása, a költséghatékony üzemeltetés érdekében kisebb-nagyobb előtárolók kialakítására van szükség. (Megjegyzendő, hogy az öntözés fejlesztése önmagában nem elegendő, ugyanis ha nem párosul intenzív tápanyag-gazdálkodással, akár a hozamok visszaeséséhez is vezethet.)
324. Az öntözésre berendezett terület 1990-ben még közel 400 ezer hektár volt, ehhez képest a vízjogi engedéllyel rendelkező terület 206 ezer hektárra csökkent 2008-ig. Az AKI adatai szerint a legaszályosabb években is csak **110-130 ezer hektárt öntöztek**, amely az összes termőterület mindössze 2%-a. Figyelembe véve a klimatikus, talaj- és egyéb adottságainkat, a mezőgazdaságilag hasznosított terület legalább 5-10%-át öntözni kellene. A nehézségek mellett a legtöbb gazdálkodó számára **még kiaknázatlan lehetőségek rejlenek** a megfelelő vetésváltásban, a talajlaboratóriumi vizsgálati alapokon nyugvó NPK műtrágya- és mikroelem-tápanyagellátásban, a víztakarékos, a növények igényét kielégítő szakszerű talajelőkészítésben, az ökológiai adottságoknak megfelelő, jó alkalmazkodó képességű fajták/hibridek kiválasztásában, az egészséges, jó biológiai értékű vetőmag használatában, az optimális tőszám beállításában, a hatékony növényvédelemben és az agrotechnikai műveletek optimális időben és minőségben történő elvégzésében.
325. A jövőben számos új gm növény piaci bevezetése várható az élelmiszer-, a takarmány- és a bioenergia-, mindenekelőtt bioüzemanyag-ipar növekvő szükségletének kielégítése végett. Az EU-ban a nem engedélyezett gm terményekkel szembeni zérus-tolerancia komoly hatással van és lehet a jövőben is a szójabab, valamint kukorica, illetve ezek származékos termékei behozatalára. Ugyanis a Közösség évtizedek óta képtelen saját termelésből kielégíteni a magas fehérjetartalmú takarmányok iránti belső igényét.
326. Az EU tehát vagy elfogadja élelmiszer-kibocsátásának visszaesését és az import, különösen húsfélék behozatalának növekedését, vagy tudomásul veszi a nemzetközi piacon bekövetkezett változásokat, és ennek veti alá a gm növények politikai és emocionális motivációktól sem mentes engedélyeztetési eljárását – a szigorú kockázatbecslés érvényesítése mellett. Magyarországon pusztán mennyiségi szempontból egyelőre nem olyan sürgető a gm növények bevezetése, de ha javítani szeretnénk a növénytermesztés versenyképességét, akkor a géntechnológiai háttérrel is fejlesztenünk kell.

3.1.4. Következtetések

327. A magyar gabona- és olajnövény-termesztés mezőgazdaságunk húzóágazatának tekinthető. Az ágazatok adottságai, szervezettsége, jelenlegi helyzete és lehetőségei jobbak a többi ágazaténál. Piaci versenyelőnyünk részben a rajtunk kívül álló kereskedelem-politikai változások miatt folyamatosan csökken, megőrzéséhez azonban további lépések szükségesek.
328. A stratégiai súlyuknak megfelelően a különböző pályázati lehetőségek révén jelentős fejlesztések történtek az ágazatokban. Noha vannak agrotechnikai problémák, ma már gyakran nem maga a termelés a szűk keresztmetszet, hanem inkább a termelési szerkezet, a kiegészítő szolgáltatások még mindig alacsony szervezettsége és színvonala, illetve a szerződéses fegyelem hiánya miatt kialakult bizalmatlanság.
329. A terméseredmények részben a gazdálkodói döntések, részben az alacsony ráfordítások következtében ingadoznak, az árukészlet nem homogén, ami a piaci elhelyezést és az elérhető árat befolyásolja. Az inputárak magasabbak, mint a vetélytársaknál, a logisztika terén történtek fejlesztések, de továbbra is forintosítva számszerűsíthető versenyhátrányban működnek az ágazatok.
330. A sütő-, a malomipar, illetve a tésztagyártás őrzi hazai pozícióit, az export jelentősebb bővítésére az alacsony feldolgozottságú termékek miatt nem képes. A magasabb hozzáadott-értékű termékek piacán van inkább fejlődési lehetőség, itt azonban erős versenyt támasztanak az importtermékek. A (bio)etanol- és a biodízelgyártás iránti lelkesedés a kiszámíthatatlan alapanyag- és kőolajár miatt lelohadt, a már működő (bio)etanolüzemek jelenleg veszteségesen értékesítenek a külpiacokon. A gabonaágazatnál a lehetőségeket tovább szűkíti, hogy az állattenyésztés takarmányigénye az elmúlt években folyamatosan csökkent.

3.2. Zöldség és gyümölcs

3.2.1. Piaci tényezők

331. Az elmúlt években, illetve napjainkban is **jelentős változások jellemzik a nemzetközi zöldség-gyümölcs piacot**. A korábbi 60:40%-os feldolgozott:friss piaci arány egyre inkább a friss termékek keresletének irányába tolódik el, amely tendencia Magyarországon is nyomon követhető [FruitVeB, 2008]. **A hazai fogyasztás kedvezőtlen a kínálat nem egyenletes**. Fontos lenne a választék bővítése (több ún. finom zöldség, pl. paradicsom, paprika, spárga, stb.), valamint az év folyamán egyenletesebb (friss) kínálat biztosítása. A fogyasztás zöme nyár végére esik, amikor e termékek olcsóbbak, a drágább kora tavaszi időszakban a legalacsonyabb az egy főre jutó zöldség- és gyümölcsfogyasztás. A hazai fogyasztás bővítését szolgálja a FruitVeB „Egyen zöldséget-gyümölcsöt naponta 3x3 félét” programja, amely 1997 óta az AMC támogatásával működik.

332. A magyar kertészeti termelés külkereskedelmi egyenlege pozitív, ugyanakkor a **belső fogyasztás egyre nagyobb hányadát biztosítjuk importból**, beleértve az itthon is megtermelhető zöldség- és gyümölcsfélét. A 2006-ban elfogyasztott összes gyümölcs egyharmada, a zöldségeknek pedig 20%-a volt importtermék, ennek ellenére az **export-import egyenlege** – a zöldségkivitelnek köszönhetően – **mindig pozitívumot mutatott** (a gyümölcs esetében negatív). A külkereskedelem aktívuma a 2003. évi 274 millió euróról 2007-re a 170,5 millió euróra (-37%) zsugorodott.
333. **A magyar zöldség- és gyümölcsexport 80%-a EU-tagországokba irányul**, ezért fontos számunkra, hogy az Unió önellátottsági szintje gyümölcsből csupán 90% körül alakul, zöldségből pedig 100% körüli. Az EU-27 tagországok mintegy fele nem önellátó zöldségből, ami kedvező a 160%-os önellátottsággal rendelkező hazai termelés számára. Kivitelünk 2000 óta mind a tíz legfontosabb célpiacunkon növekedett, különösen a csatlakozást követően. Az utóbbi években a jelentősebb magyar exportcikkek (első tíz termék) közül érdemben csak a meggy, a fagyasztott csemegekukorica, az almalé, a borsó- és csemegekukorica-konzerv kivitele növekedett, miközben visszaesett a friss gomba és az ecetes uborka exportja.
334. **A piacok megszerzéséért kíméletlen harc folyik**, talpon maradásra csak annak van esélye, aki megfelelő időben, kiváló minőségű, speciális termékeket kínál versenyképes áron, sikeres marketingstratégia mellett. **Almát exportálni a nyugat-európai és tengerentúli országokba is nehéz** a folyamatos és olcsó kínálat miatt (pl. lengyel és kínai alma jelenléte), ezért új piacokat kell keresni.
335. A hazai zöldség- és gyümölcságazat **legfontosabb importterméke a banán**. Az import tízes listáján az exporttal ellentétben nyolc friss termék található, valamint egy konzervipari (narancslé sűrítvény) és egy fagyasztott (burgonya). A csatlakozás után **mindegyik beszállító ország drasztikusan növelte zöldség-gyümölcsexportját hazánkba**. Az importon belül feltűnő a gyümölcsfélék túlsúlya, míg a zöldségtermékek közül a paradicsom, paprika és burgonya behozatala emelkedett leginkább. Általában az importárak azonos minőség estén alacsonyabbak, mint a hazai árak (azonos időszakot vizsgálva), előfordul azonban, hogy **az itthon is termelhető gyümölcsfélék közül többet** (pl. alma, őszibarack/nectarin, görögdinnye, körte), **a hazainál magasabb áron importálunk**. Ennek okai: a hiányos hazai árualap, a hazaitól eltérő fajtaválaszték, esetenként a jobb minőség és tetszetősebb csomagolás.
336. A magyarországi zöldség- és gyümölcsstermelőknek komoly problémát okoznak a **gyorsan változó piaci igények**, ami megnehezíti a termelői döntéseket, a tervezést. Ezért elengedhetetlen a piaci viszonyokhoz történő rugalmas alkalmazkodás. Az **árfluktuáció**, a konkurens importárak gyakran bizonytalanságot és nyomott belföldi árakat eredményeznek. Az EU-n belül elsősorban Lengyelország, Ausztria, Olaszország, Görögország, Spanyolország és Németország árai találhatók meg a hazai üzletek pultjain, de a világ más élenjáró gyümölcs- és zöldségtermelő országaiból érkező áruk tartós jelenlétével

is számolni kell. A kiszámíthatatlan időjárási jelenségek (aszály, kánikula, vagy éppen a csapadékbőség) hatására elcsúszhat a szezonkezdet, így a rövid szezonidőszak miatt „összeérik” a termés, ami gyakran piaci zavarokhoz vezet (pl. a zöldborsó, görögdinnye, meggy, kajsz, őszibarack esetében). A palántázott területek palántával való ellátása 40-50%-ban „saját” előállítású, hagyományos módon történik, még mindig nincs elég kereslet a korszerű palántanevelő telepeken előállított megbízható, jó minőségű palánták iránt.

337. További probléma, hogy **nem áll rendelkezésre megfelelő nagyságrendben egységes minőségű áru**, mert nagyon sok fajtát termesztnek elaprózott területeken (pl. Hajdú-Bihar megyében a 15-20 hektáros dinnyeültetvények eltűntek, helyettük a 0,5-5 hektáros területek a jellemzőek). **Ahol nem működik térsz, ott az értékesítés rendkívül szervezetlen**, alig van nagyobb felvásárló. Ilyen körülmények között a kisebb mennyiségeket a helyi piacokon terítik, míg a nagyobb volumen (pl. a dinnye) szezonban kamionos ömlesztett vagy konténeres formában adják el. A nagyobb árukonzentrációt, a folyamatos kínálatot, az értékesítési biztonságot kizárólag a **szervezett termelői együttműködés** biztosíthatja, az elaprózott birtokszerkezetre ez hatványozottan érvényes. A válogatásban, csomagolásban jelentkező **kézimunkaerő-hiány** rendkívül heterogén minőségű termékek értékesítését eredményezi, így akarunkon kívül hozzájárulunk a „gyenge minőségű, olcsó áru” térnyeréséhez. Versenyképes áron a **jó minőségű, szépen csomagolt termékek** értékesíthetők.

3.2.2. Kiskereskedelem

338. A KSH termelői mérlege szerint a felhasználható hazai termésű zöldség- és gyümölcskészlet 2007-ben 2140 ezer tonnát tett ki, amely mennyiség közel 88,7%-a értékesítésre került. Az összes értékesített mennyiség 51,5%-át felvásárlók és feldolgozók vették át, 14,5%-át a hazai piacokon értékesítették, míg 0,9%-a közvetlen exportra került. A fennmaradó 33,1%-ot egyéb csatornán keresztül értékesítették. Az összes készlet további 3%-át üzemen belül dolgozták fel, a saját fogyasztás 7,5%-ot, a tárolási veszteség és a készletváltozás 0,8% tett ki.
339. A KSH 1681 zöldség- és gyümölcs-nagykereskedőt tart számon, ezek közül a tíz legjelentősebb – 1 milliárd forint árbevétel feletti cégek – az összes hazai nagybani piacokon értékesített áru 80%-át forgalmazó Budapesti Nagybani Piacon is árusít.
340. A **térsz** a tagjaiktól átvett friss zöldség- és gyümölcs-termékeket közvetlenül a végső felhasználást jelentő **kiskereskedelmi üzletekbe, valamint a külpiaconra** juttatják el. **A végső fázisban a kiskereskedelmi láncok jelenléte a legmarkánsabb, a Magyarországon megtermelt, kereskedelmi forgalomba kerülő termékek kb. 43%-át forgalmazzák.**
341. A kereskedelmi csatornák arányai és az értékesítési irányok alapvetően nem változtak 2002-2004 óta. Közvetett adatok alapján úgy becsülhető, hogy a hazai

értékesítésen belül a hipermarketeket, szupermarketeket és diszkontláncokat magában foglaló „**modern kiskereskedelem**” részaránya **2007-re 50% fölé emelkedett**, míg a hagyományos kiskereskedelemé (kis élelmiszerboltok, zöldségboltok, fogyasztói piacok) 47%-ra csökkent. Az értékesítési csatornák jelentősen eltérnek az egyes tagországokban is. **A magyar termelők 65%-a saját maga próbálja értékesíteni termékeit**, 15%-uk a szövetkezeti, vagy tészen keresztüli értékesítést, 16%-uk a marketingszerződést, 4%-uk a termelési szerződést részesíti előnyben. Ezzel szemben **a szövetkezet vagy tész felé értékesítők aránya Hollandiában 65%, Spanyolországban 53%** [Székely és Pálinkás, 2007].

342. **A Budapesti Nagybani Piac (BNP) részesedése a kereskedelmi forgalomba kerülő friss zöldség és gyümölcsből kb. 25-27%-ra tehető.** Bár a nagybani piacok globális jelentősége egyre csökken, regionálisan még mindig fontos áruelosztó, -terjesztő és információforrás szerepük van. Egyrészt a koncentrált kereslet-kínálat lehetőséget ad a reális ár kialakítására, másrészt átfogó képet adnak az aktuális kínálatról, a piacra kerülő újdonságokról, primőr termékekről. Harmadik fontos szerepe a BNP-nek abban van, hogy a személyes szemrevételezés, árukiválogatás biztosítja a megfelelő minőséget. **A nagybani piacok azonban a gyakorlatban a feketekereskedelem melegágyaként működnek**, ahol a vevők/nagykereskedők nem ritkán számla nélkül állapodnak meg a vételárról, mindenféle eredet- vagy minőségvizsgálat nélkül és **előfordul az illegális import is**. A nagybani piacok ennek ellenére – vagy éppen ezért – igen vonzóak a termelők számára, de azért is, mert **a szervezettel szemben a nagybani piaci vásárló azonnal fizet**. A Magyar Agrárkamara becslése szerint a 2,8 millió tonna körüli hazai zöldségtermelésből mintegy 1 millió tonna nyomon követhetetlenül mozog a piacon. Látványos büntetés nincs, a termelők a „nepperek” kiterjedt piaci jelenlétére panaszkodnak.

343. **A kisebb élelmiszer-, zöldségboltok és a fogyasztói piacon található zöldséges standok** tulajdonosai számára továbbra is a BNP a fő beszerzési forrás, csak nagyon kevesen élnek a közvetlen, termelőktől való beszerzés lehetőségével, szerződéses kapcsolatokat pedig szinte egyáltalán nem építenek ki. A multinacionális vállalatok további terjeszkedése a kisboltok egyre fokozódó piacvesztését eredményezi. Bár a szelekciós folyamat megalapozott, azokra a kisboltokra a jövőben is szükség lesz, amelyek főleg a **minőségre, a széles áruválasztékra, a prémium-termékekre, a szezonban megjelenő újdonságokra** helyezik a hangsúlyt, ezért az **igényes fogyasztók rétegét célozzák meg**.

344. Jellemző, hogy az áruházláncoknak az általuk forgalmazott hatalmas árumennyiség miatt **nagy, homogén árutételekre van szükségük, ezért hatékonysági megfontolásokból igyekeznek korlátozni beszállítóik számát**. Emellett egy sor olyan követelményt támasztanak a beszállítóikkal szemben, amelyeknek csak a nagyobb partnereik tudnak megfelelni: szállítókapaacitás, megfelelő csomagolás, jelölés, hűtőlánc biztosítása, szabványoknak, minőségi, élelmiszerbiztonsági előírásoknak való megfelelés (pl. Eurepgap), napi szállítási

gyakoriság, rugalmasság a mennyiségben, szerződési fegyelem. A legtöbb zöldség és gyümölcs ebből kifolyólag tészeztől, nagykereskedőktől, illetve közvetlen importból érkezik a láncokba. **Kisebb, egyéni termelőktől a nagy élelmiszerláncok csak speciális, választékbővítő termékeket vásárolnak** (jellemzően munkaigényes, kényesebb fajokat, például újhagyma, különleges paprikafajták, saláták, csillagtök stb.).

345. A termelés mellett egyre fontosabb szerep jut a marketingnek. A termelők körében végzett vizsgálat eredményei alapján a hazai mezőgazdasági vállalkozások túlnyomó része nem tud megbirkózni **a termék-értékesítéssel kapcsolatos feladatokkal**. Az utóbbi három évben a hazai gazdálkodók 74%-ának voltak nehézségei termékeik értékesítésével. Ugyanilyen nehézségekkel a lengyel gazdák 24%-a, míg a spanyol és a holland termelők 17%-a számol [Székely és Pálinkás, 2007].

3.2.3. Feldolgozás

346. A hazai élelmiszer- és italgyártáson belül **a zöldség- és gyümölcs-feldolgozás aránya 9% a bruttó termelési érték tekintetében**. A konzerv- és hűtőipar dolgozza fel a zöldségtermés több mint negyedét, a gyümölcsök kétharmadát. A gyümölcsök esetében e magas arányszám elsősorban azzal magyarázható, hogy a termés háromnegyedét adó **alma 70-80%-át az értékesítési nehézségek miatt ipari almaként** dolgozzák fel. A zöldségfélék közül **a zöldborsó 96%-a, a csemegekukorica 100%-a ipari feldolgozásra kerül**.

347. A **konzervipar** forgalma mintegy 100 milliárd forintot tett ki 2007-ben, **a bevétel 80%-a exportból származott** (A hűtőiparban az export aránya 60-65% volt.) **A Magyarországon működő 16-18 konzervipari feldolgozó már kevesebb, mint 10%-a a korábbi évek mezőnyének. A termelés is csökkent**, 2007-ben mintegy 400 ezer tonnára (2006-ban még 480, a korábbi években 600 ezer tonna volt). Ezzel együtt a termékkínálat is egyre koncentráltabb lett, főleg a zöldségek esetében, a csemegekukorica és a zöldborsó mögött alig akad egyéb jelentős mennyiségű termék (pl. zöldbab, savanyúságok). 2007-ben **a konzervgyártók többsége veszteséges volt**. A három legnagyobb piaci szereplő (Globus, Univer és Bonduelle), a **konzervpiac közel kétharmadát tartja a kezében**. Rajtuk kívül néhány cég mondhat még magának jelentős, 1-2 milliárd forint körüli éves árbevételt. Energiaigényes tevékenységről lévén szó, a konzervgyártókat igen hátrányosan érinti az **energiaárak** tartós és jelentős emelkedése. Ennél is nagyobb gondjuk azonban az **alapanyagoldal nehézségei**, ára, ingadozó minősége és mennyisége, a magas hitelkamatláb, valamint a forint árfolyamának erőteljes ingadozása, ami kiszámíthatatlanná teszi az exportbevételt.

348. A tartósítóipar az elmúlt évtizedig **integrátori feladatokat** látott el, a vállalatok koordinálták az alapanyag-termelést, szaktanácsadást végeztek, előfinanszíroztak, betakarítógépeket vettek. **Ma ezek a feladatok kicsúsztak a kezükből**, ami az alapanyag-beszerzési nehézségeken meg is látszik.

349. Ma pl. a korábbinál jóval kevesebb **fűszerpaprikát** termelünk Magyarországon, ezért szükség van a külföldi fűszernövény behozatalára. A Magyarországon forgalmazott paprikaőrlemények döntő része a hazainál olcsóbb, importált összetevőt tartalmaz. Ha hungaricum lenne a szegedi fűszerpaprika, akkor nem lehetne importból származó paprikaőrleménnyel keverni. A jelenlegi szabályozás szerint csak importőrlemény esetében kell jelölni a fűszernövény származási helyét. Hazai őrlés esetében csak az áruban található import mennyiségét kell feltüntetni százalékban. A szabályozás változásával várhatóan **2009-től kezdve a paprika termőhelyét és az őrlés helyét is jelölni kell a csomagoláson.**
350. **A feldolgozó- és csomagolóüzem optimális kihasználásának alapfeltétele a folyamatos alapanyag-ellátás.** Ez elsősorban az olyan zöldségek (például zöldborsó, salátafélék stb.) esetén igényel fokozott körültekintést, amelyeket nem lehet száz kilométeres körzetnél nagyobb távolságról beszállítani, mert gyorsan romlik a minőségük. A feldolgozók számára egyre nagyobb kihívást jelent a megfelelő alapanyag beszerzése. Ez részben a zöldségtermesztési kedv csökkenésével indokolható, aminek hatására a feldolgozók közvetlen közelében nem mindig áll rendelkezésre megfelelő mennyiségű és minőségű alapanyag. Mindkét fél számára fontos a **kölcsönös megbízhatóság**. A feldolgozónak egyrészt nagy veszteséget okoz egy-egy betervezett szállítmány elmaradása vagy annak nem megfelelő minősége, másrészt a hatékony termelés érdekében a termeszőknek is megbízható felvásárlóra van szükségük. Ezen „bejártott” kapcsolatok esetében a feldolgozó éves szerződést köt a szállítókkal az átvenni szándékozott mennyiségre (esetenként az átvételi árra is). Azonban ilyen sikeres és szoros együttműködésre a gyakorlatban kevés példa akad, mert ritka az ilyen fokú egymásrautaltság.
351. **A feldolgozók gyakran a termőterületre kötnek felvásárlói szerződést,** a felvásárlói árakat azonban – általában megegyezés hiányában – nem rögzítik, így mindkét fél részére továbbra is fennáll a felvásárlói árak ingadozásából és kiszámíthatatlanságából adódó kockázat. A területre történő megállapodás további hátránya – a felvásárlóra nézve – hogy a termés kiesésekből adódó veszteségek a felvásárlókat terhelik, illetve teret engednek egy másik fél felé való értékesítésnek.
352. **A feldolgozóüzemek alapanyag-ellátása mind inkább nehézségekbe ütközik.** Egyre kevesebben termelnek zöldséget a kevesebb ráfordítással termelhető energianövények vagy olajnövények és gabonafélék miatt. A gyümölcsökre még inkább jellemző az alapanyag szűkössége, elsősorban a fokozottan kézimunka igényes fajtáknál, amelyek szedése és termése kiszámíthatatlan (pl. málna, szeder, eper, kajszli). Az ingadozó mennyiség és a magas felvásárlási ár miatt a legtöbb fagyasztóüzem inkább külföldről vásárol árut a saját áruválasztéka megtartása érdekében.
353. A feldolgozóüzemeket érinti a **szezonális munkaerő hiánya**, ami részben arra vezethető vissza, hogy a legtöbb feldolgozó csak a törvényileg meghatározott minimálbért képes fizetni az alkalmi munkásoknak.

354. A **folyamatosan változó fogyasztói igények** kielégítése nagy kihívást jelent a fagyasztóüzemek számára, hiszen nagy értékű, hosszú távú befektetésnek minősülő fagyasztó- és csomagológépekkel kell lefedniük a folyamatosan változó vásárlói preferenciákat. Az egyik legrégebbi hazai fagyasztóüzemünk ennek megfelelően nagy teljesítményű csomagolósort állított üzembe, annak érdekében, hogy igény szerint 0,5-2,5 kilogramm között lehessen változtatni a késztermékek kiszerelését. A fagyasztóüzemek és a frissáru-csomagoló üzemek esetében **gyakran nem elegendő a hűtő- és a fagyasztókamrák kapacitása**, ezért tárolási problémák adódnak, amelyek csökkentik a kibocsátás volumenét, továbbá behatárolják a folyamatos raktárkészletet.

3.2.4. A zöldség- és gyümölcsstermelői szervezetek

355. Magyarországon a mezőgazdasági (családi) vállalkozók körében **nagy a bizonytalanság a különböző formájú együttműködésekhez való csatlakozás tekintetében**. Az is egyértelmű, hogy a globalizálódó gazdaság élelmiszerfeldolgozó és -értékesítő vállalatai jelentős piaci alku-erőfölénnyel rendelkeznek a saját termékeiket értékesíteni kívánó gazdálkodókkal szemben. Mindezek ellenére a magyar mezőgazdasági termelők kis része (22%-a) tagja valamilyen szövetkezetnek, illetőleg partnerségnek (Spanyolországban ez az arány 56%, Hollandiában 83%) [Székely és Pálinkás, 2007]. **A hazai zöldség- és gyümölcsstermelés értékesítésének ma is csak 15%-a történik térszeken keresztül**. Az FVM elképzelése szerint a térsz-lefedettségnek néhány év alatt el kellett volna érnie a 30-40%-ot.

356. Az új tészek alapítását a **kezdeményezőkézség** és a kellő mélységű **információ hiánya** hátráltatja a leginkább, ugyanakkor sok esetben nincs meg a **kellő önerő** sem a kezdő lépések megtételéhez. A tész-alapítással és -elismertetéssel járó **adminisztrációs terhek** és a **folyamatosan módosuló rendeletek** számos termelőt visszatartanak egy új szervezet megalapításától.

357. **A termelői összefogás gyenge, gyakoriak a konfliktusok a munkaszervezésben**, a termelők többnyire ragaszkodnak önállóságukhoz és saját elképzeléseikhez, illetve a kialakult értékesítési csatornáikhoz. Ennek egyik példája a fajtaszerkezet összeállítása. Gyakori konfliktusforrás, hogy a nagyobb haszon reményében minden tag a korai fajtákhoz ragaszkodik, ezért szinte lehetetlen a folyamatos betakarítást lehetővé tevő fajtaösszetétel kialakítása. A piacképes egységes árualap érdekében javasolt a közös termesztéstechnológia és fajtahasználat kialakítása, illetve a fajtaspektrum szűkítése. Ez azonban szakmai és anyagi megfontolásból gyakran a termesztők ellenállásaiba ütközik.

358. A termelők önmagukban, biztos értékesítési háttér nélkül fokozottan kiszolgáltatottak, reális alternatíva hiányában tehát a tészeknek kell megerősödniük, alkupozíciót szerezniük és tárgyalniuk a felvásárlókkal a kedvező ár elérése érdekében. **A tészek számára a nagy előállított árumennyiségből adódóan a hipermarketek és az üzletláncok a legfontosabb kereskedelmi partnerek**. Az együttműködés azonban korántsem

zökkenőmentes, a nagyáruházak sok esetben – kihasználva erőfölényüket – **hosszú fizetési határidőkkel dolgoznak, és nyomott árakat érvényesítenek** (a kilistázás félelme miatt a tészek nem tesznek feljelentést). Az áruházláncoknak beszállító termelők és kereskedők érdekérvényesítése minimális, a beszállítás lehetőségének érdekében szinte minden szempontból alkalmazkodniuk kell. Az áruházláncok újabb és újabb jogcímen kérnek visszatérítéseket a beszállítóktól, amelyek mértéke az ár 0-19% között van. Azonban azt is meg kell jegyezni, hogy **a minőségi kifogások, a szállítás pontossága miatti levonások sok esetben jogosak**. Ma már az akcióknak mintegy 70%-át egyeztetik a beszállítókkal a túltermelés levezetése érdekében. A nehézségek ellenére a nemzetközi és hazai tapasztalatok alapján is a termelői szervezetek a legeredményesebbek a koncentrált kiskereskedelmi láncokkal való együttműködésben.

359. A kereskedelmi gyakorlatban **a tészek egymással is versenyeznek**, egymást kijátszva próbálják megtartani piaci pozícióikat. Így például gyakori probléma, hogy egymás árai alá ígérnek, ami hozzájárul az árversenyhez. A választékbővítés és a piacmegtartás érdekében **a tészek változó mértékben vásárolnak fel árut a szervezeteken kívüli hazai és külföldi termelőktől**. A tészek tehát saját termékeik árusítása mellett egyre nagyobb mértékben kereskedői szerepbe kényszerülnek annak érdekében, hogy biztosítani tudják az áruházláncok által igényelt áruszerkezetet. Bár természetesen nem a viszonteladás a tészek eredeti funkciója, ez a gyakorlat növeli a szervezetek forgalmát, és egyben erősíti tárgyalási pozíciójukat.
360. Az uniós piacsabályozás értelmében a zöldség- és gyümölcsstermelő és -forgalmazó tésznél a betakarított termés 100%-át (egyres esetekben 75%-át) a szervezeten keresztül kell értékesíteni. Mivel Magyarországon nincs kötelező adatszolgáltatás a kistermelőknél, ezért **az értékesítés iránya szinte ellenőrizhetetlen. A meglévő szabályzat és megállapodások ellenére vannak tagok, akik különböző mértékben értékesítenek a tészet megkerülve**. Bár a szervezeten kívüli értékesítés nehezen fogható meg, annak mértékét minden bizonnyal befolyásolja az előállított áru értékesítési ára, illetve a nagybani piacok közelsége. Jelenleg **a támogatások mértéke nincs arányban a feketekereskedelem adta előnyökkel**.
361. **A tészek piaci pozícióit a fokozott élelmiszer-biztonsági ellenőrzés erősítheti** (ez az egyetlen eszköz a piac megvédésére), de a szigorúbb ellenőrzésekre egyelőre sem a termelők, sem a hatóságok nincsenek felkészülve, hiszen szigorúbb ellenőrzés esetén a kereskedelmi áru 20-30%-a kiesne a forgalomból. **A jövő fő kérdése az lesz, hogy ki tud versenyképes, minőségi árut előállítani.**

3.2.5. Mezőgazdasági termelés

362. Az EU-27 tagországok között Magyarország zöldségtermelésben a 11., gyümölcsstermelés tekintetében a 9-10. helyen áll. **A zöldségtermés 1,6-2 millió tonna között alakult a 2000-2007 években, a gyümölcsstermés 0,7-1 millió tonna között ingadozott** (kivétel a 2007. évi 360 ezer tonnás termés). **Az**

eredményesebb hazai termesztésnek jelenlegi korlátja a jó minőségű, piacos, szépen csomagolt áru mennyisége (megfelelő ár mellett), mert sokkal kevesebb van belőle, mint a fizetőképes kereslet.

363. **Az EU-csatlakozás átrendeződést hozott a termelési- és termékszerkezetben is.** A gyümölcs termőterülete 2003-2007 között a csatlakozás előtt nyújtott támogatások hatására 8%-kal bővült, a zöldségterület viszont 20%-kal zsugorodott. A zöldségterület drasztikus csökkenésében nagy szerepe volt a GOFR növények termelőinek nyújtott uniós támogatásoknak, amelyek a zöldségtermesztésnél jövedelmezőbb és kiszámíthatóbb alternatívát kínáltak a gazdáknak. Az utóbbi években **nőtt a zöldborsó és csemegekukorica betakarított területe, visszaszorult ezzel szemben a fűszerpaprika, szabadföldi és hajtatott paradicsom, vöröshagyma, fejes káposzta, sárgarépa és görögdinnye területe.** Az ipari feldolgozásra kerülő termékek súlyos versenyképességi problémái csak az uniós csatlakozás után váltak nyilvánvalóvá, mert előtte jelentős támogatásokat kaptak (paradicsom, fűszerpaprika, vöröshagyma, konzervuborka) és piacvédelmet élveztek. Így az európai piaci integrációhoz szükséges strukturális alkalmazkodás csak késve indult meg.
364. **A gyümölcsösök korösszetétele továbbra is kedvezőtlen,** az előregedett (20 évesnél idősebb) ültetvények aránya a legtöbb gyümölcsfajnál eléri a 40-50%-ot, de a legrosszabb a helyzet az **almánál** (56% a 20 évesnél idősebb ültetvények aránya). **Elengedhetetlen az ültetvénykondíció és az intenzitás növelése, a többszöri gyümölcsritkítás** és a jobb gyümölcsminőség érdekében több figyelmet kell fordítani a **szedési időpont megválasztására.** Szintén szükséges az **öntözés és a tápanyag-utánpótlás javítása** [FruitVeb, 2008]. A gyümölcsösök **termőhely-választása, a telepítés-előkészítés** gyakorlata nem mindig megfelelő, pedig azok 15-25 évre meghatározzák az eredményeket. Magasak az ültetvény-beruházási költségek (hektáronként átlagosan 3-6 millió forint, intenzív ültetvényeknél ennek a duplája is lehet). A faj, fajta, alany és művelésmód megválasztása sokszor ötletszerű, az alapján, történik, hogy minek volt éppen jó az ára. A hozamokat illetően nagy az eltérés az alkalmazott termesztéstechnológiától függően.
365. Hátráltatja az ágazat kibontakozását a **kistermelők nagy száma, az elaprózott birtokstruktúra.** Az egy gazdaságra jutó gyümölcssterület a gazdasági szervezeteknél 29 hektár, az egyéni gazdaságoknál 0,6 hektár volt 2007-ben. A KSH adatai szerint az egyéni gazdaságok háromnegyede továbbra is 1 hektárnál kisebb termőterületen gazdálkodik. További probléma a tulajdonos és a használó szétválása, és az érdekkülönbség okozta széthúzás, különösen az ültetvények esetében.
366. **A gyümölcsök termésátlaga a nyugat-európainak** vagy a hazai intenzív termesztésben elért hozamoknak a **felét, egyharmadát teszi ki.** A kedvezőtlen időjárás és az ültetvények előregedésén kívül ennek legfőbb okai az öntözés korlátozott lehetősége, a nem megfelelő fajtaszerkezet, a gyakran hiányos növényvédelem és tápanyag-utánpótlás. A versenyképes termeléshez a jelenlegi

- termésátlagok kétszeresére, háromszorosára lenne szükség, ami az almánál 30-40, a körténél 18-20, az őszibaracknál 15-20 tonnás hektáronkénti termést jelent. **A zöldségfélék termésátlaga** az európai országokéval összehasonlítva többnyire a **középmezőnyben helyezkedik el**, ami számunkra versenyhátrányt jelent. Szembetűnő az átlaghozamok évenkénti hullámzása, ami többek között a szétaprózott termelésre, a természetstechnológiai eltérésekre, a korlátozott öntözési lehetőségekre vezethető vissza.
367. A szélsőséges időjárási jelenségek (aszály, téli és tavaszi fagykár, bőséges csapadék, viharkárok, jégkár) évről-évre jelentős károkat okoznak a mezőgazdaságban. Magyarországon **a kármegelőző és -mérészlő tevékenység elmaradott** [Soltész *et al.*, 2008], ezért a gazdálkodókat 2009-től jogszabály kötelezi a két éve bevezetett – ez idáig önkéntes – agrárkárenyhítési rendszerbe történő belépésre.
368. **A legtöbb zöldség tekintetében a külföldi fajták uralják a piacot.** A hazai nemesítés meghatározó például a paprika (mind hajtatásos, mind szabadföldi) és a fűszerpaprika esetében, de mintegy 50%-os részaránnyal a magyar fajták szerepe nem elhanyagolható a vöröshagyma-, fokhagyma-, zöldborsó- és zöldbabtermesztésben sem. A korszerű fajtahasználat ellen hatnak a vetőmagforgalmazás gondjai, a visszafogott mag igen nagy aránya. A gyümölcsfajták tekintetében óriási a fajták versenye, **a magyar fajták elsősorban a meggy, a kajsz, a mandula, a dió és a cseresznye esetén meghatározóak.**
369. A gyümölcságazat középtávú fejlesztésének elemei között legfontosabb a **gyümölcsültetvény-rekonstrukció.** A magyarországi, közel 70 ezer hektár termő gyümölcssterületből sok a magas ráfordítással üzemeltethető kert, amelyek termései még jó években sem adnak fedezetet az elengedhetetlenül szükséges költségfelhasználásra. Évről-évre piaci zavart okoz az idős ültetvények kiszámíthatatlan termése, ezért gyorsítani kellene valamennyi gyümölcsfajnál az **előregedett ültetvények kivágását és a termőalapok megújítását.**
370. Az összes **zöldség-termőterület** 90 ezer hektár volt 2007-ben, ebből csupán **23 ezer hektár volt öntözött.** A zöldségtermesztésben a **csemegekukorica** és a **zöldborsó** a legintenzívebben öntözött kultúrák. A 2007. évi összes **gyümölcs-termőterület** 78 ezer hektár volt 2007-ben, ebből mindössze **5 ezer hektárt öntöztek**, azon belül az **almát** és a **körtét** a legintenzívebben. Az öntözött területek tekintetében egyik ágazatban sem történt számottevő változás 2008-ban. **A magas energiaköltségek** mellett az alacsony öntözési arány legfőbb oka az **öntözőberendezések magas karbantartási költsége.** Az új típusú, hatékonyabb öntözőgépek és mikro-öntözésre alkalmas rendszerek beszerzése a legtöbb esetben meghaladja a gazdálkodók anyagi lehetőségeit. További nehézséget jelent a meglévő öntözőberendezések vagyonszűkítése, gyakori probléma a kihelyezett szivattyúk és egyéb berendezések eltulajdonítása.
371. Az országosan magas munkanélküliség ellenére problémát jelent a kertészeti termelés magas **kézimunka-szükségletének** (növényápolási munkák, szedés,

betakarítás) biztosítása a legális munkaügyi keretek, járulékteher betartása mellett. A foglalkoztatási nehézségek, az idején- és alkalmi munkavállaláshoz kapcsolódó adminisztrációs terhek, a szociális segélyezés munkavállalást visszatartó ereje egyre kedvezőtlenebb helyzetet teremt, s ma már alig lehet mezőgazdasági munkást találni. A gyümölcs- és zöldségtermesztésben is megtalálható a **feketén alkalmazott munkaerő** a magas járulékfizetés miatt. Ezen felül a legtöbb feketemunkás regisztrált munkanélküli, ebből adódóan egy alkalmi munka miatt nem szeretné elveszteni a rendszeres segélyt és a hátrányos helyzetűeket rászorultsági alapon megillető támogatásokat (pl. ingyenes iskolai étkeztetés).

372. Az **alkalmi munkavállalói könyv** – bár bevezetésének egyik elsődleges célja a mezőgazdaságban alkalmi munkát vállalók tevékenységének legalizálása volt – nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket, mert az alkalmi munkavégzés meghatározott időkorlátja miatt nem alkalmas a mezőgazdasági szezonmunka legalizálására⁴⁴.

373. Azokban a megyékben a legnagyobb a **munkanélküliség**, amelyekben korábban tradicionálisan termesztettek – és jelenleg is természetnek – zöldségeket, gyümölcsöket, és ahol az ehhez kapcsolódó feldolgozóipar is kialakult. Így például **Hajdú-Bihar** megyében nagy zöldborsó- és csemegekukorica termesztésre épülő feldolgozóipar alakult ki, ugyanitt korábban komoly mennyiségben termeltek tormát és uborkát ipari feldolgozásra. E kézimunka igényes kultúrákat ma már munkaerő hiányában alig termesztik. Következésképpen elsősorban azokban a megyékben célszerű ösztönözni és fejleszteni a termesztést, ahol **hagyománya** van a gyümölcs- és zöldségtermesztésnek, és/vagy a korábban a termesztésre épülő feldolgozóipar is kiépült. Az ágazat hozzájárulhat a vidéken élő népesség helyben tartásához, hiszen **25-30%-ban 10-11 hónapos, további 65-70%-ban 4-8 hónapos foglalkoztatást** jelent a kis- és középvállalkozásoknál.

374. A zöldség- és gyümölcstermesztési ágazatban a technológiai-fejlesztési kutatások gyakorlatilag leálltak, ezért súlyos elmaradás van a termelés korszerűsítése és a fejlett külföldi technológiák hazai adaptációja terén. A zöldségtermesztésben különösen hiányoznak a kis családi vállalkozásokban alkalmazható technológiák és műszaki beruházások. **A kistermelők nehezen tudnak önerőből fejleszteni, hiszen a nettó árbevétel alacsony.** A mai termesztéstechnológia igénytelensége nem folytatható, **technológiai innováció, új gondolkodásmód** szükséges a megújításhoz.

375. A **tenyészidőszak bővítését, a minőség javítását** szolgálja a fedett (elsősorban a fóliával borított) felületek alatti hajtatasos termesztés. Az összes hajtatási felület

⁴⁴ Várhatóan decemberben kerül a parlament elé a Szociális és Munkaügyi Minisztérium javaslata az alkalmi munkavállalói könyvek megszüntetésére. Az ellenőrzések során kiderült, hogy a kedvezőbb járulékfizetési kötelezettség miatt a foglalkoztatók a határozatlan idejű munkaviszonyt tömegesen alakították át AM-könyves foglalkoztatássá. A tervek szerint megszűnnek az AM könyv és a közteherjegy, helyette elektronikus bejelentést vezetnének be és csak bizonyos szektorokban engedélyeznék az alkalmi munkavállalást.

nagysága évente **5-5,7 ezer hektár**. A telepek átlagos mérete kicsi, több mint 80%-ban ezer négyzetméter alatti. A növényházak mintegy 16%-a fűtött, ebből a **termálvízzel fűtött hajtatótelepek** részaránya 29% (kb. 300 hektár), ami az elmúlt két évben – részben a gázárak rohamos drágulása következtében – emelkedett. A termálvíz kihasználása a hazai zöldségtermesztés fejlesztésének egyik potenciális tartaléka. Ezen kívül közgazdasági előnyt is jelentenek, például **kiválthatják a földgázimport egy részét**. Jelenleg a kitermelt víz mennyiségének csak mintegy 45%-a hasznosul energetikai célokra, mert a hasznosító berendezések műszaki színvonala sok esetben elavult, korszerűtlen. Magyarország termálenergia-készletei világviszonylatban is kiemelkedőek, viszont a termálhő-hasznosítás mértéke elmarad a lehetőségektől, mert **a hatályos jogszabályi környezet a geotermikus energiahasznosításra nézve nem kedvező** [Nagygál J. 2008]. Ennek egyik oka a fűtőcélú termálenergia felhasználását terhelő számos fizetési kötelezettség, így például a vízkészlet használati járulék, a bányajáradék, az elvezetett kihűlt termálvíz vízkormányzási díja, illetve a régi, visszasajtolás nélkül üzemeltetett kutakra kivetett szennyvízbírság. Az alacsony kihasználtság másik oka a kihűlt termálvíz visszasajtolásának kötelezettsége (illetve az ennek hiányában fizetendő egyre magasabb bírság összege), aminek a kitermelők anyagi okokból vagy a közetviszonyok alkalmatlansága miatt sok esetben nem tudnak eleget tenni. Az új termál kutak létesítését nagyban hátráltatja, hogy a 2004 után fűrt kutakat kizárólag visszasajtolással lehet működtetni.

376. Magyarországon ma még nem beszélhetünk jól működő szaktanácsadási rendszerről. A **szaktanácsadási hálózat** rendkívül fontos lenne Magyarországon, ahol sok olyan gazdaság működik, amelyek nem rendelkeznek kellő tapasztalattal és ismeretekkel. Ennek ellenére – az EU-6 kutatási keretprogram keretében – a felmért magyar gazdálkodóknak csak 42%-a vesz igénybe valamilyen szaktanácsadási szolgáltatást, míg ez az arány Lengyelországban 78% [Székely – Pálinkás, 2007]. Profi szaktanácsadást csak a nagytermelők tudnak megfizetni. A jelenleg működő „független” tanácsadók inkább az EU-s források megszerzésében érdekeltek. Technológiai tanácsadást a kis- és középtermelőknek az input anyagot beszállító cégek végeznek a saját érdeküknek megfelelően. A tészek holland mintára létrehozták saját szervezetüket (TÉS-Z-ÉSZ Nonprofit Szervezet), amely 2009-től tényleges szaktanácsadást kíván nyújtani tagjai részére [FruitVeB, 2008].

377. **A zöldség- és gyümölcságazathoz hasonlóan a gyógynövény-vertikum is nehéz helyzetben van.** Az ágazat egyrészt a hosszú évek óta elmaradt technológiai fejlesztések, beruházások következményeivel, másrészt a mára elavult szabályozási rendszer alkalmazásának kihatásaival szembesül. Erdész és Kozák [2008] részletesen elemzi a világ, az Európai Unió és Magyarország gyógynövény piacát, bel- és külkereskedelmét, továbbá az ágazat versenyképességének javításához szükséges intézkedések sorát.

3.2.6. Következtetések

378. Időről időre különböző okok miatt a kereslet-kínálat egyensúlyának gyors felborulását előidéző események következhetnek be a kertészeti termékek piacán. Ezekre az eseményekre a termelők nincsenek felkészülve, pedig a problémák az ágazatban természetes módon időnként visszatérnek. Az **időjárás alakulása**, a **kereskedelmi láncok vevőcsalogató akciói**, a **nepperek** rendszeresen visszatérő problémák. Nincs megfelelő szakmai háttér, nincs megfelelő érdekvédelem, így könnyű manipulálni a piacot. Továbbá hiányzik a komoly **szaktanácsadói hálózat**, amely segíthetné a termelőket eligazodni a termékpályán. A megfelelő védekezési mechanizmusok kialakítása helyett politikai felelősséget keresnek a termelők, ami gyakran saját felkészületlenségük okozta kapkodás következménye. Tudomásul kell venni, hogy nem elég megtermelni a zöldséget és gyümölcsöt, de el is kell tudni adni a terméket, ami más szakértelmet igényel, mint a termelés. Amíg ezt a termelők nem hajlandók felismerni, addig vesztesre állnak a profit elosztásában.
379. A rendszerváltás után a legnagyobb piacvesztés a gyümölcságazatban következett be, a korábbi termés a felére esett vissza. Jellemzőek maradtak a nagy termésingadozások és a többféle ültetvénytelepítési program ellenére is csak kis mértékben változott a termelés. **A Gyümölcsstermelésünk egyik fő gondját az ültetvényszerkezet strukturális problémái jelentik.** Az elmúlt tíz év átgondolatlan támogatáspolitikája, kontraösztönzése nem segítette és nem segíti elő a gazdaságtalanná vált ültetvények gyors megszüntetését, kivágását. A rossz ültetvényszerkezet évről-évre visszatérő kínálati problémákat okoz. Az ÚMVP keretében lehetőség kínálkozik a fajtaszerkezet átalakítására, amelynek megvalósítása a jövőben kiemelten fontos. Felmérések szerint ennek elsősorban a korszerűtlen alma- és meggyültetvényekre kellene kiterjednie, de érinthet más fontos gyümölcsfélét is [FruitVeB, 2008]⁴⁵. Az elaprózott ültetvényeket állami támogatás nyújtása mellett gyakran mezőgazdasági ismeretekkel kevésbé vagy egyáltalán nem rendelkező termelők hozták létre. Az almaültetvények 60%-a Szabolcsban található 2,3 hektáros átlagos birtokmérettel. Az almaültetvények (többnyire Jonathán fajtaival) nem hozzák az elvárható termésmennyiséget, s a megfelelő minőség is hiányzik. A mai piaci viszonyok között hibás lépésnek tűnik az ipari céllal létrehozott ültetvények támogatása is, mert mára túl sok lett a magas önköltségen előállított ipari feldolgozásra kerülő alma mennyisége. A gazdaságtalan és kiöregedett ültetvények megszüntetésére nem rendelkeznek elegendő forrással a termelők, így kénytelenek tovább folytatni a veszteséges termelést.
380. 2008 is bebizonyította, hogy a meggy-, dinnye- és almatermelők mozgalma (blokádok) végeredményben nem vezetett eredményre. A felvásárlók és kereskedők szerint nem a kieroszakolt jogszabályoknak, hanem a piacnak kell meghatározni az árakat. A gazdák csak **együttes fellépéssel, piaci**

⁴⁵ A FruitVeB Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet munkacsoportja értékes anyagot állított össze a kertészeti részhez, melynek főbb megállapításait tartalmazza a tanulmány.

alkupozíciójuk erősítésével tudnak javítani a helyzetükön. Ehhez azonban egyelőre hiányzik a bizalom, az egymásra utaltság érzése. A szüret után tapasztalt alacsony piaci árak hirtelen felébresztik bennük ezt az érzést, majd jön a beletörődés időszaka változtatás nélkül. A térszerek az EU-ban kényszer hatása alatt jöttek létre, mert a termelők saját bőrükön tapasztalták meg a piac törvényeit. Ha az adott gyümölcs nagyobb hányadát (dinnye, meggy, alma) nem itthon, hanem a környező országokban értékesítjük, akkor az ottani piaci ár a meghatározó, nem a magyar fajlagos termelési költség.

381. A felzárkózást **fejlesztések, beruházások** és nem utolsósorban **tőkeinjekció** segítheti. A továbblépés útjait keresve a legfontosabb prioritások az ágazat számára a következők:

- A termelői szervezetek megerősítése, valamint másod- és harmadszintű együttműködésének erősítése;
- A piaci igényeknek való jobb megfelelés érdekében a termelői szervezetek logisztikai- és infrastrukturális hátterének és közös értékesítésének fejlesztése;
- Környezetbarát termelés és termék-előállítás;
- A prémium termékek, a márkázott termékek, a földrajzi árujelzők és minőségi jelek használata;
- Minőségfejlesztés és minőségtanúsítás, a nyomon-követhetőséget biztosító rendszerek megerősítése.

382. A friss zöldség- és gyümölcsfélék iránti piaci kereslet növekedése világméretű trend és ezzel egy időben a magyar termékek iránti kereslet is jelentős, mind belföldön, mind külföldön. Egyértelművé vált, hogy szükség van a jó minőségű árura, ehhez az ágazati fejlesztésekre, a növényházi (fólia alatti) termesztés növelésére. A **külföldi tőke** ebben nagy szerepet játszhat (példa erre a holland-magyar együttműködés keretében létesült üvegház-telepek, palántanevelő telep), de meg kell találni a **hazai termelők védelmének a megfelelő garanciáit**. Magyarországon, optimista elképzelések szerint – az EU támogatások felhasználásával – a **fóliás hajtás** 2013-ig akár meg is duplázható. Erre elsődlegesen nem a koraiság érdekében van szükség, hanem a termelési biztonság növelése, a minőség javítása miatt. Célszerű a **fűtött felületek** növelése (a termékbiztonság fokozása érdekében) olcsó energiára alapozva. A téli hajtás nem növelendő, mivel ebben az időszakban a dél-európai országokkal szemben nem vagyunk versenyképesek, az alacsony hőmérséklet és drága energia miatt. A **korszerű technológiák**, különösen a talajnélküli termesztés alkalmazása támogatandó.

383. Az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program nyújtotta lehetőségekkel remélhetőleg élni tudnak a termékpálya feldolgozóipari szereplői. A nagy gyártók ezen keresztül stabilizálni fogják helyzetüket, fejlesztenek. Főleg a készételek piacán érzékelhető a kínálat gyors megújulása, miközben a fagyasztott zöldségek és gyümölcsök továbbra is a stabilitás jeleit mutatják. A kész- és félkész-ételeknél az innovációk egyre gyorsabbak. A csomagolások megújulása is látványos. **Középtávon a konzervipar belföldi piacának további stagnálására**

kell számítani. A hűtőipari termékek iránti kereslet lassú bővülése várhatóan fennmarad.

3.3. Tej

3.3.1. Piaci tényezők

384. A népesség és a fogyasztói jövedelmek növekedésének köszönhetően a tej- és tejtermék iránti kereslet a világ egyes térségeiben dinamikusán nőtt az ezredforduló utáni években. Az egyik fő hajtóerő a tejtermékek árának más élelmiszerek árához viszonyított, 2006-ig tartó relatív csökkenése volt. A globális kereslet erősödését azonban némileg fékezte, majd visszavetette a legtöbb mezőgazdasági termék világpiaci árának 2006 második felében kezdődött, két évig elhúzódó emelkedése, ami – ha némi késéssel – a fogyasztói árakba is átgyűrűzött. A magas fogyasztói árak miatt a tej és tejtermékek eladásai az EU-ban 2%-kal csökkentek 2008 első felében. Mivel a Közösség exportlehetőségei is beszűkültek (különösen a vaj és tejszó esetében), a feldolgozó készletek felduzzadtak, ami az árak csökkenéséhez vezetett.
385. A globális tendenciával ellentétben **Magyarországon a tej és tejtermékek fogyasztása alig nőtt** az elmúlt években, és jóval elmarad az 1990-es évek szintjétől. Az egy főre jutó fogyasztás tejegyenértékben kifejezve 177,4 liter volt 2006-ban (az EU-15 átlaga meghaladta a 253 litert). A fejlettebb tagállamokhoz képest a legnagyobb lemaradás a vaj és a sajt esetében tapasztalható: az EU-15 fogyasztása vajból közel négyszerese, sajtból majdnem kétszerese volt a hazainak 2006-ban. Az EU-10 összehasonlításában elmondható, hogy sajt fogyasztásunk 15%-kal maradt el a 2004-ben csatlakozott tagállamok átlagától, míg vajfogyasztásunk nem érte el annak harmadát sem (folyadéktej-fogyasztásunk ugyanakkor magasabb volt).
386. A hazai lakosság tej- és tejtermék-fogyasztási szokásait ma még alapvetően a rendelkezésre álló jövedelem határozza meg. A magyar termékek iránti „hűség” nem jellemző, a vásárlók/fogyasztók legfeljebb egy-egy bevált, régi hazai márkához ragaszkodnak, és nyitottak a kereskedelmi láncok által preferált (olcsóbb) importtermékek iránt. A sajt kultúra alacsony szintű, még ma is a félkemény és ömlesztett sajtok a legkeresettebbek. A sajt piac tartogat lehetőségeket, jól megkülönböztethető termékekkel piaci réseket lehetne kitölteni. A magyar vásárló/fogyasztó általában nem ismeri a termékek tulajdonságait, összetevőit, nincs tisztában eredetével, alig tud különbséget tenni az egymással versengő termékek között, érdektelen az előállítás módja iránt, vagyis – egy szűk réteg kivételével – **nem viselkedik tudatosan**, vásárlási döntéseit leginkább a termékek ára befolyásolja.
387. Magyarországon alacsony tej- és tejtermék-fogyasztási szint nemcsak a belföldi értékesítés szempontjából hátrányos, hanem **népegészségügyi probléma** is, hiszen a tejtermékek fogyasztásának fontos egészségmegőrző, preventív szerepe

van. A hazai tejágazat sikerességének kulcstényezői (a fogyasztói tudatosság kialakulása mellett) az egészség- és eredettudatosság erősítése a közösségi marketing eszközeivel. (Igaz, jelenleg a közösségi marketing hazai helyzete bizonytalan).

388. A tejtermékek világpiaci ára 2007 tavasza és ősze között évtizedek óta nem tapasztalt mértékű emelkedést mutatott, ami egyrészt a globális (elsősorban ázsiai) kereslet folyamatos élénkülésével, másrészt kínálati korlátokkal (készletek megcsappanása, óceániai szárazság stb.) magyarázható. A közösségi árak a világpiaci árnövekedést meghaladó mértékben nőttek, döntően a 2003. évi KAP reform keretében a tejpiaci szabályozásban végrehajtott változtatások hatására. A világpiaci árakban bekövetkezett hirtelen emelkedés, majd csökkenés – némi késéssel – a nyerstej-árak alakulásában is tükröződött. A tej közösségi felvásárlási ára 2007 végén tetőzött (pl. Németországban 2007 decemberében 41,01 euró/100 kilogramm szinten), míg a hazai felvásárlási ár – egy-két hónapos késéssel követve a közösségi árszintet – a 2008 januári maximumról (37,72 euró/100 kilogramm) indult folyamatos csökkenésnek. **A nyerstej árának további csökkenése** következett be 2008 folyamán, ami egyre nehezebb helyzetbe hozta az EU tejtermelőit. A takarmányárak mérséklődése miatt 2009-ben aligha számíthatunk a termelői ár komolyabb emelkedésére.
389. A világpiaci árak változása az EU exportlehetőségeinek alakulásán keresztül hat a hazai piacra. A közösségi sajtexport 2008 első kilenc hónapjában 9%-kal, a vajexport 54%-kal esett vissza 2007 azonos időszakához képest [ZMP, 2008]. Az **EU romló export-versenyképességének** következményeként erősödik a belső piacra nehezedő nyomás és éleződik a verseny a tagállamok között. A hazai tej- és tejtermékpiac szempontjából meghatározó, hogy kivitelünk elsősorban a többi EU tagállamba és más európai országokba irányul. Távolabbra (pl. arab országok, Japán, Észak-Amerika) jellemzően speciális termékeket, főleg sajtfélétet szállítunk, amelyeknél a minőség és ismertség fontosabb az árnál.
390. A csatlakozás óta tejexportunk⁴⁶ több mint a tízszeresére emelkedett, kivitelünk 2007-ben 274 ezer tonnát tett ki, a termelés 15%-át. Az export célország és termék szerinti szerkezete az utóbbi egy-két évben átrendeződött. Az olaszországi szállítások dominanciája mellett 2006-tól, illetve 2007-től megerősödött Románia és Szlovénia szerepe. **Ma Magyarországon a tej felvásárlási árát** – a németországi árak közvetett hatása mellett – **leginkább az határozza meg, hogy mennyiért tudunk exportálni Olaszországba.** Kivitelünk dinamikus növekedését mutatja, hogy bár 2000-ben még nem tartoztunk az olaszországi beszállítók közé, 2008 első felében már az olaszok fölözött tej-importjának 15%-át adtuk. **Tejtermék-exportunk visszaesett** a csatlakozást követően, a harmadik országokba irányuló kivitel azonban változatlan maradt. A meglátogatott hazai feldolgozók a korábban fontos exporttermékek (tejpor, ömlesztett vaj) gyártásával szinte teljesen leálltak, a kapacitásokat is leépítették vagy használatukat szüneteltetik.

⁴⁶ Ez feldolgozatlan tejet jelent, amelynek kivitele történhet fölözött tej vagy tejszín formájában is.

391. **A nyerstej behozatala folyamatosan nő**, 2007-ben már a nyerstej-kivitel közel felét tette ki, illetve hoznak be alapanyagot tejszín és ömlesztett vaj formájában is. Ugyanakkor a kivitt és behozott nyersanyag összetétele eltér, a kivitel felét mára a fölözött tej adja, a tejszín aránya elenyésző, míg az import fele teljes tej, illetve a tejszín aránya is nagyobb. Mindez – a nagy mennyiségű fölözött tej kivitele mellett – arra utal, hogy Magyarországon **a tejtermékpálya zsírhiánnyal küszködik**.
392. A tej és tejtermékek importja sokkal jobban emelkedett, mint az a csatlakozás előtt várható volt. A sajt (választékbővítés céljából) és vaj (nálunk még perifériális termék) behozatalának növekedésével lehet számolni, meglepő azonban, hogy a folyadéktej behozatala is nőtt (pl. Ausztriából, Németországból). Tejtermékekből 30-35%-ra tehető az import aránya (becslések szerint az EU-átlag 20%), a behozatal bővülése egyrészt a hazai tej- és tejtermékfogyasztás növekményét fedezi, másrészt a belföldi értékesítés csökkenésével keletkező ürt tölti ki. E két tényező eredményeként mind volumenben (tejegyenértékben kifejezve), mind értékben kalkulálva 2004 óta nettó importőri pozíció jellemzi a vertikumot. **A tejtermék-behozatal növekedése a legnagyobb veszély a hazai feldolgozók számára**, hiszen fogyasztásunk fokozatosan átállhat az importtermékekre. Legnagyobb bővülést a sajtfélék, savanyított készítmények és tejdesszertek mutatnak az importban. A behozott termékek többnyire magas(abb) hozzáadott-értékkel rendelkeznek, de a termék kategórián belül általában alacsony, illetve közepes ár- és minőségszintet képviselnek.
393. A csatlakozás óta a tej és tejtermékek hazai piacán a közösségi szabályozás érvényesül. A tejtermelők nemzeti forrásból úgynevezett termeléshez kötött kiegészítő támogatást, tejprémiumot kaptak, amelynek összege 2004-ben literenként 2,00 forint, 2005-ben 4,66 forint, 2006-ban 8,10 forint volt. **E szubvenció 2007-től történelmi bázis (2007. március 31-ei tejkvóta) alapján, termeléstől elválasztva kerül kifizetésre**, vagyis a támogatás igénybevételéhez a termelőt a továbbiakban nem terheli termelési kötelezettség. A tejkvóta már nem feltétele a tejprémium kifizetésének, de a gazdaságok szintjén továbbra is termelési korlátot jelent a 2014. év végéig. A tejtermelők 2007-ben történelmi bázisjogosultságonként, vagyis kilogrammonként 8,1 forint támogatásban részesültek, országos szinten legfeljebb 1,99 millió tonnáig.
394. Magyarországon mindeztidáig **intervenció felvásárlásra**, illetve **magántárolási támogatás igénybevételére nem került sor**. Ennek egyik oka, hogy a közösségi intervenció rendszer működése igen bonyolult és erre a hazai vállalkozások nem készültek fel. Másrészt uniós összehasonlításban drágán állítjuk elő a sovány tejport, a vaj hazai árszintje pedig az elmúlt években az egyik legmagasabb volt az EU-ban.
395. **A nemzeti tejkvóta kihasználtsága alig 85% volt 2007-ben**. A tejtermékek iránti globális kereslet növekedése kedvező helyzetet teremtett az EU számára, hogy a kvótarendszert fokozatosan kivezesse (*soft landing*). A Tanács már jóváhagyott egy 2%-os emelést 2008 februárjában, amit öt alkalommal további

1%-os emelés követ (Olaszország kvótája már 2009-ben 5%-kal emelkedik), 2015 után pedig a rendszer megszűnik. A fokozatosságra azért van szükség, hogy a tejtermelők a kvótát, mint vagyoni értékű jogot könyvelésükből kivezethessék, így nem következnek be hirtelen vagyonesztés. **A tejkvóta növelése Magyarországot közvetetten érinti**, mivel az többletj és -tejtermék termeléséhez vezethet az EU-ban, nemkívánatos áresést eredményezve. A kvótaemelés befolyásolhatja nyerstej-exportunkat is, ezáltal ugyanis **a nálunk hatékonyabban termelő tagállamok kerülhetnek előnybe az olasz piacon**, így lehetőségeink szűkülhetnek, ami az árakat még nyomottabbá teheti Magyarországon.

3.3.2. Kiskereskedelem

396. A belföldön előállított tejtermékek 75-80%-át a tejfeldolgozók a hazai piacon értékesítik a kiskereskedelmi láncoknak, a belföldi termelés 20-25%-a exportra kerül, a külföldről érkező termékek aránya pedig a 30%-ot is elérheti a fogyasztásban. Az értékesítésben **az üzletláncok a domináns szereplők**, piaci stratégiájuk egyoldalúan fogyasztó-centrikus, árkövető magatartást folytatnak, kereskedelmi márkás termékekkel gyengítik a feldolgozók pozícióit (a gyártói márkák bővülésére csak a nagyobb hozzáadott-értékű termékek kategóriájában lehet számítani). **A feldolgozók kettős présben vannak, a fogyasztókért való küzdelemben a kereskedelem leszorítja az árakat, a feldolgozók viszont egymással és az exportpiaccal versenyeznek az alapanyagért és kapacitásaik jobb kihasználásáért.**
397. A kereskedelmi láncok tejtermékpoltcain igen magas az importáru aránya, a meglátogatott feldolgozók szerint a kívánatos (az EU más tagállamaiban jellemző) arány a 80-20% lenne a hazai és import termékek tekintetében. Kérdés, hogy ez milyen eszközökkel valósítható meg. Egyrészt presszionálni lehetne a kereskedőket az elvárt arány fenntartása érdekében (pl. a különböző hatósági, élelmiszer-biztonsági ellenőrzések szigorításával). Másrészt ösztönözni lehetne a fogyasztót a hazai termékek vásárlására (így pl. publikálni lehetne, hogy egyes kereskedők mennyi hazai terméket vagy kiváló magyar élelmiszert forgalmaznak, de be lehetne vezetni egy olyan fogyasztói kártyát is, amely a magyar élelmiszerek vásárlása esetén kedvezményhez juttatná a törzsvásárlókat). Emellett megfelelő közösségi marketingre van szükség a termelők és feldolgozók részvételével. Eredmény a magyar termékeket tudatosan vásárló fogyasztók számának növelésével érhető el.
398. **Az importált tejtermékek a hazainál általában alacsonyabb áron kerülnek a boltok polcaira.** Kérdés, hogy erős fogyasztóvédelemre van-e szükség, vagy a hazai előírásokat (Élelmiszerkönyv) kell enyhíteni versenyhátrányaink mérséklése érdekében. Az első esetben meg kell győzni a fogyasztót a hazai termék jobb minőségéről, a másodikban fel kell venni a versenyt az importált tömegtermékekkel – amire gyakorlatilag nincs esély.

399. **A regionális feldolgozói erő bizonyos mozgásteret ad a kereskedelemmel szemben.** A cégcsoportoknak előnyük van az áruházláncok beszállításainál, mivel több országban is „otthon vannak” és gyárthatják a kereskedelmi márkás termékeket. Sok más hazai cégnél pont ennek a hiánya akadályozza a növekedést (Hiába van méret, ha nincs hozzá piac). Bár e cégek legfőbb profilja a feldolgozói márkás termékek gyártása, a kereskedelmi márkák termelése hozzájárulhat a kapacitás-kihasználás optimalizálásához. E vállalatok általában támogatják a magyar láncok külföldi terjeszkedését, mert azok valamennyi magyar árut magukkal vihetnek, így viszonylag könnyű exportlehetőséget jelenthetnek (igaz, az importtermékek száma is nő a kínálatukban).

3.3.3. Feldolgozás

400. Magyarországon mintegy 50 tejfeldolgozással foglalkozó cég működik. **A koncentráció** a feldolgozó vállalatok nagy száma ellenére **viszonylag magas**. **A kapacitások kihasználtsága** az elmúlt néhány évben iparági szinten valamelyest javult, de **még mindig igen alacsony** (a becslések szerint alig 50%). Nagyok a különbségek az egyes vállalatok, sőt, az egyes üzemek között is, vannak olyan üzemek, amelyek kapacitásait éjjel-nappal kihasználják, míg mások (pl. a porítók) csak időszakosan működnek. A versenyképességben élenjáró vállalatok (Nyugat-Európában és a környező országokban is) maximális kapacitáskihasználásra és három műszakos működésre törekednek. Ezzel szemben Magyarországon több vállalat (köztük a legnagyobbak is) csak egy (esetleg hosszabbított) műszakban dolgozik, néhol még a heti munkanapok számát is csökkenteni kellett három-négy termelőnapra, ami mindenképpen versenyhátrányt (és fajlagos költségnövekedést) jelent. A hazai feldolgozók között még mindig **kevés az együttműködés a racionális munkamegosztás területén**, a kapacitások kihasználását növelni lehetne egyes termékek bér munkában történő termelésével (pl. fölözés, sajtgyártás).
401. **Nagyfokú rugalmatlanság jellemzi a tejpiacot**, sem a termelők, sem a feldolgozók nem tudnak elég gyorsan reagálni a piaci változásokra. A tevékenység beszüntetése komoly veszteségekkel jár, mivel csak nyomott áron értékesíthetők a beruházott eszközök. A termelés csökkentése a termelőknek és a feldolgozóknak is veszteséget okoz, hiszen az a fajlagos költségek emelkedését jelenti. A tejtermelés növeléséhez elegendő kvótával kell rendelkezni, ráadásul a meglévő termelői kapacitások teljes kihasználását hátráltatja az egy tehenre vetített átlaghozam folyamatos növekedése.
402. A feldolgozók alapvetően **egységes alapárakat alkalmaznak**, az árak főleg a zsír- és fehérjetartalom függvényében térnek el. Az alapár meghatározásakor a meglátogatott feldolgozók többsége az AKI által publikált országos átlagárból indul ki, amelyet azonban a feldolgozók **árjelentéseik révén bizonyos mértékig befolyásolni képesek**, mivel a jelentett ár sokszor nem tükrözi a prémiumokkal és egyéb kiegészítésekkel megfejtelt árat.

403. A belföldi termelésű nyerstej 74%-át vásárolták fel a hazai feldolgozók 2007-ben. Az összes magyarországi termelés 15%-a került exportra, túlnyomóan a termelői tulajdonú feldolgozón keresztül. A nyerstej-import a hazai feldolgozás 8%-át tette ki
404. A tejfeldolgozók közül a kisebb cégek is több tucattal, a nagyobbak akár 200 termelőtől vásárolnak fel tejet. **A feldolgozók alkupozíciója viszonylag erős**, hiszen – a termelői tulajdonú feldolgozótól eltekintve – nagyszámú, szervezetlen, viszonylag kiszolgáltatott termelővel állnak kapcsolatban. A kisebb cégek esetében általános vélekedés, hogy partnernek tekintik a termelőket, céljuk a hosszú távú kapcsolatok fenntartása. A felvásárlási árakat közös megbeszéléseken alakítják ki, összhangban a piaci árakkal, a versenytársak ajánlataival. Néhány forintos különbségért sem a termelők, sem a feldolgozók nem váltanak partnert.
405. **A tej gyenge beltartalmi mutatói (fehérje, zsír) többletköltséget okoznak a feldolgozásban.** (Becslések szerint a gyenge beltartalom a joghurtgyártásnál akár 8%-os költséghátrányt jelenthet az európai versenytársakkal szemben). Ha a hazai tej alacsony zsírtartalma a brüsszeli elszámolásban meg fog jelenni, támogatottságunk visszaeshet.
406. Míg korábban a piaci részarány növelése volt az uralkodó stratégia, mára **az eredménynövelés vált a legfőbb célkitűzéssé**, pl. profiltisztítás, illetve a kapacitások jobb kihasználása révén. A termékfejlesztés, új kiserelések, modernebb csomagolás bevezetése szintén a vállalatok céljai közé tartozik. Ennek ellenére **a termék-innováció terén elmaradtunk a versenytársaktól**, a hazai piacot ma is a rendszerváltás előtti márkák uralják. A tejiparban **a feketegazdaság aránya** becslések szerint **10% körül mozog**, e szereplők néha zavaróak a piacon, mert ugyan nem ármeghatározóak, de alacsonyabb áron bejutnak a piaci réseken.
407. **A tömegtermékek (pl. félkemény sajtok) piacán a nagy európai feldolgozókkal nem tudunk versenyezni.** A trappista sajt piaca pl. tragikusnak mondható, a márka nincs levedve, jelenleg bárki gyárthatja, ráadásul a Hollandiában és Németországban előállított edami, gauda típusú sajtok piaci pozíciói nagyon erősek, óriási nyomást gyakorolnak a hazai félkemény sajtok piacára. Míg a nyugat-európai tejfeldolgozásra a magas szintű technológia és szűk termékpaletta jellemző, addig Magyarországon fordított a helyzet, **technológiai, hatékonysági szempontból hátrányban vagyunk** a versenytársakkal szemben. Így a növekvő import hatására tovább csökkenhet a hazai feldolgozók piaci részesedése, ami elkerülhetetlenné teszi a cégek közötti szelekciót és valószínűsíti a külföldi tőke tényyerését.

3.3.4. Mezőgazdasági termelés

408. A hazai szarvasmarha-állomány az utóbbi években szinte folyamatosan fogyott, a 2008. augusztus 1-jén 702 ezres egyedszám a nyolc esztendővel korábbtól 17%-

kal maradt el. A tehénállomány alakulása a többi közösségi tagállamhoz hasonlóan csökkenő tendenciát mutat; az egyedszám 2000-2008 között 20%-kal esett vissza, 2008. augusztus 1-jén 325 ezret számlált. **A tehénállomány földrajzi elhelyezkedése nincs mindenhol összhangban a feldolgozó kapacitásokkal.**

Tejtermelésünk a csatlakozás utáni években kialakult piaci helyzet hatására csökkent, 2007-ben már csak 1,85 millió tonnát tett ki. **A közösségi tejkvótát 2004. évi bevezetése óta egyszer sem értük el.** A tejfelvásárlás 2008-ban tovább mérséklődött, és bár nyerstej-exportunk emelkedett, ezzel együtt a kibocsátás további visszaesése valószínűsíthető 2008-ban. A termelés jövőbeni alakulása nagymértékben függ attól, hogy a kvóta fokozatos emelésének milyen hatása lesz nyerstej-exportunkra.

409. A 2007. évi GSZÖ szerint Magyarországon 2007-ben 20 ezer szarvasmarhát tartó gazdaság működött, közülük közel 8 ezer foglalkozott tejhasznú tehenek tartásával, mintegy 4 ezer termelő pedig feldolgozó tejtermeléssel. A termékpálya termelői fázisában **egy jelentős termelői szervezet alakult** az utóbbi években, az Alföldi Tej Kft., amely 2007-ben 400 millió literes éves kvótájával az összes tejfelvásárlás 31%-át adta, a feldolgozott tej arányában pedig 20%-os piaci részesedéssel bírt.
410. **A hazai tehénállomány átlagos tejhozama** a 2004-2006 évek átlagában **5%-kal haladta meg az EU-25 átlagát**, és fél százalékkal maradt el az EU-15 átlagától [ZMP, 2008]. A KSH adatai szerint a hazai hozam egyedenként átlagosan 6,9 ezer kilogrammot tett ki 2007-ben. Ugyanakkor a tejtermelés jövedelmezősége szempontjából nem a hozamok nagysága **a legfontosabb**, hanem **az előállítás költsége**.
411. A tejtermelési költségek nemzetközi összehasonlítása is azt mutatja, hogy Magyarországon **relatív** (fehérjére és zsírra vonatkoztatva) **drágán termelünk tejet**. A hazai tesztüzemi társas vállalkozásoknál igen magas a változó költségek aránya, ami a takarmány-, valamint az egyéb változó költségek nagyobb súlyára vezethető vissza. Költségszerkezetünkben leggyengébb pont a **takarmányköltség**. Bár e költségelem megoszlása az üzemek között nagy szórást mutat, a termelők többsége a takarmányhasznosítás, zöldtakarmány-felhasználás terén elmarad a versenytársaktól. A **munkabéreköltség** viszonylag magas szintje arra utal, hogy a szervezettség, munkatermelékenység terén versenyhátrányban vagyunk.
412. A tejtermelés költségeiben meghatározóak az állomány-egészségügyi problémákból adódó veszteségek. Ózsvári [2007] számításai alapján Magyarországon a **szaporodásbiológiai zavarok** miatti éves tehenenkénti veszteség kb. 40-80 ezer forintra tehető, ami egy telep árbevételének akár 9-11%-át is jelentheti. Magyarországon a szaporodásbiológiai zavarok felelősek a legnagyobb gazdasági veszteségekért, ezt követi a tőgygyulladásból származó kár.

413. A közösségi kvóta fokozatos emelésének, illetve 2015. évi megszüntetésének hatására az EU-ban csökkeni fognak a tej termelési költségei, mivel a hatékonyabban termelő gazdaságok fogják bővíteni a kibocsátásukat. **Amennyiben a hazai termelők nem képesek lépést tartani a költségek terén, nyerstej-előállításunk versenyképessége a kvóta „elinflálásával” csökkeni fog.** A közvetlen értékesítés csak a kistermelők számára jelenthet megoldást. A termelési költségek csökkentése érdekében szaktanácsadásra van szükség, kérdés azonban, hogy ki láthatná el ezt a feladatot (az inputbeszállító a saját érdekét nézi a tanácsadásnál). Fizetős, piaci alapon működő szaktanácsadásra, vagy állami szerepvállalásra van-e szükség?
414. A költségek csökkentésében a nyugati országokban fontos szerepet játszanak a **termelői együttműködések**. Az inputköltségek letörésére a hazai termelők azonban még kevésbé törekednek, holott itthon is beszerzési társulásokra lenne szükség, hiszen az inputellátó vállalatok sokkal koncentráltabbak, mint a tejtermelők. Az **egész tejjgazdaságot lefedő beszerzési társulás** is megoldást jelenthet. Többek között az inputok közös beszerzése, a szervezetség döntheti el a versenyképességet.
415. Számottevő előnyt jelent a **takarmánytermeléshez szükséges földterület megléte**, vagyis ha a tejtermelő telep a szükséges tömegtakarmányt képes teljes egészében maga előállítani. A gazdaságok – földbérlet, együttműködés hiányában – gyakran kiszolgáltatottak a földtulajdonosoknak, pedig a társas vállalkozások földhasználati stabilitása igen fontos szempont a hosszú távú beruházási döntéseknél. Súlyos probléma a **rendezetlen földtulajdon**. Egyes régiókban a beszállítók jelentős része külföldi (a 400-600 tehenes holland, osztrák, olasz, belga termelők aránya elérheti a 40%-ot is), az átláthatatlan zsebszerződések miatt bizonytalan jövővel. Ugyanakkor e vállalkozások nyereségesen működnek (otthoni modell alapján folyamatosan csökkentik az önköltséget), de nem kötődnek erősen a hazai tejfeldolgozókhöz, így hosszabb távon a feldolgozók részéről nehezen tervezhető a tejbeszállítás alakulása is. Át kell gondolni a földtörvényt: Minden állattartónak – a szerveződési formától függetlenül – joga van legalább annyi területtel bírni, amennyi a szükséges takarmány (legalább tömegtakarmány) előállításához és a trágya kijuttatásához szükséges.

3.3.5. Következtetések

416. Az élelmiszerláncok a tejet és tejtermékeket nem a tejtermelőktől, hanem a feldolgozóüzemektől szerzik be, ezért nincs közvetlen hatásuk a tej felvásárlási árára. Csak a teljes tejtermelési-szállítási lánc elemzése adhat magyarázatot a tejtermelők vélt vagy valós méltánytalanságára. **A tejtermelést és -feldolgozást a hatékonyság és koncentráció mentheti meg a komolyabb visszaeséstől.**
417. **A nagyobb hozzáadott-értékű termékek** (pl. tejalapú desszertek) **kategóriájában számolni lehet a gyártói márkák bővülésével.** Ugyanakkor stagnálás várható azoknál a termékeknél (pl. folyadéktej, tejföl), amelyeknél a fogyasztói szokások nem változnak, és a gyártói márkák egymáshoz képest nem

mutatnak jelentős különbséget. E szegmensekben a kereskedelmi márkák további erősödése valószínűsíthető.

418. A tejkvóta bevezetésével mesterségesen magasan tartott belső árak mellett elviselhetetlen tejfölösleg nem jött létre az EU-ban (kb. 15%), mivel az erős importvédelem mellett a felesleget exporttámogatással sikerült levezetni. **A kvóta növelése, illetve megszüntetése a hatékonyabban termelő piaci szereplőknek kedvez, akik olcsóbb áruikkal elfoglalják a drágábban termelők piacait.**
419. Nagyon sok hazai tejtermelő tartaléka elfogyott, ezért fontolgatják a tevékenység megszüntetését, a telepek felszámolását. A pályázaton támogatást nyert gazdaságok számára azonban – a vállalt feltételek miatt – **sokszor nem is olyan egyszerű a veszteséges termelés befejezése. A hazai tejtermelők versenyképességét már középtávon a relatív költséghatékonyság fogja meghatározni.**

3.4. Sertés

3.4.1. Piaci tényezők

420. Az EU-ban a sertéshús termelése és fogyasztása középtávon várhatóan lassabb ütemben növekszik 2008-2017 között, mint az azt megelőző évtizedben. A kibontakozó gazdasági válság negatív hatást gyakorol az EU sertéságazatára. Az Európai Bizottság előzetes adatai szerint **az EU-27 sertéshústermelése már 2008-ban 1,3%-kal mérséklődött az egy évvel korábbi szinthez képest.** A Dán Hússzövetség az európai termelés 3-4%-os visszaesését prognosztizálja 2009-re. Az olcsóbb baromfiús továbbra is erős versenytársa marad a sertéshúsnak. Sertéshúsból 42-43 kilogramm körüli fejenkénti fogyasztással számol az Európai Bizottság az EU-27 átlagában a 2008-2017 közötti időszakban. Ugyanakkor az elhúzódó gazdasági válság következtében az EU-27 sertéshúsfogyasztásának mérséklődésére lehet számítani 2009-ben. A harmadik országokba kerülő mennyiség 1,2 millió tonnára csökkenhet 2017-re. Az EU-27-ben az önellátás foka 2008-ban 107%-ot tett ki.
421. Az EU-ban az összes húsfogyasztás 50%-át a sertéshús teszi ki. A KSH adatai szerint, **Magyarországon az egy főre vetített sertéshúsfogyasztás 27 kilogramm volt 2006-ban.** A fajlagos sertéshúsfogyasztásunk már megközelíti az EU átlagos szintjét, igaz, a tagállamok fogyasztásában igen nagy szóródás tapasztalható⁴⁷. Magyarországon a **sertéshús iránti keresletet a jövedelem-színvonal alakulása nagymértékben befolyásolja,** ami megmutatkozik a háztartások felső és alsó jövedelmi ötödének 50%-ot meghaladó fogyasztás-különbségében is. A fogyasztási tendenciák alapján megállapítható, hogy a

⁴⁷ Az Eurostat adatai szerint, EU-27-ben az egy főre jutó sertéshús-fogyasztás 2007-ben 26 kilogrammot tett ki. A legmagasabb fajlagos sertéshús-fogyasztást, közel 44 kilogrammal Dánia érte el. Magyarország a fejenkénti 27 kilogrammos sertéshúsfogyasztással az EU-27 középmezőnyébe tartozott 2007-ben.

sertéshús-fogyasztás bővülésének várható mértéke elmarad a jövedelmek és az életszínvonal növekedésétől. Ennek egyik oka az egészségtudatos táplálkozás terjedésében, ezzel párhuzamosan a baromfi-hús iránti kereslet élénkülésében rejlik. A baromfi-szektor marketing-munkájának eredményeként a vásárlók egy része áttért a csirke- és pulykahús fogyasztására, emiatt a sertéstermékek belföldi piaca szűkült. Szakály *et al.* [2008] tanulmányukban rámutattak, hogy a sertéshúst egészségtelen terméknek kiáltották ki az elmúlt egy évtizedben. A szerzők felméréseik alapján a sertéshús jelenlegi pozícióját a következőképpen jellemzik: inkább egészségtelen, divatjamúlt, zsírban gazdag, koleszterinben gazdag, erősen férfias, unalmas termék. A sertéshús-fogyasztás csökkenésének megakadályozása érdekében szükség van a sertéshústermékek arculatának újrateremtésére, annak érdekében, hogy a vásárló pozitív értékeket rendeljen hozzá (úgy mint: inkább egészséges, tradicionális, zsírban és koleszterinben szegény, fiatalos, valamennyire nőies, izgalmas termék). **A magyar húsipar számára az egészségtudatosság hangsúlyozása lehet a kitörési pont**, amihez folyamatos fejlesztésre, innovációra lenne szükség.

422. Az EU tagállamaiban **országoként eltérő, hogy a sertés mely részeit keresik a vásárlók**. Hollandiában és Németországban a május és augusztus közötti grillszezonban a karaj és tarja értékesíthető legjobban, míg a fennmaradó részeket a feldolgozóknak más piacokon kell elhelyezniük, vagy készítménygyártásra felhasználniuk. Az AKI adatai alapján az említett két országban a lapocka kilogrammonként 150 forinttal volt olcsóbb 2008 első felében, mint Magyarországon, így a holland és német feldolgozók azt könnyen értékesíthették a magyar piacon. Ugyanakkor télen Németországban már kevésbé lehet eladni a karajt. A spanyol piacon a tarja nem keresett húsféle, ezért nyomott áron kerülhet a magyar piacra. A combhús iránt nincs kereslet az EU piacán, így a húsipar harmadik országokban próbál rá vevőt találni.
423. **A magyar felvásárlási árakat a német és holland árak határozzák meg**⁴⁸. Az áralakulást a szezonális hatások mellett befolyásolja a piac alapvetően keresleti jellege. A hazai sertésárak 2004-2008 között a régió áraihoz hasonló szinten alakultak, de magasabbak voltak a lengyel áraknál. A sertéshús hazai felvásárlási ára 2008 decemberében 28%-kal haladta meg a dán, és közel 20%-kal a holland árat. Ekkora árkülönbségnél még „számottevő” szállítási költség mellett is érdemes élősertést/sertéshúst behozni Magyarországra. 2009 elején a forint/euró árfolyam alakulása már hátráltatta az élősertés importját, mert például a szállítási költség Hollandiából Magyarországra élősúly-kilogrammonként 45 Ft-ba került

⁴⁸ Az élelmiszer-kereskedelem Hollandiában és Németországban 2009-ben tervezi bevezetni a hímvivarú malacok kábítószer-kasztrálását, mint önkéntes állatjóléti (importkorlátozó) intézkedést. A tervezetek szerint a kábítást Hollandiában szén-dioxiddal, Németországban injekcióval kell végrehajtani. Sertéshús csak az erről kiadott tanúsítvánnyal kerülhet forgalomba. Németországban a feldolgozott termékekre is kiterjesztenék e követelményt. A következmény a magyar – elsősorban a Németországba irányuló – sertéshús-exportra nézve egyértelmű: a kivitel jelentős visszaesésével számolhatunk mindaddig, amíg ezen elvárásoknak eleget nem teszünk. Megjegyzendő: Hollandiában a piacvezető sertéshús-beszállító *Vion Foods* elérte, hogy a kereskedelmi láncok hozzájáruljanak a kábítószer-kasztrálás többletköltségéhez.

(2008 nyarán csupán 25 Ft/kg élősúly volt a szállítás díja). A hazai feldolgozók véleménye szerint e különbség hátterében a hazai termelés hatékonysági problémái állnak. Amennyiben a **hazai és külföldi termelők hatékonysági különbsége** megszűnne, úgy már nem érné meg a többi tagállamból a magyarországi piacra szállítani sertést vagy sertéshúst. Vagyis a hazai sertéshúsnak 10-15%-kal olcsóbbnak kellene lennie ahhoz, hogy versenyképes legyen.

424. **Sertéshúskivitelünk** a sertésállomány fogyatkozása ellenére 2007-ben meghaladta a 92 ezer tonnát, **6%-kal nőtt 2006-hoz képest**. A magyar sertéshús egyes testtájai igen keresettek a hagyományosnak tekinthető export-célpiacon, ami egy speciális vásárlói ízlésvilágnak köszönhető. Így a spanyol piacon keresett termék a sonka, míg az ázsiai piacokon (Japán és Dél-Korea) a tarja és a karaj. **Az alapanyaghiány miatt a hazai feldolgozók** a csatlakozás óta **sertéshús-, illetve élősertés-behozatalra kényszerülnek, ez gyengébb minőségű és olcsóbb sertéshúsokat** jelent, amit döntően készítménygyártásra használnak fel. A csontos, illetve csont nélküli sertéshús belföldi forgalmának mintegy 15-20%-a külföldről származik. 2007-ben az élősertés-behozatal 64 ezer tonnát tett ki, 20%-kal kevesebbet, mint 2006-ban, az import meghatározó része továbbra is Lengyelországból származott. Az import élősertések részaránya az összes felvásárlásban elérte a 17%-ot 2007-ben. A sertésállomány visszaesése miatt Magyarország már 2004-ben nettó importórré vált élősertésből, mind a mennyiséget, mind az értéket tekintve. A sertéshús esetében a külkereskedelmi egyenleg csupán 2005-ben volt negatív, de csak a mennyiség vonatkozásában, míg értékben a külkereskedelmi egyenleg mindvégig pozitív maradt (export 2007: 218 millió euró; import 2007: 110 millió euró).

3.4.2. Kiskereskedelem

425. A hazai friss hús értékesítésében változásoknak lehetünk szemtanúi. A vásárlók napjainkban elsősorban a **szeletelt csomagolt húst** keresik, így a hagyományos pultos tökehús forgalma valamelyest visszaesett. A húsfeldolgozóknak piacaik megtartása érdekében alkalmazkodniuk kell a változó vásárlói igényekhez. A kereskedők számára a csomagolt hús értékesítése jóval olcsóbb, mivel ez az értékesítési forma kevesebb beruházást igényel (daraboló építése és hentesek alkalmazása nélkül a meglévő hűtőkbe be tudják rakni az árut), így az a bolt is tarthat tökehúst, amelynek nincs húspultja. A friss húsnál a vásárló közömbös a termék származását illetően, és nem tesz különbségeket a gyártók és a termékek között sem. Egyes kereskedők ennek ellenére törekednek a márkázásra, ami a feldolgozó számára is kitörési pont lehet.
426. A kereskedelem számára a **készítményforgalmazás** sokkal jövedelmezőbb tevékenység, mint a friss hús értékesítése, noha ezt a piacot túlkínálat jellemzi. Ezzel szemben az ipar (néhány kivételtől eltekintve) nem tud olyan mértékű „marketinget tenni” a termékei mögé, mint például az italgyártók. A reklámjaik általában egy cég arculatára irányulnak, és nem egy-egy termékre. A kereskedő

nagyon sok termékből választhatja ki az általa forgalmazottakat, amelyek a tapasztalat szerint más gyártó ugyanolyan termékére lecserélhetők.

427. A hazai feldolgozók megközelítőleg **30-40%-os arányban kereskedelmi márkás** termékeket gyártanak, míg a termelés **60-70%-át a gyártói márka** teszi ki. A belföldi értékesítés mintegy 30%-a a friss sertéshús. Az élelmiszer-üzletláncba bekerülni költséges, a belisztázási költség több millió forint is lehet. A kereskedelmi márkákon általában kisebb a haszon, ugyanakkor óriási előny, hogy a kereskedelmi márkás termékek – sokszor csak a csomagolásnak köszönhetően – egymással nem összehasonlíthatóak. Kizárólag kereskedelmi márkás termékeken nem lehet nyereséget realizálni, mivel az egymással versengő magyar feldolgozó cégek olykor önköltségi ár alatt nyernek el beszállítói pozíciót, megrendelést⁴⁹. Tovább nehezíti a helyzetet, hogy bár az Agrárpiaci rendtartásról szóló 2003. évi XVI. törvény szerint a fizetési határidő a 30 napot nem haladhatja meg, az sokszor annál lényegesen több, ami likviditási gondot okoz a termelőnek és szállítónak. Mindez több hazai feldolgozó csődjét vetíti előre.
428. A kereskedelmi márkák napjainkra meghatározó részarányt képviselnek a kiskereskedelmi láncok forgalmában. Az AC Nielsen adatai szerint **a húskészítmények esetében a kereskedelmi márkák aránya 2007-ben elérte a 21%-ot Magyarországon**. E márkánál a kereskedő az árat másként építi fel, mint a hagyományos termékek esetében; az úgynevezett hátsó kondíciók alacsonyabbak, és az akciózás sem kerül a gyártónak annyiba, mint a saját termékeinél. A feldolgozóknak a logisztika és kapacitás-kihasználtság szempontjából előnyös, hogy a kereskedelmi márka nagyobb mennyiséget képvisel, így egy-egy termék szállításának elnyeréséért komoly harc folyik a beszállítók között, ami az árletörés irányába hat. A vásárló ebből annyit észlel, hogy a kereskedelmi márkás termékek sokkal olcsóbbak a hasonló gyártóinál. Mivel a kereskedelmi márka forgalmának részaránya nő és profitszintje valamivel alacsonyabb (kiemelt figyelem, egyedi arculat érdekében), a kereskedő a többi terméken kívánja megkeresni a kieső hasznot⁵⁰.
429. A magyar élelmiszerpiacon alapvető szakmai problémákkal kell szembesülniük a termékpálya szereplőinek. **A minőségi előírások puhultak**, az élelmiszerláncok árigényének megfelelő gyengébb minőségű, olcsó terméket állítanak elő a hazai feldolgozók. Ezt az alacsonyabb minőséget, de standard konzisztenciát (homogén készítményt) Nyugat-Európában fejlett technológiával gyártják, majd Magyarországra szállítják. **Technológiai lemaradásunk** miatt e területen komoly versenynek vagyunk kitéve. Az osztrák húsipar pl. nem gyárt nagyon gyenge

⁴⁹ A kereskedelmi márkás termékek árait elsősorban nem a vásárlók hasonlítják össze, hanem a termékkel foglalkozó beszerzők, marketingesek. A kereskedelmi márkás termékek esetében az elsőszámú szempont az alacsony ár. A feldolgozóknak a logisztika és kapacitás-kihasználtság szempontjából előnyös, hogy a kereskedelmi márka nagyobb mennyiséget képvisel, így egy-egy termék szállításának elnyeréséért komoly harc folyik a beszállítók között, ami az árletörés irányába hat.

⁵⁰ A kereskedelmi márkás termékeket nem terheli annyi költség az adott láncban, mint a gyártói márkás termékeket. Az is előfordulhat, hogy nincs is másodlagos visszatérítés vagy jóval kevesebb, mint a többi termék esetében.

minőségű terméket a saját piacára, mert az osztrák vásárlók azt nem veszik meg. Ráadásul nem könnyíti meg a legalacsonyabb minőségű termékek bejutását sem. Ugyanakkor az osztrák piacon eladhatatlan termékeket a magyar vagy más keleti piacokon próbálják meg elhelyezni.

3.4.3. Feldolgozás

430. Az **alapanyag-termelés** jelentős átalakuláson ment keresztül az EU-csatlakozást követően. Korábban a vágóhidak szinte kizárólag hazai termelésű alapanyagot dolgoztak fel, a csatlakozást követően azonban folyamatosan csökkent a vágósértés kínálata, így a vágóhidak importra kényszerültek. A hazai vágóhidak egyharmada a vágáson és daraboláson kívül húskészítmény-gyártással is foglalkozik. Az ágazatban megindult a **koncentráció**, ugyanakkor a **szakosodás és specializáció** jelei is megfigyelhetők, a sertésvágástól és darabolástól a készítménygyártás egyre jobban elkülönül legalább telephelyi szinten. A termékpályán jelen vannak csak húskészítmény-gyártást végző üzemek is, itt nem végeznek sertésvágást, a termeléshez szükséges alapanyagot a vágóhidaktól vásárolják és/vagy importálják. A sertéshús-termékpálya koncentrációja közepesnek mondható. A termékpályán továbbra is nagy a csak belföldre termelő vágóhidak száma. Ma a vágás, darabolás, csontozás önmagában nem hoz számottevő nyereséget, leginkább csak a készítménygyártásban van lehetőség a profit növelésére.
431. Magyarországon **kiszámíthatatlan a vágóalapanyag-beszerzés**, a hizlalók gyakran megbízhatatlanok, akár kilogrammonkénti öt forint felár ellenében elállnak a szerződés teljesítésétől. Ugyanakkor az értékesítő szövetkezetek/termelői csoportok sem mindig megbízhatóak, mert tagjaik egyénileg is értékesíthetnek, így az árajánlatok függvényében gyakran változtatják a felkínált mennyiséget. Ha csak a pillanatnyi kereslet-kínálat határozza meg a tárgyalási pozíciókat⁵¹, és a kölcsönösség nem, úgy az egész ágazat veszteséget szenved.
432. A belföldi alapanyag felvásárlására a feldolgozók általában **éves keretszerződéseket kötnek**, amelyek a sertés minőségére és mennyiségére vonatkozó paramétereket és a fizetési határidőt rögzítik. A szerződés az árra vonatkozóan csak azt tartalmazza, hogy **a sertések vételára a vágóhid telephelyén értendő heti piaci ár**, az EUROP minősítési kategóriáknak megfelelően. Mivel a sertéslétszám csökken – 2008. december 1-jén nem érte el a 3,4 millió egyed –, a termelők jelentős része élősúlyra vetítve általában az E minőség aktuális termelői árát kérik a vágóhid által elvégzett EUROP minősítés figyelembe vétele nélkül. A fizetési határidő nagy szóródást mutat, a nyolc banki naptól akár 35-45 napig terjedhet, pedig a törvény szerint maximum 30 nap lehetne.

⁵¹ Kivételes esetben, azért emelkedik a felvásárlási ár, mert román feldolgozók készpénzért vásárolnak a magyar piacon élősertést, miközben az európai piacon a felvásárlási ár stagnál. Ezt az áremelést sehol nem lehet érvényesíteni. A piacon maradás érdekében magasabb árat fizet a feldolgozó.

433. A vágósertés különböző értékesítési csatornáit vizsgálva számottevő eltérés tapasztalható a **sertéshúsárakban**. Az évi 30-50 ezer darab vágósertést szállító gazdaságoknak a vágóhidak kilogrammonként 15-20 (élő súly) forint prémiumot fizetnek. A vágóhidakra az azonos tulajdonosi csoporthoz tartozó sertéstelepekről piaci áron kerülnek be a sertések, akár csak más beszerzés esetén. A heti árak a piaci szereplők közötti áralkukban alakulnak ki, amelyekben a feldolgozók saját értékesítési áraikból indulnak ki. A heti ármegállapodásokban a vágóhidak az értékesítési áraik változásait a vágósertés-piac keresleti jellege következtében nehezebben érvényesíthetik a kereskedelem felé, a termelők felé viszont ők diktálják az árakat. A magyar húsfeldolgozók az áruházláncokkal szemben nem rendelkeznek alkupozícióval. A magyar húsiparnak versenyeznie kell az olcsón importált húskészítményekkel is.
434. Egyes feldolgozók a hagyományos, szóbeli megállapodáson alapuló kapcsolatokat részesítik előnyben, a termelőkkel hetente állapodnak meg a következő héten szállítandó mennyiségről és az árról. A szerződés nélküli felvásárlások nagyobb kockázatot jelentenek, kevésbé alkalmasak a termeléshez szükséges alapanyag folyamatos biztosítására, hosszú fizetési határidőkkel nem lehet stabil, állandó termelői bázist biztosítani. **A hosszú távú, biztos, pontosan kalkulálható szerződések nem túl gyakoriak.** A feldolgozók számára rövidtávon az egyetlen kitörési pont, hogy a nyersanyag egy részét saját maguk állítják elő, mert nincs stabil kapcsolat a termelők és feldolgozók között. Ez azt eredményezheti, hogy a feldolgozók egyre nagyobb erővel keresik az import alapanyagot.
435. Az APEH adatai szerint a döntően sertést feldolgozó első tíz vállalat az ágazat árbevételéből 41%-kal, az exportértékesítésből 82%-kal részesedett 2006-ban. Az Országos Élelmiszervizsgáló Intézet adatai szerint a vágóhidak száma az elmúlt években a szigorú uniós előírásoknak való megfeleléshez szükséges többletráfordítások és jövedelmezőségi problémák miatt egyharmadával csökkent. A csatlakozást megelőző évben 484 vágóhíd működött, ezzel szemben 2007-ben már csak 327. A Vágóállat és Hús Terméktanács statisztikája 3,8 millió darab minősítésre felvásárolt sertést mutatott ki 2007-ben, míg az Agrárgazdasági Kutató Intézet vágási statisztikája alapján Magyarországon 2007-ben 4,7 millió sertés vágására került sor (az Országos Mezőgazdasági Minősítő Intézet 4 198 ezer hazai állat levágását mutatta ki 2007-re). Magyarországon nincs két egyforma statisztika az egy évben levágott sertések mennyiségéről. A különböző statisztikák arra engednek következtetni, hogy **a fekete-/szürkegazdaság jelen van a vertikumban** (3. ábra).
436. A **sertésdaraboló kapacitások kihasználtsága** – országos szinten – **51%** volt 2005-ben. Alacsony a szalámi- és kolbászvonalak kihasználtsága (28-, illetve 34%), a töltelékáru gyártásáé valamivel magasabb (42%). Magyarországon nagykapacitású (500 db/óra) sertésvágóhídról csak egy cég esetében beszélhetünk. **A sertésállomány létszámának eloszlása, a sertésvágó- és daraboló vonalak regionális elhelyezkedése** alapvetően befolyásolja az ágazat versenyhelyzetét és az egyes vállalkozások versenyképességét.

437. A **húskészítménygyártó vonalaknál** a legnagyobb üzemi koncentráció a szalámigyártó vonalak tekintetében figyelhető meg. A szárazkolbász-gyártással és töltelékáru-gyártással foglalkozó üzemek esetében a koncentráció alacsonyabbnak tekinthető a kapacitások terén, az első 20 üzem kapacitása az országos kapacitás 70%-át adta 2005-ben.

3.4.4. Mezőgazdasági termelés

438. A fejlett sertéstartással rendelkező nyugat-európai országokkal szemben Magyarországon **nem specializálódtak a gazdaságok**, pedig teljesen más tartástechnológiát igényel egy tenyészállat és mást egy hízó. **A telepek közötti állatszállítást Magyarországon akadályozza a hazai termelők szemlélete**, miszerint féltik az állatállományukat a megbetegedéstől, mivel különböző állategészségügyi státusszal rendelkeznek a telepek.

439. Magyarországon az elmúlt években radikálisan **visszaesett a fajta megújítása**. A termelők nagy része saját hízóállományból végzi a pótlást, ami rendszerint nem jár együtt a természetes hatékonyság javulásával. Ezzel párhuzamosan késlekedik az innovatív genetikai kutatás és fejlesztés eredményeinek átültetése a gyakorlatba. A termelők döntő hányada nem is képes megteremteni azokat a környezeti feltételeket, amelyek biztosítanák, hogy egy adott fajta a genotípusának megfelelő teljesítményt nyújtsa. A biológiai alapok megújulásra szorulnak, a tenyészállomány heterogén, kevés a tenyésztő, emiatt a szelekciós bázis kicsi. Ezt jól mutatja az MgSzH adatbázisa is, miszerint Magyarországon 2006-ban a hazai 290 ezer egyedtel szemlélő kocaállományból csupán 42 ezer kocát tartottak törzskönyvi ellenőrzés keretei között. A vágóhidak homogén sertéseket, állományokat igényelnek, ráadásul ez az elvárás a kereskedelem részéről is. Sajnálatos, hogy nem kevés termelő beszállított élő állatainak a súlya jelentős szórást mutat, és minősége is nagyon változó.

440. **A hatékony termelés alapja a jó genotípusú fajta és a kiváló tartástechnológia**. Emellett a menedzsment szakmai felkészültsége is befolyásolja a termelést, hiszen tőlük függ a fajta, az éves kibocsátás, az állomány-összetétele, az eredmény stb., ezért fontos a hozzáértés és az érdekeltség is. Dániában és Ausztriában nemzeti programok keretében valósul meg a fajta és hibrid kialakítása, folyamatos kapcsolattartás van a termelők és tenyésztők között, így olyan alapokat hoznak létre, amelyek a gyakorlatban is megállják a helyüket. Egy gazdaság sikeressége függ a telep méretétől és a telepen dolgozók érdekeltségétől is. Dániában a családi tulajdonú kisebb telepméret a jellemző, általában a család tagjai látják el az állatokat, vagyis érdekeltek a minél jobb telepi eredmények elérésében. Ezzel szemben a nagy sertéstelepeken az alkalmazottaknak nincs személyes érdekeltsége a minél eredményesebb működésben. Ráadásul, mivel folyamatosan a legolcsóbb munkaerőt keresik, valamint a munkakörülmények sem túl jók, nem a legmotiváltabb emberek dolgoznak ebben a szegmensben.

441. Míg a **hazai sertéshústermelés** 2003-ban több mint 360 ezer tonna volt, addig – változatlan belföldi felhasználás mellett – **2007-ben alig haladta meg a 300 ezer tonnát** . Az AKI vágóhídi statisztikája szerint Magyarországon 2007-ben a kibocsátás élősúlyban 5,8%-kal, vágósúlyban 6,3%-kal emelkedett az előző évhez képest, ami a tenyészállatok kivágásának növekedését jelzi (nyilvánvalóan a jövedelmezőségi problémákkal összefüggésben). A több vágás és az élőállat-behozatal csökkenése az év végi állatlétszám visszaeséséhez vezetett. **A hazai sertéstartás üzemi szerkezetére egyaránt jellemző a koncentrálttság és a szétaprózottság** . A GSZÖ adatai alapján 2005-2007 közötti adatok alapján megállapítható, hogy már elindult a sertésállomány koncentrációja.
442. A hazai sertéstartók döntő része termőföld hiányában kiszolgáltatott, mivel nem képes megtermelni a megfelelő mennyiségű takarmányt, és biztonságosan elhelyezni a termelés során keletkezett hígtrágyát. Az EU-15 számos tagállamában **a sertéstartó telepeknek földterülettel kell rendelkezniük a keletkező hígtrágya elhelyezéséhez** . Saját földterület híján a gazdálkodó akkor tarthat sertést, ha rendelkezik szerződéssel a hígtrágya elhelyezéséhez. Ezzel szemben a hatályos hazai földtörvény jelenleg nem teszi lehetővé a jogi személyek földhöz jutását, a földterületek tulajdoni és használati viszonyainak rendezetlensége bizonytalanná teszi a trágyaelhelyezés hosszú távú megoldását.
443. A hazai sertéshústermelők az említett hátrányokon túl **földrajzi, gazdasági és társadalompolitikai okok** miatt sem tudják felvenni a versenyt a fejlett sertéshús-előállítással rendelkező országokkal. Magyarország földrajzi fekvése miatt az import fehérjetakarmány beszerzése, és a sertéshús harmadik országba irányuló exportja egyaránt drága (szállítási költség), mivel az ország a szárazföld belsejében helyezkedik el (ugyanakkor Dánia fejlett kereskedelmi hajókapacitással, saját tengeri kikötőkkel rendelkezik, így ez is hozzájárult, ahhoz hogy az EU legnagyobb sertéshús exportőrévé váljon). A kontinentális éghajlatunkon a fűtési és hűtési költségek is magasabbak, mint például Dániában, Brazíliában. Ennek következtében hazánkban a kocák vemhesülése nyáron a magas hőmérséklet miatt csupán 70-80%-os (Ezzel szemben pl. Romániában az új sertéstelepeken 95%-os). Hazánkban szociális és társadalmi okok következtében igencsak megnőtt az állattartó telepeken a vagyon elleni bűncselekmények száma, ezért a sertéstelepeken meg kellett szervezni az őrzés-védést, ami növeli a termelési költségeket (éves árbevétel 0,5%-a). További problémát jelent a hazai sertéstartók számára az idegen tőke magas kamata (14-16%), a szervezetlen termékpiaca, a szaktanácsadás hiánya. Magyarországon az ATEV Fehérjefeldolgozó Zrt. monopolhelyezete miatt nemzetközi összehasonlításban igen magasak a hullamegsemmisítés költségei.
444. A hazai vágósertés-termelés hatékonysága messze elmarad a legfontosabb versenytársakétól. A legsúlyosabb gond a **kisebb szaporulat, a lassú tömeggyarapodás és gyenge takarmányhasznosítás, a hosszú hízalási idő, az elnyújtott kocaforgó, valamint a jelentős élómunka-ráfordítás** . Ahhoz, hogy a nagy állatlétszámmal rendelkező gazdaságok versenyben maradjanak, **napi 800**

gramm körüli súlygyarapodást, valamint a takarmányhasznosításban 2,7-2,8 kg/kg értéket (Hollandia: 2,65 kg/kg száraz etetésnél) kellene elérni.

445. A természetes mutatókban tapasztalható versenyhátrány elsősorban technológiai hiányosságokra vezethető vissza. A kistermelői vágósertés-előállítás a tőke és szakismeret hiánya jellemzi, emiatt mindig kérdéses a jó minőségű tenyészállat beállítása, a tartási körülmények kialakítása és a korcsoportoknak megfelelő takarmány biztosítása. A kisüzemek a jelenlegi gazdasági környezetben képtelenek termelésüket úgy bővíteni és fejleszteni, hogy az EU szigorú előírásainak is megfeleljenek. **A megfelelő fajta kiválasztása és a jó tartástechnológia egyformán fontosak.** Modern telep nélkül nem érdemes magas genetikai potenciállal rendelkező fajtaival foglalkozni, mert sokkal érzékenyebb, mint a korábbi kétes eredetű állomány. Magas színvonalú genotípust képviselő fajta 20-25 éves istállóban nem hizlalható állategészségügyi okok miatt (négyesmentes állomány gyorsan megfertőződik). Az eltérő üzemméretű és hatékonyságú sertéstartó gazdaságok a hasonló színvonalon gazdálkodó termelőkkel tudnának együttműködni, másokkal nem. A megoldást a zöld- vagy barnamezős beruházások jelentenék, vagy átmenetileg a korábbi hizlaldák pihentetése, fertőtlenítése a betelepítés előtt.

3.4.5. Következtetések

446. Becslések szerint Magyarországon **a tökehús 30-35%-át feketén adják el.** Az általános forgalmi adó (áfa) 20%-ra történő emelését követően a húsiparban egyre többen kerülnek el az adófizetést (egy esetleges adónövelés tovább rontaná a helyzetet). A visszaéléseket az áfa csökkentésével (ennek valószínűsége a közeljövőben kizárható) és/vagy az adóhatósági ellenőrzések növelésével és a büntetések szigorításával lehetne visszaszorítani. Ennek hiányában az APEH ellenőrzéseinek eredménye egyelőre nem érezhető a húsiparban (az APEH 2008. évi ellenőrzési tevékenységének egyik kiemelt területe a magyar húsipar volt). A termékpálya szereplőinek, illetve az államigazgatásnak még abban sem sikerült megegyezniük, hogy ingyenes „zöld” telefonszám létesítésével a lakosság bejelentést tehessen pl. a feketevágásokról. Igaz, az állami szervezetek sem támogatták ezt az elképzelést, pedig a gazdaság kifehérítése egyben kormányprogram is. A sertéságazat piaci folyamatának kifehérítéséhez nem lenne elegendő csupán egy „zöld telefonszám” bevezetése, hanem a termékpálya szereplőinek létre kellene hozniuk egy nem kormányzati szervezetet (NGO), amely hitelt érdemlően képes lenne fellépni az illegálisan működő termelőkkel, feldolgozókkal szemben.

447. **A kisebb sertéstartó telepek eltűnnek, a sertésenyésztők egy része megnyert támogatási pályázatokat ad vissza, mert nincs a beruházáshoz elégséges önerejük.** A pénzügyi válság tovább fokozza ezt a tendenciát, ugyanis már drága hitelhez is nehéz hozzájutni. A kisebb sertéstartók a szürkegazdaság segítségével olcsóbban fejlesztenek, mint támogatások igénybe vételével, ráadásul nem kell eleget tenniük a támogatásokhoz kapcsolódó számos előírásnak (például: öt évre szóló állattartási kötelezettség). A sertésenyésztők az elmúlt években különböző

jogcímeiken (haszonállat-tartási, állatjóléti támogatás) évente sokmilliárdos támogatást kaptak „tűzoltásra”, a problémák viszont újratermelődtek. Az összesen tízmilliárdos nagyságrendű összegre rugó támogatások kifizetése gyakran még átmenetileg sem javította az ágazat helyzetét, hiszen folyamatosan csökken a sertésállomány. Célzott támogatással, illetve a versenyképesség javításának ösztönzésével nem került volna ebbe a helyzetbe az ágazat.

448. Az állattartó telepeket üzemeltető társas vállalkozások földhöz jutását, illetve a bérleti jogviszony teremtését meg kellene könnyíteni. Környezetvédelmi szempontból a sertéságazat akkor tekinthető biztonságosnak, ha az állattartó képes elhelyezni a telepen képződött trágyát saját vagy szerződött földterületen. **A földhasználaton állhat, vagy bukhat egy üzem működőképessége.**
449. Magyarországon ma **a továbbfeldolgozást végző cégek jövedelmi pozíciója stabilabb, míg a sertésvágás és -darabolás általában veszteséges**, így a vágással és darabolással foglalkozó cégek helyzete bizonytalan. Várhatóan hosszabb távon is inkább a készítménygyártás hoz hasznot, a sertésvágás és -darabolás területén a versenyképesség javításához komoly fejlesztéseket kell végrehajtani. A helyzetet nehezíti, hogy a friss tökehús kiskereskedelme is változik. Mivel a kisebb boltok is egyre nagyobb arányban kérnek darabolt húsrészeket, így a belföldi értékesítés szerkezete is egyre inkább eltér a „testtáji” aránytól. Nehezen, illetve csak nyomott áron lehet értékesíteni a megmaradt testtájakat, így drágul a termelés és kevesebb lesz a realizálható profit.
450. Magyarországon **nem hatékony a szakmai érdekképviseleti rendszer működése**. Az ágazat szereplői a problémát a Hússzövetség és a TermékTanács ellentétes céljaiban látják, ráadásul a szakmai szervezetek – Hússzövetség, Húscéh, VHT és ÉFOSZ – együttműködését pozícióharcok is nehezítik. Ehelyett **szakmai programot** kellene készíteniük, amihez hiányzik egy erős vezető cég. Célravezető szakmai program csak a teljes vertikumra képzelhető el, beleértve az alapanyag termelésétől a gyártáson és logisztikán át a fogyasztói figyelemfelkeltést is. A termelőknek és a feldolgozóknak azonban nincs közös stratégiája, nem működnek együtt, még olyan kérdésekben sem, amelyekben közösek távlati érdekeik.
451. Az ágazat szereplői csak abban az esetben élhetik túl a gazdasági válság időszakát, ha képesek létrehozni egy **egységes, az egész vertikumot képviselő szervezetet**, ami elősegítené az érdekérvényesítést. A vertikális integrációban nem a szervezet formája a mérvadó, hanem a kockázatminimalizálás és a hatékonyságjavítás. A két cél elérése szempontjából szigorúan gazdasági értelemben nincs érdemi különbség abban, hogy tulajdonlason vagy szövetkezéson alapul az együttműködés. Az integráció ugyanis olyan kockázatmegosztó és jövedelemfelosztó rendszer, ahol minden szereplő arra fordíthatja az erőfeszítéseit, amihez ért, így az egyes tevékenységeket a lehető leghatékonyabban képes elvégezni.

452. Mivel az önálló érdekelismerés lassú a sertéságazatban, **együttműködést ösztönző elemeket** kell beépíteni a rendszerbe. Bármilyen nemzeti kompetenciába tartozó kedvezmény szigorú együttműködési rendszerben való részvételhez kötendő. Kemény, egyértelmű, hosszú távú, az együttműködés legfontosabb elemeinek pontos meghatározását tartalmazó megállapodások esetén lehessen csak kedvezményekhez jutni (például: adókedvezmény). Ugyanakkor a szerződéses feltételek megszegését szigorúan kell szankcionálni.

3.5. Baromfi

3.5.1. Piaci tényezők

453. **Az emberiség húsfogyasztása gyorsuló ütemben nő.** Az elkövetkező 15 évben az átlagos éves húsfogyasztás fejenkénti 10 kilogrammos emelkedése várható. Ez a növekmény a jelentős állattenyésztéssel bíró országokban komoly **takarmányozási gondokat** vet fel, ugyanakkor páratlan lehetőségeket biztosít a Brazíliához hasonló dinamikus fejlődő gazdasággal rendelkező országoknak.
454. Az iparszerű termelési rendszerek terjedésének köszönhetően az elmúlt évtizedekben **gyors fejlődés jellemezte a baromfihús előállítását.** Ugyanakkor a **2006. évi madárinfluenza járvány** (H5N1 vírus) következtében a kereslet növekedése lelassult a legnagyobb baromfihús-fogyasztó (USA, Kína, Brazília, Mexikó és India) országokban.
455. Az EU-27 tagországai között a baromfihús kereskedelmet elősegíti, hogy **a nyugat-európai vásárlók/fogyasztók a mellhúst részesítik előnyben, az új tagországokban viszont az olcsóbb testtájak (comb, szárny) keresettek.** A baromfihús fogyasztás **Magyarországon** az elmúlt években dinamikus növekedett. Az elfogyasztott baromfihús mennyisége 2004 óta meghaladja a sertéshúsét. A KSH adatai szerint az egy főre vetített hazai fogyasztás 2006-ban közel 31 kilogramm volt, ami 33%-kal felülmúlta az EU-25 átlagát (23,1 kilogramm/fő). A hazai összes húsfogyasztás több mint 40%-a baromfihús, ami nemzetközi összehasonlításban kiemelkedően magas arány. **Az összes baromfihús-, illetve csirkehús-fogyasztásból 2000-ben 10% körüli, 2004-ben 12%, 2007-ben közel 15% volt importtermék. A hazai pulykahús-fogyasztás fejenként évi 7 kilogramm körül alakul,** ami várhatóan közép-távon sem változik.
456. Az utóbbi években **átalakultak a csirkehús iránti fogyasztói igények.** Az egész csirke értékesítése 2005-2007 között számottevő mértékben visszaesett. Napjainkban a **darabolt termékeké** a vezető szerep, részarányuk 2007-ben meghaladta a 70%-ot. A vásárlást befolyásoló tényezők közül számottevő szerepet játszik az **ár** (elsősorban az akciós ár), amit az áru **frissessége és minősége** követ. Az **időtényező** is egyre inkább előtérbe kerül, vagyis a vevők sokszor azt az üzletet választják, ahol a leggyorsabban el tudják intézni a vásárlást. A **hipermarket** mellett szóló érvként gyakran hangzik el, hogy minden

egy helyen kapható, így nem kell külön intézni a hús beszerzését. A nagy áruházláncok mellett szóló másik – nem feltétlenül igaz – érv, hogy az ott beszerezhető termékek nagyüzemekből származnak, ahol a termelők vélhetően betartják az élelmiszer-biztonsági előírásokat. A baromfitermékek esetében a vásárlók előnyben részesítik azokat a kiszereléseket, csomagolásokat, amelyekben a termék jól látható. A feldolgozott, **kényelmi termékek** egyre népszerűbbek. A készítménygyártást két szezon jellemzi. A grill termékeket nyáron kisebb kiszerelésben állítják elő, míg a karácsonyi pulykát a téli, decemberi időszakban akár nagyobb, családi kiszerelésben is gyártanak a hazai üzemek. A feldolgozók az **egészséges életmódnak** egyre nagyobb jelentőséget tulajdonító vásárlóknak, kevesebb só, zsírt és adalékanyagot tartalmazó termékeket állítanak elő.

457. **A csirkehús árát az EU-ban elsősorban a világpiacon, valamint a külkereskedelemben alakulása határozza meg.** Magyarországon az EU-csatlakozást követően a feldolgozó értékesítési árak növekedtek, ezzel párhuzamosan a termelői árak csökkentek. A hazai csirkehús feldolgozó ára (2007-ben átlagosan 21%-kal) alacsonyabban, de együtt mozog a német árral. A régi tagállamok a mellfilét saját piacaikon, magas árszinten értékesítik, míg a combot és szárnyat nyomott áron az új tagállamokba exportálják. Az EU piacán legnagyobb versenytársunk Hollandia.
458. A magyar baromfihús-export mennyisége 108 ezer tonna volt 2007-ben, ezzel szemben az import 39 ezer tonnát tett ki. A baromfihús kiviteli többlete 69 ezer tonnára emelkedett a pulyka-, kacs- és libahús export növekedésének következtében. Az exporton belül a fagyasztott, a friss és a darabolt termékek kivitelében visszaesés figyelhető meg. A romló versenyképesség miatt **a magyar csirkehús-export kisebb ingadozásokkal, de folyamatosan csökken.** A csirkehús export-import szaldója volumenben kifejezve gyakorlatilag nulla. A tengerentúli szállítókkal szemben egyedüli versenyelőnyünk, hogy a közeli piacokon lehetőségünk van friss, előhűtött baromfihús értékesítésére.
459. A hazai pulykahús-kivitel 2003-2004 között növekedést jellemezte. A külpiacon értékesítési lehetőségek 2005-ben romlottak, így a friss termékből 33%-kal, a fagyasztottból 12%-kal csökkent a kivitel. Az export 2005-2006-ban 30 ezer tonna körül stagnált. **A pulykahús-export 2007-ben több mint 34 ezer tonna volt,** ebből 22 ezer tonnát a friss-, míg 12 ezer tonnát a fagyasztott pulykadarabok tettek ki. A 2007. évi exportban **a friss pulykahús mennyisége 27%-kal bővült** az egy évvel korábbi szinthez képest. Ennek több mint 70%-a Ausztriába, Németországba, Szlovéniába és Olaszországba irányult. A magyar pulykaágazat előnye, hogy a nagy exportőrök (Brazília, USA) a friss áruk piacán nem tudnak érvényesülni. Az **pulykahús-import 2007-ben már meghaladta a 8 ezer tonnát,** és **2004-hez képest 20%-kal nőtt,** bár az összes baromfihús-behozatalból való részesedése csökkent.
460. **A lecsökkent tojólétszám ellenére Magyarország hozzávetőleg önellátó étkezési tojásból.** A nagy részt Lengyelországból és Szlovákiából (közel 50%)

származó import 2007-ben 14 ezer tonna volt. Problémát az okoz, hogy a külföldi országok (Ausztria, Lengyelország, Olaszország, Spanyolország, Hollandia) hazánkon vezetik le tojástöbbletüket, felborítva ezzel a magyar piacot. A felesleg kivonását a hazai előállítók az eltarthatóságot növelő porítással próbálják megoldani.

3.5.2. Kiskereskedelem

461. A korábban nagyobb jelentőséggel bíró **baromfi-szaboltok szerepe visszaszorul a multinacionális kereskedelmi láncokkal szemben**. A késztermék-értékesítésben az üzletláncok dominálnak, szerepük a friss hús esetében is folyamatosan nő. A baromfifeldolgozó üzemek **több értékesítési csatornát** is igénybe vesznek, ezek számát az üzem mérete és az árbevétel nagysága befolyásolja.
462. **Az árak kialakításában nagyon erős a multinacionális kereskedelmi láncok szava**, akik között folyamatos küzdelem folyik az árérzékeny, de a nyugat-európaihoz képest kevésbé minőség- és szolgáltatás-orientált hazai vevők/fogyasztók megnyeréséért. Ez a beszállítókat a különböző címen beszédett költségeken és nyomott beszállítói árakon keresztül érinti. Egy kereskedelmi lánchoz való bekerüléshez azonnali vagy utólagos (negyedéves, éves) kedvezményeket, visszatérítéseket nyújtanak a beszállítók, a kereskedők által felszámolt marketing, logisztika vagy egyéb **szolgáltatásdíjak** mellé. Ezen szolgáltatások egy része, mint a logisztikai díj, stb., valóban kölcsönösségen alapul és a beszállítók szolgáltatásokat kapnak cserébe, másik része viszont csak papíron létezik vagy nem arányos mértékben nyújtott ellenszolgáltatás. Előfordult, hogy a kereskedelmi láncok „kilstázással” fenyegetnek és „új áruháznyitási”, „listántartási” vagy egyéb címen jelentős összegeket kérnek a beszállítótól.
463. A nagyobb feldolgozók helyzetét azon **illegálisan működő üzemek** is nehezítik, amelyek a számla nélkül átvett baromfiból kilogrammonként akár 30-40 forinttal olcsóbban termékeket szállítani a kereskedőknek. Ezt tetézi a korábban említett probléma, azaz hogy a régi tagállamokból, az olcsó comb és szárny folyamatosan hazánkba áramlik.
464. **A tojás felvásárlói oldalán több mint 50%-ot tesznek ki a kereskedelmi láncok**, amikkel szemben kiszolgáltatottak a termelők. Korábban a Tojásszövetség megpróbált egységesen fellépni a kereskedelmi láncok piaci erőfölénnyel való folyamatos visszaélése ellen. A Gazdasági Verseny Hivatal a főként termelőkben álló szervezet információgyűjtési, elemzési és adatszolgáltatási tevékenységét kartellgyanúsának ítélte meg és jelentős pénzbüntetéssel (120 millió forint) sújtotta. Bár, az ítélet még nem jogerős, a tojástermelőket kellőképpen eltántorította bármifajta összefogástól, erősítve ezzel a nagyobb kiskereskedelmi láncok piaci erőfölényét.

3.5.3. Feldolgozás

465. Magyarországon jelenleg a vágócsirke-feldolgozás nemzetközi összehasonlításban kevésbé koncentrált. A Baromfi Termék Tanács nyilvántartásában szereplő 2008-as adatok alapján az **56 baromfihús-feldolgozó cégből 34 vágócsirkét dolgoz fel**, amiből hat adja a **termelés 60%-át**. A legjelentősebb hat feldolgozók szakosodása a jövőben elengedhetetlen. **A külföldi befektetők nem vállalják a hazai cégekbe való beruházás magas üzleti kockázatát, mert a magyarországi cégek nemzetközi mércével mérve túl kicsik, a szürkegazdaság aránya viszont túl magas.**
466. Az Agrárgazdasági Kutató Intézet vágási statisztikája szerint **2007-ben 104 millió darab vágócsirke feldolgozására került sor**, ami 14%-kal maradt el a 2005. évi mennyiségtől. A vágópulyka-feldolgozás 2007-ben több mint 10 millió pulyka levágásával már megközelítette a 2004. évi szintet. A pulykafeldolgozásban **három üzem vágja le a vágópulyka 90%-át**, míg a fennmaradó 9 üzem 10%-os mennyiséget fed le.
467. A csirke- és pulykafeldolgozásra 2008-ban negatívan hatott a **Zalabaromfi Zrt. felszámolása**, ahol 2007-ben a levágott 7,5 millió csirkéből és 1,2 millió pulykából mintegy 26 ezer tonna feldolgozott árut állítottak elő.
468. A cégek stratégiájának kialakításánál **cél a termelés és a termékek folyamatos értékesítésének fenntartása**, a piac és a fogyasztó igényeihez való **alkalmazkodás**, és esetleg indokolt esetben **új termékek** kifejlesztése és **forgalomba hozatala**. Piaci részarány-növelésre csak akkor van reális esély, ha a szereplők egy része kivonul az onnan.
469. A piacot meghatározó, legálisan működő vágócsirke-feldolgozók szerint **a szürkegazdaság komoly súlyt képvisel** Magyarországon. Az egyik meglátogatott feldolgozó szerint a hazánkban vágott csirke 20-25 %-ról nincs adat, mert a vágás feketén folyik. A piac keresleti jellegéből adódóan a termelők gyakran inkább a kisebb feldolgozónak értékesítik a vágócsirkét számla nélkül, amit lehetővé tesz az is, hogy a szállítólevél nem szigorú elszámolású dokumentum. A szürkegazdaság fennmaradását a 20%-os mértékű áfa is ösztönöz. Ennek következtében a legális feldolgozók lehetetlen helyzetbe kerülnek. A nagyobb feldolgozók véleménye szerint, a kiskereskedelem felé értékesítési csoportok létrehozása lenne célszerű, noha ez a kölcsönös bizalom, egyeztetés, együttműködés, és információcsere hiánya miatt aligha elképzelhető.
470. Az EFSA [2007]⁵² felmérése szerint a magyar brojler-állomány 68,5%-a, a tenyészpulyka-állomány 15,7%-a szalmonellával fertőzött. A hízópulyka esetében 75,8% volt az állomány fertőzöttsége.

⁵² EFSA [2007]: Report of the Task Force on Zoonoses Data Collection on the Analysis of the baseline survey on the prevalence of Salmonella in broiler flocks of Gallus gallus, Part A, The EFSA Journal (2007) 98, 1-85. European Food Safety Authority.

3.5.4. Mezőgazdasági termelés

471. Az EU-ban a madárinfluenza megfékezésével mind a termelés és fogyasztás, mind az export jelenlegi szinten történő stabilizálódása várható. **Az EU-27 baromfihús-termelése 2007-ben 11,5 millió tonnát tett ki**, alig haladta meg az előző év termelési szintjét, de elérte a madárinfluenza-járvány kitörése előtti volument. Az EU-27 kibocsátásának közel **75%-át a csirkehús** (8,6 millió tonna), **15%-át a pulykahús** (1,799 millió tonna), **4%-át a kacsahús** (490 ezer tonna), míg a fennmaradó részt egyéb baromfihús (libahús, gyöngyös) tette ki. Az OECD és FAO előrejelzése szerint az EU-27 baromfihús-termelésének szerény mértékű, egy millió tonnás növekedése várható **2017-ig**, amikor **eléri a 12,5 millió tonnát**. Az EU-25 önellátottsága 2007-ben alig haladta meg a 100%-ot. Az elkövetkező években a termelés szerény mértékű növekedése mellett **a nettó export gyakorlatilag megszűnik**. **Az EU-27 2007-ben mintegy 1,8 millió tonna pulykahúst állított elő**, ami közel 140 ezer tonnával haladta meg a belső szükségletet, **önellátottsága 100% feletti**. Az EU-27 tagállama közül **csak Franciaország, az Egyesült Királyság és Magyarország nettó exportőrök** pulykahúsból.
472. **A magyarországi baromfiállomány közel 80%-át a tyúkfélék adják**, azon belül a vágótyúkfélék állománya nagyobb a tojóállománynál. A tyúkfélék létszáma gyakorlatilag már 2004 óta változatlan, egyedüli változás a szezonálisban mutatható ki. A hazai tyúkféléket a 2006. évi nyári állategészségügyi probléma gyakorlatilag nem érintette, a madárinfluenza miatt mindössze 90 ezer tyúk levágására került sor.
473. **Az EU étkezési tojástermelése 2005 óta folyamatosan csökken, 2007-ben a kibocsátás 6,62 millió tonna volt**. Az EU tojáságazatának erodálódása több okra vezethető vissza: az EU tagállamaiban 2012-től már az állatjóléti követelményeknek megfelelő ketreceket kell alkalmazni, emellett a szalmonellamentesítést is el kell végezniük a tagállamoknak. E két intézkedés az európai tojástermelőknek többletköltséget okoz, ami nem növeli a hatékonyságot, hanem a termelés egy részének felszámolásához vezet. Így az EU tojástermelésének csökkenése várhatóan tovább folytatódik. Magyarországon **az uniós csatlakozás óta több mint 20%-kal csökkent a tojótyúkok száma**. 2008 első hét hónapjában mindössze 2,5 millió jércét telepítettek, a tavalyi év azonos időszakához képest 400 ezerrel kevesebbet (Baromfi Termék Tanács szerint). A tojástermelés magyarországi csökkenésében – a megemelkedett termelési költségek mellett – a vásárlóerő érezhető mérséklődése is közrejátszott; **az egy főre jutó tojásfogyasztás évi 270 db-ra csökkent 2007-ben a korábbi évek 290-300 db szintjéről**.
474. A baromfitartók egyes csoportjai között jelentős eltérés mutatható ki a technikai felszereltségben, a szakmai munka színvonalában, a hatékonysági mutatókban, következésképpen az önköltségben és a jövedelmezőségben is. A húscsirke-előállítás jövedelmezőségét alapvetően a takarmány-felhasználás hatékonysága, ezen keresztül a takarmányköltségek változása, valamint az elhullás aránya

határozzák meg. Bár a Magyarországon forgalmazott brojlerek világszínvonalat képviselnek, a **tenyészalapanyag genetikai potenciálját** a termelők sajnos **csak részben tudják kihasználni**. A tartástechnológia nem megfelelő és a fejlesztésekhez (teljes körű automatizálás) az ágazatnak nem áll rendelkezésére elegendő tőke, amit súlyosbít az **idegen tőke** nagyon **magas költsége** (14-16%) is. Sajnos a hazai hátrányon az sem enyhít, hogy takarmányozási mutatóink megközelítik a nagy csirkehús előállító országokét (Egyesült Királyság, Franciaország, Hollandia, Németország).

475. A **szalmonella-gyérítés** szempontjából az egyik legsürgetőbb feladat az istállók padozatának cseréje és az álmennyezet megfelelő szigeteléssel történő kiépítése lenne. A fertőzöttség minimális szintre történő csökkentéséhez mentes naposcsibét, almot, vizet és hőkezelt takarmányt kellene használni a termelés során. Magyarországon a tenyészállományok mentesítése 2007-ben, a tojóállományoké 2008. január 1-jén kezdődött. Az egyszázalékos vagy az alatti fertőzöttségi szintet a mentesítés megkezdésétől számított három éven belül kell elérni. A mentesítéshez szükséges pénzügyi források elszámolása csupán a 95/2008. (VII. 25.) FVM rendelet augusztusi hatályba lépésétől indulhatott el. A fertőzöttséget a tenyészállományok esetében várhatóan az EU által előírt 1%-os szint alá csökkentik a termelők. A helyzet jóval kedvezőtlenebb a tojástermelő állományok esetében. A fertőzött állományokat az EU előírásai alapján le kellene vágni és az ATEV-vel veszélyes hulladékként elszállíttatni. Súlyosítja a termelők helyzetét, hogy a rendelkezésre álló 4,8 millió eurós közösségi és nemzeti pénzügyi keret kedvezőtlenül került felosztásra és nem lett megfelelő összeg elkülöníteni az állománykivágások miatt fellépő veszteségek kompenzálására. A rendelet szerint a pénzügyi keret 39%-át vakcinázásra, oltóanyag költségre szánták. A hazai mentesítés alapvető problémája, hogy az EU elvárja a pozitív állományok megsemmisítését, ami mit sem ér, ha az újratelepítés repedezett padozatú, nem megfelelő színvonalú istállóba történik. A mentesítésre az egyedüli megoldás az elavult istállók felszámolása, és helyettük modern férőhelyek kialakítása lenne.
476. A **legnagyobb magyarországi vágóhidak integrátori tevékenységet is betöltenek**, vagyis elszámoló áron takarmányt és naposcsibét helyeznek ki a termelőhöz. A felvásárlási árat a betelepítéskor rögzítik, ami a termelő kiszolgáltatottságát növeli.
477. Sajnálatos tény, hogy **a lopáskárok komoly költségtényezőt jelentenek**. Az istállók kialakításánál figyelembe kell venni, hogy az őrzés-védelem minél egyszerűbben legyen megoldható.

3.5.5. Következtetések

478. A **hazai baromfihús-előállítás csökkenéséhez az uniós tartási követelmények (állatjóléti intézkedések) és állategészségügyi előírások folyamatos szigorítása is hozzájárult**. A háztáji baromfitartás eltűnésével a közepes méretű gazdaságok jelentős része is megszűnt, így ma kevés számú nagytermelő irányítja

a piacot. Az elaprózott feldolgozó struktúra miatt a következő években számos vállalkozás bezárhat. Komoly pénzügyi befektetés és/vagy pénzügyi tartalékok híján nem fognak megvalósulni a nemzetközi versenyképességet javító fejlesztések. A termékpályára újra szerveződése szükséges, ami a döntően magyar tulajdonban működő baromfifeldolgozók egy részének felszámolásával és külföldi érdekeltségek (pl. német) bevonásával történhetne. Ennek jeleit a víziszárnyas ágazatban már tapasztalhatjuk.

479. A felsorolt problémák ellenére mégis elmondható, hogy összességében a baromfiágazat egységesebb, mint a sertés. Ebben szerepe lehet annak is, hogy olyan **nagy piaci szereplők tűntek el a magyar piacról**, szinte egyik pillanatról a másikra, mint a Hajdú-Bét, Bábolna, Zalabaromfi, Pannon-baromfi stb. Hátrány viszont a **nagyobb kapacitással és innovatív készséggel rendelkező feldolgozók hiánya**.
480. Fontos az ellenőrző hatóságok szerepe! A fekete- és szürkegazdaság felszámolásához, a kétes eredetű behozott termékek visszaszorításához ezáltal a baromfiágazat helyzetének javításához elengedhetetlen az ellenőrző hatóságok részéről **a kiskereskedelmi láncok és forgalmazók folyamatos és azonos módon történő ellenőrzése**, továbbá **a jogszabálysértőkkel szemben történő azonnali és hatékony fellépés** országhatáron belül és országhatáron túl egyaránt.

3.6. Vízibaromfi

3.6.1. Piaci tényezők

481. **A hazai víziszárnyas-húsfogyasztás** az elmúlt években folyamatosan **csökkent**, a kacsahúsé 6%-kal, a lúdhúsé 41%-kal esett vissza 2003-2007 között. A fogyasztói igények változása a vízibaromfinál is érezhető, bár a darabolt termékek húscsirkénél tapasztalt dominanciája, a víziszárnyasoknál kevésbé jellemző. Az egyszemélyes háztartások számának növekedése miatt lecsökkent a vágósúly és megnőtt az igény a kisebb kiszerelésű termékek iránt.
482. A hazai víziszárnyas-fogyasztást elsősorban a **vásárlók árérzékenysége** korlátozza. Emellett problémát okoz a hízott termékek (legfőképp a máj) **magas zsírtartalma** is, ami leginkább a fiatalabb korosztály körében a fogyasztás csökkenéséhez vezet. A **kacsahús-fogyasztásra** korábban jellemző **szezonalitás egyre kevésbé érezhető**, viszont a **libahúsra** még mindig az **őszi és téli hónapokban**, Márton-nap környékén **van igény**. A felsorolt tényezők tompítását elősegítő **kommunikációs és marketingeszközök az ágazatot nem jellemzik**.
483. **A hazai hízottáru-termelést** az utóbbi időben **az állatjóléti szabályok szigorítása és az állatvédő szervezetek aktív tevékenysége tette bizonytalanná**. Az Négy Mancs nevű osztrák állatvédő szervezet elsősorban a könnyen támadható kereskedelmi szektort vette ösztűz alá, veszélyeztetve a kövéráru termelésből származó darabolt termékek exportját Ausztriába és

Németországba. A termékpálya hazai képviselőit váratlanul és felkészületlenül érte a szerintük szakmailag megalapozatlan támadás. Az állatvédő szervezet könnyen elérte, hogy a legnagyobb hazai üzem 2008. szeptemberében átmenetileg leállítsa a hízott áru feldolgozását.

484. **A világon 2007-ben előállított 6,5 millió tonna víziszárnyas 60%-át a kacsá, 40%-át a liba tette ki.** Az előállított mennyiség 90%-át Ázsia adta. Az EU-27-ben Magyarország a legnagyobb libahús- és Franciaország után a második legjelentősebb kacsahús-előállító.
485. A Baromfi Termék Tanács adatai alapján a belföldi értékesítés 2007-ben libahúsból közel hét ezer tonna volt, kacsahúsból viszont meghaladta a 15 ezer tonnát. Az export lúdhúsból csaknem 12 ezer tonna, kacsahúsból közel 20 ezer tonna volt 2007-ben, amikor libamájából 1800 tonnát, kacsamájából 400 tonnát állítottunk elő. **Víziszárnyas-kereskedelmünk elsősorban Európára koncentrálódik.** Májtermelésünk 90%-a Franciaországba kerül, ahol a világon megtermelt libamáj mintegy 80%-át dolgozzák fel. Víziszárnyas-hús termelésünk 90%-át Európába szállítjuk. A FAO (2007) adatai alapján elsődleges exportpiacaink a német nyelvterületek, Németország, Ausztria, Svájc (export 60%-a) és Franciaország (export 20%-a). A víziszárnyas hús- és májtermelés hazánkban egyaránt kizárólag hazai alapanyagból történik, import a kacsá/liba-termékek esetében nem jellemző.
486. **A kézzel tépett magyar toll piaci pozícióját igen nehezen tudja tartani,** bár minősége elismerten a legjobb a világon, a termelésünk 2003-2006 között folyamatosan csökkent. A 2009.-ben felmerült újabb állatvédelmi probléma miatt ez a tendencia a továbbiakban fokozódik.
487. **A termékpályán megvalósult vertikális integráció miatt nagyfokú önszabályozás tapasztalható a vízibaromfi-szektorban.** Közvetlen ár- és piacsabályozó mechanizmusok nem jellemzik az ágazatot.
488. Az állatjóléti támogatásokkal kapcsolatos visszaélések 2008-ban jelentős problémát okoztak. Az érvénybe lépő új rendelet hatására a feldolgozók csökkentették áraikat, mondván a termelők a haszon ezen részét támogatás formájában megkapják. A kifizetések késtek és augusztus végére, a 4 milliárd forintos keret is kimerült.

3.6.2. Kiskereskedelem

489. **A külföldi értékesítés (összes értékesítés 45%-a, árbevétel 90%-a) 10%-a történik közvetlenül és 90%-a közvetítőkön keresztül.** A külföldi értékesítésben azok a feldolgozók vannak előnyösebb helyzetben, amelyek mögött külföldi befektetők állnak. A külföldi kereskedelmi láncok számára saját márkás termékeket is beszállítunk. Az EU-ba elsősorban magas árkategóriájú termékek kerülnek, míg az ázsiai országokban – az Európában mellékterméknek

számító – a kacsza- és libalábra, -nyelvre is igény van. A vízibaromfinál élőállat-kereskedelmi forgalom nem jellemző.

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

3.6.3. Feldolgozás

491. Míg a csirke- és pulykafeldolgozással foglalkozó vállalkozások az ország egész területén jelen vannak, addig **a víziszárnyas-feldolgozás** (csakúgy, mint a tenyésztés) **az ország keleti felére korlátozódik.**
492. Az elterjedt tanyasi gazdálkodás miatt **a viszonylag nagyszámú, de önmagában alacsony darabszámot előállító termelőket az integrátor szerepét is betöltő feldolgozóüzemek fogják össze.** Jelenleg öt nagyobb vágó- és feldolgozó üzemnek van szerepe. Ezek közül a legjelentősebb integrátortvállalkozás 60-65%-ban, három 10-10%-ban, egy pedig 5% körüli mértékben részesedik az értékesítésből. Befektetők hiányában, illetve a szigorodó állatjóléti szabályok miatt új vállalkozás (versenytárs) piacra lépése a közeljövőben nem valószínű.
493. **A hatékonyság szempontjából nagyon előnyös a víziszárnyas-termékpályán megvalósult vertikális integráció.** Az integrátorként működő baromfiipari vállalatok minél teljesebb integráció megteremtésére törekednek, ami a vállalati méretek növelésén keresztül a dinamikus termelés és koncentráció alapja. A pecsenye- és húsáru-feldolgozásban a feldolgozók mögött álló külföldi tőke sokat segít a hazai és nyugat-európai vágóhidak, feldolgozók közötti különbségek enyhítésében. A vágóalapanyagot előállító termelők, integrátorként működő feldolgozóüzemek és az ezekhez kapcsolódó tenyésztési és takarmányozási tevékenység gyenge láncszeme a nevelési oldal, ami nagyban elmarad a külföldi gyakorlattól. Probléma, hogy a tőkehiány, valamint az egycsatornás értékesítés következtében a termelők erősen kiszolgáltatottak a vágóhidaknak⁵³.
494. A májhasznú kacsánál és a libánál nem csak a vágóhidak cégcsoportjai integrálnak, jelen vannak az "integrátoroknak" nevezett magánszemélyek is, akik a termelőnek a napos állatokat a takarmánnyal együtt leszállítják, majd a hízott állatokat visszavásárolják. Az elszámolás utólagos, az előfinanszírozásért kamatot számítanak fel (2008-ban gyakran 12-16 hétre fizettek). Az integrátornak csak az első turnus árát kell finanszíroznia, később az utólagos elszámolás miatt

⁵³ A termelők panaszként említik meg, hogy a vágóhidak, ill. az érdekeltségükbe tartozó integrátor cégek között nincs igazi piaci verseny, ezért több módon is képesek jövedelem elvonására. Ennek egyik módja, hogy az átvett állomány 95%-a helyett annak csak 85-90%-át minősítik első osztályúnak, így alacsonyabb árat fizetnek a termelőknek, azonban feldolgozva a termékeket a többihez hasonló áron értékesítik.

alig van kockázata. A termelők könnyebben tudnak partnert váltani, így a verseny ezeknél az integrátoroknál jobban érvényesül.

495. A feldolgozott liba és kacska – az azonos gyártóeszközök és az azonos földrajzi területen beszerezhető alapanyagra tekintettel – egymás helyettesítői. A vízibaromfi-fajokat többnyire kombinált vonalakon dolgozzák fel. A feldolgozott termékek körében megtalálhatók a vágott egész termékek, húsrészek, aprólékok és ezeken belül a friss és fagyasztott (mélyhűtött állapotban három évig eltartható) termékek. Míg pulyka és csirke esetében ez kiegészül különböző húskészítményekkel (felvágott, virsli stb.), víziszárnyas ilyen típusú feldolgozása nem jellemző.
496. A víziszárnyas vágása hazánkban – az év 2-3 hónapját kivéve – egy műszakban folyik. A kapacitáskoncentrációt az ágazat előnyei között kell megemlíteni, a vágóüzemek kapacitás-kihasználtsága jellemzően 80-90% között mozog.
497. Sajnálatos tény, hogy **a hatósági állatorvos szerepe nem tisztázott** és gyakran, ha érdekük azt kívánja a feldolgozó üzemekkel szemben szabálytalanságok felett hunyunk szemet⁵⁴.
498. Az **érzékelhető súlyú versenytársak hiánya** (a piac nehéz megtámadhatósága), a vásárolt és forgalmazott **árak** alapvetően **homogén jellege**, a megvalósult **vertikális integráció** a termékpálya szereplői számára mindenképpen előnyös helyzetet teremtenek.

3.6.4. Mezőgazdasági termelés

499. A **hazai víziszárnyas-állomány** az elmúlt öt évben folyamatosan **csökkent**, aminek háttérében a korábbi éveket jellemző túltelepítés illetve madárinfluenza problémája állt. Az állomány 2007 óta újra növekedésnek indult, kacska állományunk 11%-kal, a liba 31%-kal haladta meg 2008 augusztusában az előző évi szintet. Dél-Alföldön található a libaállományunk 77%-a, a kacskaállományunk 73%-a, mivel a víziszárnyas szikes talaj és jelentős szabadvízi igényének ez a terület felel meg.
500. A víziszárnyas-fajtákat nem jellemzi olyan gyors változás, megújulás, mint a csirke- és pulyka-hibrideket. A pecsenye- és kövérkacska-tenyésztésben kevesebb fajtának jut szerep, mint a lúd húsrá és kövérárura irányzott tartásában. A többi baromfifajtaéhoz hasonló tendencia – **az import fajták, hibridek előretörése – elsősorban a kacsatenyésztésben figyelhető meg, a hús- és kövérliba tartása magyar fajtákra alapozott.**
501. Gazdaságos pecsenyekacska-tartás csakis intenzív neveléssel és intenzív (magas beltartalmú) takarmányozással lehetséges. A ludak esetében a zárt technológia

⁵⁴ Egy termelő elmondása szerint a madárinfluenza idején, amikor az állategészségügy minden baromfira zárt tartást rendelt el, a se nem szabadon tartott, se nem kukoricával etetett árú „free range” és „corn feed” feliratú csomagolását engedélyezték.

nehezebben megoldható, de nagyüzemi keretek között itt is kezd elterjedni a **félintenzív, illetve intenzív tartás**.

502. **A termékpálya képviselői a tartástechnológiát nem tartják megfelelőnek.** Súlyos hiba, hogy a pályázatoknál nem részesítették előnyben az épületek korszerűsítését, modern takarmánykiosztók, szellőztetés és világítás üzemel a 30-40 éves elhanyagolt épületekben. Az **elavult istállók** a folyamatosan szigorodó állategészségügyi követelményeknek a legnagyobb igyekezettel sem képesek megfelelni. A padozat, a falrések gondot okoznak a **szalmonella** visszaszorításában. Az ágazat képviselői már a szülőpárokat sem tartják mentesnek, **a fertőzöttséget 60-70%-ra becsülik.** Megoldásnak nem az új rezisztens szalmonella-fajok kialakulásának kedvező oltás támogatását tartanák, hanem egy megfelelő pályázati rendszert, rendes koncepciót, ami elősegítené a **felújított zárt rendszerű telepek kialakítását és a hagyományos tenyésztés visszaszorítását.**
503. **A víziszárnyas-takarmányozásánál a termelők kevésbé veszik figyelembe a fajta igényeit,** mert az állattartók számára fontosabb szempont a takarmány ára, mint az állat igényeihez igazított táp-összetétel. Emellett a vízibaromfinál inkább a minőségi, mint a mennyiségi hús elérése a cél, tehát takarmányozására sem jellemző olyan mértékű intenzitás (pl. magas fehérjetartalom), mint a brojler-fajtáknál.
504. Víziszárnyas-takarmány előállításával az összes hazai takarmány-előállító üzem foglalkozik. A korlátozott értékesíthetőség miatt raktárra nem, csak megrendelésre vagy szakboltok számára gyártanak tápot. A feldolgozó-üzemek számára termelő állattartók az integrátor (feldolgozó) által forgalmazott takarmányt használják. A takarmány előállítási ára átlagban 60-65 Ft/kg körül mozog, ami az állattartókhöz átlagosan 80 Ft/kg áron jutott el 2008 első felében.

3.6.5. Következtetések

505. Nélkülözhetetlen, hogy a lúd/kacsa hizlalását érzelmi alapon elutasító csoportokkal szemben tudományos eredmények álljanak a szakma rendelkezésére a tényleges élettani hatásokat illetően. Az állatvédő szervezettel szemben a fellépés eredményessége sajnos még a megfelelő technológia kidolgozásával, a pozitív kutatási eredmények mellett is kérdéses, mert az ágazat szereplői a stratégiában végrehajtandó munkát **szakértelem, tőke és összefogás hiányában** nem tudják megvalósítani.
506. A termékpálya szereplői hiányolnak egy **szakmai érdekeket hatékonyan képviselő szervezetet,** amelynek létrejöttét, szavaikkal élve elsősorban „irigységre és féltékenységre” visszavezethető emberi magatartásból adódó okokra hivatkozva a közeljövőben megvalósíthatatlannak látják. Véleményük szerint a termelőknek és vágóhidaknak kellene horizontális terméktanácsba tömörülniük.

507. **A kereskedelemben a közvetlen külföldi értékesítés arányát a jövőben célszerű lenne növelni.** Új, eddig kevésbé alkalmazott értékesítési utak létrehozására van szükség, ami csakis intenzív kommunikációs tevékenységgel valósítható meg. A többcsatornás marketingrendszer kiépítésével szélesebb fogyasztói bázisra építhető az értékesítés.
508. A víziszárnyas-ágazat kiterjesztésére lehetőség lenne a **vizes élőhelyek mentén, esetleg más ágazatokkal történő integrációval egybekötve.**

Összefoglalás

Magyarország kedvező (bár nem kiemelkedő) adottságokkal rendelkezik egy versenyképes, korszerű agrárgazdaság megteremtéséhez. A társadalmi elvárás és a reális cél egyértelmű: az adott világgazdasági feltételek, az európai KAP szabályai, illetve a nemzeti keretek között **agrárerőforrásainkat a lehető legnagyobb mértékben a GDP növelése és a foglalkoztatás (a megélhetés) szolgálatába állítani.** Az agrárszereplők (értelmiség, gazdálkodók, feldolgozók) jelenleg úgy vélik – de a statisztikai adatok is azt tükrözik –, hogy a magyar agrárgazdaság továbbra is strukturális feszültségekkel terhes, gyenge versenyképességgel jellemezhető pályán vergődik. Természeti és humán erőforrásaink kihasználtsága elmarad a lehetségestől. Bizonyosra vehető, hogy a nemzetközi (és főleg az európai) versenyben a spontán folyamatok, a beavatkozásoktól torzított piacok önszabályozó mechanizmusai nem hozzák meg a számunkra elfogadható eredményeket. Az élelmezés-, energia- és környezet-biztonság hármas prioritása által meghatározott erőterben **új, tudatos és harmonizált alkalmazkodási stratégiára van szükség!** Az alkalmazkodási „parancs”, az intellektuális kihívás nem pusztán agrárérdek, nem pusztán agrárfeladat! Versenyképes mezőgazdaság ma már nem képzelhető el versenyképes feldolgozás, kereskedelem, oktatás-kutatás, innováció és versenyképes intézményrendszer nélkül.

A gyenge versenyképesség okait több mint 70, többnyire meghatározó hazai és külföldi mezőgazdasági, élelmiszeripari és kereskedelmi vállalkozásnál, szervezetnél tett tanulmányút és több száz vezető szakemberrel folytatott őszinte szakmai párbeszéd során ismertük meg, azonosítottuk be. Hosszú a lista!

1. Az agrárszereplők horizontális diagnózisa

A magyar mezőgazdaság és élelmiszeripar problémái alapvetően nem a mezőgazdasági termelés vagy élelmiszer-előállítás specifikus jellemzőiből adódnak, hanem **horizontális** jellegűek. Az ország versenyképességi problémái néhány területen különösen kirívóak. Mindenekelőtt adózási rendszerének a megítélése a gazdasági szereplők részéről drámaian rossz. A fogyasztás és a munka adóztatása a nyugat-európai átlagnál is lényegesen magasabb nálunk. A magas élőköltségek illegális vagy „fél-illegális” foglalkoztatásra ösztönöznek. A magas adók a közszolgáltatások gyengébb minőségével párosulnak: a jogalkalmazásról, az egészségügyről, de mindenekelőtt a szegénység, illetve az esélyegyenlőtlenségek csökkentésére hivatott szociálpolitikáról alkotott vélemények különösen negatívak. Emellett jelentős magyar versenyképességi hátrányt mutat a hazai oktatás és képzés legtöbb indikátora, de az innováció terén is jelentős a lemaradás.

Elemzés tárgya lehet az egyéni és társas vállalkozások, az élelmiszeripari cégek, a felsőoktatási és tanácsadó szervezetek menedzsment-szemlélete a globalizáció és a likviditás biztosítása szempontjából. A kutatás eredményei alapján célszerű felülvizsgálni az **oktatás** és a **szaktanácsadás** súlypontjait. A várhatóan szűkös költségvetési források ésszerű felhasználása érdekében szükség van a termelési hatékonyság, vidéki népességmegtartó erő, természet- és környezetvédelem hármas cél egymás közötti prioritásának felülvizsgálatára is.

A **gazdasági és jogi környezet** változásai kiszámíthatatlanok. A folytonos változás és a transzparencia hiánya elriasztja a külföldi tőkét. Elemző közgazdászok szerint a **feketegazdaság** GDP-hez viszonyított aránya Magyarországon 20-30%, míg a fejlett EU tagállamokban 7-8% között valószínűsíthető. Tapasztalatok szerint a rejtett gazdaság olyan országokban burjánzik, ahol magasabb az adóteher, gyengébb a törvényes biztonság, áthatóbb a korrupció, tartós és széles körű a munkanélküliség. Az adórendszer átláthatatlansága mindenekelőtt a kisebb vállalkozások adózási morálját rontja. Az illegális gazdasági tevékenység különösen a viszonylag kis jövedelmű, kifejezetten mezőgazdasági jellegű térségeket jellemzi. A feketegazdaság nehezíti a termékpályákon az integrációt, a koncentrációt, az érdekek hatékony képviselését és érvényesítését. Mivel a feketegazdaságban jövedelmezőbb bármely tevékenység, „üzletileg” nem éri meg a legális gazdasághoz (pl. egy termelői értékesítő szervezethez vagy termelői csoporthoz) csatlakozni. Termelőink egy jelentős része ezért (is) szervezetlen és nem vesz igénybe szaktanácsadást, ami komoly versenyhátrányt okoz. Noha a munkanélküliség országos probléma, legális keretek között az érdektelenség, a motiváció hiánya miatt egyre nehezebb a mezőgazdaságban a kézimunkaigény kielégítése – legalábbis törvényes keretek között. Emiatt egykor jövedelmező ágazatok zsugorodnak össze, tűnnek el, a kevésbé fejlett kistérségek, települések még inkább leszakadnak. Ezzel függ össze, hogy az agrárgazdaságnak egyre tetemesebb többletkiadást jelent a **vagyonörzés és -védelem**.

Magyarországon a vállalkozások **adminisztrációs terhei** aránytalanul magasak. Ezeknek csak harmada-negyede ered az uniós kötelezettségekből, nagyobb részét a magyar szabályozási és államigazgatási környezet generálja. Míg a vállalkozásokat és a polgárokat bármilyen késedelem vagy adminisztratív pontatlanság esetében példásan megbüntetik, saját működésükben a különböző állami hivatalok sokszor nem tartják be a határidőket és az előírt eljárási rendet. Törvényben kellene szabályozni, hogy a kötelességét nem teljesítő hivatal viseli az okozott késedelem hátrányait, és a hivatali késlekedés esetén az ügyfelet (polgárt, vállalkozást, intézményt) automatikusan megilletné a kérelmezett jog, vagyis a kérelmeket automatikusan elfogadottnak kell tekinteni.

Az adóhatóság munkájával szemben gyakori panasz, hogy az ellenőrzések során rendszerint a legálisan működő vállalkozásokhoz szállnak ki, a kisebb ellenállás irányába mennek, oda, ahol láthatóan van mit elvenni, behajtani. Az ilyen ellenőrzési gyakorlat az adóbefolyást értelemszerűen sohasem növeli olyan mértékben, mint az elvárható. Ez a hozzáállás az APEH gyakorlatában is változást igényel. A hivatal feladata ugyanis a szabálysértők felderítése, és az összegyűjtött információk átadásával a legálisan működő vállalkozások segítése a feketéző partnerek, ügyfelek kiszűrésében.

A nemzetközi versenyképesség és fenntarthatóság (környezetvédelem, kőolajár stb.) szempontjából egyre fontosabb szerepe lesz a szállításnak, hűtésnek és a logisztika egyéb területeinek. A koncentráció, a specializáció, a feldolgozás és a kereskedelem regionalizációja Magyarországon a jövőben még erősebben érvényesül, és erre fel kell készülnünk. Az élelmiszer-biztonságot és a tisztességes verseny elveit sértő behozatal akadályozása mellett sokkal többet kell tenni nemzetközi

versenyképességünk javításáért! Magyarország többnyire nem képes reálisan megítélni saját versenyképességét, piaci pozíciói várható alakulását. Ez többek között azzal is magyarázható, hogy a mindenkor hatalmat gyakoroló politikai elit szelektív módon támaszkodik a mezőgazdasági szakmai érdekképviseleti szervezetekre. Ez utóbbiak szakmai álláspontját pedig túlzottan determinálja politikai elkötelezettségük.

A múltban egyszerűen nem volt együttműködési kényszer, mert a kooperáció hiányából fakadó versenyképességi problémákat elfedték a folyamatos, tűzoltó jellegű állami intézkedések. Az integráció kérdésében nem a forma a meghatározó, mert a közös cél a kockázat minimalizálása és a hatékonyság javítása. A működőképes vertikális integráció hiánya a gyenge versenyképesség egyik meghatározó oka. A nemzetközi tapasztalatok alapján a folyamatosan változó gazdasági környezetben az integrált termékpálya rendszerek sikeresek az egyéni gazdálkodásnál. Az integráció tehát méretgazdaságosság adta előnyök kihasználása mellett kockázatmegosztó és jövedelem-elosztó rendszer is. Az együttműködést a szakmai szervezetek között is létre kell hozni, mert a szűkös anyagi és intellektuális forrás tükrében csak közös erővel lehet választ adni a szakmapolitikai kihívásokra.

Az európai és tengerentúli élelmiszeripari nagyvállalatok tevékenységüket – piacszerzési céllal – az anyaországon kívülre is áthelyezték, illetve áthelyezik, Európában a határok e tekintetben (is) folyamatosan veszítenek jelentőségükből. A magyar élelmiszer-gazdaság szükségszerűen betagozódik a regionális „munkamegosztásba”; a szakosodás és a vezető cégek globális terjeszkedése elkerülhetetlen. A legfőbb kérdés: továbbra is elsősorban alapanyag-termelő vagy inkább nagyobb hozzáadott-értékű termékeket előállító ország leszünk?

Magyarország kis fogyasztói piacnak számít, a fontosabb termékek esetében az élelmiszeripari vállalkozások (magyar cégek és külföldiek helyi érdekeltségei, leányai egyaránt) nemzetközi mércével kisméretűek, termelésükkel döntő részt a belpiaci igények kielégítésére kényszerülnek, esetleg ez a „szereposztásuk”. A magyar tulajdonú vállalkozások igyekeznek piaci részesedésüket megőrizni, tevékenységüket a tökehiány, a heterogén korösszetételű technológia, a szerény innováció, a csekély volumen, az elsősorban részipiaci termékek előállítása stb. miatt csak kevesen tudják bővíteni. Az exportorientált élelmiszeripari termelés kivonult az országból vagy felhagyott/felhagy a termeléssel (a több tagállamban is működő nemzetközi vállalatcsoportok a kedvezőbb és kiszámíthatóbb gazdasági és jogi környezetű térségekbe helyezik át a gyártást), és egyelőre úgy tűnik, **nem lesz vezető szerepünk a regionális élelmiszertermelésben** (eltekintve a szántóföldi nyersanyagoktól). Sőt, középtávon pozícióink megtartása is kérdéses.

Magyarországon az agrárpolitika főleg „támogatáspolitikai”, amelynek célja az elérhető uniós források maximális lehívása és minél szélesebb körben történő terítése, kevés tekintettel a hosszabb távon jelentkező gazdasági és társadalmi hatásokra. A magyar agrártámogatási rendszer gyakran felesleges gépberuházásokra ösztönöz. Nem alakultak ki hatékony módszerek a pályázatokban „beígért” eredmények, hosszú távú pozitív hatások ellenőrzésére, a felelőtlen döntések megelőzésére.

A **vidékfejlesztési támogatások** a beruházások és fejlesztések legfontosabb forrásai a következő években. A fejlesztési támogatások lehívása azonban elmarad a várakozásoktól, különösen az állattartók részéről, hiszen az akut tőkehiány, a drága hitelek, a piaci körülmények és kilátások, továbbá a támogatások feltételeként előírt termelési kötelezettség sokéves fenntartása a szereplők döntő többségét nem serkenti modernizációra. A vidékfejlesztés újragondolására, a források tengelyek közötti átcsoportosítására azonban 2013-ig gyakorlatilag nincs esély.

A magyar **élelmiszeripari vállalatok** fejlesztési és beruházási hajlandósága, illetve képessége nemzetközi összehasonlításban alacsony. A megfelelő technológiával rendelkező cégek jelentős arányban külföldi befektetők tulajdonában vannak, multinacionális cégek leányvállalataiként működnek. A multinacionális vállalatcsoportokon belül a K+F feladatok a tagok között szétoszthatók. A valóban innovatív új terméket gyakran az anyavállalat fejleszti és gyártja, a leányvállalatok jobb esetben díj ellenében az eljárást veszik át, gyakrabban a készterméket közvetlenül importálja a kereskedelem. A középvállalatok rendszerint tőkeszegények, kutatásra, fejlesztésre kevés forrásuk marad. A termékpaletta gyakran túlságosan széles, a gyártható mennyiség kevés, ami a fejlesztéseket jelentősen drágítja. A helyzetet súlyosbítja, hogy a szakiskolák felszámolásának, a szakképzés és a piac eltávolodásának következménye az egyre inkább érzékelhető szakemberhiány a magyar élelmiszer-gazdaságban. Tény, hogy a szakképzett munkaerő számára ez a pálya egyelőre nem kínál vonzó jövőt.

Az élelmiszeripari vállalatok helyzetét a **kereskedelmi láncok üzletpolitikája** is nehezíti. Árképzésük arra kényszeríti a beszállítókat, hogy termékeiket nyomott áron értékesítsék és folyamatosan versengjenek a rendszerint olcsóbb importáruval. Ráadásul egyes láncok inkább anyaországi vagy piacvezető külföldi beszállítókkal dolgoznak, aminek következményeként a magyar termékek kiszorulnak a polcokról. A magyar cégek – néhány ritka kivételtől eltekintve – egyáltalán nem élveznek elsőbbséget a hazájukban.

2. A termékpálya-szereplők önkritikus diagnózisa

Az állattenyésztés visszaszorulása miatt a **gabonafélék** hazai takarmánykereslete visszaesett, egyre inkább az egyéb ipari feldolgozás és az export jelenthet értékesítési lehetőséget. A magyar búzaexport-árualapot a homogenitás hiánya (túl széles fajtaválasztékra, inputok visszafogására, tételek keverésére visszavezethető minőségi eltérések) jellemzi, ezért kínálati piac esetén versenytársaink előnyben vannak. Egyre inkább számolni kell a hagyományos importőreinkhez nagy tételben, tonnánként legkevesebb 20-30 euró árelőnnyel érkező, standard minőségű konkurens áruval. Sajnos, a magyar búzaexport ma már jellemzően takarmánycélra megy, csak jobb években szállítunk javító minőséget a környező országokba. A magas szállítási költségek miatt erős kínálati piac esetén Európában és a mediterrán térségben a kukoricával is csak alacsony árak mellett lehetünk versenyképesek. Az olajos magvak exportvolumene a hazai feldolgozóipar alapanyagigényétől függ, többek között a beharangozott új nyersolaj- (és esetleg biodízelgyártó) kapacitások megvalósulásától.

A kereskedők és feldolgozók megítélése szerint a szántóföldi növénytermesztők a piaci történésekre, hírekre nem reagálnak kellő gyorsasággal és ésszerűséggel. A kockázatvállalási és -megosztási hajlandóság hiánya arra enged következtetni, hogy a termelők nem figyelik a piacot, nincsenek tisztában az aktuális folyamatokkal, és mivel könyvelési nyilvántartásuk felületes, gyakran nem az optimális gazdasági döntést hozzák meg egy adott piaci helyzetben. A kereskedők és a termelők viszonya nem problémamentes: míg a nagykereskedők némelyikénél már kialakult beszállítói kapcsolatokról és szerződéses fegyvelemről beszélhetünk, addig a kiskereskedők, helyi felvásárlók és termelők kapcsolatáról nem mondható el ugyanez. E körben a szerződéses fegyvelem kritikán aluli, nincs bizalmi kapcsolat.

A tengeri kikötőktől való elszigeteltségből eredő logisztikai hátrányunkat a vasúti áruszállítás csökkenő aránya tovább erősíti. A kereskedők fontosnak tartják a pályahasználati díjak csökkentését, a vasút munkájának megfelelő színvonalú szervezését, a berakó- és szállítókapacitások bővítését, illetve a szolgáltatások minőségének javítását. A vasúti szállítmányozó cégek a gabonaszállítások időbeni ütemezését kifogásolják, és a visszafuvarok hiányával magyarázzák a magas költségeket. A termények belvízi szállítása sem zökkenőmentes, tekintettel a fedett rakodóhelyek és hajókapacitások hiányára, a gázlókra és szűkületekre, de legfőképp a vízszint szélsőséges ingadozására. A határmenti gabonakereskedelemben a feketepiac jelentősnek mondható, a termelés egy része nincs nyilvántartva, az áru számla nélkül mozog. Emiatt a nagykereskedőknek néhány jelentősebb piacról időszakonként le kell mondaniuk

A szántóföldi növénytermesztésben nagyon fontos a megfelelő fajtaválaszték és agrotechnika alkalmazása. A termelők gyakran elkövetik azt a hibát, hogy „sikerfajtákat” vetnek a korábbi esztendő tapasztalata alapján, holott a fajtákkal elérhető eredmények térségenként és évjáratonként nagy szórást mutatnak. Az alacsony felújítási arány és az utántermesztett vetőmag használata egyre inkább jellemző, amióta a támogatásoknak nem feltétele a fémzárolt vetőmag használata.

További gond, hogy kevés az öntözhető terület. A fentiekből kifolyólag a szélsőséges időjárás Magyarországon rendkívül nagy hozamingadozásokat okoz. Tartósan alacsony felvásárlási árak esetén a gazdák nem képesek intenzív gazdálkodásra, mert a ráfordításokat (inputokat) nem lehet az értékesítés során az árban érvényesíteni. Középtávon a felhasználás időszakos visszafogásával lehet számolni, a hullámvásások miatt jelentős termés kiesés valószínűsíthető. A probléma súlyosságát fokozhatja, hogy több műtrágya-exportáló országban a belföldi termelők védelme érdekében exportvámokat vezettek be, mások állami programokat indítottak a műtrágyabeszerzések támogatására, valamint a 91/414/EKK irányelv változtatásai következtében az EU-ban engedélyezett növényvédőszeres köré drasztikusan lesűkülhet.

A gabonafeldolgozó szakágak egyike sincs kedvező helyzetben, ami magában hordozza annak veszélyét, hogy alapanyag-termelőkké válunk. A hazai termelők kiszolgáltatottsága nőhet, a piac beszűkülhet, a hozzáadott-érték külföldön realizálódhat (munkahelyeket exportálunk). A feldolgozóipar versenyesélyeit

leginkább a kihasználatlan kapacitások, a gyenge műszaki színvonal, a feketegazdaság és a kereskedelmi láncok részéről az árakra gyakorolt nyomás és a szerződéses fegyelem hiánya rontja. A komoly szakértelem, a hatékony technológia és a szervezett logisztika alkalmazása jelenthet kiutat, a termékpalettának a magasabb hozzáadott-értéket képviselő termékek irányába kellene elmozdulnia. Mivel a nyereségtermelő képesség csekély, elsősorban a külföldi tulajdonú cégeknél lehet beruházásokkal számolni.

A **zöldség- és gyümölcstermelőknek** komoly kihívást jelent a piaci igények gyors változása, az árak számottevő ingadozása, továbbá a hazainál olcsóbb importáru térnyerése. A kiszámíthatatlan időjárási jelenségek (aszály, kánikula vagy éppen csapadékbővség) miatt elcsúszhat a szezonkezdet, így a rövid szezonidőszak miatt „összeérik” a termés, ami gyakran piaci zavarokhoz vezet. Mindez visszavetette a zöldség- és gyümölcstermelési kedvet, így ma már a belső fogyasztás egyre nagyobb hányadát importból fedezzük. A kivitel és behozatal egyenlege azonban még pozitív – ugyanakkor gyümölcsökből nettó importőrök vagyunk.

További probléma, hogy nincs megfelelő volumenű, egységes minőségű árualap, mert nagyon sok fajtát természetnek elaprózott területeken. Ahol nem működik a tész, ott az értékesítés rendkívül szervezetlen, alig akad nagyobb felvásárló. A kézimunkaerő hiányának következménye a válogatásban és csomagolásban a rendkívül heterogén minőségű termékek értékesítése. Magyarországon a tézsek színrelépése ellenére sem valósult meg eddig a remélt koncentráció. A zöldség- és gyümölcsfélék értékesítéséből a tézsek még ma is csak 15%-kal részesednek, a szakma által elvárt 30-40% helyett. A termelői összefogás a kertészeti ágazatokban gyenge, a gazdálkodók többsége ragaszkodik önállóságához és elképzeléseihez. Ezért a tézsek nem tudnak egységes árualappal kilépni a piacra.

A kertészeti termelést Magyarországon két szélsőség jellemzi. A gazdálkodók egy része a tőkehiány miatt elmaradott, elavult módszerekkel termeszt, aminek következménye az alacsony terméshozam. Kialakult viszont egy olyan termelői kör, amely intenzív, szakszerű termesztéstechnológiát alkalmaz, rendelkezésére állnak a szükséges eszközök, terméshozamai pedig elérik az európai élvonalat.

A **zöldségfélék** hazai átlaghozama az EU tagállamokéval összehasonlítva többnyire a középmezőnyben helyezkedik el, ami számunkra versenyhátrányt jelent. Szembetűnő a hozamok évenkénti hullámzása, ami többek között a szétaprózódott birtokszerkezetre, a termesztéstechnológiai eltérésekre, az öntözés hiányára vezethető vissza. Persze e tényezők az árutermelő gazdaságokban nem egyformán érvényesülnek, így az egyes zöldségfajok és üzemek eredményei között nagyok az eltérések.

A hazai zöldségtermelés termelési szintje várhatóan a közeljövőben is tartható lesz. A fedett (elsősorban a fóliával borított) felületek alatti hajtatasos termesztéssel a tenyészidőszak széthúzható, a minőség javítható. A fűtés-hűtés magas költségei miatt azonban az ilyen termesztési módok, sajnos, visszaszorulnak. A termálvízkinca a

magyar zöldségtermesztés fejlesztésének egyik tartaléka, a hatályos jogszabályi környezet azonban jelenleg nem kedvez a geotermikus energia hasznosításának.

A **gyümölcsfélék** átlaghozama a nyugat-európai vagy a hazai intenzív termesztésben elért hozamok felét-harmadát teszi ki. Ennek okai az időjárás szélsőségei, az elöregedett ültetvények mellett az öntözés korlátozott lehetősége, a gyakran hiányos növényvédelem és tápanyag-utánpótlás stb. Az ágazatban az egyik legsúlyosabb gond a 20 évesnél idősebb ültetvények magas aránya, az elavult faj- és fajtaszerkezet. Az elmúlt évtizedekben meggondolatlan fejlesztések jellemezték a gyümölcságazatot. Állami támogatás mellett többnyire elaprózott ültetvények jöttek létre. Utólag szintén elhibázott lépésként értékelhető az ipari céllal telepített ültetvények támogatása (elegendő léalma keletkezik a sérült és étkezési célra át nem vett gyümölcsökből). A piacvesztés ellenére, a versenyképesség alakulásától függetlenül további ültetvények telepítésének támogatása élvez(ett) prioritást. Az idős és korszerűtlen ültetvények kiszámíthatatlan termése szinte évről-évre piaci zavarokat okoz, ezért valamennyi gyümölcsfajnál gyorsítani kellene a kivágást, a termőalapok megújítását. A gyümölcstermelésben további gond a föld- és ültetvénytulajdon elkülönülése (bérelt területen saját ültetvény), ami hátráltatja a koncentrációt.

A hazai termesztés sokkal kevesebb jó minőségű árut képes előállítani, mint amire fizetőképes kereslet lenne. A versenyképesség javításához a hatékonyság és a hozzáadott-érték növelésére, a vertikális integráció fejlesztésére és *post-harvest* (tároló, hűtő, osztályozó, csomagoló) kapacitások kiépítésére lenne szükség, ami egyébként elengedhetetlen a piaci zavarok leküzdéséhez. A gépek, eszközök és az alkalmazott technológia általában elavult. A hozambiztonságot az öntözéssel, a tudatos tápanyagellátással, az okszerű növényvédelemmel, valamint a korszerű fajtahasználattal lehet megteremteni. A számottevő vidéki munkanélküliség ellenére problémát jelent a kertészet ágazatok magas kézimunka-igényének kielégítése a legális munkaügyi keretek, járulékterhek betartása mellett.

A hazai zöldségtermés több mint negyedét, a gyümölcsök kétharmadát a konzerv- és hűtőipar dolgozza fel. A konzervipar bevételének döntő hányada exportból származik, ugyanakkor a konzervgyárak többsége az utóbbi években veszteséges volt. A termékkínálat koncentrált, a csemegekukorica és a zöldborsó mellett nincs egyéb jelentősebb mennyiségű tartósított termék. Ennek egyik oka, hogy a feldolgozóüzemek alapanyag-ellátása mindinkább nehézségekbe ütközik. Az ingadozó termésmennyiség és a magas felvásárlási árak miatt a legtöbb fagyasztóüzem az áruválaszték megtartása érdekében gyakran kényszerül külföldről árut vásárolni. Sok feldolgozóüzem hatékonyságát csökkentik a régi, nem megfelelően kialakított épületek, szűk raktárak, az elavult gépek és berendezések.

A csatlakozást követően a hazai **tejtermelés** visszaesett, ráadásul az állomány földrajzi elhelyezkedése nincs mindenhol összhangban a feldolgozó kapacitásokkal. Gazdaságaink tehénállománya közösségi összehasonlításban koncentrálnak tekinthető. Tejtermelésünk költségszerkezetében leggyengébb pont a takarmányköltség. Bár az üzemek között nagy a szórás, a termelők többsége a takarmányhasznosítás, zöldségtakarmány-felhasználás terén elmarad a versenytársaktól. A

munkabéreköltség viszonylag magas szintje arra utal, hogy a szervezettség, munkatermelékenység terén ugyancsak versenyhátrányban vagyunk, márpedig a versenyképességet már középtávon a relatív költséghatékonyság fogja meghatározni. A tej- és tejtermékek külkereskedelmében 2004 óta mind volumenben, mind értékben nettó importőri pozícióba kerültünk. Az importált tejtermékek a hazainál általában alacsonyabb áron kerülnek a boltok polcaira. Kérdés, hogy erős fogyasztóvédelemre van-e szükség, vagy inkább a hazai előírásokat (élelmiszerkönyv) kell enyhíteni versenyhátrányaink mérséklése érdekében. Az első esetben meg kell győzni a fogyasztót a hazai termék jobb minőségéről, a másodikban fel kell venni a versenyt az importált tömegtermékekkel – amire gyakorlatilag nincs esély.

A kvótarendszer fokozatos kivezetése – az országos tejkvóta kihasználtsága alig éri el 85%-ot – a hazai tejágazatot közvetetten érintheti, mivel a hatékonyan termelő tagállamok kerülhetnek előnybe a Magyarország számára fontos olasz piacon, így lehetőségeink szűkülhetnek, a hazai árak pedig még nyomottabbak lehetnek.

A koncentráció a feldolgozó vállalatok nagy száma ellenére viszonylag magas. A kapacitások kihasználtsága az elmúlt néhány évben iparági szinten valamelyest javult, de még mindig igen alacsony (becslések szerint alig 50%). Nagyfokú rugalmatlanság jellemzi a tejpiacon, sem a termelők, sem a feldolgozók nem tudnak elég gyorsan reagálni a piaci változásokra. A feldolgozóknak kapacitásaik jobb kihasználása érdekében együtt kellene működni, többek között ennek hiánya is rontja a versenyképességet. Míg korábban a piaci részarány növelése volt az uralkodó stratégia, mára az eredménynövelés vált a legfőbb célkitűzéssé, például profiltisztítás, illetve a kapacitások jobb kihasználása révén. A termékfejlesztés, új kiserelések, modernebb csomagolás bevezetése szintén a vállalatok céljai közé tartozik. Ennek ellenére a termék-innováció terén elmaradtunk a versenytársaktól, a hazai piacot ma is a rendszerváltás előtti márkák uralják.

Az értékesítésben az üzletláncok a domináns szereplők, piaci stratégiájuk egyoldalúan fogyasztó-centrikus, árkövető magatartást folytatnak, kereskedelmi márkás termékekkel gyengítik a feldolgozók pozícióit (a gyártói márkák bővülésére csak a nagyobb hozzáadott-értékű termékeknél lehet számítani). A feldolgozók kettős présben vannak, a fogyasztókért való küzdelemben a kereskedelem leszorítja az árakat, a feldolgozók viszont egymással és az exportpiaccal versenyeznek az alapanyagért és kapacitásaik jobb kihasználásáért. Ráadásul a hazai tejipar technológiai, hatékonysági szempontból lemaradásban van a versenytársaktól. Így a növekvő import hatására tovább csökkenhet a hazai feldolgozók piaci részesedése, ami elkerülhetlenné teszi a cégek közötti szelekciót és valószínűsíti a külföldi tőke térnyerését.

A fejlett **sertéstartással** rendelkező nyugat-európai országokkal szemben Magyarországon nem specializálódtak a gazdaságok, holott más tartástechnológiát igényel a tenyészállat és mást a hízósertés. Üzemi szerkezetünkre egyaránt jellemző a koncentráltság és a szétaprózottság. A sertéstartók döntő része termőföld hiányában kiszolgáltatott, mivel nem képes megtermelni a megfelelő mennyiségű takarmányt és biztonságosan elhelyezni a keletkezett hígtrágyát. A hatályos hazai földtörvény nem teszi lehetővé az önálló állattartó telepek földhöz jutását vagy a földek hosszú távú (akár 50 éves) bérletét, a földtulajdon és -használat nagymértékben elszakadt az

állattartástól. A hatékonyság terén legsúlyosabb gondok a kisebb szaporulat, a lassú tömeggyarapodás és gyenge takarmányhasznosítás, a hosszú hízalási idő, az elnyújtott kocaforgó, valamint a jelentős élőmunka-ráfordítás. Modern telep nélkül nem érdemes magas értékű genetikával foglalkozni. A megoldást a zöld- vagy barnamezős beruházások jelentenék, vagy átmenetileg a korábbi hizlaldák pihentetése, fertőtlenítése a betelepítés előtt.

A hazai sertéshústermelők földrajzi, gazdaságpolitikai és társadalmi okok miatt sem tudják felvenni a versenyt a fejlett sertéshústermelő országokkal. Magyarország földrajzi fekvése miatt a fehérjeforrások beszerzése, és a sertéshús harmadik országokba irányuló kivitele a magasabb szállítási költségek miatt egyaránt jelentősen drágább, mint versenytársainknál. A fűtési, hűtési költségek is magasabbak, mint pl. Dániában, Brazíliában, ahol kisebb a hőmérséklet ingadozása. Megnőtt az állattartó telepeken a vagyon elleni bűncselekmények száma, ezért az őrzés-védés megszervezése szintén növeli a termelési költségeket. További problémát jelent a hazai sertéstartók számára az idegen tőke magas kamata (14-16%), a szervezetlen termékpálya, a szaktanácsadás hiánya.

Magyarországon nemzetközi összehasonlításban igen magasak az állattetemek megsemmisítésének díjtételei. Az állami tulajdonú ATEV monopóliumhelyzetéből eredően „piacmeghatározó” az állati hulladékok megsemmisítése terén. A piaci szereplők, de az egész társadalom részéről alapvető elvárás, hogy egy állami monopólium egyes költségtényezői ellenőrizhetők, csökkenthetők, és a szolgáltatásainak ára a felmerülő költségekhez igazítható legyen. Az indokolatlanul magas hatósági húsvizsgálati díjtételek pedig arra engednek következtetni, hogy a hatósági laboratóriumok nem versenyképesek. Egy szabad piacgazdaságban minden üzemnek alanyi joga, hogy a díjtételek függvényében szabadon válasszon az akkreditált laboratóriumok közül – az üzemi állatorvos hozzáállásától függetlenül. Ugyanakkor a sertéstenyésztők az elmúlt években különböző támogatási jogcímenként évente „tűzoltásra” sokmilliárdos támogatást kaptak, a problémák viszont újratemelődtek.

Ma Magyarországon a továbbfeldolgozást végző cégek jövedelempozíciója stabilabb, míg a sertésvágás és -darabolás általában veszteséges. Várhatóan hosszabb távon is inkább a készítménygyártás hoz hasznot, ezért aki a sertésvágás és -darabolás területén kíván piacon maradni, annak komoly erőfeszítéseket kell tennie a hatékonyság javítására. Az áfa 20%-ra történő emelését követően a húsiparban egyre többen kerülnek el az adófizetést, a becslések szerint a tökehúsok 25-35%-át feketén adják el. A visszaéléseket az áfa csökkentésével és/vagy a valódi adócsalók hatósági ellenőrzésének növelésével, a büntetések szigorításával lehetne visszaszorítani.

A **baromfiágazatban** a tartástechnológia elmarad a genetikai optimális kihasználásához szükséges színvonalától. A fejlesztésekhez (pl. teljes körű automatizálás) azonban nem áll rendelkezésre elegendő forrás, ráadásul az idegen tőke kamatterhe rendkívül magas. A hazai állomány szalmonella-fertőzöttsége mind humán, mind állategészségügyi szempontból lényeges: a legsürgetőbb feladat az istállók padozatának cseréje és megfelelő szigetelésű álmennyezetek kiépítése (a

legjobb esetben új istállók építése), továbbá mentes naposcsibék telepítése és hőkezelt takarmányok használata lenne. Sajnálatos tény, hogy az ágazatban a lopáskár komoly költségtényező. Az istállók kialakításánál figyelembe kell venni, hogy az őrzés minél egyszerűbben megoldható legyen.

A hazai baromfihús-előállítás visszaeséséhez az uniós tartási követelmények és állategészségügyi előírások folyamatos szigorítása is hozzájárult. A háztáji baromfitartás eltűnése után megszűnt a közepes méretű gazdaságok jelentős része, így ma kevés számú nagytermelő irányítja a piacot. A nem kellően koncentrált feldolgozó struktúra miatt a következő években számos vállalkozás bezárhat. Komoly pénzügyi befektetés és/vagy pénzügyi tartalékok híján nem fognak megvalósulni a nemzetközi versenyképességet javító fejlesztések. A még döntően magyar tulajdonban lévő baromfifeldolgozók egy részének megszűnésével a termékpálya külföldi tőke bevonásával talán újra szerveződhet. A tojólétszám csökkenése ellenére Magyarország hozzávetőleg önellátó étkezési tojásból. Problémát a külföldről behozott tojás okoz, számos tagállam Magyarországon vezeti le tojásfeleslegét. Mivel gyorsan romló árurol van szó, már 1-2% többlet is felboríthatja a piacot.

A késztermék-értékesítésben az üzletláncok dominálnak, szerepük a friss hús eladásában folyamatosan nő. A nagyobb feldolgozók helyzetét többek között az illegálisan működő üzemek árversenye nehezíti. A feketegazdaság komoly méreteket ölt a baromfiszektorban is, jelenléte gátolja a koncentrációt. A kis vágóhidak az illegális alapanyagot drágábban (számla nélkül) szerzik be, mint a nagy feldolgozók, de olcsóbban értékesítik az élelmiszerláncoknak. Óriási kihívást jelent emellett, hogy azon új és régi tagállamokból, ahol a magas árszinten eladható mellfilére van igény, az olcsó comb és szárny folyamatosan áramlik más tagállamokba, közöttük Magyarországra. A nagyobb feldolgozóknak célszerű lenne értékesítési csoportokat létrehozniuk, noha ennek alapvető akadálya, hogy a kölcsönös bizalmatlanság miatt még hétköznapi szinten sincs köztük hajlandóság az együttműködésre és információcserére, ráadásul a Gazdasági Versenyhivatal csírájában elfojtja az ilyen jellegű kezdeményezéseket.

A hazai **víziszárnyas**-fogyasztást elsősorban a vásárlók érzékenysége korlátozza. A fiatalabb korosztály számára a vízi szárnyasok magas kalória- és zsírtartalmuk miatt sem vonzóak. Az ágazatban a legfőbb gondot a szigorodó állatvédelmi szabályok okozzák, ami az utóbbi időben bizonytalanná tette a hízott áru termelését. Az elhíresült *Négy Mancs* osztrák állatvédő szervezet lejárató kampányában a kacsá- és libamáj feldolgozása során keletkező darabolt termékek kerültek a célkeresztbe, azok, amelyek komoly konkurenciát jelentenek a német piaci szereplők számára. Az akció következményeként a legnagyobb hazai tömöttáru-termelő üzem leállította hízottáru-vonalait. A legnagyobb felvásárló kiszállása bizonytalanná tette a hízottszárnyas-tenyésztésben érdekelt gazdálkodók megélhetését.

A termékpálya szereplői a tartástechnológiát nem tartják megfelelőnek. A pályázatok kiírásánál a döntéshozók nem részesítették előnyben az épületek korszerűsítését, az elavult istállók a szigorodó állategészségügyi követelményeknek nem képesek megfelelni. A pályázati rendszernek a felújított zártrendszerű telepek

kialakítását és a hagyományos tenyésztés visszaszorítását kellene elősegítenie. A hatékonyság szempontjából nagyon előnyös a víziszárnyas-termékpályán megvalósult vertikális integráció. A pecsenye- és húsáru-feldolgozásban az egyes feldolgozók mögött álló külföldi tőke sokat segít a hazai és nyugat-európai vágóhidak, feldolgozók közötti különbségek enyhítésében. Probléma, hogy az egycsatornás értékesítés és a tőkehiány miatt a termelők erősen kiszolgáltatottak a vágóhidaknak.

3. Stratégiai döntést igénylő kérdések

A széleskörű felmérésből megérthetők a gyenge versenyképesség konkrét okai. Tudjuk, hogy mit kellene tenni. Egy reális, megvalósítható stratégiához azonban ez is kevés. A döntő pontokon nézetközelség kell a „mit lehet tenni” kérdésekben is! A legfontosabb kérdések a következők:

- ⇒ Milyen állami (szabályozási, törvényhozási, hatósági), önkormányzati és civil (együttműködés) lehetőségek állnak rendelkezésünkre az **élelmiszer-kiskereskedelmi láncok** működésének olyan célzatú orientálására, hogy az indokoltnál erősebb árnyomás, a magyar áruk kiszorítása, a hazai munkahelyek megtartását veszélyeztető drasztikus hatás enyhüljön (direkt értékesítés segítése, élelmiszersegély-rendszer célzott bevezetése, „magyar lánc” kiépítése, Etikai Kódex, „szégyen honlap” stb.);
- ⇒ Milyen pénzügyi, tulajdonosi és fejlesztési konstrukciók alakíthatók ki a hazai **feldolgozóipar** fejlesztésére, különös tekintettel a különleges minőségű élelmiszerek előállítására és piaci részesedésük növelésére (kis- és közép-vállalkozások támogatása, „vezérhajók” kiemelt kezelése, ÚMVP, PPP, ?);
- ⇒ Milyen reális alternatívák képzelhetők el legnagyobb **strukturális problémánk**, a gabona-kérdés megoldására?
 - Döntően export → logisztikai (folyami hajózás, vasút) fejlesztések!
 - Döntően takarmányozás → állattenyésztés komplex fejlesztése!
 - Döntően bioenergia-termelés → piac, felhasználás.
 - Kombinált megoldások.
- ⇒ Az **állattenyésztés** visszafejlődésének megállítása előbbiektől függetlenül is komplex fejlesztési programot igényel, a szűkebb szakmai problémákon túlmenően kitérve a szakemberellátásra, a foglalkoztatás ösztönzésére, az adó- és járulékkedvezményekre, az uniós támogatások átgondolására stb.;
- ⇒ Milyen állami intézkedések jöhetnek szóba a **kertészeti ágazatok** természetes adottságainak jobb, piacosabb kiaknázására? (összefogás, marketing, öntözés, termálvizek felhasználása);
- ⇒ Valamennyi termékpályán konkrét genetikai, technológiai, szervezési és logisztikai lemaradások tapasztalhatók. Állami és érdekvédelmi ráhatás is szükséges ahhoz, hogy ezen versenyképességet javító fejlesztések forrása részben a **Nemzeti Kutatási-fejlesztési és Innovációs Program** keretében valóban rendelkezésre álljanak!
- ⇒ Milyen lépések tehetők meg az agrárgazdaság **humán tőkéjének** megerősítésére? Megújításra szorul mind a felsőfokú, mind pedig a középfokú

szakképzési rendszer. Érdemben erősíteni kell a kutatás, a szaktanácsadás és az oktatás gyakorlatorientáltságát, gyakorlati hasznosságát;

- ⇒ Részletes áttekintést, korrekciót igényel a **hatósági munka**, a szakirányítás rendszere (hatósági ellenőrzések, díjak, vizsgálatok, tenyésztés- és termelés-szervezés, támogatások orientáló funkciója stb.);
- ⇒ Milyen kormányzati intézkedések kezdeményezhetők a **makrogazdasági hátrányok** fokozatos megszüntetésére (élőmunka költségek, adók, hitelkamatok, vagyonvédelem stb.)?
- ⇒ Milyen KAP-ra van szüksége a magyar agrárgazdaságnak, s különösen a magyar vidéknek 2013 után?
- ⇒ Milyen óhatatlan módosítások indokoltak a **birtokpolitikában**? Ezzel kapcsolatban szót kell ejteni olyan kérdésről, amely mélyen megosztja a magyar agrártársadalmat. A vita általában birtokpolitikai kérdés képében robban ki. Valójában az agrárfejlődés lehetséges alternatíváját, a világgazdasági tendenciák lényegét érintik. Az erről vallott „hit” teremt két magyar agrárvilágot. Az egyik érzelmileg szimpatikus: térjünk vissza a tradíciókhoz, folytassunk a jelenleginél sokszínűbb, környezetkímélőbb, emberibb, egészségesebb gazdálkodást. A másik racionálisabb: növelni kell a hatékonyságot, a szervezettséget, a koncentrációt. Vegyük fel a „kesztyűt”, ahol lehet nyerjünk. Kevesebb embernek nagyobb szeletet a tortából! Az első törekvés vonzó, nemes, de korlátozottan életképes. A második irányzat racionális és reális, bár minden fennköltséget nélkülöz. Sajnos világpiaci, de még az európai folyamatokat sem a magyar agrárgazdaság uralja. Nekünk kell alkalmazkodnunk!

Szerencsére nem is kell választanunk. Így az előbbi két út egymás mellett is haladhat: akik a gyilkos versenyben külföldi piacokra, nagy tételben termelnek, akik itthon vívják gazdasági harcukat a multinacionális cégóriásokkal, azoknak erősnek, szervezettnek és versenyképesnek kell lenniük! Akik országosan, regionálisan vagy egy-egy kistérségben – szintén összefogva, jól szervezeten – fogyasztókat nyernek meg a különleges és/vagy hagyományos, nem tömegesen előállított élelmiszereknek, akik az emberek „takarmányozása” helyett más életminőséget is képesek kínálni (persze elfogadható áron!), azok a kíméletlen hatékonysági szempontok mellett más értékeket is követhetnek. Ez az utóbbi út – az életszínvonal majdani emelkedésével – egyre szélesebbre tárul. A párhuzamos lét és fejlődés lehetősége adott: a mezőgazdasági terület mintegy felét az egyéni gazdaságok, a másik felét pedig a társas gazdaságok használják (noha, ez nem teljesen szinonimája a „kicsinek” és a „nagyoknak”).

Az alapvető stratégiai kérdésekre tehát sem részérdekek által motivált, sem pedig felelősség nélküli válaszok nem adhatók. Súlyyal bíró válaszokat csak olyan társadalmi fórum vagy szervezet adhat, amely kellő közhatalommal, szervező erővel és pénzügyi forrásokkal rendelkezik! Ugyanakkor máris meghatározhatók olyan reálisan megoldható feladatok, amelyek a magyar élelmiszergazdaság versenyeseit rövid- és középtávon javíthatják. Ezek – a teljeség igénye nélkül, inkább példaszerűen – a következők:

Probléma	Megoldási javaslatok						
Általános	Marketing	Gazdaságpolitikai feladat	Hatósági feladat	Vidékfejlesztés és támogatáspolitikai	Oktatás, kutatás, szakképzés	Koordináció és együttműködés	Logisztika
<p>Piacra jutás feltételeinek romlása, az importáru arányának növekedése a hazai élelmiszer-fogyasztásban.</p>	<p>Források növelése az ország-és termékmarketing programok támogatására. Prémium termékek, márkázott termékek, földrajzi árujelzők és minőségi védjegyek használatának erősítése. Kiegészítő támogatás a marketingre áldozni hajlandó cégek kezdeményezéseire a piaci szereplők bevonásával.</p>	<p>Származási hely feltüntetésének szigorúbb szabályozása. Magyarországi vállalkozások adóhátrányának csökkentése. Szociális segélyek meghatározó részének kiváltása élelmiszer-segélyekkel. Helyi termékek értékesítésére szakboltok, regionális bolthálózat létrehozása („magyar lánc”).</p>	<p>Nyomonkövethetőség feltételeinek megteremtése és ellenőrzése. Élelmiszerek és élelmiszerforgalmazók fokozott élelmiszer-biztonsági ellenőrzése. Hazai és import termékek élelmiszer-biztonsági ellenőrzésének szigorítása.</p>	<p>Feldolgozottság fokát növelő, változó fogyasztói szokásokhoz alkalmazkodó pályázatok előnyben részesítése a jövőbeni támogatások elbírálásánál. Beruházási támogatások esetében 40%-os előfinanszírozás.</p>			<p>Térségeket és vertikumokat átfogó, koordinált fejlesztési programok.</p>
<p>Adminisztráció és közterhek EU átlag felett terhelik a gazdaságot.</p>		<p>Élőmunkát terhelő adók és járulékok csökkentése. Egyszerűbb adórendszer. Adónemek hozamszámítása, ez alapján adónemek megszüntetése, illetve összevonása. Adóigazgatási eljárások egyszerűsítése. Esetleg földadó bevezetése.</p>	<p>Kitöltendő űrlapok, módosító tételek, mentességek, kedvezmények számának csökkentése. Párhuzamos adatszolgáltatás megszüntetése. Továblépés az ügyfélközpontú egyablakos ügyintézés irányába. Hatóságok közötti információáramlás színvonalának, sebességének javítása, informatikai rendszerek összehangolása. Hatósági laboratóriumi szolgáltatások piaci alapokra helyezése.</p>	<p>Stabil szabályokra, objektív és transzparens elbírálásra épülő támogatási rendszer.</p>			
<p>Hazai élelmiszer-előállítás innovációs készsége gyenge, a gyakorlatorientált kutatás nem mindig prioritás.</p>	<p>Innovációs járulék terhére finanszírozható kutatási lehetőségek és eredmények széleskörű megismertetése.</p>			<p>Az innovatív kezdeményezések előnyben részesítése a támogatások elbírálásánál.</p>		<p>A kutatás, oktatás és a gyakorlat találkozását elősegítő platformok és pólusok létrehozásának, működésének elősegítése. Kutatási pályázatok elbírálásánál a majdani felhasználó véleménye legyen döntő.</p>	
<p>Kereskedelem erőfölénye.</p>	<p>Kereskedelem visszaéléseinek, szabálytalanságainak nyilvánossá tétele a nyomtatott és elektronikus médiában.</p>	<p>Kereskedelmi törvény módosítása. Központi és helyi rendezési tervek módosítása. Szigorúbb állami, önkormányzati szabályozás a (létesülő) kereskedelmi egységek méretéről és nyitvatartásáról.</p>	<p>Piaci erőfölénnyel való visszaélés vizsgálata, kereskedelmi láncokkal szembeni szankciók szigorítása (bezárás).</p>			<p>Etikai Kódexben elfogadottak gyakorlati végrehajtása.</p>	<p>Termelők, feldolgozók részéről önálló kereskedelmi csatornák működtetése.</p>

Probléma	Megoldási javaslatok						
	Általános	Marketing	Gazdaságpolitikai feladat	Hatósági feladat	Vidékfejlesztés és támogatáspolitikai	Oktatás, kutatás, szakképzés	Koordináció és együttműködés
Összefogás és bizalom hiánya a termékpályákon, nincs hosszú távú együttműködés a piaci szereplők között.		Szerződők személyi felelősségének szigorítása. Termelői csoportok, integrációk tagjai számára adókedvezmény.		Horizontális vagy vertikális integrációkból érkező pályázatok előnyben részesítése.		Transzparens jogszabályok, nyilvánosság erősítése.	
Alacsony kapacitáskihasználtság a feldolgozó fázisban.		Agrárstratégia részeként a térségek közötti összhang javítása.	Előírásoknak meg nem felelő üzemekkel szembeni szankciók szigorítása (bezárás).	Racionalizáció támogatása, a regionális gazdasági, társadalmi és környezeti összefüggések figyelembe vételével.		Mezőgazdasági és feldolgozó kapacitások optimalizálásának elősegítése regionális szinten, kapacitások racionalizálása az együttműködés erősítésével.	Logisztikai rendszerek támogatása elősegíti a vállalkozások termelési szerkezetének racionalizálását.
Alacsony foglalkoztatottság, elhúzó generációváltás, szakképzés és oktatás alacsony színvonal, szakemberhiány.		Élőmunkát terhelő adók és járulékok csökkentése, szociális segélyek átalakítása, munkára ösztönzés. Vagyonátruházás (eladás, ajándékozás, öröklés) szabályainak egyszerűsítése, kedvezmények beépítése.	Alkalmi munkavállalás szabályozásának a mezőgazdaság sajátosságaihoz igazítása, adminisztrációs terhek csökkentése.	Fiatalközvetítő megerősítése.	Gyakorlatorientált szakképzés bővítése, piaci igényekhez igazítása továbbképzésre ösztönzés, szaktanácsadás állami támogatása.	A külföldi szakmai tapasztalatszerzés é támogatása.	
Feketegazdaság nagy aránya a termékpályákon.	Zöldszám és honlap az illegális mezőgazdasági és élelmiszeripari tevékenységek bejelentéséhez.	Élőmunkát terhelő adók és járulékok csökkentése.	Alkalmi munkavállalás szabályozásának a mezőgazdaság sajátosságaihoz igazítása, adminisztrációs terhek csökkentése. Kormányzat biztosítson forrásokat az ellenőrzésekhez. Szabálytalanságok szankcionálására pénzbüntetés mellett a tevékenység korlátozása. Szabálysértések kapjanak széleskörű nyilvánosságot. Szállítólevél legyen szigorú elszámolási bizonylat. Szigorú input-output elszámoltatás.				
Gyenge vagyonbiztonság.		Vagyonelleni bűncselekmények büntetési tételeinek szigorítása, jogos önvédelem lehetőségeinek bővítése.	Mezőőri szolgálat hatáskörének bővítése.				

Probléma	Megoldási javaslatok						
Általános	Marketing	Gazdaságpolitikai feladat	Hatósági feladat	Vidékfejlesztés és támogatáspolitikai	Oktatás, kutatás, szakképzés	Koordináció és együttműködés	Logisztika
Tudatos fogyasztói magatartás hiánya.	Következetes és szemléletes jelölésrendszer alkalmazása a fogyasztók orientálása érdekében. Fogyasztóvédelmi felvilágosító programok támogatása.		Védjegyrendszerek alkalmazása.		A tudatos fogyasztói magatartásra nevelése már gyerekkortól (legyen iskolai tananyag).		
Szántóföldi növénytermesztés	Marketing	Gazdaságpolitikai feladat	Hatósági feladat	Vidékfejlesztés és támogatáspolitikai	Oktatás, kutatás, szakképzés	Koordináció és együttműködés	Logisztika
Hozamok szélsőséges ingadozása a gabona- és olajnövény-ágazatokban.	A Pannon Búza védjegy jelentőségének erősítése.			Öntözési rendszerek és csatornák karbantartásának támogatása.	Agrotechnikai szaktanácsadás (pl. aszálykárok csökkentése, új technológiák alkalmazása érdekében).		
Árutöbblet levezetésének nehézségei.		Bioüzemanyagok kötelező bekeverési arányának növelése a fosszilis hajtóanyagokban. Hazai előállítású bioüzemanyagok belföldi felhasználásának elősegítése, ösztönzése. Tömegközlekedés átállítása bioüzemanyagra. Kedvezmények a legalább E75 üzemanyag-keveréket használóknak (pl. parkolás, regisztrációs adó).		Külterületi mezőgazdasági utak fejlesztése. Vasút és vízi út melletti raktárépítési programok előnyben részesítése.	Árpiaci, pénzügyi és kockázatkezelési ismeretek gyakorlatorientált oktatása, piaci információs rendszerek használatának ösztönzése.		Vasúti pályahasználati díjak csökkentése. Gabonaberakó pályaudvarok kapacitásának növelése. Vasúti szolgáltatások színvonalának (pl. érkeztetés, megbízók informálása) javítása, a kiszámíthatóvá tétele. Belvízi áruszállítást korlátozó gázlok és szűkületek rendezése. Kikötői termináltárolási szolgáltatások színvonalának javítása.
Zöldség- és gyümölcsstermesztés	Marketing	Gazdaságpolitikai feladat	Hatósági feladat	Vidékfejlesztés és támogatáspolitikai	Oktatás, kutatás, szakképzés	Koordináció és együttműködés	Logisztika
Alacsony hozamok, gyenge terméshozamok, minőségi áruhiány.	Hazai és import termékek összehasonlító vizsgálata (pl. beltartalom, szermaradvány) eredmények publikálása.	A mezőgazdasági célra felhasznált geotermikus energiát terhelő fizetési és egyéb kötelezettségek (vízkészletjárulék, szennyvízbírság, kötelező visszasajtolás) mérséklése. A termálvíz energiacélú hasznosításának preferálása, a jogszabály keretek ilyen irányú racionalizálása.		Öntözési rendszerek és csatornák karbantartásának támogatása. Fedett felületek alatti termelés bővítése, geotermikus energia nagyobb arányú felhasználása. Ültetvények-termőalapok gyorsított megújítása, technológiai fejlesztések további támogatása.	Fajtakutatás, fajtainnováció, természetstechnológiai kutatások erősítése, több kutatási forrás biztosítása. Géncentrumok fenntartása.	Minőség-ellenőrzés újraszabályozása és szigorítása.	Tárolókapacitások növelése, meglévő tárolók korszerűsítése (ULO tárolók). Csomagolások megújítása.

Probléma	Megoldási javaslatok						
Zöldség- és gyümölcsstermesztés	Marketing	Gazdaságpolitikai feladat	Hatósági feladat	Vidékfejlesztés és támogatáspolitikai	Oktatás, kutatás, szakképzés	Koordináció és együttműködés	Logisztika
Szétaprózott termesztés, árukonzentráció hiánya, értékesítés szervezetlensége.	Ágazatspecifikus marketing-tevékenység erősítése tézsek segítségével.	Tézsek forgóeszközhitelhez jutásának elősegítése, állami hitelgarancia nyújtása.		Pályázatok elbírálásánál tézsek tagságának preferálása.	Piaci szemléletű alkalmazott kutatás, szakemberképzés a termelői szervezetek igényei szerint. Szaktanácsadás a tézsek szervezésében.	Tézsek nagyobb mértékben vállalják át a piac szervezését, a termelők érdekeinek képviseletét. További termelők bevonása a tézsekbe, tagsági hűség erősítése többlétszolgáltatásokkal (pl. fajtaválasztás segítése, továbbképzések, vizsgálati díjak átvállalása). Tézsek együttműködése, társulása.	Megfelelő méretű hűtőházi központok létrehozása közös értékesítésre. Tézseken keresztül <i>postharvest</i> tevékenységek javítása (tároló- és hűtőkapacitás, osztályozás, csomagolás, hűtlánc kiépítése). Tézsek kereskedelmi infrastruktúrájának fejlesztése.
Állattenyésztés	Marketing	Gazdaságpolitikai feladat	Hatósági feladat	Vidékfejlesztés és támogatáspolitikai	Oktatás, kutatás, szakképzés	Koordináció és együttműködés	Logisztika
Állati eredetű termékek fogyasztásának visszaesése.	Tömegtermékek helyett nagyobb hozzáadott-értékű speciális termékek gyártása. Prémium termékek, márkázott termékek, földrajzi árujelzők és minőségi védjegyek használatának erősítése. Több önkéntes szabvány (piacvédelmi eszköz) bevezetése a magyar piacon, ezek népszerűsítése.			Felhasználható támogatási források racionális koncentrációja az állattenyésztési ágazatokra.			
Termékpályák szervezetlensége.	Hazai állati eredetű termékekre minőségi programok kidolgozása.		Mentesítési programok (Aujeszky, PRRS, Salmonella) végrehajtásának felgyorsítása. Kidolgozott minőségi programok monitoringja. Vezető termelői csoportok, integrációk erősítésére nyújtott támogatások monitoringja.	Vezető termelői csoportok, integrációk erősítése a piaci alkuerő növelése érdekében (támogatások racionális, valós piaci célokra történő felhasználása). Támogatások a mentesítési programok végrehajtásának felgyorsítására.		Szakmai érdekképviseleti munka hatékonyságának javítása, a hasonló feladatokat ellátó szervezetek összevonása. Szerződéses feyelem erősítése, szankciók szigorítása (tagok kizárása). Önkéntes szabványok kidolgozásába a termékpálya összes szereplőjének bevonása.	
Termelési hátrányok, tőkehiány.		Földpiac liberalizálása. törvény módosítása. Hitelfelvétel könnyítése, lehetőségek bővítése, kigazdálkodható kamatterhek.	Hatósági díjak csökkentése. Egyenlő elbánás az állati eredetű hulladékok megsemmisítésének támogatásai esetében (ATEV és más vállalkozások).	Zöldmezős beruházások lehetővé tétele.		A legjelentősebb termelők, feldolgozók szakosodása. Hosszú távú együttműködések elősegítése.	

Agrárpolitikai feladatok

Átfogó agrárstratégia részeként a megújuló mezőgazdasági energia-termelés komplex fejlesztési tervének elkészítése.

Átfogó agrárstratégia részeként a kertészeti vertikumok komplex fejlesztési tervének elkészítése.

Átfogó agrárstratégia részeként az állattenyésztési vertikumok komplex fejlesztési tervének elkészítése.

Hivatkozások és forrásmunkák

- 1) Állami Foglalkoztatási Szolgálat [2008]: *Összefoglaló a 2007. évben felhasznált alkalmi munkavállalói könyvekről*. <http://www.afsz.hu>
- 2) Bánáti D. – Lakner Z. [2005]: 'Food safety and consumer's attitude in a new EU Member State. A case study of Hungary' in: Elmadfa I. (ed): *Diet diversification and health promotion. Forum nutrition*. Basel: Karger.
- 3) Bánáti D. – Popp J. – Potori N. [2007]: *A gm növények egyes szabályozási és közgazdasági kérdései*. Agrárgazdasági tanulmányok, 2007/3. szám. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet.
- 4) Bartha A. [2008a]: 'Vész, fék – Megroggyant magyar versenyképesség', *Heti világgazdaság*, vol. 30, no. 41, pp. 99-103.
- 5) Bartha A. [2008b]: 'Alacsony foglalkoztatás: régi, terhes örökség', *Heti világgazdaság*, vol. 30, no. 38, pp. 95.
- 6) Bartha A. [2006]: 'Megint a purgatóriumban – Magyarország gazdasági helyzete nemzetközi kitekintésben', *Beszélő*, vol. 11, no. 7, pp. 36-43.
- 7) Benke Z. [2008]: 'Vetőmagtermesztésünk helyzete', *Agrofórum*, vol. 19, no. 1, pp. 64-67.
- 8) Bódis L. – Galasi P. – Micklewriht J.– Nagy Gy. [2005]: *Munkanélküli ellátás és hatásvizsgálatai Magyarországon*. Budapest: MTA Közgazdaságtudományi Intézet.
- 9) Bunte, F. [2008]: *Reduced VAT rates for flowers and plants*. LEI Report 2008 036.
- 10) Burger, A. (2006): 'Why is the issue of land ownership still of major concern in East Central European (ECE) transitional countries and particularly in Hungary?' *Land Use Policy*, vol. 23, no. 4, pp. 571-579.
- 11) Chikán A. – Czakó E. – Kazainé Ónodi A. [2006]: *Gazdasági versenyképességiünk vállalati nézőpontból*. Budapest: Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Versenyképességi Kutató Központ.
- 12) Csajbók A. – Rezessy A. [2005]: 'Hungary's eurozone entry date: what do the markets think and what if they change their minds?', *MNB Occasional Paper*, no. 37.
- 13) Erdész Fné – Kozak A. [2008]: *A gyógynövényágazat helyzete*. Agrárgazdasági tanulmányok, 2008/4. szám. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet.
- 14) Kiss M. [2008]: 'A túlélésért küzdenek a hűtő- és konzerviparban', *Napi Gazdaság*, vol. 18, no. 4723, pp. 6-7.
- 15) Darvas Zs. – Szapáry Gy. [2008]: 'Az euróövezet bővítése és euróbevezetési stratégiák', *Közgazdasági Szemle*, vol. 55, október, pp. 833-879.
- 16) Dávid S. [2008]: *Az egységes euro pénzforgalmi térség, a SEPA*. Budapest: Magyar Nemzeti Bank.

- 17) Dries, L. – Leuven, K.U. – Mancini, M.C. [2006]: *Food quality assurance and certification schemes*. European Communities background paper.
- 18) ÉFOSZ [2006]: „Az élelmiszer az életért” – *A magyar élelmiszeripar egyeztetett innovációs stratégiája*. Magyar Nemzeti Élelmiszer-technológiai Platform. http://www.efosz.hu/letoltes/mnetp_egyeztetett_innov_strat_2006_febr.pdf
- 19) EFSA [2007]: 'Report of the Task Force on Zoonoses Data Collection on the Analysis of the baseline survey on the prevalence of Salmonella in broiler flocks of Gallus gallus, Part A', *The EFSA Journal*, no. 98, pp. 1-85.
- 20) Erdész F.-né – Kozak A. [2007]: *A gyógynövényágazat helyzete*. Agrárgazdasági Tanulmányok, 2008/ 4. szám. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet.
- 21) Európai Bizottság [2007a]: *Pensions Schemes and Projection Models in EU-25 Member State*. European Economy Occasional Papers, no. 35. Brussels: EC.
- 22) Európai Bizottság [2007b]: *Observatory of European SMEs*. Flash Eurobarometer 196 – The Gallup Organization.
- 23) FruitVeB [2008]: *A zöldség- és gyümölcságazat helyzete Magyarországon 2007*. Budapest: FruitVeB Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet.
- 24) FruitVeB [2008]: *A zöldség-gyümölcs ágazat középtávú ágazatfejlesztési koncepciója (2008-2013)*. Budapest: FruitVeB Magyar Zöldség-Gyümölcs Szakmaközi Szervezet.
- 25) FVM [2008]: *Jelentés a Kormány részére az FVM fenntartásában lévő mezőgazdasági szakképző intézmények agrár-szakképző központokba szervezéséről, valamint a létrejövő új központok és a területi szakképző intézmények közötti lehető legszorosabb együttműködés kialakításának lehetőségeiről szóló középtávú tervről*. Budapest: Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium.
- 26) Gábos A. – Keller T. – Medgyesi M. – Tóth I.Gy. [2007]: *Adótudatosság, fiskális illúziók és az állami újraelosztással kapcsolatos preferenciák 2007-ben Magyarországon*. Kutatási beszámoló, TÁRKI, Budapest.
- 27) Gábrriel P. – Reiff Á. [2006]: 'Az áfakulcsok változásának hatása fogyasztói-árindexre', *MNB-szemle*, 2006. december, pp. 14-20.
- 28) GKM [2007]: *Tájékoztató a Kormány részére a kormányzati deregulációs programról és a vállalkozói környezet javítását szolgáló „Üzletre hangolva” program intézkedéseiről* (kézirat).
- 29) Györffy D. [2007]: 'Társadalmi bizalom és költségvetési hiány', *Közgazdasági Szemle*, vol. 54, no. 3, pp. 274-289.
- 30) Gyuricza Gy. [2007]: 'Tendenciák a mezőgazdasági szakképzésben', *Agrárágazat*, vol. 8, no. 10, pp. 40-43.
- 31) Hajdú J. – Hovánszki A. [2008]: *A feketemunka jogi rendezésének lehetséges módzatai*. <http://www.celodin.org/read.php?lang=hu&pid=5102>

- 50) Papp J. [2008]: 'A gúzsba kötött gazdaság kiszabadítása', *Pénzügyi Szemle*, vol. 53, no. 4, pp. 663-693.
- 51) Planet Retail [2007]: 'A legapróbb részletekbe menő minőségi követelmények – Mit várhatunk az Alditól?', *Élelmiszer*, vol. 15, no. 7-8, pp. 8-11.
- 52) PM [2007]: *Tájékoztató a Kormány részére a feketegazdaság visszaszorítására tett intézkedésekről, azok hatásairól.*
<http://www2.pm.gov.hu/web/home.nsf/portalarticles/DA9B55F96A1F949BC1257314002B2D25?OpenDocument>.
- 53) Potori N. [2008]: 'Az SPS bevezetésével kapcsolatos aktualitások', *Vetőmag*, vol. 15, no. 4, pp. 8-11.
- 54) Radó M. [2003]: 'Infláció, tőke költség és a magyar tulajdonosok versenyhátránya', *Közgazdasági Szemle*, vol. 50, no. 11, pp. 964-987.
- 55) Raskó Gy. [2008]: 'Kevésbé lédús nyár – Hogyan fojtja meg a feketegazdaság az agráriumot?' *Magyar Narancs*, vol. 20, no. 34, pp. 42-43.
- 56) Salgó P. [2007]: 'Gyártói Kerekasztal – Megfontolt fejlesztések – Fagyasztott élelmiszerek', *Progresszív magazin*, vol. 15, no. 9, p. 20.
- 57) Soltész M. – Nyéki J. – Szabó Z. [2008]: 'A gyümölcstermelést veszélyeztető extrém időjárási hatások', *Klíma-21 füzetek*, no. 53, p. 3.
- 58) Somfai, A. [2008]: *Hat kérdés a közúti szakmához.* Közlekedéstudományi Egyesület Közlekedéscsoporthoz Tagozat Közúti Szakosztálya, Magyar Közút Kht. 36. *Ütügyi napok* konferenciája (Keszthely, 2008. szeptember 10.).
- 59) Spitzenverbände der Landwirtschaftlichen Sozialversicherung [2008]:
<http://www.lsv.de/verbaende/03gla/05zahlen/zahlen02.html>
- 60) Szabó, G. [2008]: 'Changes in the Structure of Agricultural Production, Farm Structure and Income in Hungary in the period of 2004-2006' (pp. 73-81) in: Csáki, Cs. – Forgács, Cs. (eds): *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe, Agricultural Economics and Transition: „What was expected, what we observed, the lessons learned.”* Proceedings, vol. 2, Budapest: Corvinus University.
- 61) Szakály Z. – Fülöp N. – Nábrádi A. [2008]: 'Fogyasztói attitűdök elemzése a sertéshús és -húskészítmények piacán' in: *A sertéságazat versenyképességének javítása.* Debrecen.
- 62) Szalai Á. [2008]: *Nem pénzügyi, bizalmi.*
<http://index.hu/velemenyt/jegyzet/bizalom08111/>
- 63) Székely Cs. – Pálinkás P. [2007]: 'A hazai mezőgazdasági vállalkozások menedzsmentje európai összehasonlításban', *Gazdálkodás*, vol. 51, no. 6, pp 3-15.
- 64) Szociális és Munkaügyi Minisztérium [2008]: *A szociális támogatási rendszer munkára ösztönző átalakítása (a társadalmi vita első szakaszának tapasztalatai alapján átdolgozott változat).*

<http://www.szmm.gov.hu/main.php?folderID=13894&articleID=40323&ctag=articlelist&iid=1>

- 65) Udovecz G. (szerk.) – Popp J. (szerk.) – Potori N. (szerk.) [2007]: *Alkalmazkodási kényszerben a magyar mezőgazdaság – folytatódó lemaradás vagy felzárkózás?* Agrárgazdasági Tanulmányok, 2007/7. szám. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet.
- 66) Tunyoginé Nechay V. (szerk.) – Stummer I. (szerk.) [2008]: *A fontosabb termékpályák 2007. évi piaci folyamatai.* Agrárgazdasági Információk, 2008/3. szám. Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet.
- 67) Van der Veen, H. – van der Meulen, H. – van Bommel, K. – Doorneweert, B. [2007]: *Exploring agricultural taxation in Europe.* Den Haag: LEI.
- 68) Veerman, C. [2006]: *The choice for agriculture – A vision of the future of Dutch agriculture.* Den Haag: Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality.
- 69) Vértes A. [2007]: *Adórendszer és versenyképesség.*
http://www.magyarorszagholnap.hu/pdf/5_versenykepessseg.pdf

Mellékletek

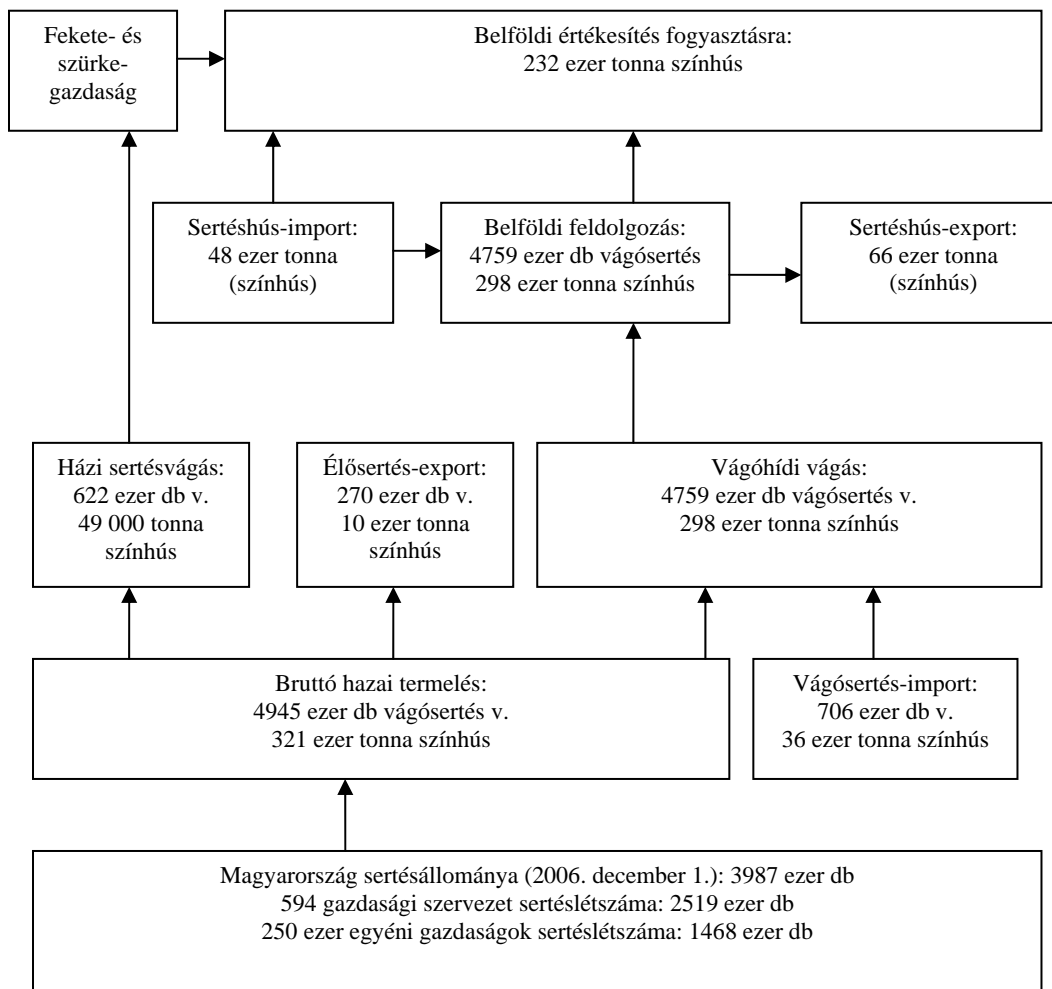
Cégek, szervezetek, amelyeknél konzultációt folytattunk

- 1) Abo Agrestis Termelői Értékesítő Szövetkezet (Alsónémedi-Bugyi-Ócsa)
- 2) Abengoa Bioenergy (Salamanca, ES)
- 3) ABO Mill Zrt. (Törökszentmiklós)
- 4) ABO Trade Gabona Kereskedőház Zrt. (Budapest)
- 5) Agrárgazdasági Kft. (Debrecen)
- 6) Agrograin Zrt. (Budapest)
- 7) Agroprodukt Zrt. (Pápa)
- 8) Alföldi Tej Kft. (Székesfehérvár)
- 9) Aranybulla Zrt. (Székesfehérvár)
- 10) Árpád Agrár Zrt. (Szentés)
- 11) Bonduelle Nagykörös Kft. (Nagykörös)
- 12) BonFreeze Zrt. (Kaba)
- 13) Bro-Ker-Bét Kft. (Újhartyán)
- 14) Campina (NL)
- 15) Campden & Chorleywood Magyarország Kht. (Budapest)
- 16) Capriovus Kft. (Szigetcsép)
- 17) Ceres Zrt. (Győr)
- 18) Cerbona Zrt. (Székesfehérvár)
- 19) Cora Magyarország Kft. (Budapest)
- 20) Dalmand Zrt. (Dalmand)
- 21) Debreceni Hús Zrt. (Debrecen)
- 22) Eisberg-Leuenberger Kft. (Gyál)
- 23) Első Pesti Malom- és Sütőipari Zrt. (Budapest)
- 24) Enviral a.s. (Lipótvár, SK)
- 25) FeVita Nyrt. (Székesfehérvár)
- 26) Fino Food Kft. (Kaposvár)
- 27) Fiorács Kft. (Ács)
- 28) Fornádi Mezőgazdasági Beszerző Feldolgozó, Raktározó és Értékesítő Szövetkezet (Fornád)
- 29) Fűri Tésztaipari Kft. (Székesfehérvár)
- 30) Fresh Fruit Termelői Értékesítő Szövetkezet (Kecel)
- 31) Gallicoop Zrt. (Szarvas)
- 32) Gici Tej-Tejtermék Kft. (Gic)
- 33) Glencore Grain Hungary Kft. (Budapest)
- 34) Globus Konzervipari Nyrt. (Budapest)
- 35) Gospodarstwo Rolne, A. i J. Jędrys (Olszanica, PL)

- 36) Grow Group Magyar-Holland Palántanevelő Kft. (Felgyő)
- 37) Gyermely Zrt. (Gyermely)
- 38) Győri Szeszgyár és Finomító Zrt. (Győr)
- 39) Hevestész Termelői Értékesítő Szövetkezet (Heves)
- 40) HunEnt Baromfifeldolgozó Zrt. (Kiskunhalas)
- 41) Hungary-meat Kft. (Kiskunfélegyháza)
- 42) Hungrana Kft. (Szabadegyháza)
- 43) Instytut Zootechniki – PIB (Balice, Pl)
- 44) Kiskunsági Kistérségi Zöldség-Gyümölcsstermelők Értékesítő Szövetkezete (Kiskunfélegyháza)
- 45) Kométa 99 Kft. (Kaposvár)
- 46) Középtiszai Mezőgazdasági Zrt. (Kunhegyes)
- 47) Krakowska Hodowla i Nasiennictwo Ogrodnicze POLAN Spółka z o.o., Zakład Hodowli i Nasiennictwa Ogrodniczego (Dziekanowice, Pl)
- 48) Magyar Gabonafeldolgozók, Takarmánygyártók és -Kereskedők Szövetsége (Budapest)
- 49) Mahart Gabonatárház Kft. (Csepel Szabadkikötő)
- 50) Markam Zakład Przetwórstwa Mięsnego (Kasinka Mała, Pl)
- 51) Master Good Kft. (Kisvárda)
- 52) Máv Cargo Zrt. (Budapest)
- 53) Mol Nyrt. (Budapest)
- 54) Nagisz Zrt. (Nádudvar)
- 55) Okręgowej Spółdzielni Mleczarska w Skale (Skala, Pl)
- 56) Ökoil Kft. (Sajóbábony)
- 57) Pannon lúd Kft. (Mezőkovácsháza)
- 58) Pannontej Zrt. (Zalaegerszeg)
- 59) Pick Zrt. (Szeged)
- 60) Pol'nohospodárske družstvo Sokolce (Lakszakállas, Sk)
- 61) Rajo a.s. (Pozsony, Sk)
- 62) Sales Bt. (Szentendre)
- 63) SC Ardealul SA (Nagykároly, Ro)
- 64) Smithfield Ferme S.R.L. (Temesvár, Ro)
- 65) Spar Magyarország Kereskedelmi Kft. (Bicske)
- 66) Szerencsi Mezőgazdasági Zrt. (Szerencs)
- 67) Taravis Kft. (Sárvár)
- 68) Tauris-Danubius a.s. (Dunaszerdahely, Sk)
- 69) Tolnatej Zrt. (Szekszárd)
- 70) Tóth 95 Kft. (Nagyfaludpuszta)
- 71) Veszprémtej (Veszprém)

- 72) Univer cégcsoport (Kecskemét)
- 73) Vetőmag Szövetség és Terméktanács (Budapest)
- 74) Zimbo Kft. (Perbál)

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



Forrás: AKI és KSH adatok alapján az AKI Agrárpolitikai Kutatások Osztályán készült számítások

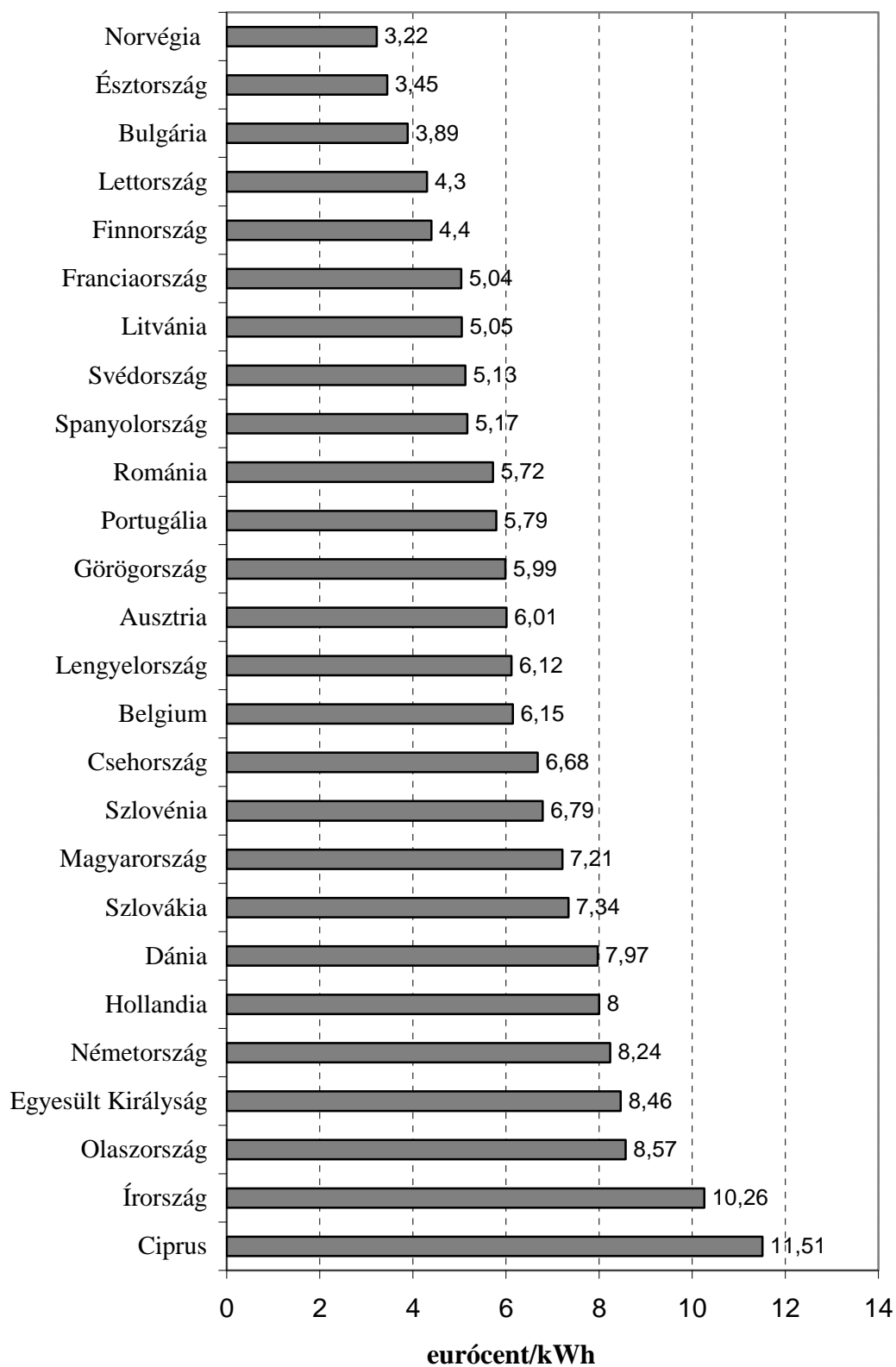
Megjegyzés: 2006. december 1-jei állatállomány, KSH adat. A december 1-jei sertésállomány határozza meg a következő évi sertéshústermelést.

**Az élelmiszerek és a vendéglátás százalékos részesedése a háztartások kiadásaiból
(2005)**

Megnevezés	Élelmiszerek, szeszesitalok, dohányáru	Vendéglátás	Együtt	Vendéglátás aránya az összes élelmiszercélú kiadásból
EU 27	19,2	3,9	23,1	16,9
EU 15	15,6	4,4	20,0	22,0
Portugália	17,8	10,5	28,3	37,1
Luxemburg	11,0	6,2	17,2	36,0
Nagy-Britannia	12,3	6,8	19,1	35,6
Ciprus	17,0	7,8	24,8	31,5
Görögország	18,8	8,1	26,9	30,1
Spanyolország	20,3	8,7	29,0	30,0
Ausztria	15,8	5,4	21,2	25,5
Hollandia	12,7	4,2	16,9	24,9
Belgium	15,8	5,1	20,9	24,4
Franciaország	15,7	4,2	19,9	21,1
Svédország	12,4	3,2	15,6	20,5
Írország	17,8	4,4	22,2	19,8
Málta	24,0	5,9	29,9	19,7
Finnország	15,2	3,7	18,9	19,6
Dánia	15,2	3,3	18,5	17,8
Csehország	23,4	4,4	27,8	15,8
Szlovénia	19,1	3,3	22,4	14,7
Lettország	32,3	5,2	37,5	13,9
Olaszország	20,4	3,2	23,6	13,6
Szlovákia	30,1	4,5	34,6	13,0
Észtország	25,3	3,0	28,3	10,6
Litvánia	37,3	4,4	41,7	10,6
Magyarország	26,1	3,0	29,1	10,3
Bulgária	35,3	3,4	38,7	8,8
Lengyelország	28,0	1,5	29,5	5,1
Románia	50,0	0,7	50,7	1,4

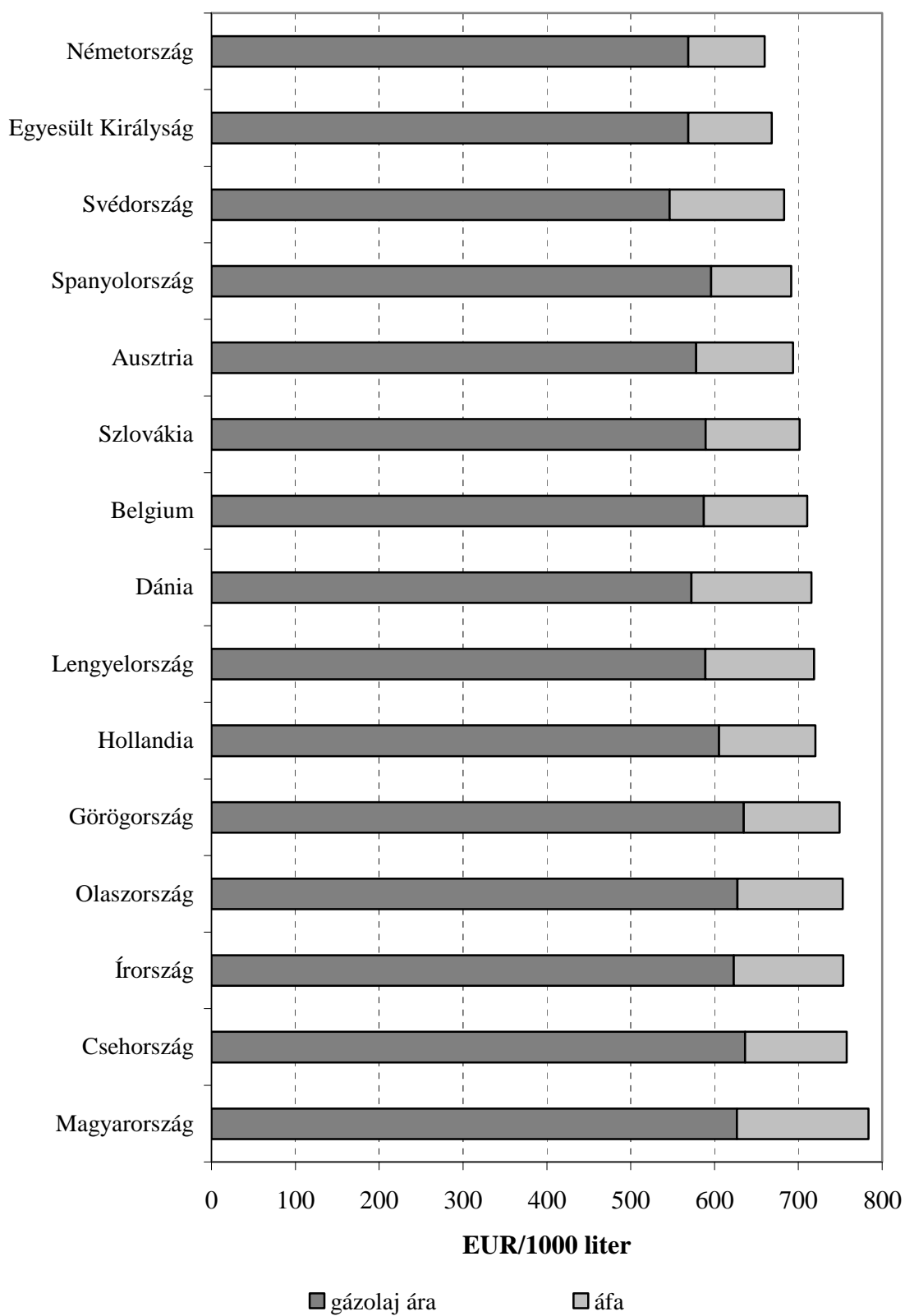
Adatforrás: Eurostat

Az ipari villamos áram ára az EU néhány tagállamában (2008. január 1.)



Adatforrás: Eurostat

A gázolaj átlagára az EU néhány tagállamában (2008 első félév)



Adatforrás: OECD

A beszerzési ár alatti értékesítés szabályozása Németországban

Németországban a beszerzési ár alatti értékesítést az 1998. évi versenytörvény (*Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*) 20. paragrafusának 4. bekezdése szabályozza. Ennek értelmében az élelmiszerek beszerzési ár alatti értékesítése csak indokolt esetben megengedett, pl. ha ezáltal elkerülhető nagyobb mennyiségű élelmiszer megromlása, vagy az élelmiszert jótékony, közösségi célra értékesítik. A jogszabályt a közelmúltban szigorították, eltörölték a korábban háromhetes türelmi időt, így a beszerzési ár alatti értékesítés már egyszeri alkalommal is a törvény megszegését jelenti.

Németországban sem ritka, hogy a kereskedelmi láncok alacsony áron kínált termékekkel (főleg tejtermékekkel) próbálják csalogatni a vásárlókat/fogyasztókat. A Német Parasztszövetség figyeli az ilyen akciókat, és a törvény megszegésének gyanúja esetén feljelentést tesz az illetékes hivatalnál (*Bundeskartellamt*). Ha a gyanú beigazolódik, az eset nagy figyelmet kap a médiában, ami rendszerint az érintett kereskedelmi lánc imázsának megrendülésével járhat. Ez persze kellő médiatámogatás és öntudatos vásárlók/fogyasztók nélkül nem lehetséges. Természetesen büntetést is kiszabnak, ennek „kitermelése” azonban nem okoz gondot – a vásárlók/fogyasztók bizalmának elvesztése sokkal nagyobb kárt jelenthet.