

# MŰHELYTANULMÁNYOK

---

**ORBÁNNÉ DR. NAGY MÁRIA**

**A BAROMFIIPAR  
VERSENYKÉPESSÉGÉT MOTIVÁLÓ  
TÉNYEZŐK**

*- műhelytanulmány -*

**A tanulmányorozat**

**5.**

**kötete**

Ez a műhelytanulmány a

**„Versenyben a világgal”**

A magyar gazdaság nemzetközi versenyképességének mikrogazdasági tényezői -  
**kutatási program**

igazgató: **Chikán Attila**

**Versenyképesség az iparágak szintjén**

c. projekt

vezetője: **Czakó Erzsébet**

**Versenyképesség iparági esettanulmányok tükrében**

c. alprojekt

vezetője: **Czakó Erzsébet**

keretében készült.

## Tartalomjegyzék

<b>1. Bevezetés</b> .....	<b>7</b>
<b>2. A szektor körülhatárolása</b> .....	<b>8</b>
<b>3. A termék és a termékelőállítás jellemzői</b> .....	<b>9</b>
3.1. Termékcsoportok és piacssegmentálás.....	9
3.2. Technológiai folyamatok.....	10
<b>4. A baromfiipar exportjának fő vonásai</b> .....	<b>11</b>
4.1. A magyar baromfikivitel helye a világkereskedelemben .....	11
4.2. A baromfiszektor exportjának szerkezete és fő piacai .....	13
<b>5. A baromfiipar hazai története</b> .....	<b>16</b>
5.1. A baromfifeldolgozó ipar kialakulása <sup>1</sup> .....	16
5.2. A baromfiipar fellendülése a hatvanas évek végétől .....	17
5.3. Változások a kilencvenes években .....	18
5.3.1. A válság okai.....	18
5.3.2. Privatizáció a baromfiiparban .....	20
<b>6. Nemzetközi tendenciák</b> .....	<b>25</b>
6.1. Fontosabb nemzetközi versenytársak .....	25
6.2. A piaci viselkedést meghatározó fontosabb tényezők (nemzetközi versenyképesség).....	27
6.2.1. Koncentráció, globalizáció .....	27
6.2.2. Költség-ár előny érvényesítése .....	28
6.2.3. Exportszubszidiák.....	29
6.3. Nemzetközi szabályozás, iparági önszabályozás .....	30
<b>7. A szektor hazai gazdasági struktúrája</b> .....	<b>32</b>
7.1. A verseny helyzete a baromfiiparban .....	32
7.2. Költségek és árak.....	36
<b>8. A szektor versenyhelyzete a Porter-i gyémánt modell alapján</b> .....	<b>38</b>
8.1. Termelési tényezők .....	38
8.1.1. Alapanyag .....	38
8.1.2. Kapacitás, technológia .....	40
8.1.3. Munkaerő, szakemberképzés .....	41
8.1.4. Tőkeellátottság .....	42
8.2. Keresleti tényezők.....	42
8.2.1. Belföldi kereslet .....	42
8.2.2. Nemzetközi keresleti tendenciák.....	45
8.3. Kapcsolódó és támogató szektorok .....	45
8.4. Vállalati stratégia, struktúra, verseny .....	47
8.5. A kormányzat szerepe.....	49
<b>9. Hazai és nemzetközi fejlődési tendenciák, versenyképességi kritériumok</b> .....	<b>51</b>
9.1. Hazai fejlődési tendenciák.....	51
9.2. Nemzetközi fejlődési tendenciák.....	51
9.3. Versenyképességi kritériumok és lehetőségek .....	55
<b>10. Mellékletek</b> .....	<b>60</b>
<b>11. Felhasznált irodalom</b> .....	<b>71</b>

## Táblázat-, ábrajegyzék

1. ábra: A baromfihús export alakulása, ezer tonna.....	12
2. ábra: Az export bevétel megoszlása 1995-ben baromfifajok szerint .....	14
3. ábra: A baromfihús összes értékesítésének alakulása, ezer tonna.....	19
4. ábra: A baromfifeldolgozás piaci szereplői.....	23
Broiler termelési és feldolgozási költségek, 1994 eleje.....	29
1. táblázat: Baromfi felvásárlás és értékesítés alakulása, 1990-1995 (ezer tonna).....	60
2. táblázat: A baromfiipari export aránya az élelmiszergazdasági és a nemzetgazdasági exportból, 1991-1995 .....	61
3. táblázat: A baromfihús export volumenének alakulása 1988-1995, ezer tonna .....	61
4. táblázat: Magyarország részesedése a világ baromfihús termeléséből és exportjából .....	61
5. táblázat: A baromfitermékek exportjának alakulása, 1993-1995.....	62
6. táblázat: A főbb baromfitermékek exportárai, 1993-1995 (USD/t).....	62
7. táblázat: A baromfitermékek fontosabb exportpiacai, 1994-95.....	63
8. táblázat: Baromfihús kereskedelem a kiválasztott körzetekben, 1000 tonna .....	64
9. táblázat: Az Európai Unió baromfihús mérlege 1994-ben (1000 tonna) .....	65
10. táblázat: Az Európai Unió legnagyobb 10 baromfifeldolgozó vállalata .....	65
11. táblázat: A 15 legnagyobb baromfifeldolgozó vállalat fontosabb mérlegadatai (millió Ft) .....	66
12. táblázat: Vágott baromfi értékesítés <sup>1/</sup> volumene vállalatonként, 1994-1995, (ezer tonna) .....	67
13. táblázat: Vágott baromfi értékesítés megoszlása vállalatonként, százalék.....	68
14. táblázat: A bratfertig csirke feldolgozásának költségei 1992-1994, Ft/t.....	69
15. táblázat: Főbb feldolgozott baromfitermékek jövedelme 1994-ben Ft/tonna .....	69
16. táblázat: A világ várható baromfihús fogyasztása és kereskedelme az ezredfordulóig.....	70

## Összefoglaló

A magyar baromfiipar évszázados múltja tekint vissza, termékei már az első világháború előtt megjelentek az európai piacokon. Az utóbbi időben a baromfitermelés és export a 80-as észteendokban érte el a csúcspontját. Ekkor a kivitel felfutását a Szovjetunióbeli szállítások megugrása adta. A magas támogatás-igény, minőséget nem preferáló keleti piac azonban elfedte a hatékonysági problémákat. A hagyományos nyugat-európai vevoinek az ipar ebben a periódusban is szállított, 1992-tól pedig - az export volumenének kétharmadát elvesztve - ez a régió vált a magyar baromfitermékek fő piacává.

A kilencvenes évtized első harmadában a baromfi vertikum egyre mélyülő válságba került. A külpiaç összezsugorodása mellett ebben számos más tényező is szerepet játszott. A privatizáció az ágazatban lassan, sok problémával terheltlen haladt, a remélt külföldi toke későn, a vállalatok leértékelése után és a vártnál kisebb mértékben érkezett. Úgy tunik, mára az ágazat kilábalt a válságból, a belföldi piac megtartása mellett 1994-től a kivitel újabb lendületet vett. A baromfiipar 1995-ben az élelmiszerágazat 2. legnagyobb exportbevételét adta közel 400 millió dollárral.

A világ baromfikereskedelmében azok az exportörök számíthatnak hosszabb távon is sikerre, akik kedvező klimatikus viszonyok között, hazai termelésű, olcsó takarmányból állítják elő a vágóállatot, szoros vertikális integrációban, olcsó munkaerővel termelnek, feldolgozóiparuk magas hatékonyságú, a méretgazdaságosság elonyeit kihasználják, jó innovatív készséggel, a változó kereslethez gyorsan alkalmazkodva igazítják kínálatukat. Versenyelony, ha a baromfihús kereskedelmet leginkább dinamizáló térségekhez - Délkelet-Ázsia, Észak- és Dél-Amerika - közel fekszenek és exportjukat nem vagy alig támogatták, mert ezzel elkerülhetik a GATT-WTO egyezményből fakadó korlátozásokat.

Ahhoz, hogy a magyar baromfiszektor a jövőben is meg tudja tartani bel- és külföldi piaci pozícióit és a kereslet változásához alkalmazkodva új piaci szegmensekbe jusson be, a vertikum minden fázisában vannak megoldandó feladatok, de tartalékok is.

A versenyképesség szempontjából pozitív tényezők közé sorolhatók: a baromfitermelés és feldolgozás évszázados hagyománya és tapasztalata; diverzifikált, több baromfifajon alapuló termékszerkezet; jó genetikai alapok; a rendelkezésre álló nagy mezogazdasági terület; a takarmány mintegy 60 százalékát hazai alapanyagból lehet biztosítani; (egyelőre még) olcsó munkaerő; éles verseny a hazai piacon; javuló vállalati struktúra; a feldolgozó ipar innovatív készsége; a nyugat-európai piacokra jól bevezetett export-termékek; az európai piacok közelsége.

A versenyképesség javíthatósága szempontjából vannak olyan hátrányok, amelyek kiküszöbölhetők, és vannak olyanok, amelyeken természeti adottságainkból következően nem léphetünk túl. Ez utóbbiak közé sorolható, hogy a baromfitápok közel 40 százalékát adó szójadarát és hallisztet csak importból tudjuk fedezni, a baromfitelepek futési igénye és energia-felhasználása jóval magasabb, mint a kedvezőbb klimatikus viszonyok között fekvő országoké, és hogy a baromfihús kereslet a tőlünk távol eső régiókban nem dinamikusan, ahová a szállítási költségek magasak.

A felsorolt negatívumoknál azonban jóval több olyan gyenge pontja van az ágazatnak, amelyeken javítani lehet, és amelyekben komoly előrelépés szükséges ahhoz, hogy a szektor megőrizze versenyképességét a bel- és a külföldön egyaránt. Az egyik legnagyobb tartalék a baromfihízlalás gyenge termelési eredményeinek hathatós javításában rejlik (az elhullás és a nevelési idő csökkentése, a takarmány-hasznosulás javítása, nagyobb állományok tartása). Javítani szükséges a vertikális integráció működését csakúgy, mint a feldolgozás hatékonyságát, a tokeellátottságot, az üzemi koncentrációt és a marketinget. Költségnövelő tényező a baromfifeldolgozás kapacitástöbblete és a jelenlegi magas takarmányárak. A kereskedelem-diplomáciai lépések során sok múlik azon, hogy mi lesz a kimenetele a baromfitermékek széles körét érintő Európai Megállapodás második szakaszának. Végül a baromfiágazatot körülvevő gazdasági környezetnek (pl. infláció, hitelkamatok, finanszírozás) is javulnia kell ahhoz, hogy a szektor jobb teljesítményt nyújtson.

## 1. Bevezetés

Tanulmányom a "Versenyképesség az iparágak szintjén" c. projekthez kapcsolódva a baromfifeldolgozó ipar versenyképességével foglalkozik.

A magyar baromfiipar az élelmiszergazdaság nagy múlttal rendelkező iparága, amelynek termékei már az első világháború előtt megjelentek az európai piacokon. Az ágazat exportorientáltsága a két világháború között is jelentős maradt. A nagyüzemi baromfitermelés a hatvanas évek végétől futott fel, egyre nagyobb volumeneket adva a kivitelnek, ami a nyolcvanas évek végére érte el a csúcspontját. Az export expanzióját a Szovjetunióba irányuló szállítások megugrása adta, de a baromfitermékek mindvégig jelen voltak a hagyományos nyugat-európai piacokon is. A Szovjetunióba magas támogatás, alacsony minőségi elvárások mellett szállított az ágazat, ami jótékonyan elfedte a hatékonysági problémákat.

A kilencvenes évtized első harmadában a baromfivertikum egyre mélyülő válságba került. A volt szovjet piac elvesztése mellett ebben számos más tényező is szerepet játszott. Úgy tűnik, mára az ágazat kilábal a válságból, aminek egyik pozitív jele, hogy a kivitel - a kétharmaddal visszaesett bázishoz képest - újabb lendületet vett. Ennek ellenére az ágazat ma is számos gonddal küszködik.

Dolgozatom - az iparági esettanulmányok részére megadott tematikának megfelelően - nyolc fejezetre tagolódik. Az első három pont a baromfiszektort mutatja be különböző jellemzők szerint, kitérve az ágazatnak a nemzetgazdaságban és a kivitelben betöltött szerepére, a szektor termék- és technológiai jellemzőire, vállalati szerkezetére. A 4. fejezetben az iparág múltjának taglalását követően a kilencvenes évtizedben mutatkozó válságjelenségekkel, azok okaival és a tulajdonosi szerkezet átalakulásával foglalkozom. Ezt követi a baromfiipar főbb nemzetközi versenytársainak, azok versenyképességének vizsgálata, valamint a világ baromfikereskedelmét meghatározó fontosabb tényezőknek az elemzése. A 6. fejezetben egyrészt a szektor hazai gazdasági struktúráját, a verseny és a koncentráció alakulását mutatom be, másrészt a költségek és az árak tendenciáit, a jövedelmezőség problémáit vizsgálom. A 7. fejezet a Porter-i gyémánt modell alapján veszi sorra a baromfiágazat versenyhelyzetének jellemzőit. Végül az utolsó fejezetben a hazai és nemzetközi fejlődési tendenciák - benne a magyar baromfiexport - előrejelzésére vállalkozom és megkíséreltem meghatározni azokat a kritériumokat és tartalékokat, amelyek javításával, illetve kiaknázásával növelhető a baromfiszektor versenyképessége.

## 2. A szektor körülhatárolása

A baromfiipar az élelmiszeripar 18 szakágazata közül a 3. helyet foglalja el. Az élelmiszeripar bruttó termelési értékéből 9 százalékkal részesedik. Az élelmiszerszektor második legnagyobb exportálója.

**A kilencvenes évek első harmadában a baromfiipart válságok sorozata érte.** 1991-93 között külpiaconak kétharmadát elvesztette, a termelési költségek és a kamatterhek emelkedését az eladási árakban érvényesíteni nem tudta, az exportszubszenció egyre apadt, miközben a forint felértékelődött. Számos vállalat jutott csodbe vagy került felszámolásra. A privatizáció az ágazatban lassan haladt, a külföldről várt és a remélnél kisebb tokeinjekció késon, a vállalatok leértékelődése után érkezett.

**Az 1993. évi mélypont után az ágazat bel- és külpiacon értékesítése egyaránt bővült.** Míg a hazai piacon csekély mértéku volt az eladások emelkedése, addig a külpiacon értékesítés volumene - különösen 1995-ben - felfutott, 2 év alatt 40 százalékkal lett magasabb. 1995-ben az összes értékesítésnek már 45 százaléka külföldre jutott szemben az 1993. évi egyharmaddal (1. táblázat). 1995-ben a baromfiágazat 383 millió USD exportárbevételt produkált, 7,6 milliárd Ft (22 Ft/\$) átlagos szubszenció mellett. A baromfitermékek fő exportpiaca az Európai Unió, ahova a kivitel közel 80 százaléka jut. Az ágazat importja minimális, baromfiipari termékekből évi 2-4 millió dollár, tenyészanyagból mintegy 10 millió USD. Emellett azonban a baromfitápokban mintegy 100 millió dollár értékű, importból származó szójadarát és hallisztet használnak fel.

Magyarországon a baromfifogyasztás tendenciája más húsfélék negatív fogyasztási trendjével szemben enyhén emelkedő. 1994-ben 23,1 kg volt fejenként.

A baromfiipar döntően négyféle baromfifajt dolgoz fel: csirkét, pulykát, kacsát és libát. Elenyésző mennyiségben gyöngyöst is vágnak. A feldolgozás két legfontosabb mellékterméke és egyben fontos exportcikke a viziszárnyasok mája és a libatoll.

**A baromfitermékek feldolgozásában és kereskedelmében az 1994. évi mérleg adatok szerint 64 cég vett részt.** Ezek a vállalatok 1994-ben 64,6 milliárd Ft árbevételt, 86 millió Ft adózott nyereséget értek el (1993-ban sokkal nagyobb összeget, 1,1 milliárd Ft-ot), saját tokeállományuk 12,5 milliárd Ft volt. A 64 vállalatnak azonban csaknem a fele 100 ezer Ft-nál kisebb árbevételt produkált, továbbá a baromfifeldolgozásba sorolt cégek között számos olyan is van, amelyik csak toll vagy csak tojás feldolgozással foglalkozik, vagy csak kereskedelmi funkciót lát el. A szárnyasok feldolgozását, mint fopofil végző és a piacon megjelenő cégek száma tehát jóval kevesebb. A két legnagyobb



baromfifeldolgozó vállalat a Hajdúsági Baromfifeldolgozó Rt és Bábolna-csoport, mindegyik 3 üzemmel rendelkezik.

A baromfiiparban foglalkoztatottak száma 1994-ben 11,6 ezer fő volt, ebből 85 % fizikai állományban dolgozott. Három év alatt 20 százalékkal csökkent a szakágazatban dolgozók létszáma.

### 3. A termék és a termékellátás jellemzői

#### 3.1. Termékcsoportok és piacszegmentálás

A magyar baromfiipar által feldolgozott baromfifajok **termékskálája világviszonylatban is szélesnek mondható**, mivel a baromfifajok mindegyike megtalálható a vágásra kerülő szárnyasok között: csirke, tyúk, pulyka, liba, kacs, gyöngyös. A nagy baromfitermelő országok zömében csak csirke és pulyka feldolgozással foglalkoznak - pl. az USA-ban és Brazíliában is. Európában egyedül a francia baromfiipar dolgozik teljes termékskálával.

A vágásra kerülő viziszárnyasok hasznosítási irány szerint tovább differenciálhatók: pecsenyeliba és -kacs, amelyek hús hasznosítású, broiler típusú fajták. A 8 hetes pecsenyeliba speciális magyar termék, jó exportcikk. A hús- és a zabosliba húsát és tollát egyaránt hasznosítják, nagy mellhús kihozatalú egyedek. A húsliba a pecsenyelibánál 1-2 kilogrammal nagyobb súlyú, tollát háromszor-négyszer tépik. A hizott liba termelés és feldolgozás elsődleges célja a májtermelés. A Mulard és a Barbarie kacs kettős, hús és máj hasznosítású szárnyas.

A magyar baromfifeldolgozó vállalatok túlnyomó többsége két vagy több fajta baromfit vág, ami szintén magyar sajátosság, mivel a világ baromfiiparában az egy faj feldolgozására szakosodott üzemek a jellemzők. A mintegy 20 nagyobb baromfifeldolgozó vállalat közül mindössze három olyan van, amelyik csak egyféle baromfival foglalkozik: a Bábolna Rt tulajdonában lévő győri cég csak csirkét (és tyúkot), a sarvasi telephelyű Gallicoop csak pulykát, és a mezokovácsné Pannonliver Rt csak libát vág.

**A baromfitermelés zömét Magyarországon is a csirke adja.** Az összes feldolgozott baromfi közül 1995-ben a csirke 62 százalékot képviselt, a pulyka és a liba egyenként 14 és 15 százalékot, míg a kacs 8 és a tyúk alig 1 százalékot. Az 1991-95 közötti időszakot tekintve a csirke és a tyúk aránya visszaesően van a pulyka és a liba javára (1. táblázat).

A vágott baromfit egészben vagy darabolva értékesítik. Az elsődleges feldolgozású termékek közül a legértékesebb a darabolt, csontozott csirke- és pulykamell, amelyek felfutó exportcikk. 1995-ben a hazai boltokban eladott vágott csirkéből az aprólék és a belsőség aránya az összes forgalom 60 százalékát adta, az egész csirke csupán 13 százalék volt, a maradék 27 százalék darabolt áruként (mell, comb) kelt el. Az aprólék aránya azért lehet ilyen magas a belföldi forgalomban, mert az exportpiacokon értékesített mell és comb után megmaradó olcsó baromfirészek az elszegényedő magyar vásárlóréteg között hamar vevőre találnak.

A baromfiipar a másodlagos- vagy továbbfeldolgozott termékek egyre szélesebb választékát állítja elő. Ezek a cikkek komoly versenytársai a húsipari hasonló áruknak, mivel azoknál olcsóbbak, viszont ízesítésük és minőségük eléri, vagy meg is haladja a hagyományos húsipari termékekét.

A baromfiipar kategorizálása szerint a továbbfeldolgozott termékek az alábbi nyolc csoportot alkotják: vörösáruk, felvágottak, májas, kenos készítmények, kolbászfélék, sonkatípusú áruk, pácolt, füstölt termékek, konzervek valamint a napjainkban egyre népszerűbb elosütött, panírozott áruk.

Továbbfeldolgozott baromfitermékekből 1995-ben 22 ezer tonnát értékesített a szakágazat a belföldi piacon, míg 1990-ben még csak 17,7 ezer tonnát. Az értékesítés mintegy felét a vörösáru és a felvágott teszi ki. Exportra azonban csak minimális továbbfeldolgozott termék jut.

### **3.2. Technológiai folyamatok**

A feldolgozásra kerülő baromfit levágják, kopasztják majd zsigerelik. Ezeket a műveleteket úgy végzik, hogy a baromfítést folyamatos üzemelesű felső pályán - konveijoron - halad. A műveletek ma már automatizáltak. A súly szerinti osztályozás is automatikus. Ezután a baromfítést hutik. A hűtés történhet levegővel (ez a korszerűbb módszer) vagy vízben. A folyadékos, majd később a levegős elhűtés bevezetése tette lehetővé a zárt ciklusú termelést. A friss baromfítést vagy egészben értékesítik vagy darabolják. A darabolást automata vagy félautomata gépekkel végzik. A baromfiipar zömében import - holland Stork - berendezésekkel dolgozik. A levágott állatok egy része - ma már egyre kisebb hányada - mélyhűtő alagútba, majd mélyhűtő tárolóba kerül. A továbbfeldolgozott termékek többféle munkafázison mennek át, darabolás, darálás, péppé zúzás, esetenként pácolás. A másodlagos feldolgozású árukhoz sokféle adalékanyagot használnak.

Az üzemek átbocsátó képességét az elsődleges feldolgozó sor sebessége határozza meg. A nagy hatékonyságú nyugat-európai országokban és az USA-ban a standard sori sebesség 8000 szárnyas óránként, amely az elmúlt néhány év során fokozatosan növekedett fel erre a szintre a korábbi 7200 db/órás sebességről. A fejlett ipari államokban a nagy volumenű kibocsátó cégek többmunkásos,

többsoros vagy/és többüzemes bázison üzemelnek oly módon, hogy a skála-hozadékot minél jobban érvényesíthessék az általános költség lefaragásával (Henry-Rothwell, 1995.).

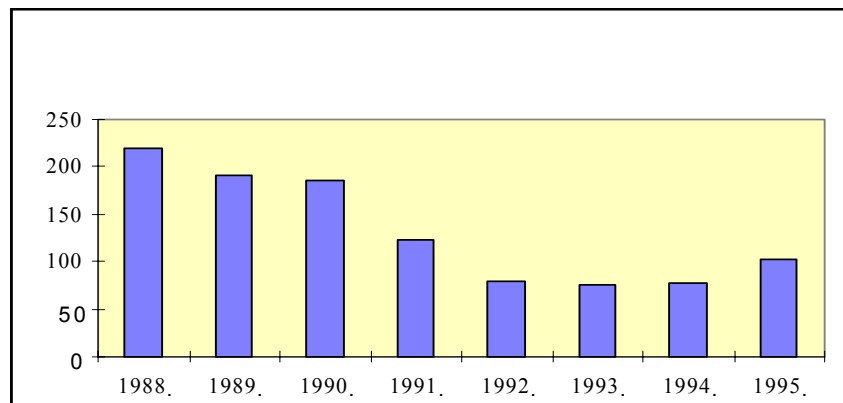
A baromfifeldozó vállalatok zöme termékeit közvetlenül a kiskereskedelmi boltoknak teríti. Budapesten van egyedül baromfi nagykereskedelmi vállalat, amely a fovárosi piac kb. 30 százalékát látja el.

## 4. A baromfiipar exportjának fő vonásai

### 4.1. A magyar baromfikivitel helye a világkereskedelemben

A baromfiszektor már a két világháború között is fontos exportáló ágazat volt. Voltak évek, amikor a baromfi-, toll- és tojáskivitel meghaladta a búzaexport értékét (Beke, 1936.). A háború után a baromfikivitel a nagyüzemi baromfitartás elterjedésével futott fel. A hetvenes évek második felében kezdődtek el a kifejezetten exportcélú fejlesztések. **A baromfikivitel csúcspontja a nyolcvanas évek második felére esik**, amikor a vágott csirke bekerült a magyar-szovjet áruforgalmi egyezménybe. A legnagyobb exportvolumen produkáló évben, 1988-ban 230 ezer tonna baromfi hagyta el az országot, aminek több mint a fele a Szovjetunióba ment. A kilencvenes évek elején bekövetkezett hatalmas piacvesztést plasztikusan mutatja, hogy a baromfiexport mélypontján, 1993-ban mindössze 73 ezer tonna baromfihús talált vevőre a külföldön. Ez a volumen az 1988. évinek csupán 32 százaléka! 1995-re azonban a baromfiexport újabb lendületet vett és valamivel meghaladta a 100 ezer tonnát, ami 1993-hoz képest 41 százaléknyi többletet jelent.

1. ábra: A baromfi-hús export alakulása, ezer tonna



Forrás: KOPINT-DATORG

A baromfiipar az élelmiszeripari szakágazatok közül a második legnagyobb exportáló a tartósítóipar után. Pozitív fejlemény, hogy baromfiágazat export-árbevétele kevésbé esett vissza, mint a volumene, mivel a kivitel szerkezete az értékesebb termékek felé tolódott el. 1991-95 között a baromfiipar évente 300-390 USD árbevételt produkált. Ez az érték az élelmiszergazdaság összes exportjának 12-14 százalékát, a nemzetgazdaság teljes kivitelének 3-3,3 százalékát tette ki (2. táblázat).

A világ baromfitermelése dinamikusan nő, az utóbbi másfél évtizedben csaknem megduplázódott. A magyarországi baromfitermelés a 90-es évtized elejétől nem követi ezt a tendenciát, mivel a belföldi értékesítés csekély bővülése mellett az export a fent bemutatott irányzat szerint alakult. 1992-94 között a magyarországi baromfi-hús termelés a világtermelésnek 0,3 százalékát adta. Ez az arány 1991-ben még 1 százalék volt (4. táblázat).

Az egyes országok baromfitermelésének döntő hányada hazai fogyasztásra kerül, külföldi piacokra a világ termelésének csupán 8 százaléka jut. Ehhez képest a magyar baromfiipar exportorientáltsága még napjainkban is magasnak mondható, mivel 1995-ben a termelés 44 százalékát a határon túl értékesítettük.

1994-ben 4,4 millió tonna baromfi-hús került be a világkereskedelembé. Ebből a magyar baromfi-hús export részesedése 1,8 százalék volt. Míg a nyolcvanas évek második felében Magyarországot a világ öt legnagyobb baromfi-hús exportora között tartották számon, addig 1991 után visszacsúsztunk a 10.-11. helyre.

Lényegesen kedvezőbb a világexportból való részesedésünk, ha az értékadatokat vesszük szemügyre, mivel a magyar exportban a világtáznál jóval több a nagytestű baromfifaj és a fejlett országok exportszerkezetével csaknem megegyezően magas az értékesebb baromfirészek (csontozott,

darabolt termékek) aránya. A világ baromfihús exportjának értékéből a magyar kivitel 3,5 százalékkal részesedett 1994-ben (4. táblázat). (Ebben az adatban a liba- és kacsamáj valamint a toll kivitelének értéke nem szerepel.)

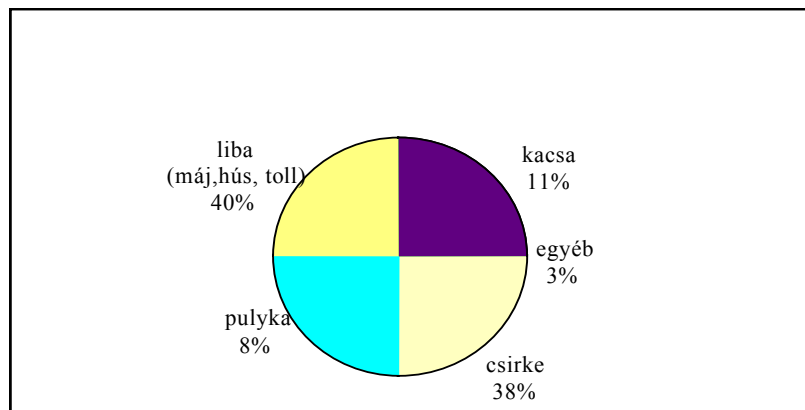
## 4.2. A baromfiszektor exportjának szerkezete és fő piacai

A baromfifeldolgozó ipar **fő exportcikkei** a az egész vagy darabolt csirke-, pulyka-, liba és kacsahús, a liba- és kacsamáj valamint a toll. Ezen termékek kivitelének értéke 1995-ben 373 millió USD volt. Csekély mennyiségben, évente 1-2 millió dollár értékben exportálnak még tojást, továbbfeldolgozott árut és évi 3-5 millió dollár értékben belsőséget és aprólékot (5. táblázat).

Az egyes baromfifajok közül a kivitel volumenét tekintve **csirkéből adjuk el a legnagyobb mennyiséget**. Az utóbbi 5 évben az összes baromfihús exportból 51-58 százalék volt a csirke kiszállításának a volumene. Második legnagyobb tétel a libahús, 20 százalék körüli részesedéssel. Az elmúlt két évben jelentősen, mintegy felére visszaesett a pulykaexport aránya az összes baromfihús kivitelben a nyugati országok lanyhuló kereslete és az EU belső szállítóinak fokozódó konkurenciája miatt. 1996 első félévében azonban a tavalyi év hasonló időszakához képest megduplázódott a pulykaexport, ami a nagy-britanniai kergemarhakór egyenes következménye. A kacsahús aránya meglehetősen stabilitást mutatva 12-14 százalék (5. táblázat).

Ha azt vizsgáljuk, hogy **melyik baromfifaj hozza a legnagyobb valutabevételt az ágazatnak**, akkor a fentiekől eltérő képet kapunk. A **libaszektor termékei** - hús, máj, toll - a baromfiipar exportbevételeinek 43 százalékát adják, megelőzve ezzel a volumenhordozó csirke eladásából származó értéket:

2. ábra: Az export bevétel megoszlása 1995-ben baromfifajok szerint



Forrás: KOPINT-DATORG adataiból számítva

A korábbiakban már utaltunk rá, hogy a baromfihús mind nagyobb része kerül darabolva a külföldi vevokhoz, ami azért kedvező, mert az egész és a darabolt, csontos termékek közötti árkülönbség mintegy másfélszeres, a kicsontozott árunál pedig kétszeres. Ez az árkülönbség az oka annak, hogy a teljes baromfihús exportból a magasabb fokon feldolgozott, azaz a darabolt, részben csontozott termékek aránya az árbevételből nagyobb, mint a volumenből:

Darabolt baromfihús aránya, %	1991	1993	1995
az export volumenéből	34,1	56,8	59,2
árbevételéből	50,0	70,2	71,1

Forrás: KOPINT-DATORG adatokból számítva

Akár a mennyiséget, akár az értéket nézzük azonban, **kedvezően magas a nagyobb élmunkát igénylő termékek részesedése a kivitelben.** A baromfifajok közül egyedül a kacsánál nagyobb az egészben való eladás azért, mert a pecsényekacska fontos - bár szezonális - exportcikk.

Az export 1994-től tapasztalható fellendülését egyrészt az tette lehetővé, hogy megállt a termelés visszaesése, növekedtek az export árualapok. Másrészt a nyugat-európai országok zöme kilábalta a recesszióból, megélénkült a kereslet a baromfihús iránt. A környező országok többsége is nettó baromfiexportor. Az Európai Uniótól kapott kedvezményes kvóták kihasználása 1994-ben lényegesen meghaladta az 1993. évi, 1995-ben pedig 100 százalékos volt.

1994 és 1995 az export szempontjából a baromfiiparban jó esztendőknek mondhatók, hiszen egy felfelé ívelő időszakról van szó. Mégis rá kell mutatnunk az **1995. évi kivitel néhány problémájára**, ami beárnyékolja az egyébként pozitív képet. 1995-ben a baromfihús kivitelének felfutása volumenben közel 10 százalékkal meghaladta az értékben mért növekedést, aminek fő oka az

**áresés** volt. (A baromfihús értékesítés volumene 36, árbevétele 27 százalékkal emelkedett.) Míg 1994-ben csaknem minden magyar baromfitermék ára emelkedett a világpiacon, addig 1995-ben több volumenhordozó exportcikk ára visszaesett. Az egész csirke ára több mint 20 százalékkal, a csirkecombé 17 százalékkal mérséklődött. Azon termékkörben, ahol sikerült az egy évvel korábnál jobb árat elérni, az áremelkedés csekély, mindössze 1-4 százalék volt. Ebbe a csoportba tartozik a libamell és -comb, a csirkemell és az egész kacska (6. táblázat).

A csirketermékek árcsökkenéséhez az is hozzájárult, hogy a kedvezményes EU kvótán felüli mennyiségeket a GATT egyezmény életbe lépése (1995. júl. 1.) óta 80 százalékos vám sújtja. Ezért igen kedvezőtlen az ágazat számára az exporttámogatás 1996. évi csökkentése. Míg a baromfiipar kivételének szubvenciója 1995-ben 7,6 md Ft volt (átlagosan 22 Ft/USD), addig 1996-ra a tervezett szubvenció 5 md Ft alatt marad. A szakemberek szerint ez akár 20-25 ezer tonna kiesést okozhat a kivitelben. Az egyik legfontosabb baromfitermék, a kicsontozott csirkehús támogatása az 1995. évi 130 Ft/kg-ról 1996-ra 85 Ft/kg-ra csökkent. Márpedig a csirke kedvezményes EU kvótája az egyik legalacsonyabb a tényleges kiszállításhoz képest, azaz a legnagyobb mértékben ezt a termékcsoportot sújtja a magas EU vám.

Árbevétel- kiesést okozott a **libamájra bevezetett export értékesítési kvóta** is (lásd erről bővebben a 6. pontban). 1994-ben még csaknem 50 millió USD árbevétel származott a libamáj eladásokból, ami 1995-re 37 ezer dollárra apadt. Az exportkorlátozás folyamányaként a liba törzsállományt is csökkentették. Ennek viszont egyenes következménye lett, hogy a külföldön értékesített toll volumene is visszaesett, mégpedig 40 százalékkal. A fentiek miatt a baromfifeldolgozó ipar exportárbevétele 1995-ben csak 7 százalékkal haladta meg az 1994. évit, míg 1994-ben 23 százaléknyi volt az emelkedés.

**A magyar baromfitermékek külföldi piacai meglehetősen koncentráltak**, bár 1995-ben a vevőkör bővült. Az eladások 75-80 százalékát az Európai Unió országai veszik fel. Legfontosabb importálóink Németország (a teljes vágott baromfi export 35-38 százaléka ide irányul), Olaszország (14-16 százalék), Franciaország és Ausztria. Ez utóbbi országba azonban 1995-ben visszaestek a kiszállításaink, részben azért, mert az osztrákokkal fennállt korábbi vámkedvezményeket késon emelték be az EU kedvezményes kvótákba. Svájc is hagyományos vásárlója a magyar csirke- és pulykatermékeknek, valamint a tollnak.

1995-ben a korábnál valamivel több termék került a FÁK régiójába (mintegy 5000 tonna fagyasztott csirke, igen alacsony áron) és a volt Jugoszlávia új államaiba is, szintén nyomott áron.

Egyes csirketermékekből Lengyelország, Románia és Albánia is növekvő mennyiségeket vásárolt tavaly (7. táblázat).

A liba- és a kacsamáj vevőkörre igen korlátozott, a kivétel több mint 90 százalékát francia nyelvterületre (Franciaországba és Belgiumba) szállítjuk. Kacsamáj exportunk visszaszorulóban van a francia termelés erőteljes bővülése miatt. Öröndetes, hogy az utóbbi két évben dinamikusán nőtt a japán piacon eladott libamáj volumene. 1995-ben ez a távoli piac vette fel az libamáj export közel 10 százalékát.

## 5. A baromfiipar hazai története

### 5.1. A baromfifeldolgozó ipar kialakulása<sup>1</sup>

A baromfi iparszerű feldolgozásának kezdeti időszakát a **múlt század végére** teszik. Két alföldi városban, Kiskunhalason és Orosházán létesítettek először feldolgozó üzemeket, amelyekben a vágás, zsigerelés, kopasztás még kézzel történt. Hirschfeld Antal 1870-ben alapította az Elso Osztrák-Magyar Libamáj Export Vállalatot, bécsi székhellyel, valamint galgóci, budapesti, bécsi, párizsi és strasbourg-i telephelyekkel. Érdemi libamájexportot a cég létrehozásától kezdődően lehet figyelemmel kísérni.

A század elején sorra alapították az újabb üzemeket Szabadkán, Nagyszalontán, Budapesten, egy második céget olasz tokébol Orosházán. A telephelyre beérkező baromfit minosítéssel egybekötött átvétel után hízaldába helyezték vagy megfelelő pihentetés után levágták, kopasztották, de gyakori volt az is, amikor fojtás után tollában hagyták.

Élő és vágott baromfit egyaránt exportáltak. A baromfiipari tevékenységek körébe tartozó cikkek exportja (eleven és leölt szárnyas, tojás, ágytoll, lúdmáj) 1910-ben 4,7 százalékát tette ki "a magyar Szentkorona országai" összkivitelének, ami nagyobb, mint a mai (3 %) arány.

A századforduló után már lehetőség nyílt fagyasztásra és hűtőházi tárolásra is és megjelentek az első, műjéggel hűthető vagonok. A technikai feltételek teremtették meg a piaci határok kitágítását és a termelési-értékesítési idopontok függetlenítését egymástól.

A magyar baromfi jellemző piaca az I. világháborúig Ausztria, Németország, Nagy-Britannia, Olaszország, kisebb mértékben Svájc, Franciaország és Belgium volt. (Nyugat-Európában ma is ezek

---

<sup>1</sup> E pont megírása Nagy Tamás (1986): A baromfiipar története című munkáján alapul.



a fő piacaink, kivéve Nagy-Britanniát, ahova csak minimális mennyiséget szállítunk.) A század elejéről származó árjegyzékek szerint a magyar baromfi jó minőségét a piac az árakkal is elismerte.

Az első világháború után a trianoni békeszerződéssel több üzem külföldre került, viszont a régi cégek mellett újakat is alapítottak a húszas évek elején: Sárváron, Budafokon (részben skót tulajdonban), Szentesen, Törökszentmiklóson, Békéscsabán, Kecskeméten. A harmincas években Kaposvárott, Zalaszentivánon, Gyorben, Dunaszerdahelyen létesült vágóüzem.

A baromfi vágását és feldolgozását továbbra is kézi munkával végezték. A vasúti szállításban általánossá vált a mujéghutéses vagon, de a harmincas években megjelentek az első külföldi motoros hutésu vagonok is. **A két világháború között a baromfitermékek az ország külkereskedelmében a korábbiaknál is fontosabb szerepet tölthettek be.** 1938-ra Magyarország 521 millió pengos kiviteléből az élő és a vágott baromfi, toll, tojás és libamáj együttesen 52 millió pengó értékben, 10 százalékot ért el. Az ágazat exportorientáltságára való tekintettel a felvásárlási árakat bizottság ellenőrizte. Az egyes cégekre a Magyar Élelmiszerkiviteli Cégek Országos Szövetségének megfelelő osztálya exportkontingenseket állapított meg. Ez az osztály állandó piaci információkkal szolgált és gazdálkodott a térítésekkel (azaz az állami támogatással).

1938-tól kezdődően a baromfiipar legfontosabb gyárai a Hangya tulajdonába kerültek, az export egyre nagyobb része Németországba irányult.

## 5.2. A baromfiipar fellendülése a hatvanas évek végétől

A vágóbaromfi termelés a hatvanas éveket követően gyors ütemben fejlődött. A Bábolnai Mezőgazdasági Kombinát és Nádudvari Vörös Csillag Mezőgazdasági Termelőszövetkezet korszerű, nagy hús- ill. tojás-kihozatalú tenyésztőanyag szaporítását kezdte meg, amelyben a genetikai háttér az USA-ból származó import biztosította. Gyorsan bővült a nagyüzemi csirketermelés. A takarmányozás is módosult, fehérjékben, nyomelemekben gazdag takarmányokkal, a baromfi korától függő tápokkal hizlalták a szárnyasokat. A növekvő belföldi kereslet és a főleg szovjet piaccal bővülő export a meglévő üzemek korszerűsítését majd új üzemek létesítését kívánta meg. A nyolcvanas évek első felében két nagyobb - termelőszövetkezet által alapított - üzem kezdte meg működését Hernádon és Zagyvarékason, és további három létesült Pécsen, Kisvárdán és Zalaegerszegen. Az új feldolgozóvonalakat döntően a szovjetunióbeli szállításokra alapozva állították be. A nyolcvanas évek második felében elsősorban a szűk keresztmetszetet jelentő és egyúttal a versenyképességet javító kapacitások - daraboló, levegős hutést szolgáló, szinkronfagyasztó, továbbfeldolgozó - bővültek gyors ütemben.

Az állami vállalatok 1971-81 között a **Baromfifeldolgozó Vállalatok Trösztje** keretében működtek. A tröszt 1982-ben megszűnt, ettől fogva a vállalatok önállóan gazdálkodhattak. A tröszt megszűnésével, 1982-ben alakult meg a Baromfitermelők Egyesülete, melynek tagjai a teljes vertikumot átfogták, a tenyésztéstől a külkereskedelemig. A nyolcvanas évtized vége felé állami, tsz, ÁG vagy közös vállalati tulajdonban összesen 18 olyan baromfifeldolgozó vállalat üzemelt, amely exportra is gyártott.

A baromfivertikum a nyolcvanas években az agrárágazat egyik legsikeresebb szektora volt. Az iparág teljesítményének csúcsvértékét 1988-ra teszik, amikor 500 ezer tonna baromfit dolgoztak fel és a termelés 60 százaléka került külföldi vevőkhöz. Ekkor a gyárak két muszakban, teljes kapacitással működtek.

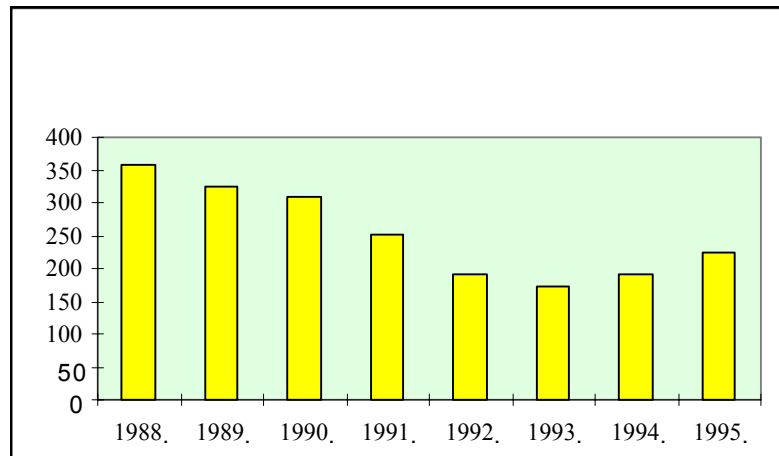
### **5.3. Változások a kilencvenes években**

#### **5.3.1. A válság okai**

A kilencvenes évtized első három évében a baromfiágazat egyre mélyülő válságba került. A volt szovjet piac elvesztése mellett ebben számos közgazdasági tényező is szerepet játszott.

A baromfifeldolgozás és értékesítés 1989-90-ben még csak enyhe ütemben, 1992-93 között drasztikus mértékben csökkent. Az elmúlt két év viszont már a javulás jeleit mutatja, különösen az 1995. évi exportfelfutás látványos (lásd az előző pontban.)

3. ábra: A baromfihús összes értékesítésének alakulása, ezer tonna



Forrás: Baromfi Termelők Tanácsa

Az évtized elején a konzerv- és a húsipar mellett a baromfiipar halmozta fel a legnagyobb veszteséget: 1991-ben 3 milliárd Ft-ot, 1992-ben 2 milliárd Ft-ot. A vállalatok zöme csodbe, vagy csodközeli helyzetbe jutott.

**Miért került az ágazat ilyen válságos helyzetbe?** Az okok egymásra épülő láncolatával állunk szemben, amelyek közül a legfontosabbakat emeljük ki:

- a keleti piacok elvesztése nem csupán 7,5 milliárd Ft bevételtől fosztotta meg az ágazatot, hanem a rubeles export rezsivisező képessége is megszűnt. **Az ágazat költséggazdálkodása a nagy támogatást igénylő rubel viszonylatú exportra volt ráépítve.** A cégek elestek attól a lehetőségtől is, hogy a szabványsúly alatti vagy feletti csirkét, pulykát, illetve a máj nélküli libatestet a kevésbé igényes keleti piacokon értékesítsék. Ráadásul a rubeles export gyors pénzforgást biztosított, mivel a prompt inkasszó révén azonnal le lehetett hívni a költségvetéstől az export ellenértékét.
- A baromfiipar - más élelmiszeripari ágazatokhoz hasonlóan - **forgóeszköz** szükségletének nagyobb hányadát mindig is **hitel**bol fedezte. A kamatok megugrásával a bankköltségek is felpörögtek, ami felduzzasztotta a közvetett költségeket is.
- Az input költségek emelkedését sem a bel- sem a külpiazi árakban nem tudta a baromfiipar érvényesíteni. Belföldön egyrészt a magas baromfi készletek piacra dobása miatt voltak az árak nyomottak, másrészt sertéshúsból is túltermelés volt.

- Az **exportszubszenció 1989-től drasztikusan csökkent**, miközben a forintot felértékelő árfolyampolitika mérsékelte az export árbevételt. A csirke és a pulykatermékek kivitele veszteségessé vált, ezen termékkörben a hízaláson sem képződött nyereség.
- A **baromfi-értékum egyes fázisainak korábbi szoros kapcsolatai összetöredezték**, a finanszírozás rendszere kényszerűen átalakult. A nyolcvanas években a baromfitermelés nagyobb hányada nagyüzemi keretek között folyt, a termelőszövetkezetek, állami gazdaságok mintegy a bank szerepét töltötték be azzal, hogy az inputokat (naposcsibe, takarmány és a hízalás egyéb költségei) megelolegezték a kistermelőknek. A nagyüzemek egy részének szétesésével az integrátori szerep a feldolgozókhöz került át, akik váratlanul nagyszámú termelivel találták szembe magukat. A kistermelők - tokéjük nem lévén - azt várták, hogy most már a feldolgozók finanszírozzák meg a naposállat ellátás és a hízalás költségeit. Ezt a vágóhidak csak újabb kölcsönök felvételével teheték meg, ami tovább növelte hitelek nyereséget elszívó kamatköltségeit.
- Annak ellenére, hogy a recesszió már 1990-ben érződött, folyamatosan léptek be **új kapacitások** a baromfifeldolgozó iparba. Pl. 1990-ben a magyar-izraeli tokével pulykafeldolgozásra alapított Gallicoop Rt (Szarvas), libafeldolgozó üzem Pusztamérgesen, csirkefeldolgozó a Kiskunhalasi Baromfiipari Vállalat toszomszédtségében. 1990 oszére a libafeldolgozással foglalkozó Pannonliver Rt többszörösére bovitette kapacitását. 1991-ben vált le a Debreceni Barneválról a közelében muködo Hajdúvid Kft (ma már Hajdúsági Rt), amely szintén fejlesztette kapacitásait, és ahova az évek során a debreceni vállalat csaknem teljes menedzsmentje átvándorolt átvíve a piaci kapcsolatokat is.
- 1992-ben már általános jelenség volt, hogy a feldolgozó cégek csak heti 3-4 napot dolgoztak, akkor is egy muszakban. Ennek ellenére véglegesen egyikük sem állt le. Az **alacsony kapacitáskihasználás** jócskán megnövelte a fajlagos feldolgozási költségeket, tovább emelve a veszteséget. 1992 végére - 1993 elejére a volt állami és szövetkezeti tulajdonú vállalatok kétharmada csodöt jelentett vagy felszámolás alatt állt. Közülük csupán egy vállalat állt le véglegesen 1993 elején, igaz, ez a legnagyobb kapacitású cég, a Debreceni Barnevál Rt volt.

### **5.3.2. Privatizáció a baromfiiparban**

A baromfiipari vállalatok privatizációja - a húsiparhoz hasonlóan - nagyon vontatottan haladt. Külföldrol alig volt komoly érdeklödés. A befektetők kivártak, a felhalmozódott veszteségek és hitelek miatt a baromfiipar nem volt vonzó befektetési terület. A cégek viszont éppen a privatizálástól várták a tokeinjekciót.

1992 végéig a baromfiipari vállalatok részvénytársasággá alakultak, de a magánosításban nem sok előrelépés történt. Az állami vállalatok részvényei az ÁVU és - néhány százalék erejéig - az önkormányzatok tulajdonában maradtak.

1992 nyarán kezdett cikkezni arról a szaksajtó, hogy a Conagra amerikai konzorcium és az OKHB vagyongazdálkodói részvénytársaságot alapítva négy baromfiipari vállalat feljavítását és privatizációját pályázza meg, illetve vagyongazdálkodói szerződést köt velük. A megcélzott vállalati kör szinte havonta változott, és közben megghiúsultak azok a remények is, hogy a Conagra jelentősebb tőkét fog befektetni az ágazatba. 1992 augusztusában megalakult a Conavis Kft az OKHB többségi, 55 százalékos tulajdonrészével. A másik két alapító a Conagra és a baromfitermékek külkereskedelmének zömét bonyolító Hungavis Rt volt. A kft-ből a Conagra már 1993 elején kilépett, üzletrészét a Hungavis frankfurti leányvállalata, a Hungavis Neu Isendorf GmbH vette meg, majd 1995 elején az OKHB - akkor már Kereskedelmi és Hitel Bank - üzletrészét is kivásárolta.

Az ÁVU álláspontja 1993 januárjáig az volt, hogy vagyongazdálkodásba adja át a vállalatok többségét. 1993 január végén azonban úgy határozott, hogy akár alacsony áron is, de inkább értékesíti a cégeket. A határozatot követően a Conavis Kft megvette a Kiskunhalasi Baromfifeldolgozó Rt-t, majd csodagezesség után, 1994-ben a Törökszentmiklósi Rt-t. Az ÁVU még 1992 szeptemberében vagyongazdálkodói pályázatot írt ki a második legnagyobb gyárra, az akkor még nyereséges Békéscsabai Baromfifeldolgozó Rt-re. Négy pályázó közül a Bábolna Rt nyerte el a vagyongazdálkodás jogát úgy, hogy 3 év elteltével a cég megvételére is eljogot kapott.

**Az első komoly külföldi szakmai befektető 1992 végén jelentkezett.** Az angol Matthew cég 1993 márciusában vette meg a mindvégig nyereséges Sárvári Baromfifeldolgozó vállalatot. **1993-95 között még további 4 vállalatba fektettek be tőkét külföldi cégek,** közülük egy vállalatban a külföldi befektetőnek többségi tulajdona van (Orosháza).

1993-ban két baromfifeldolgozó hosszabb időre felfüggesztette a termelését, majd 1994-ben újabb két gyár jutott hasonló sorsra. Véglegesen azonban csak a budafoki üzem csukta be a kapuit 1995-ben. A vállalatok zöme tehát úgy vészelt át az 1992-94 közötti válságos időszakot, hogy alacsony kapacitáskihasználás mellett, kisebb-nagyobb szünetekkel ugyan, de mindvégig a porondon maradt, bízva a kereslet fellendülésében. Ebben az időben az iparág átlagos kapacitáskihasználása csupán 50-55 százalék volt. Ezen a mutatóon a tavalyi export fellendülés mintegy 10-15 százalékot javított ugyan, de még ma is szükség lenne 2-3 üzem bezárására ahhoz, hogy az ágazat megszabaduljon a kapacitás feleslegtől (lásd erről még a 6. pontban). Az következett be, amitől néhány szakember már 1992-ben óvta az ágazatot. "A keleti piacok elvesztésével 350 ezer tonna vágóbaromfi feldolgozásának van

realitása, amiből az következik, hogy vagy az összes üzem kihasználatlan kapacitással, magas általános költséggel terhelt terméket állít elő, vagy néhány üzem leállításával, "hidegtartalékra tételével" életre kelthető a többi üzem" (Szekeres, 1992.)

**1995 végére három vállalatcsoport alakult ki a baromfifeldolgozó iparban felvásárlás és vagyonkezelésbe vétel révén, de ebben a folyamatban külföldi toke csak elenyésző arányban vett részt:**

- A Hajdúsági Rt 1992-ben megvette a kisvárdai feldolgozót, majd többszöri meghirdetés és hosszú egyezkedés után 1995-ben a debreceni gyárat,
- 1995-re a Hungavis Rt tulajdonában lévő Conavis Rt három gyárat birtokolt, egy további rész tulajdonos,
- A Bábolna Rt 1992-ben megvette a kecskeméti céget. A Békéscsabai Baromfifeldolgozó Rt megvétele 3 évi vagyonkezelői jog után most van folyamatban, ami ellen erőfölényre hivatkozva több feldolgozó tiltakozik.

Az ÁPV Rt kimutatása szerint **a baromfiiparban a külföldi toke aránya** - a jegyzett tokére vetítve - 1995 végén **27 százalék** volt (Heti Privinfo, 1996. júl. 9.). Ez az arány csaknem 20 százalékkal alacsonyabb az élelmiszeripar átlagánál.

Az elmúlt években lezajlott privatizáció, a külföldi toke megjelenése és egyes vállalatok vagyonkezelői, majd tulajdonosi jogának elnyerése után 1996 elejére a 4. ábra szerinti érdekeltségi és tulajdonviszonyok alakultak ki a baromfifeldolgozásban:

4. ábra: A baromfifeldolgozás piaci szereplői

Név	Tulajdonos
<b>I. Vállalatcsoportok</b>	
1. Bábolna Rt: Győri feldolgozó Avimant, Kecskemét Békéscsabai feldolgozó	51 % Bábolna + német érdekeltség 91 % Bábolna Rt 100 % Bábolna Rt
2. Hajdúsági Rt: Hajdúvidi feldolgozó Kisvárdai feldolgozó Debreceni Barnevál Kecskeméti tollüzem	} 51 % magyar magánszemély 24,5 % HAGE Rt 24,5 % Nagin Kft
3. Conavis Kft : Kiskunhalasi feldolgozó (vagyonkezelés) Törökszentmiklósi feld. Pannonliver Rt Zagyvarékasi Rt	} 100 % Hungavis Rt csak részben Hungavis tulajdon
<b>II. Önálló vállalatok</b>	
4. Sárvári Bf Rt	95 % Bernard Matthews, brit magánszemély
5. Zalabáromfi Rt	59,1 % hat magyar magánszemély, 30,9 % Otto Glatter osztrák magánszemély
6. Gold M Kft., Szentes	30 % francia, 70% magyar magánszemélyek
7. Gallicoop Bf Rt	30 % Agrichem GmbH (osztrák), 30 % Magyar Hitel Bank Rt, 40 % magánszemélyek
8. Merian, Orosháza Rt	75 % Merian GmbH (német), 11 % Hungavis Rt + önkormányzatok, dolgozók
9. Hercsi Hús Kft, Hernád	100 % magyar magánszemélyek
10. Anasco Rt, Pécs	Kolos, dán befektető

Forrás: HVG, 1994. december 9., Privinfo egyes számai, VG egyes számai

A három vállalatcsoport közül véleményünk szerint a Hungavis Külkereskedelmi Rt. tulajdonában lévő **Conavis Kft**-hez tartozó vállalatok helyzete a leginkább bizonytalan. Az 1995-ben már nyereséges kiskunhalasi vállalaton kívül a többi 3 vállalat veszteséges és jelentős adósságot halmoztak fel. 1993-ban termeloi háttérüket és külpiacaik nagy részét elveszítették, amit csak részben tudtak visszaszerezni. A tulajdonosi helyzeteket bonyolítja, hogy mindazon feldolgozó cégek, akiknek tulajdonrészük van a Hungavisben - a baromfifeldolgozók többségének van Hungavis részvénye - kereszttulajdonosok a Conavis Kft-ben is.

A **Hajdúsági Rt** helyzete szilárd, 1993-ban és 1994-ben az ágazat összes nyereségének több mint a fele ettől a vállalatcsoporttól származott (11. táblázat). Résztulajdonosa a Hungavis Külkereskedelmi Rt-nek és 51 százalékban tulajdonosa a BBN Élelmiszerkereskedelmi Rt-nek (a volt Budapesti Baromfi Nagykereskedelmi Vállalatnak) is.

Mint említettük, a **Bábolna Rt** 1993-ban vagyonkezelésbe vette át az akkor már veszteséges Békéscsabai feldolgozót. Az ÁPV Rt a vagyonkezelői szerződést 1996 első félévére meghosszabbította. A gyár több száz millió Ft veszteséget halmozott fel, azaz a vagyonkezeléssel nem sikerült pozitív eredményre felhozni a Békéscsabai Rt-t. Miért ragaszkodik Bábolna mégis ehhez a vállalathoz? Valószínű azért, mert jelentős libamáj termelő, márpedig a libamáj az egyetlen biztos nyereséget hozó baromfitermék, és azért is, mert így a kecskeméti gyár mellett a második alföldi érdekeltiségével megerősítheti pozícióját a szintén általa termelt keveréktakarmány és naposcsibe piacon. A vertikális integráció egyes fázisainak birtoklásában - genetika, naposcsibe, takarmányellátás - egyetlen baromfifeldolgozó vállalat sincs olyan erős pozícióban mint Bábolna, akinek gyenge pontja, szűk keresztmetszete éppen az egyfajta baromfira (csirkére) alapozott feldolgozás volt.

**A baromfiiparban működő nagyobb feldolgozók sorát két további csoport egészíti ki:**

- a kis kapacitású, 1000 db/óra alatti legális feldolgozók,
- illegális vágóhidak.

Kis kapacitású üzemeket még 1989 után is alapítottak. Eredetileg a helyi kereslet kielégítésére hozták őket létre, de előbb-utóbb valamelyik közeli nagyváros piacára próbálnak betörni és ott stabil pozíciót szerezni. A hazai higiéniai követelményeknek megfelelnek, a szigorúbb EU normákat azonban csak pótlólagos beruházással tudnák biztosítani. Nincs is szándékukban exportálni. Ilyen üzemek működnek pl. Szegeden, Kiskunhalason, Kiskunmajsán, Keszthelyen, Kerekegyházán.

**Az illegális vágóüzemek** piacszarvása komoly méreteket ölt. Ezek a vállalkozások nem erre a célra épült helységeket (garázs, fészer, pajta) működnek, a higiéniai és a környezetvédelmi előírásokat nem tartják be, alkalmi munkásokkal, időszakosan dolgoznak. Társadalombiztosítást és adót nem fizetnek, ezért magasabb felvásárlási árat és alacsonyabb kiskereskedelmi árat tudnak kialakítani. Ezáltal tisztességtelen versenyelőnyhöz jutnak. A Baromfi Terméktanács szerint 25 ezer tonna vágott csirkét értékesítenek a hazai piacon, ami kb. három nagyobb csirkefeldolgozó éves belföldi értékesítésének felel meg. Az érem másik oldalára viszont éppen a Baromfi Terméktanács titkára világított rá. 1996-ban az égbe szökö takarmányárakat a felvásárlási árak nem tudták követni,



legalábbis a legális üzemeké nem. A baromfit hizláló kistermelők nem kis hányada éppen a feketegazdaságnak eladott csirke hasznából fedezi a legális szférának értékesített csirkéből adódó veszteséget. (Népszabadság, 1996. szept. 4.) Ez az állapot azonban hosszabb távon nem tartható fenn.

## 6. Nemzetközi tendenciák

### 6.1. Fontosabb nemzetközi versenytársak

Az elmúlt években a nemzetközi baromfihús kereskedelem erőteljesen bővült. 1988-94 között az export évi 6 százalékkal nőtt, kissé gyorsabban mint a világtermelés. 1995-ben az export még erőteljesebben megugrott (8%), ez mégis alatta marad a termelés 9 százalékos emelkedésének.

**A nemzetközi piacot néhány ország keresletének és kínálatának alakulása uralja.** Az export oldalon az USA, Brazília, Franciaország, Hollandia, Kína, Thaiföld, az importban Németország, Hong Kong, Japán, Oroszország, Mexikó és Szaud Arábia ( 8. táblázat). A világkereskedelem központja Délkelet-Ázsiára tevődött át, ebben a térségben no legdinamikusabban a kereslet az orosz piac mellett.

Az utóbbi 3 évben az **USA** tudta exportját leggyorsabban felfuttatni, mindenekelőtt a növekvő oroszországi vásárlások révén, ahová főleg olcsó csirkerészeket, szárnyat és hátsó negyedeket szállít alacsony áron. Az amerikai exportmennyiségek megdöbbentően, 1995-ben közel 2 millió tonna, ami megközelíti a világ baromfihús exportjának a felét. Fő felvevőpiacai Oroszország mellett Hong Kong és Kína, ahova szintén szárnyat és lábat ad el, ami a belső piacon szinte értékesíthetetlen, a Kínai konyhában viszont igen kedvelt. Az USA jelentős beszállítója Japánnak (főleg comb) és Mexikónak is.

A világ legnagyobb importora, **Hong Kong** csaknem teljesen behozatalból fedezi baromfihús szükségletét. Az import azonban nemcsak a belső fogyasztást szolgálja, hanem nagyrészt tovább kerül Kínába, ahonnan viszont a vásárolt áru egy része darabolás után Japánba vándorol. Kína átvette Thaiföldtől a japán piac vezető szállítójának szerepét. A japán piacon különösen kedvelt csirkerészek sok kézimunkát igényelnek, ami Kínában olcsóbb. A japán cégek részesedést szereztek az exportra dolgozó Kínai vállalatokban, és ezt tették korábban a hasonló thaiföldi létesítményeknél is.

A világkereskedelem fontos szereplője **Brazília** mintegy félmillió tonna baromfihús exporttal. Ezzel a teljesítményével Franciaországot megelőzve a második helyen áll a világkereskedelemben. Fő felvevőpiacai a Közel-Kelet és a Távols-Kelet (összesen mintegy 60 százalék). Európába viszonylag

keveset szállít (14 %) egyrészt az EU magas vámjai miatt, másrészt a Közösség nem-tarifális, egészségügyi korlátozásai következtében. Brazíliának hat tartománya nem kapta meg az exportjogot az EU-ba a Newcastle betegségre való hivatkozással.

**Thaiföld** baromfihús exportja a nyolcvanas években futott fel. A kilencvenes évtizedre az olcsó termelési költségekből fakadó versenyelonye kissé megcsappant, ezért nehezen tudja növelni kivitelét. Kína és Indonézia erős versenytársává vált.

Az **Európai Unió** legnagyobb exporterei Franciaország és Hollandia, mind a belső kereskedelemben, mind harmadik országok felé. A holland export háromnegyede a Közösség országaiban talál vevőre, elsősorban Németországba és Nagy-Britanniába irányul. A francia kivitel mintegy fele-fele arányban oszlik meg a belső piac és harmadik országok vásárlói között.

Az **EU belső szárnyashús kereskedelme** a kilencvenes években intenzíven bővült, 1990-94 között 607 ezer tonnáról 944 ezer tonnára nőtt. Várható, hogy 1996-tól a GATT-egyezmény általi exportszubszidió-csökkentési kötelezettség a belső kereskedelem még intenzívebbé válását okozza. 1995-ben az EU összes baromfihús kiviteléből 60 százalék a belső exportra jutott. Az EU-15 önellátottsági foka szárnyashúsból meghaladja az összes keresletet (107 százalék). Az országok többsége nettó exportor. A leginkább importra szoruló ország Németország (66 százalékos önellátással), Ausztria (85%), Görögország, Spanyolország és Nagy-Britannia 92-94 százalékos önellátási szinttel (9. táblázat).

Az **EU baromfiszállítmányainak legjelentősebb külső piacai** Hong Kong, Szingapúr, az észak-afrikai és a közel-keleti térség. Némileg fellendült az oroszországi export is, de a mintegy 70 ezer tonna volumen igen csekély az amerikai szállításokhoz képest.

A **németországi baromfiimportban** az utóbbi két esztendőben nőtt az EU-n kívüli országok, köztük Magyarország szerepe is. 1994-ben a német bevitelből Magyarország az összes baromfihúst figyelembe véve 9 százalékkal részesedett, ezen belül egész libából 50 százalékos, darabolt libából közel 60 százalékos részesedést mondhatott magának. Figyelmeztető jel azonban, hogy velünk egyidejűleg olyan távoli - és olcsó termelési költségekkel üzemelő - országok is növelték piaci részesedésüket az elmúlt években, mint Brazília, Kína és Thaiföld. Ezek az országok várhatóan egyre erősebb verseny fognak támasztani a többi szállítónak a közeljövőben. Az említett államok elsősorban csirkét kínálnak eladásra, így a viziszárnyasoknál meglévő magyar pozíciókat nem ezek a szállítók veszélyeztetik. Libaexportunk számára a legnagyobb versenytárs Lengyelország, míg a magyar kacsabevitel a felfutó közös piaci termelés korlátozhatja.

**Ausztriában** az EU tagságot követően megtorpant a baromfitermelés a magasabb hazai termelési költségek miatt. A csirke- és pulykahús árak erosen estek. Az osztrák termelők helyét a piacra vámmentesen bejutó francia és holland szállítók foglalták el, Magyarország baromfiexportja - a darabolt, fagyasztott csirke kivételével - visszaesett ezen a piacon.

**A FÁK-on kívüli volt keleti tömbből** Lengyelország és Románia is importorré vált a kilencvenes években, bár az utóbbi két évben kissé szűkülő kereslettel. Bár Lengyelországban a baromfitermelés már 1994-ben növekedésnek indult, csirkéből és pulykából a hazai ipar 1995-ben sem tudta fedezni a szükségletet. Viziszármayasokból azonban Lengyelország - hazánk mellett - továbbra is Európa egyik fő szállítója maradt.

## **6.2. A piaci viselkedést meghatározó fontosabb tényezők (nemzetközi versenyképesség)**

A baromfi világkereskedelemben vezető szerepet játszó országok piaci viselkedését véleményünk szerint három fontos tényező illetve tendencia határozza meg:

- koncentráció, globalizáció
- költség-ár elony érvényesítése
- exportsubvenció léte és változása összefüggésben a nemzetközi kereskedelmi egyezményekkel.

### **6.2.1. Koncentráció, globalizáció**

**A vezető baromfitermelő országok csaknem mindegyikében igen erős koncentrációs folyamatok zajlottak le az utóbbi 10-15 évben** a feldolgozó vállalatok között. Fúziókkal, felvásárlásokkal, leányvállalatok alapításával vállalatcsoportok, cég-konglomerátumok jöttek létre és vezető piaci pozícióba jutottak. Nem ritka, hogy az ilyen nagyvállalatok mögött bankóráások állnak.

Az **USA-ban** például a legnagyobb 4 baromfifeldolgozó piaci részesedése az 1982. évi 27 százalékról 1994-re 40 százalékra nőtt. Ugyanezek az adatok az első 8 cégre vetítve 44 és 55 százalék. (Broiler Industry, 1995. jan.) Meg kell jegyezni, hogy az amerikai piac hatalmas méretéből fakadóan az 5 legnagyobb USA-beli baromfifeldolgozó vállalatcsoport éves kibocsátása egyenként nagyobb, mint amennyi baromfit Magyarországon összesen feldolgoznak.

Az **Európai Unió** baromfiiparának piaci szerkezete is az erősödő koncentráció felé halad. A Közösség 10 legnagyobb vállalatcsoportja a hatalmas uniós piac 32 százalékát birtokolja úgy, hogy két,

három vagy akár több országban is vannak érdekeltségeik. Az első tíz cégből öt francia többségi tulajdonban van (10. táblázat). Az Unió legnagyobb baromfiintegrátorának, a Doux csoportnak 6 tagországban és Svájcban összesen 49 üzeme van, amelyekben évi 770 ezer tonna baromfihúst állítanak elő. (Meat International, 1995. 5. sz.)

A piaci koncentráció mellett az üzemi koncentráció is nő. A hozzánk hasonló méretű - de kétszer annyi baromfit termelő - **Hollandiában** mintegy 40 telepen dolgozzák fel a broilert, közülük a 15 legnagyobb adja a kibocsátás kétharmadát (Pálovics Béláné, 1995.)

Bár Brazíliában a hazai piacon a koncentráció elmarad az USA-ban tapasztaltnál, a vezető feldolgozó és exportáló cég, a Sadia egymaga évi közel 500 ezer tonna baromfihúst termel 7 vágóüzemében, aminek egynegyedét exportálja. 1994-ben a világ baromfikereskedelmének 3 százalékát bonyolította. Érdekeltségei vannak Argentínában és Kínában is.

A fejlett gazdaságú országok élelmiszeriparának piaci szerkezete a koncentráció mellett a **globalizáció** felé halad. A szakirodalom újabban ezeket stratégiai világszövetségeknek (global strategic alliances) nevezi. Ezek a szövetségek a feldolgozók, a fő fogyasztók (nagyfogyasztók) és esetenként még a versenytársak között is létrejöhetnek. Az alábbi négy példával lehet megvilágítani ezen szövetségek típusait (Broiler Industry, 1995. aug.):

- a többlet költségek megosztására vonatkozó megegyezés a gyorséttermi hálózat és a broiler integrátorok között. Az integrátor és a nagyfogyasztó szorosan együttműködik abból a célból, hogy mindkét fél nagyobb profitot termeljen;
- az exportot olyan kooperációs vállalkozások segítik, amelyek más-más országokban működő szervezetek között jönnek létre, esetenként akár versenytársak között is;
- a nagyvállalatok érdekeltségeinek kiterjesztése más országok termelésében. Ezek az óriás vállalatok "világtermelők" lesznek és márkázott termékeiket a világ sok pontján hirdetik majd a fogyasztóknak muholdak segítségével;
- az integrátorok a nyersanyag ellátókkal is kötnek stratégiai szövetséget. Például szerződhetnek arra, hogy azonos tápértékű takarmánykeveréket használják az érdekeltségi körükbe tartozó országokban.

### **6.2.2. Költség-ár elony érvényesítése**

A baromfiiparban (is) a versenyképességet meghatározó egyik legfontosabb tényező az előállítási költség, amelyben kifejezésre jutnak a kedvező vagy kedvezőtlen természeti adottságok

(olcsó takarmány, alacsony energia-felhasználás a napsütéses órák magas száma miatt, tiszta vízzel való ellátottság), az integráció szervezettségének foka, a munkaero költsége, a termelékenység foka és így tovább.

A Világbank csoporthoz tartozó IFC (International Finance Corporation) által végzett összehasonlító elemzés szerint 1994 elején a vezető baromfitermelő országokat az alábbi költségstruktúra jellemezte:

*Broiler termelési és feldolgozási költségek, 1994 eleje*

cent/kg	USA	Brazília	Kína	Francia-ország	Thaiföld	Magyar-ország	Hollandia
Élo-csirke	58,8	52,2	61,7	93,6	71,3	89,3	98,4
Feldolg. üzemi kts.	28,9	16,5	11,8	35,0	12,4	27,6	
Összesen	105,0	95,4	93,2	158,6	106,5	145,5	

Forrás: Rothwell, 1996

A fenti adatok plasztikusan mutatják a kedvező természeti adottságokból, az olcsó takarmányból és a relatíve olcsóbb munkaeróból fakadó elonyöket. **A jövet illetően is a legjobb pozícióban Brazília van**, ahol szemben Kínával a takarmányt hazai forrásból fedezik, a vertikális integráció magas fokon szervezett, a hazai piacon erős a verseny és a munkaero - a hízlalásban és a feldolgozásban egyaránt - olcsó. Ez utóbbi költségtényező Thaiföldön a kilencvenes években megdrágult. Az USA-ban a magas bérköltségeket a kiváló termelékenység és a hazai takarmányra alapozott hízlalás több mint ellensúlyozza. Az Unió két legnagyobb termelője, csakúgy mint Magyarország fehérje importra szorul, és a klimatikus adottságok is kedvezőtlenebbek (téli energia-felhasználás), mint a tengerentúli versenytársaknál. Elég nagy biztonsággal feltételezhető, hogy Magyarországnak az EU-hoz képest a hízlalásban mutatkozott költségelönye - az irreálisan magasra szökö hazai takarmányárak miatt - mára már minimálisra zsugorodott.

### **6.2.3. Exportszubszeenció**

A baromfikivitelben fő szerepet játszó országok igen nagy szóródást mutatnak a tekintetben, hogy támogatják-e az exportot és milyen mértékben. A még szakértök között is elterjedt vélekedéssel szemben az USA csak marginális mértékben támogatja baromfi kivitelét. Exportszubszeenciót kizárólag csak a közel-keleti, az egyiptomi és a szingapúri szállítmányok élveznek. Az 1 milliárd dollárt meghaladó exportbevételnek és a 2 millió tonnát megközelítő exportvolumennek mindössze 2 százaléka (34 ezer tonna) támogatott. (Broiler Industry, 1995. május és USD adatok).

Az alacsony arányú támogatottság miatt az USA baromfiipara számára a GATT egyezmény betartása nem okoz különösebb nehézséget. A kötelezettségben vállalt támogatás-csökkentés az USA számára azt jelenti, hogy az 1995. évi 34 ezer tonna támogatott volument 2000-re 28 ezer tonnára kell szükíteni, értékben pedig 6 év alatt 7 millió dollárral (21,4 millió USD-rol 14,5 millió USD-re).

Az EU exportorei számára viszont a GATT egyezmény komoly restriktívot jelent. E régióknak 6 év alatt 150 ezer tonnával, értékben pedig 46 millió ECU-vel kell visszafognia a broilerhús kivitel dotációját. (Az 1995. évi 440 ezer tonnáról 290 ezer tonnára, illetve 138 millió ECU-rol 92 millió ECU-re.) Ez a támogatás mérséklés kemény próbának teszi ki az EU exportoreit, még akkor is, ha a belső takarmányárak - a CAP reform értelmében - a világpiaci szintre csökkennek. A takarmányárak mérséklődésének a jelei azonban még nem mutatkoznak. Várható, hogy az eddig harmadik országokban piacot találó áru egy része a hazai kínálatot növeli, veszélyeztetve ezzel a külső beszállítókat, így Magyarországot is.

A további nagy exportorok közül **Brazília** egyáltalán nem ad exporttámogatást, sőt a brazil kiszállítóknak a FOB ár fölött 6 százalékos adót kell fizetniük. (Broiler Industry, 1994. aug.) A **thai** földi kormány ugyan nyújt némi exportszubszidiát, ez azonban csekély mértékű (pl. a csont nélküli csirkemésztésre 27 USD tonnánként), ami alig haladja meg az exportár 1 százalékát.

A GATT egyezmény hatásaként az Unió vámjai jelentősen megemelkedtek, ezért a brazil exportorok a közeljövőben nem várnak nagyobb piacrajutási lehetőséget a Közösség tagországaiba. Sőt arra számíthatnak, hogy a nem tarifális (főleg egészségügyi) korlátozások gyakoribbak lesznek, ami számunkra is figyelmeztető jel lehet.

Összességében azonban a GATT egyezmény hatásaként az USA, Brazília és Thaiföld versenyelőnye az EU-n kívüli régiókban növekedni fog.

Mivel a magyar baromfitermékek fő piaca az EU, a vámemelés kedvezőtlen hatását csak az Európai Megállapodásban biztosított kedvezményes kvóták növelésével lehetne egyensúlyozni, amire különösen a csirketermékeknél lenne szükség. Errol már megkezdődtek a tárgyalások, azonban az EU korábbi, kedvezőbb álláspontja szerint, ami évi 10 százalékos kvótanövelést helyezett kilátásba, a madridi csúcs után a bővítés várható mértéke 5 százalékra olvadt.

### 6.3. Nemzetközi szabályozás, iparági önszabályozás

A **közvetlen kormányzati beavatkozás** a baromfiiparba világszerte csekély mértékű összehasonlítva számos más mezőgazdasági árucikkkel. Ennek egyik oka, hogy ártámogatási

programokkal ritkán találkozhatunk az iparágban, általában azért, mert a termelési ciklus elég rövid ahhoz, hogy rendszeresen alkalmazkodjon a piaci kereslethez anélkül, hogy támogatást kapna. A takarmányköltségek magas aránya miatt a takarmánygabona és a fehérjék hozzáférhetőségét befolyásoló intézkedések azonban hatással vannak a baromfipiacra is.

A fejlett ipari országok közül mindössze **Kanadában** szabályozzák **kvótákkal** a baromfihús termelést. A központi terméktanács a farmerek ellenőrzése alatt álló tartományi terméktanácsoknak osztja le a kvótákat, majd azok tovább terítik a termelőknek a prognosztizált igények alapján. Olyan felvásárlási árat állapítanak meg, ami fedezi a becsült termelési költségeket. Ez a termelésszabályozás azonban - összehasonlító elemzések szerint - magasabb termelési költségeket eredményez, mint a szomszédos USA-ban, bár a kanadai farmerek hízlalásból származó jövedelme lényegesen meghaladja USA-beli termelőkét (Meat and Poultry, 1994. dec.)

A kormányzati szintű szabályozás a külkereskedelemre korlátozódik, exporttámogatás és vámvédelem formájában. Az Európai Unióban az importvédelemben a lefölözést és a zsilipár rendszert a GATT megállapodás után a vámegyenérték számítással kialakított vámok váltották fel. A takarmányárakat a Közös Mezőgazdasági Politika (CAP) rendszerén belül szabályozzák, magasabb szinten tartva a világpiaci árnál. (Az exporttámogatásokról az előző pontban már szóltunk.)

A fejlett ipari államokban csakúgy mint a nagy exportáló fejlődő országokban (Brazília, Thaiföld) a **baromfiszektor önszabályozása igen magas fokú**. Az önszabályozás vertikális integráción keresztül valósul meg, ahol az integrátor a feldolgozó vállalat. Az általános gyakorlat szerint az integrátor tulajdonában van a tenyésztőjás termelési fázis, a keltetés, a takarmánykeverés és a feldolgozás. A baromfihízlalás a farmer és a feldolgozó közötti szerződéses kapcsolat útján valósul meg. Az integrátor biztosítja a hízlalónak a naposcsibét, a takarmányt a gyógyszert és a szaktanácsadást. A szállítást is az integrátor végzi.

A több fázis átfogó, **magas szintű vertikális integráció** kialakulását a baromfiiparban a húscsirke és -pulyka olyan kedvező tulajdonságai motiválták, mint a nagy szaporaság, gyors generációs intervallum, a hízlalás kedvező forgási sebessége, továbbá a lekötött eszközök viszonylag gyors megtérülése és a rohamosan szélesedő felvevő piac. A vertikális integrációs lánc segítségével a több lépcsőből álló döntési folyamat egyetlen lépcsővé redukálható. Ebben a rendszerben a kínálatra vonatkozó döntések, a termelési folyamat koordinálása és az egyes fázisok közötti harmonizáció a vertikális rendszer teljes érdekeltiségére figyelemmel tud lenni.

A magas fokú szervezettség és a hosszú tapasztalat ellenére azonban az integráció működése még az USA-ban sem probléma mentes. A szerződéses baromfitermelés az integrációs lánc

leggyengébb pontja és az érdekütközések leggyakoribb színtere. Az integrátorok közötti éles verseny miatt a hatékonyság folyamatos növekedéséből származó haszon nagy részét a fogyasztók, és nem az integráció egyes láncszemei élvezik, ezért az elosztható profit igen alacsony. Változatlan áron számítva 1978-91 között közel 50 százalékkal csökkent a csirkehús kiskereskedelmi ára az USA-ban (Poultry International, 1993. aug.).

## 7. A szektor hazai gazdasági struktúrája

### 7.1. A verseny helyzete a baromfiiparban

A baromfiiparban kialakult válsághelyzet, piacvesztés és privatizáció miatt a feldolgozó vállalatok piaci pozícióiban rendkívül nagy átrendeződések zajlottak le az utóbbi 5 évben.

Mint említettük, a baromfitermékek feldolgozásában és kereskedelmében az 1994. évi mérleg adatok szerint **64 cég vett részt**. Közülük **1994-ben 15 cég ért el 1 milliárd Ft feletti árbevételt. Egy vállalat - a Hajdúsági Rt - árbevétele meghaladta a 10 milliárd Ft-ot**. A 15 legnagyobb vállalatnál csapódott le az ágazati összes árbevétel 87 százaléka és a bruttó termelési érték 89 százaléka. A vizsgált évben a 15 vállalat adózott eredménye egy milliárd Ft volt. Mindössze 4 vállalat ért el 100 ezer Ft-nál nagyobb nyereséget, a legnagyobb pozitív eredményt - 643 ezer Ft-ot - a Hajdúsági Rt tudta produkálni. Négy vállalat veszteséggel zárt (11. táblázat). Valószínűsíthető, hogy az 1995. évi jó export eredménynek köszönhetően az ágazat nagyobb nyereséget ér el tavaly az 1994. évinél.

**Magyarországon a piaci szereplők számát és a koncentráció alakulását tekintve 1990 és 1995 között az alábbi folyamatok zajlottak le:**

- 1990-ig a legerősebb piaci szereplő a Debreceni Barnevál volt. Termelése 1992-ben leállt, és erre a sorsra jutott a budafoki baromfifeldolgozó cég is, amit 1995-ben meg is szűnt,
- több feldolgozó hosszabb-rövidebb ideig szüneteltette a termelését, ideiglenesen kivonult a piacról,
- **Az évtized közepe felé megindult és erőteljes lendületet vett egy koncentrációs folyamat.** Kialakult a már ismertett három vállalatcsoport, megerősödött a szentesi székhelyű, egy központi irányítású csoport (egy vágóhid, két továbbfeldolgozó), a sárvári baromfivágó 100 százalékos tulajdonába került a továbbfeldolgozott termékeket gyártó Sága Kft 1996 elején.



- A Békéscsabai Baromfifeldolgozó Rt vagyonkezelésével, majd megvételével a **Bábolna csoport vált a piac legerősebb szereplőjévé a belföldi és az exportpiacon egyaránt.** Részesedése megközelíti a 30 százalékot (12., 13. táblázat).

Az egyes vállalatcsoportok valamint az önálló cégek piaci helyzete eléggé eltérő aszerint, hogy csak a belföldi értékesítést, vagy az összes eladásokat (hazait és az exportot) vesszük-e figyelembe. Különösen szembejuto ez a **Hajdúsági Rt** esetében, amelynek belpiaci részesedése 1994-95-ben csak 10 százalék körüli volt, az exporttal együtt azonban közelít a 20 százalékhoz, mivel **a kivitel több mint 30 százalékát uralja.** Éppen fordított a helyzet - bár kisebb részesedési mutatókkal - a Conavis Kft esetében. A Bábolna csoport és a három legnagyobb önálló vállalat - Sárvár, Szentes (Hungerit) és Zalaegerszeg - bel- és külpiacon részesedése sokkal kiegyenlítettebb.

1994-95-ben a telített hazai piaci helyzet miatt kemény harc folyt nem csak újabb piaci részesedés megszerzéséért, hanem még a pozíciók megtartásáért is. 1995-ben jelentosebb piacvesztést belföldön 4 vállalat szenvedett el - a Conavishoz tartozó Kiskunhalasi és Zagyvarékasi Rt, a hernádi feldolgozó és a Zalabaromfi Rt. Ez utóbbi viszont fel tudta futtatni az exportját. A piacnyerok közül kiemelendo a szentesi Gold M Rt, amelyik mindkét viszonylatban jelentosen eloretörve háromszorosára növelte részesedését egy év alatt. További piaci részesedést szerzett a Hajdúsági Rt is (13. táblázat).

A versenyhelyzet egyik fokmérője a négyvállalatos koncentrációs ráta, ami az alábbi képet mutatja:

	1990	1992	1994	1995
<b>A négy legnagyobb vállalat piaci részesedése, %</b>	44,7	37,3	52,5*	65,9**

\*Bábolna csoport Békéscsaba nélkül, Conavis vállalatai önállóan

\*\*Bábolna csoport vállalatai együtt, Conavis Kft vállalatai együtt

Forrás: saját számítás a 12. táblázat adataiból

Megfigyelhető, hogy **minden évben változott** a legerősebb négyek csoportja, ami plasztikusan mutatja a piaci erok mozgását, az eros pozíció harcot és azt, hogy a privatizáció lezajlása után csak most formálódik egy stabilabb piaci szerkezet.

**A négyvállalatos koncentrációs ráta eloször 1995-ben haladta meg a 60 százalékot,** ami egyik és csakis az egyik feltétele annak, hogy szuk oligopol helyzetről beszélhessünk. Véleményünk szerint a szuk oligopol helyzetet jellemző további feltételek egyike sem áll fenn, bár nem kizárt, hogy a közeljövoben kialakulnak. A piaci részarányok nem stabilak, a piacra való belépés - a libamáj kivételével - adminisztratív úton nem korlátozott, a vállalatok együttműködése, ha van, akkor is csak ideiglenes, az árak nem stabilak.

A cégek együttműködésének provizórikus voltát jól szemlélteti a baromfitermékek legnagyobb exportorének, a Hungavis Rt-nek a tulajdonos változása, amely a bel- és külpiaci érdekek összeütközéséből fakadt és amelyben fontos szerepet játszott a későbbiekben tárgyalandó libamáj-háború is.

A Hungavis Közös Vállalat 1991-ben alakult részvénytársasággá. Részvényeiből a volt állami feldolgozó vállalatok 45, azok vezetői mintegy 5 százalékkal részesültek. A Hungavis Rt 1995-re a Conavis Kft 100 százalékos tulajdonosává vált, olyan vállalatokat is megszerezve, amit a piac két legnagyobb szereplője, a Bábolna Rt és a Hajdúsági Rt nem nézett jó szemmel. Ez utóbbi - élve az anyai exportjoggal - a Hungavist kihagyva, önállóan kezdte exportálni termékeit. 1994-től így tett Bábolna is, o ugyanis a korábban csak tenyész- és élőállatok, valamint takarmány külkereskedelem forgalmazására szakosodott Agrária Külkereskedelmi Kft-jén keresztül indította be a késztermék exportját. 1994-ben az Agrária Kft-be tokeemelés útján beszállt a Hajdúsági Rt. Így a Bábolna Rt-nek és a Hajdúsági Rt-nek egyaránt 49,5 - 49,5 százaléknyi üzletrésze lett, a menedzsment pedig 1 százalékot birtokolt. A Hungavis és az Agrária közötti éles - a libamáj esetében romboló - küzdelem végén az Agrária 1994. novemberében újabb tokeemelés után megvette e Hungavis részvényeinek 55 százalékát, tehát többségi részt szerzett a korábbi konkurens tulajdonából. Ekkor már nem állt érdekében, hogy árualapokat vonjon el a Hungavistól. (HVG, 1994. dec. 9.) 1995-ben az Agrária Kft visszaállt korábbi profiljára, míg a Hungavis Rt a baromfi termékeket exportálta. A béke azonban igencsak törekenynek bizonyult. Személyes és gazdasági ellentétek miatt 1995 decemberében az Agrária eladta Hungavis érdekeltségeit. A Világgazdaság információi szerint a kenyértörés oka a Budafoki Baromfifeldolgozó volt, amit a Hungavis nem akart átengedni Bábolnának. Idközben a Hajdúsági Rt is megvált az Agráriától, főként a Bábolna Rt belföldi kereskedelempolitikája miatt (Világgazdaság, 1996. ápr. 10.) Információink szerint a Hungavis legnagyobb, de nem többségi tulajdonosa jelenleg a Hajdúsági Rt.

**Egy olyan viszonylag kis piacon, mint Magyarország, a méretgazdaságosság követelménye és az eros versenyt indukáló sokszereplős piac kívánalma ellentmondásba kerülhet.** A baromfiiparban az optimális kapacitás méretét egymuszakos termelés esetén 7-8000 db/óra teszik, ami heti  $8 \times 5 = 40$  óras termelés mellett 14,5-16,6 millió db szárnyas levágását jelenti egy év alatt (Henry-Rothwell, 1995.). Ha ezt a vágókapacitást vesszük alapul, akkor 1995-ben Magyarországon a 200 ezer tonna felvásárolt csirke feldolgozásához<sup>1</sup> elég lett volna 7 gyár, a pulyka és a viziszárnyasok

---

<sup>1</sup> 1,9 kg/db élősúllyal számolva 105 millió db broiler

levágásához pedig újabb 1,5 cég<sup>2</sup> a bel- és külpiaci értékesítést együttesen véve figyelembe. Ennél jóval több, döntően 6000 szárnyas/óra kapacitású üzem van Magyarországon a kisebb, helyi érdekeltségű üzemek mellett.

**A vállalatcsoportok kialakulásával a magyar baromfipiacon csak az értékesítés koncentrációja zajlott le, a termelésé nem. Más szóval: piaci koncentráció igen, üzemi koncentráció nem.** A hosszú távú versenyképesség szempontjából a teljes kapacitással dolgozó, optimális üzemméretű egységek kialakulása legalább olyan fontos lenne, mint a piaci térnyerés.

A **piacralépési korlátok** egyik tényezője lehet az **import** akadályozása. 1995. jan. 1 óta, azaz amióta Magyarország megkezdte a GATT egyezmény végrehajtását, minden élelmiszer gazdasági termék importja szabad. Engedélyezés és kvóták a behozatalt nem akadályozhatják, az import korlátozása tarifális jellegű.

A vágott baromfi és a nem tenyészanyag célját szolgáló élő baromfi vámjai magasak, védelmi jellegűek. A vágott baromfi váma 53,6 százalék, a vágó baromfié 41,8 százalék. A vámok nagysága véleményünk szerint csaknem kizárja, hogy vágási vagy piacbővítési céllal baromfitermékeket hozzanak be a magyar piacra. A kedvezményes vámkontingens mindössze 4000 tonna.

Az **export** oldaláról adminisztratív korlátot jelent, hogy a **libamáj kivitele engedélyköteles**, amit csak rövid időre, 1994. január 1 -1995. máj. 5 között oldottak fel. Többek között a feloldás hatására 1994-ben megugrott a libamáj exportunk az egyébként korlátozott felvevőpiacra, ezért a Baromfi Terméktanács 1995. januárjától egy újabb szabályozási eszközt, az **exportértékesítési kvótát** vezetett be. A libamáj exportot 1995-re 1200 tonnában, (amit később 150 tonnával megemeltek), 1996-ra 1350 tonnában határozták meg. Az önkorlátozás és a kvótakialakítás főbb alapelvei voltak, hogy csak EU kódszámmal rendelkező üzem kaphat kvótát, az elosztás alapját az utolsó 5 évből a rá nézve a legkedvezőbb 3 év adja. Az új termelők és újra-kezdők számára 60 tonna külön került pályázatra (Magyar Baromfi, 1995. jún.). Az exportkiviteli engedélyt csak a Baromfi Terméktanács ellenjegyzése után adják ki.

A fenti alapon történt kvótaelosztás szépséghibájaként említhető, hogy azon termelők jutottak nagyobb kvótahoz, akik részben felelősek a túltermelés bekövetkezéséért. A kvótaelosztást az a négy, libamájra szakosodott, részben külföldi tulajdonú vegyes vállalat erosen kifogásolta, akik 1994-ben, az export engedélyezés beszüntetésekor bekapcsolódtak a libamáj kivitelbe, főleg bérvágatás útján. A Baromfi Terméktanács álláspontja szerint a libamáj exportba újonnan belépők főleg a "pénzügyi

---

<sup>2</sup> 11,2 kg/db pulyka, 6,2 kg/db liba, 3,4 kg/db kacska élősúllyal számolva

befektetők", akik kizárólag e termék kivitelével kívántak foglalkozni, és nem volt szándékukban befektetni a baromfi piacon. A "régiek" viszont az elmúlt időszakban jelentős befektetést eszközöltek.

1995-ben a kvótázás bevezetése után a libamáj export átlagára 4,8 százalékkal emelkedett, 1996 első két hónapjában pedig 3,5 százalékkal. Ebből arra lehet következtetni, hogy a kvótázás gyors, látványos eredményt nem hozott. Lehet persze, hogy megállított egy még erősebb áresési folyamatot. 1995-ben a felduzzadt fagyasztott készlet piacra vitele is nyomta az árat. Mindenesetre **az 1994. évi árbevétel 49 millió USD volt libamájból, az 1995. évi csupán 37 millió dollár.**

A már említett **kapacitás-kihasználatlanság** szintén kemény korlátja új piaci szereplő megjelenésének, de véleményünk szerint új üzem belépésére nincs is szükség.

A baromfiipari vágósorok az egyes szárnyasok feldolgozásán kívül másra nem használhatók, ezért a piac elhagyása sem könnyű feladat. Elképzelhető, hogy a jó muszaki állapotban lévő berendezéseket a baromfihús hiánnyal küszködő környező országokban (Románia, Ukrajna, Oroszország) el lehetne adni.

## 7.2. Költségek és árak

A **baromfi feldolgozás legnagyobb tételű költsége az alapanyagköltség**, azaz a vágóállatok felvásárlásának a költsége. Ez az egyes feldolgozott baromfi félék önköltségének - fajtól függően - 60-65 százalékát teszi ki. Annak ellenére, hogy a vágóbaromfi felvásárlási átlagára az utóbbi 3 esztendőben évi 13-17 százalékkal nőtt, mégsem az alapanyagköltség a baromfi feldolgozás önköltségének leggyorsabban emelkedő költségneve. 1992-94 között a bér és a TB járulék költsége, az energia ára és a közvetett költség (benne a kamatköltség) egyenként közel kétszeresére futott fel. Ezáltal pl. a bratfertig elohutott csirke önköltségében az alapanyagköltség az 1994. évi 69 százalékról 1994-re 60 százalékra apadt, míg a fent említett egyéb költségnevek aránya felfelé kúszott (14. táblázat).

A vállalatok közötti feldolgozási költségek még azonos termék esetében is eltérhetnek. A különbözőség egyik oka az eltérő kapacitáskihasználás és az ebből következő fajlagos költségkülönbség. Differenciálja a vállalatokat az is, hogy vegyes jellegű vagy csak egyféle baromfi fajt vágó üzemről van szó. A vegyes jellegű feldolgozó üzemek működtetése magasabb fajlagos költséggel jár mint a specializált vágóhidaké, másrészt viszont a több lábbon állás segítheti a kapacitások jobb kihasználását és a rezsiköltségek szétosztását.

A feldolgozási költségek annak függvényében is eltérnek, hogy a vállalatok milyen mértékben kapcsolódnak be a nyersanyag-finanszírozásba akár integráció, akár saját termeltetés révén. Mivel a baromfiipar termelésének csak mintegy felét képes saját erőből finanszírozni, a fennmaradó hányadot döntően rövid lejáratú hitelből fedezi, nem mindegy, hogy a termeltetés finanszírozása hogyan oszlik meg a hízlalást végzők és a feldolgozó vállalat között.

A baromfifeldolgozó vállalatok bel- és külföldi értékesítésében döntően a **darabolt termékek gyártása volt nyereséges**, míg az egész baromfi árában - a kacsza kivételével - a költségemelkedésnek csak egy részét tudták érvényesíteni. 1994-ben az elohutott pulyka- és csirkemell volt a legnyereségesebb termék (15. táblázat).

A belföldi értékesítés mintegy felét kitevő aprólék és belsőség is nyereséget termelő árucikkek az iparág számára.

A belföldi piacon a baromfifélék **fogyasztói árának** növekedése évek óta alatta marad az átlagos élelmiszer-áremelkedésnek és kisebb mértékű, mint a közvetlen helyettesítő termékeknek számító egyéb húsfélék árának növekedése. 1993-95 között pl. a bontott csirke ára 51 százalékkal nőtt, a sertéscombé 69, a marharostélyosé 94 százalékkal (KSH adatok).

Egyik oldalról ez kedvező jelenség, mert a helyettesítő termékekkel szembeni relatív árelony növekedése volt az elsődleges oka annak, hogy a baromfihús vásárlás a többi húsfélével ellentétben nem esett vissza a 90-es években. A feldolgozó vállalatok szempontjából viszont ez azt is jelenti, hogy szigorúbb költséggazdálkodás mellett sem tudnak megfelelő eredményt produkálni, ami a jövőbeni fejlesztési lehetőségeiket szűkíti. A mérsékelt fogyasztói áremelkedést a belföldi piacon erősödő verseny is motiválta.

Az Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézetben (AKII) végzett számítások szerint az alapanyag-termelés - feldolgozás - kereskedelem vertikumban 1993-ban és 94-ben a kereskedelem szakította ki a legnagyobb jövedelmet a termékpálya egyes résztvevői közül. Gyakori panasz a feldolgozó vállalatok részéről, hogy a verseny által is leszorított árakból képződő haszon a kereskedőknél és nem a fogyasztóknál csapódik le. Van olyan vállalat, amelyik mindössze 2 százalékos nyereséggel adja el áruját a Metro-nak azért, hogy bekerüljön a Metro stabil szállítói körébe.

1996 első felében 1995 hasonló időszakához képest a morzsolt kukorica ára több mint a kétszeresére szökött fel. A baromfifélék árai ennél valamivel mérsékeltebben emelkedtek, 52-67 százalékos tartományban. Ugyanakkor az egyes baromfifélék felvásárlási árai csak 25-30 százalékkal lettek magasabbak (Magyar Baromfi, 1996. aug.) A hízlalás ilyen árviszonyok mellett veszteségesé vált. Ha a feldolgozó ipar biztosítani akarja az alapanyag szükségletét, kénytelen további

felvásárlási áremelést eszközölni. A Baromfi Terméktanács információi szerint az idén a baromfiiparban újabb veszteségek halmozódnak fel a feldolgozásban, mivel a költségek emelkedése mellett az exportszubszenció is csökkent.

## 8. A szektor versenyhelyzete a Porter-i gyémánt modell alapján

Ebben a pontban a versenyképességet meghatározó fő tényezőket tekintjük át. A feltárt helyzetből fakadó következtetések levonásával, a versenyelőnyök és hátrányok mérlegelésével a következő pontban foglalkozunk.

### 8.1. Termelési tényezők

#### 8.1.1. Alapanyag

A baromfifeldolgozó ipar teljesítményét, a termelés hatékonyságát és minőségét alapvetően befolyásolja, hogy milyen áron, milyen minőségben és milyen szervezettség mellett jut az alapanyaghoz. **Mindazok a tartalékok, amelyek a genetikai alapok teljesítményének kihasználásában rejlenek, jelentősen növelhetik a feldolgozó fázis versenyképességét is.** A genetikai alapok színvonala egyrészt befolyásolja a végtermék minőségét, másrészt a fajlagos takarmány-felhasználáson, a takarmány-hasznosuláson át, a hízalási napok számának alakulásával, az elhullás eltérő arányaival a termelési költségekre is hat.

Röviden áttekintve a **baromfiágazat genetikai alapjait**, megállapítható, hogy a vertikum ezen első láncszemében a termelésbe bevont fajták genetikai adottságai biztosítanak a későbbi fázisokban elérhető magas termelékenységi színvonalat, amennyiben kihasználnák azokat.

- A **húscsirke** termelés genetikai alapjait (nagyszülőpárokat) világszerte mindössze 5-6 multinacionális cég adja, döntően azért, mert új genetikai törzsek kifejlesztése rendkívül nagy eszközkötést és szaktudást igényel. A legtöbb országhoz hasonlóan Magyarország is külföldi cégekkel létesített vegyesvállalatok útján biztosítja a tenyészanyagot. A kilencvenes évek elején meghonosított két új fajta az amerikai Arbor-Acres (Bábolnai integrációban) és a skót Ross (hernádi kooperációban). Az előbbi a hazai tenyészanyag piac mintegy kétharmadát uralja, a Rossé a piac egyharmada. Ez a helyzet az elfogadhatónál nagyobb koncentrátságot eredményez, ami minimálisra szorítja le az árversenyt. Információink szerint a tenyészanyag termelők ezt ki is

használják, az egész vertikumban ez a fázis a legjövödelmezobb tevékenység. Mindkét említett húscsirke fajta genetikai adottságai javították a mellhús kihozatalát és növelték az értékes húsrészek arányát.

- A **pulykahús** tartásban a fajtaválaszték széles. A keresletnek megfelelően a termékszerkezet már a nyolcvanas évek második felétől eltolódott az egész pulykáról a darabolt húsrészek felé, ami előtérbe helyezte a nagy húskihozatalú gigant pulyka termelését. Pulykahús előállításra döntően a kanadai származású Hybrid és az angol BUT hibrideket alkalmazzák.
- A **lúdtenyésztésben** két alapvető típust kell megkülönböztetni: a májtípusút, ahol a máj és a toll kihozatal a cél, és a hústípusú fajtákat. A májtípusú tenyésztésében előretört a Kolos májhibrid, a hústípusúaknál uralkodó a Hortobágyi fehér, a Német és Olasz lúd. A tenyészállomány mintegy fele-fele arányban oszlik meg a hasznosítási irányok között.
- A **kacsatermelésben**, a lúdhhoz hasonlóan a tenyészállomány a termelési cél függvényében megoszlik hús- és májtípusúra. Emellett kettős hasznosítású egyedek is vannak. Ez utóbbit képviseli a Mulard kacsája. Májtípusú fajta a francia importból származó Barbarie.

Összehasonlító vizsgálatok szerint Magyarországon a genetikai állomány biológiailag adott termelési kapacitása a nem megfelelő tartás, takarmányozás, gondozás hatására nem kis mértékben kihasználatlan maradt. A nevelésbe fogott **húscsirke** állomány **genetikai kapacitását** az 1994. évi adatok szerint csak **62 százalékban sikerült a termelőknek kihasználniuk**. Magyarországon a fejlett baromfitartó országokhoz viszonyítva:

- csaknem egy héttel volt hosszabb a nevelési idő,
- 0,5 kg-mal több - igaz, alacsonyabb fehérjetartalmú - takarmányból állították elő 1 kg csirkehúst (1,85 kg helyett 2,33 kg-ból)
- az elhullás több mint kétszerese (9,7 %) a termelésben élenjáró országok mutatóinak. (Brojlérszövetség adatai, Magyar Baromfi, 1995. máj.)

Mindezek következtében a húscsirke termelést az élenjáró nemzetközi színvonalnál nagyobb energia-, takarmány és eszközráfordítással valósítottuk meg. Ez összefügg azzal, hogy az állomány nagy része a nagyüzemi tartásból a kisüzemre helyeződött át, az állomány szétagrozódott, a termelés finanszírozása évekig megoldatlan volt.

A takarmány-hasznosulásban mutatkozó különbség egyik meghatározó oka a takarmány beltartalmi értékeinek eltérése. Magyarországon a tápok energiaértékét a kukorica határozza meg, a nyugat-európai nagy baromfitermelő országokban olajok és zsírok hozzáadásával dúsítják a tápok energiatartalmát. (Kállay, 1994.) Nálunk a fehérjét adó szójadara és halliszt csak importból biztosítható, ami évente mintegy 100 millió dollár kiadást jelent. Míg az olcsóbb takarmánnyal relatív költség-megtakarítást érhetünk el, addig ez tovább növeli a fajlagos abrakfelhasználást és meghosszabbítja a vágósúly eléréséhez szükséges időt.

A hizlalásra szakosodott baromfitelepek jelentős hányada finansziális gondokkal küzd. A beruházáshoz, fejlesztéshez nem rendelkeznek elegendő saját pénzeszközzel. A hitelek után kapott kamattérítés csak kevesek számára jelent vonzó pénzügyi forrást. Az ágazat elszegényedése az épületek, de főként a berendezések állapotának leromlásához vezetett. A tönkrement etető-berendezések miatt magas a takarmányok kiszóródásából eredő veszteség. Az egyéb technológiai berendezések gyenge műszaki állapota (futási, szellozési rendszerek, épületszigetelés) nem csupán az energia-felhasználást növeli, hanem a termelési mutatókat (elhullás, nevelési idő hossza) is rontja (Guba-Ráki, 1995.).

A húscsirketartás potenciális termelési mutatóinak kihasználatlansága részben oka részben következménye annak, hogy a csirkehizlalás jövedelmezősége az AKII adatai szerint 1991-93 között a nagyüzemekben veszteséges volt. A kisüzemekben pedig csak akkor mutat nyereséget, ha a saját munkaerő értékét nem számítják fel. Ez esetben egy kg élócsirkén 8,31 Ft bruttó jövedelem képződött 1994-ben és abban az esztendőben a nagyüzemi csirkehizlalás is nyereségessé vált. Ez a pozitív trend 1995-ben folytatódott, majd az idén a magas takarmányárak miatt megtört.

Egyetlen olyan ágazata van a baromfiszektornak, ami minden évben pozitív szaldóval zárt, és ez a májliba (hízott liba) nevelés. A máj magas jövedelemtartalom mellett, támogatás nélkül exportálható, a toll külön értékesül. A felvevőpiac azonban korlátozott, a korábbi integrációk felbomlottak, majd éles verseny mellett részben újjáalakultak. Az átrendeződés idenkénti túltermeléssel és kemény pozíció harcokkal járt, ami végül is az értékesítés kvótázásához vezetett (lásd erről az előző pontot). Amennyiben a kukorica ára tartósan a mai magas szinten marad, a hízott liba termelés jövedelmezősége is megkérdőjeleződik.

### **8.1.2. Kapacitás, technológia**

A baromfihús-termelés felfutó szakaszában, a nyolcvanas években nagymértékben bővült a feldolgozó kapacitás, részben új üzemek alapításával, részben a régi üzemek fejlesztésével. Mint említettük, még akkor is létesültek új üzemek, amikor a piac már zsugorodni kezdett. A szakágazat az



1995. évi termelésbővülés ellenére is kapacitásfelesleggel küzd, ezért a várhatóan mérsékelt kereslet-élénkülést beszámítva sincs szükség új vágókapacitások beállítására. Ellenkezőleg, a kapacitások mintegy 20 százalékanak leállítása lenne célszerű ahhoz, hogy a fennmaradó üzemek a teljes kapacitáskihasználás hatékonyságelonyét élvezhessék. Ekkor még mindig maradnának olyan tartalékok (második muszak), amik puffer-kapacitásként szolgálhatnának idoleges keresletfelfutás esetére.

Az exportra is termelő üzemek berendezései nagyjából megfelelnek a világszínvonalnak. Mintegy 20 cég rendelkezik az EU szabványoknak megfelelő termeléssel, illetve az ezt biztosító berendezésekkel. A gépi berendezések csaknem mindegyike importból származik, döntően a holland Stork cég termékei.

A baromfifeldolgozó ipar beruházási adatai azt mutatják, hogy 1994-től **megélnkült az iparban a beruházási hajlandóság**. Az 1992-93. évi 700-800 millióval szemben 1994-ben 1,6 milliárd Ft-ot, 1995-ben 2,4 milliárd Ft-ot fektettek be a baromfiiparba (AKII adatok). A beruházások zöme gépi jellegű, ami elsősorban a korszerűsítést szolgálta. Megugrott a továbbfeldolgozó kapacitás, ezen belül is a panirozott-elosütött termékek gyártásához szükséges berendezések beállítása. Nem kizárt, hogy e téren is kapacitástöbblettel kell számolni rövid időn belül.

A kereslet szerkezet-váltásának megfelelően a daraboló-csomagoló kapacitásokat fejlesztették leginkább az üzemek. A csomagolás fejlesztését nemcsak az export piac, hanem a hazai kereskedelmi hálózat is megkívánja.

A vállalatok kutató-fejlesztő tevékenységüket vállalati keretben végzik, szakágazati kutatóintézet nincs. A továbbfeldolgozott termékek, készítmények körében igen gyors a cserélődés és az évente megjelenő új cikkek száma, ami az ágazat innovatív készségét mutatja.

### ***8.1.3. Munkaero, szakemberképzés***

A baromfifeldolgozásban a munkaero zöme betanított munkás, az iparági átlagnál alacsonyabb bérrel. A baromfiipar viszonylag egyszerű munkaműveletek miatt soha nem igényelt nagy létszámú szakembergárdát. A fluktuáció az iparágban igen nagy.

A baromfifeldolgozó iparban a tröszt szervezete már 1982-ben megszűnt. Az egykéz irányítás megszűnésével fokozatosan erősödött a verseny a vállalatok között, ami jótékonyan hatott a kezdeményezni képes, saját vállalati arculatot kialakító menedzsment réteg kialakulására. Ebben a baromfiipar jóval megelőzte a húsiipart, ahol a tröszt csak 1987-ben szűnt meg. Abban a néhány vállalatban, ahol a külföldi tulajdonos többségi részesedéssel bír, a magyar menedzsmentet nem cserélték le, amiben a fent említettek is szerepet játszhattak. Abban, hogy a kilencvenes évek eleji

válságperiódust mely vállalat és hogyan tudta átvészelni, illetve hogy melyik került ideiglenesen vagy végleg felszámolásra (Budafok, Debrecen, pécsi Anasco), igen nagy szerepe volt a vezetés problémafelismerő és válságkezelő képességének. A pozitívumok ellenére nem állítható, hogy a felsőszintű vezetésben nincs szakemberhiány. Különösen a külkereskedelemben jártas munkaerőből szegényes a kínálat. Ez abból is fakad, hogy az ágazat exportját 1991-ig csaknem kizárólag egyetlen vállalat, a Hungavis bonyolította. Azok a cégek, amelyek önállóan akarnak a külföldön megjelenni, és egyre több ilyen van, komoly szakemberhiánnyal küzdenek. A marketingben jártas szakemberek alkalmazása sem napi gyakorlat még. Az új cikkek kifejlesztését, piaci bevezetését csak ritkán előzi meg piackutatás, erre a vállalatok keveset költenek. Mindössze egy olyan cégről van tudomásunk, amelyik rendszeresen igénybe vesz piackutató szolgáltatást külföldi cégtől, és ez éppen az egyik legkisebb, bár nagy múlttal rendelkező baromfifeldolgozó cég.

#### **8.1.4. Tokeellátottság**

A baromfiipar a többi élelmiszeripari szakágazathoz hasonlóan tokehiánnyal küzd. A **saját toke aránya 1994-ben csak 35 százalék volt**, ami még az alacsony iparági átlagtól (51 %) is jócskán elmarad. A forgótókéval való ellátottság alacsony szintje hitelfelvételre kényszeríti a vállalatokat, aminek kamatterhei természetesen a költségeket növeli. A likviditási gyorsráta / $(\text{készpénz} + \text{vevők}) / \text{kötelezettségek}$ / az alacsonynak mondható élelmiszeripari átlagnak felel meg, 0,7 százalék, ami szintén az eladósodottságot mutatja (AKII adatok). A baromfiipari cégek a külföldi tokétól remélték tokeellátottságuk javulását, ez azonban a vállalatok zömében nem következett be. Még a jobb jövedelmi helyzetben lévő vállalatok is olyan döntéskényszerben vannak, hogy vagy beruháznak, de akkor nem tudják kiváltani a forgótóke hitelt, vagy ez utóbbit csinálják, de akkor behozhatatlanul lemaradnak az innovációban.

## **8.2. Keresleti tényezők**

### **8.2.1. Belföldi kereslet**

**1994-ben a baromfihús fogyasztás 23,1 kg volt fejenként. Ez a mutató nemzetközi viszonylatban is kiemelkedő.** Európában a magas baromfihús fogyasztási szintű országok közé tartozunk. Az Európai Unió átlagos baromfihús fogyasztása 19 kg/fő volt 1994-ben, a magyarországi fogyasztási mutatót csak Írország szárnyalta túl.

Míg a kilencvenes évek első harmadában az összes húsfogyasztás a sertés- és a marhahús fogyasztás visszaesése miatt a tíz évvel korábbi szintre süllyedt vissza, addig a baromfihús fogyasztás

szinten maradt. E húsféle fogyasztása azért tudta megtartani viszonylag magas színvonalát visszaeső életszínvonal mellett is, mert egyrészt a többi húshoz viszonyítva a baromfi az olcsóbb termékek közé tartozik, másrészt a baromfiipari áruk választékban, árfekvésben, feldolgozottságban igen sokszínűek. Keresletnövelő tényező az is, hogy a magyar fogyasztók egyre szélesebb rétegében tudatosul a baromfihús fogyasztás élettani előnye.

1995-ben a hazai boltokban eladott vágott csirkéből az aprólék és belsőség aránya az összes forgalom 60 százalékát adta, az egész csirke csupán 13 százalék, a maradék 27 százalék darabolt áru (mell, comb) volt. Ma már egyre inkább az olcsó termék "viszi" a drágábbat. Az olcsóbb baromfihús-részek iránti magas belföldi igényt az ipar azért tudja kielégíteni, mert az exportban a drágább húsrészek a kelendőbbek. Az USA exportjában ez éppen fordítva van. Ott a belföldi piacon a legértékesebb húsrész, a mell a legkeresettebb termék, aminek árában a fogyasztókkal részben megfizettetik a visszamaradó húsrészeket is, ezért olcsón tudják exportálni a hátsónegyedeket, alsócombot és lábat az oroszországi és egyes ázsiai piacokra.

A baromfihús fogyasztás jó színvonalához az is hozzájárult, hogy míg a 80-as évtizedben a saját termelésből történő fogyasztás fokozatosan visszaszorult, addig ez a tendencia a 90-es évek elejétől ellenkező irányba fordult. Ez kedvezőtlen fordulatot jelent a baromfifeldolgozó vállalatok számára, hiszen a fizetőképes kereslet csökkenésével jár. **A saját termelésből történő fogyasztás mennyisége jelentős volumen, mintegy 70 ezer tonna évente, a teljes fogyasztás 37 százaléka (évi 8-8,5 kg/fo).** Ehhez jön még az ún. zugvágóhidak termelése, ami szakértői becslések szerint 25 ezer tonna. Így a Magyarországon elfogyasztott évi 230-240 ezer tonna baromfihúsból a higiéniai és adózási követelményeknek egyaránt megfelelő baromfivágóhidak részesedése 55-60 százalék.

**A kilencvenes évek elejétől a baromfifeldolgozó vállalatok számára a belföldi piac lett a fő értékesítési terület.** 1994-ig összes értékesítésük kétharmadát a hazai boltok forgalmazták. 1995-ben a felfutó kivitel miatt ez az arány 54 százalékra módosult.

Az utóbbi két évben a vizsgált feldolgozó kör baromfitermékei iránt némileg megélénkült a kereslet, visszaállt az évezed eleji szintre:

	1990	1992	1993	1994	1995
<b>Belföldi baromfi</b>					
<b>értékesítés, 1000 t</b>	123	124	115	122	125
<b>Változás, %</b>	-	100,8	92,3	106,1	102,5

Forrás: Baromfi Terméktanács

A **csirke** iránti kereslet évi pár százalékos ingadozás mellett 80 ezer tonnás szinten mozog. 1995-ben az előző évi élénkületet követően némileg visszaesett a viziszárnyasok értékesítése. A **baromfiértékesítés egyetlen tartós növekedést mutató terméke a pulyka**, amiből az eladások az utóbbi 6 évben 71 százalékkal bővültek. A pulyka iránti élénk keresletből fakadóan 1994-ben a hazai baromfiértékesítésben a csirke aránya hosszú idő után elször kétharmad alá süllyedt. A pulykaeladások részesedése viszont az 1991. évi 11 százalékról 1995-re 19 százalékra emelkedett (1. táblázat).

A továbbfeldolgozott baromfitermékek széles választéka, a vállalatok e téren mutatkozó gyors innovatív készsége tette lehetővé, hogy ezen termékek a húsipari áruk komoly versenytársai legyenek a hazai piacon. Áruk is kedvezőbb a sertéshús készítményekénél. Az eloszlópanírozott baromfi termékek pedig jószerevével helyettesítő versenytárs nélkül állnak a hazai piacon. Kereslet-korlátozó tényező azonban a nyerstermékekhez képesti magas árak.

A baromfihús kereslete a fejlett ipari államokban napjainkra már ár- és jövedelemrugalmatlanná vált. A fogyasztói preferenciákban első helyen a baromfihús fogyasztás egészséges volta, alacsony zsírtartalma, jó íze és gazdaságos felhasználása szerepel (Word Poultry, 1993. 12.). Magyarországon azonban még nem ez a helyzet. Egy fogyasztói preferenciákat vizsgáló kutatás (Marketing Centrum) szerint a baromfi vásárlásakor a fogyasztók a termék árát a 0-tól 5-ig terjedő skálán 4,5-re tették, ami erős árérzékenységre utal. Igaz, az íz és a minőség még magasabb (4,7) átlagosztályzatot kapott.

A baromfihús fogyasztás várhatóan a jövőben sem lesz rétegspecifikus. Egyrészt árelonye a többi húshoz képest az alacsonyabb jövedelmű rétegek számára is elérhetővé teszi - legalábbis az olcsó húsrészeket -, másrészt élettani elonyei miatt a tehetősebb rétegek fogyasztásából sem fog hiányozni. Ez nem jelenti azt, hogy a kereslet belső szerkezetváltásának gyors követésére, még inkább indukálására az iparnak ne kellene készen állnia.

A magyar baromfifeldolgozó iparban sajátosan alakult a hazai és az export piac keresletének egymásra hatása. A technológiai- és a termékinnovációt - új baromfifajták meghonosítását (pl. gigant pulyka, Mulard kacsa), a darabolás, csontozás megkezdését, levegős hűtés bevezetését - a nyugat-európai piac igényeinek való megfelelés ösztönözte. Ma már a belföldi piac és különösen a terjedő kereskedelmi láncok ugyanúgy megkívánják a jó minőségű, a levegős hűtés által hosszabb ideig frissen tartható, széles termékválasztékú beszállítást, mint a külföldi partnerek. Egy olyan termékcsoporthoz van a baromfiiparnak, ami a belföldi piacra jóval szélesebb termékkálát nyújt, mint amilyent külföldre szállít, és ez a továbbfeldolgozott termékek szegmense. Ezen termékek kivitele

minimális, úgy tünik, a többéves termelési tapasztalat és igen gyors termékfejlesztés ellenére sem tudtuk megtalálni azt a piaci rést, ahol a hasonló külföldi árukkal versenyképesek lehetnénk.

### **8.2.2. Nemzetközi keresleti tendenciák**

A baromfihús fogyasztás a világ minden térségében bővült az elmúlt évtized során, lényegesen gyorsabb ütemben mint a sertés- vagy a marhahús fogyasztása. Az 1988-93 időszakban a világ baromfihús fogyasztása évi 5 százalékos növekedési rátát produkált. Ezt a pozitív trendet az alábbi tényezők együttes hatása váltotta ki:

- demográfiai növekedés
- a szabad rendelkezésű jövedelem emelkedése
- a baromfihús árának versenyképessége a sertés- és a marhahús árához képest, ami a baromfihús termelési folyamatának magasabb termelékenységéből következik
- étrendi változások, amelyek miatt a fogyasztók elonybe részesítik a fehér húsokat a vörös hússal szemben
- az iparág erőteljes termékfejlesztési erőfeszítései a magasabb feldolgozottsági fokú termékekre irányuló fogyasztói igény követésében.

A baromfihús fogyasztási szintek az egyes országokban, földrészeken rendkívül tág határok között mozognak. Az USA-ban és Szingapúrban már meghaladta az évi 40 kg/fo szintet, az EU-ban 14-24 kg/fo között mozog, Ázsiában átlagosan 4 kg/fo, de ezen belül Szauv Arábiában, Hongkongban és Izraelben 35-37 kg fejenként, míg Kínában a 10 kg-ot sem éri el.

Az elmúlt öt év során a fogyasztás növekedésének a legnagyobb része három régióban realizálódott: Ázsia, Észak-Amerika és Dél-Amerika. Az Európai Unióban a fogyasztás csak mérsékelten bővült, átlagosan évi 2 százalékkal, míg Kelet-Európa legtöbb államában az átmeneti időszak válságjelenségei miatt a fogyasztás visszaesése volt tapasztalható.

### **8.3. Kapcsolódó és támogató szektorok**

A baromfiipar számára kiemelten fontos, hogy a szektorban a vertikális integráció megerősödjön és elérje a nagy baromfitermelő országokban kialakult szoros integráció magas szintjét.

A magyar baromfiszektorban a nyolcvanas évek végéig a baromfihízlalás kétharmada nagyüzemi keretek között folyt, ezek a szervezetek a termelést maguk finanszírozták. A kisüzemi keretek között termelt vágóbaromfi nagy hányadát szintén a tsz-ek és állami gazdaságok integrálták és finanszírozták, a feldolgozó vállalatok velük álltak kapcsolatban. Mára az arány megfordult, a volumenében visszaesett árubaromfi termelés kétharmada kistermelői körben folyik. Ennek a termelői körnek az integrációja a feldolgozó üzemek feladata lett, ok hitelezik meg a naposbaromfit és a takarmányt, valamint biztosítják a szaktanácsadást. Nem egy esetben még az ólat is a feldolgozó bérlői részükre.

Mint említettük, alapvető gond a termeltetés finanszírozása, mivel a feldolgozók saját forgóeszköz szükségletük nagyobb részét is hitelből fedezik. (A naposbaromfi és a takarmány költsége az ágazatban mintegy 5 milliárd forint, aminek hitelkamat vonzata nem csekély összeget tesz ki.) A bankok csak a feldolgozó vállalatokat tekintik partnernek a hitelezésben, a kistermelőkkel nem kötnek hitelszerződést. A teljes képhez hozzátartozik, hogy a feldolgozók a kamatköltséget a felvásárlási árból az egyéb más megelolegezett költségekkel együtt levonják a termeléstől, azaz a hízlaláshoz felvett hitel kamata végso soron a termelést terheli. A probléma az, hogy ez egy olyan új költség, ami a végtermék költségeit növeli, és amivel a korábbi években még nem kellett számolni.

Az integrációs kapcsolatok fő jellemzői napjainkban a következők:

\* Csak azok a feldolgozók tudnak talpon maradni, amelyek képesek termelői háttérüket integrálni és finanszírozni. Mivel a finanszírozás jórészt hitelből történik, a bankok szerepe meghatározó marad a vállalatok és az egész vertikális lánc életében. Ez a függőségi viszony komoly veszélyeket hordoz magában.

\* A magyar baromfivertikum jelenlegi vertikális integrációs formái több vonatkozásban közelítenek a nyugat-európai és az amerikai gyakorlathoz. A fejlett piacgazdaságú országokban a baromfiszektorban az integrátor rendszerint a feldolgozó, aki a hízlalási fázissal szerződéses viszonyban áll, a keltetés, a takarmánykeverés és esetenként a tenyésztójás előállítási fázis viszont többnyire a tulajdonát képezi. A külföldi tokéval privatizált Sárvári Baromfifeldolgozó Rt esetében már ez a kapcsolati-tulajdonosi viszony figyelhető meg. A cég az alapanyag-termelést bérhízlaltatásban végzi, viszont saját keltetővel és takarmánykeverővel rendelkezik. Ilyen típusú kapcsolat van a részben külföldi tulajdonban lévő Gallicoop Rt-nél is. Ebbe az irányba halad a piac legerősebb szereplője, a Hajdúsági Rt a hortobágyi libatörzs állomány és keltetőüzem birtoklásával, valamint ide sorolható a Bábolna Rt baromfivertikuma is, bár ott a fázisok közötti kapcsolatok tulajdonosi és elszámolási rendszere eléggé sajátos megoldásokon nyugszik.

\* Az viszont eltér a fejlett ipari államok gyakorlatától, hogy egyre több feldolgozó vásárol saját baromfitelepeket, ahol maga folytat hízlalást. 1995-ben a feldolgozott csirke mintegy 30 százaléka a vágóhidak tulajdonában lévő telepekről került ki (Népszabadság, 1996. márc. 1.). Erre a bizonytalan alapanyag-ellátás miatt kényszerülnek a feldolgozó cégek, ami azt mutatja, hogy szerződéses kapcsolatok biztonságán még van javítani való. Gyakorta előfordul, hogy a kistermelő a feldolgozó által megfinanszírozott vágóállat egy részét a magasabb árat fizető illegális vágóhídnak adja el, a feldolgozónál pedig azzal érvel, hogy magas volt az elhullás. Van olyan vágóhíd, amelyik orzovédő kft-vel orizteteti a nagyobb kihelyezett állományokat a hízlalási időszak vége felé, ez viszont növeli a költségeket. Az is előfordul, hogy a termelők eladják a tápot, és olcsóbb, de rosszabb kihozatalú produkáló takarmánnyal helyettesítik.

Várható, hogy a fenti problémák - amik a versenyképesség javításának tartalékait is képezik - csak hosszabb távon oldódnak meg, mivel jövedelmezőségi-finanszírozási gondok állnak mögöttük.

A vertikum utolsó láncszemében, a kereskedelemben történt változások a versenyképesség szempontjából pozitívan hatottak-hatnak a feldolgozó iparra. A minőség, egyöntetűség, ütemeztettség, a kereskedelmi láncok kívánalmainak megfelelő kiszerezés mind olyan feltétel, amelyet a nyugati és a hazai kereskedelmi vállalkozások ma már megkívánnak a beszállítóiktól. Ezekhez a feltételekhez a vállalatok alkalmazkodni kénytelenek, mert a belső piacon is megnyilvánuló konkurenciaharc ezt kikényszeríti.

Külpiazi egységes fellépésre és esetleges együttműködésre utaló jeleket az ágazatban még nemigen találunk. A három vállalatcsoport kialakulásával a cégen belüli egyeztetett magatartás akár a bel- akár a külpiacon vonatkozásában megvalósul, ilyenformán kevesebb külpiazi szereplevel kell számolnunk, mint korábban. A feldolgozó cégek között azonban kemény a harc folyik a külpiacon jelenlétért, és az a tendencia, hogy a tokeerősebb cégek vagy részben (Hajdúsági Rt, Sárvár) vagy teljes egészében (pl. Szentés) önállóan exportálnak. A Hungavis Külkereskedelmi Rt korábbi monopolpozíciója a 90-es évek elején megtört, ma az exportárualap mintegy felét forgalmazza.

#### **8.4. Vállalati stratégia, struktúra, verseny**

A baromfiipari cégek körében többféle vállalati stratégiával találkozhatunk akár úgy is, hogy vállalaton belül sem csupán egy cél köré épül fel az a jövőkép, amit a menedzsment követendonek tart. A válság okozta sokk után a vállalatok többsége felismerte, hogy a túlélésre alapozott stratégia nem elegendő a piacon maradáshoz. Volt olyan vállalat, amelyik gyorsan lépett, a többség azonban késlekedett, amit a vállalati csodók nagy száma is bizonyít.

Ha megpróbáljuk kategorizálni az utóbbi pár évben követett vállalati stratégiákat, az alábbi fő típusokkal találkozhatunk:

- **felvásárlással terjeszkedő.** Így alakult ki a három vállalatcsoport, amit a korábbiakban ár részleteztünk. (Hajdúsági Rt, Bábolna-csoport, Conavis Rt.) Az akvizíciós vállalati stratégia gyakori a fejlett ipari államokban is, a piaci részesedés kvantitatív növelésének eszköze.
- **piacmegtartás és/vagy terjeszkedés a feldolgozottsági fok növelésével.** A szentesi Hungerit csoport a vágóhíd mellé elobb húskészítményeket feldolgozó üzemet létesített külön szervezeti egységben, majd legújabban elosütött-panírozott üzem hozott létre szintén kft formájában. A hármas egységet egy menedzsment vezeti és piaci pozíciójuk megerősödésének okát az egymásra épülő és egymást kiegészítő technológiai folyamat létrehozásában látják. Az angol tulajdonban lévő Sárvári Baromfifeldolgozó Rt a közelmúltban megvette az addig önállóan működő SáGa Szárnyas Finomságok Kft, amely a piacra már jól bevezetett márkanevvel rendelkezett.
- **több baromfifajta alapozott termékskála:** ez nem új stratégia, a cégek döntő többsége a magyarországi baromfifeldolgozás sajátosságaihoz kötődik ezzel. Megtartandó irányvonalnak ítélik. A Bábolna Rt terjeszkedése is részben ezzel magyarázható. Magyarországon ma már csak két baromfiipari vállalat van, amelyik csupán egyféle baromfifajt vág, a többi a csirke mellett pulykával és/vagy viziszárnyasokkal is foglalkozik. Ez a stratégia eltér a nagy baromfitermelő országok gyakorlatától, ahol egyfajta baromfi feldolgozására specializálódott üzemek vannak.
- **csak a helyi piacra termelő cégek.** Ezek a kiskapacitású, döntően csak csirkét vágó üzemek, amelyek a későbbiekben sem szándékoznak kilépni az exportpiacra. Ezt komoly fejlesztések nélkül nem is tehetnék meg.

A baromfiipari szakemberek véleménye megegyezik abban, hogy a több lábón állás stratégiája - **több baromfifajta alapozott termékszerkezet** és/vagy tovább feldolgozott termékek termelése a nyers baromfihús mellett - **versenyelonyt** jelent mind a bel- mind a külpiacon, mert ezáltal gyorsabban lehet alkalmazkodni a kereslet változásához, a piaci igények átstrukturálódásához.

A szektor versenyhelyzetét a 6. pontban részletesen elemeztük. Összefoglalóan megállapítható, hogy

- a belföldi piacon a koncentráció erősödik, de a versenyt még nem akadályozza,



- a koncentráció további gyors növekedésének a tartalékai a privatizáció lezajlásával kimerültek, rövid távon a mai állapot stabilizálódása várható. Hosszabb távon azonban nem kizárt szűk oligopol struktúra kialakulása,
- a vállalatok között a verseny éles, mert a belföldi kereslet csak lassan bővül. A kapacitáskihasználás javulását csak az export további növekedésétől lehet, illetve lehetne várni,
- az utóbbi két évben az üzemi koncentráció helyett az értékesítés (piac) koncentrációja zajlott le, ami az optimális sorozatnagyságból fakadó elonyók kihasználása szempontjából nem kedvező,
- a piacralépés előtt adminisztratív korlát csak a libamáj értékesítésre van, kemény korlát viszont a magas importvám, a szintén magas kapacitás-kihasználatlanság, a kereslet lassú bővülése, idonként stagnálása.

## 8.5. A kormányzat szerepe

A magyar agrárpiacon a baromfi nem tartozik a közvetlenül szabályozott termékkörbe, a takarmány árának és kivitelének szabályozása azonban közvetve kihat a baromfiészektorra is. Nem mindegy ugyanis, hogy a búzára és a kukoricára bevezetett exportkvótának lesz-e belföldi kínálatot bővítő hatása ami lenyomja az irreálisan magas takarmányárakat. Ha a közeljövoben nem lesz ilyen fordulat, az újabb válságot idézhet elő a baromfiiparban.

Az **exporttámogatás** alakulása és változása viszont közvetlenül hat a baromfiipar helyzetére. Feldolgozási foktól és baromfifajtól függően jelenleg a 30-85 Ft között mozog az 1 kg-ra jutó exporttámogatás. A máj és a toll kivitele nem élvez szubvenciót. Az ágazat 1995-ben mintegy 3 milliárddal nagyobb exporttámogatást élvezett, az ez évi csökkentés miatt lesznek olyan termékek, amelyek gazdaságosan nem exportálhatók. Különösen akkor, ha nem férnek be az Európai Egyezmény által nyújtott kedvezményes kvótákba. Fő piacunkon, az EU-ban ugyanis olyan magasak a vámok, hogy még vámkedvezmény esetén is csak támogatással tud az ipar veszteség nélkül exportálni. Hasonló a helyzet a nyomott árakon vásárló kelet-európai piacokon is.

Az **agrárpolitika**, és ezen belül a támogatáspolitikai **következetlenségei** bizonytalan gazdasági környezetet teremtenek a baromfiipar számára is. Példa erre, hogy 1995 elején bevezették a reorganizációs hitelek utáni kamat támogatást, amit már meglévő hízoló, keltető telepek korszerűsítésére lehetett igénybe venni. Erre az ágazatnak igen nagy szüksége volt a már régóta

elmaradt fejlesztések pótlására. Ezt a támogatást a feldolgozó vállalatokon keresztül nyújtotta a kormányzat. Volt olyan feldolgozó cég, amelyik szerződésben vállalta, hogy a hitelt igénybe vevo termelotol öt éven keresztül átveszi a vágóállatot. 1996-ban viszont a megkurtított exporttámogatás miatt kétségessé válik az export egy része, így az is, hogy a vállalat eleget tud-e tenni szerződésben foglalt kötelezettségének.

Kiemelt szerepe van a **kereskedelem-diplomáciának** abban, hogy milyen eredményre jutnak az Európai Megállapodás második szakaszában a kedvezmények tekintetében, mivel a baromfiipari termékek széles köre érintett a kvóta- és a vámkedvezményekben.

Az agrárágazat, és benne a baromfiszektor helyzete nem függetleníthető a nemzetgazdaság egészének a teljesítményétől. Ha az a gazdasági környezet, amibe a baromfiágazat is beleágyazódik, gyengén működik, az visszahat a baromfivertikum teljesítményére is. Gondolunk itt elsősorban a magas kamatokra és a termelés alacsony jövedelmezőségére, a kiugróan magas járulékfizetési kötelezettségre, ami pl. az alacsonyabb bérekben megnyilvánuló versenyelonyűnkét eliminálhatja.

**Az agrárpolitika eddig még nem tudott felmutatni egy olyan határozott célrendszert, ami segítené a vállalatokat a hosszabb távon is helytálló döntések meghozatalában.**

A versenyképesség növelése szempontjából is fontos lépés lenne az agrárhitelezés megoldása. A nyugati országokban a kormányok ebben komoly szerepet vállalnak, nálunk még a vidéki bankhálózat sem épült ki. Hiányzik a hitelszövetkezés, a jelzáloghitelezés működési kereteinek kiépítése és pénzügyi alapjainak biztosítása.

További megoldandó feladat a szaktanácsadás fejlesztése valamint az egész agrárgazdaság információs hálózatának kiépítése a termelotol a kereskedelemig.

Összefoglalóan elmondható, hogy az a gazdasági keret, amiben a baromfiipar is tevékenykedik, nemigen szolgálja a versenyképesség javítását.

## 9. Hazai és nemzetközi fejlődési tendenciák, versenyképességi kritériumok

### 9.1. Hazai fejlődési tendenciák

A hazai piacon a **baromfihús fogyasztás további lassú bővülésével lehet számolni.** Elképzelhetőek rövid visszaesési periódusok, mint amilyenek az idei év is ígérkezik a magas takarmányárak indukálta áremelés miatt. Úgy véljük, a saját termelésből történő fogyasztás növekedésének lehetőségei kimerültek, ezért a fogyasztás-emelkedés egyben a fizetőképes kereslet bővülését is jeleníti. A mérsékelt ütemű kereslet emelkedést arra lehet alapozni, hogy a baromfihús relatív árelőnye a vörös hússal szemben fennmarad, ami kedvezően esik egybe a baromfihúsra a vörös hússal szembeni élettani előnyeivel. Mindkét tényező tehát a baromfihús versenyképességét növeli a helyettesítő termékekkel szemben. A kereslet bővülését az is motiválhatja, hogy mind választékban, mind az olcsóbb és a drágább baromfihúsrészek kínálatában az ipar képes alkalmazkodni a kereslethez. Bár Magyarországon a baromfihús kereslet még ár- és jövedelemfüggő, szemben a fejlett gazdaságú országokkal, éppen a széles árszála miatt az egyes fogyasztói rétegek megtalálhatják a jövedelmi helyzetüknek megfelelő terméket. Kivétel ez alól a nemesebb pulykahús részek (filézett mell és comb), amelyek árelőnye a vöröshússal szemben mára már minimálisra olvadt. A nemzetközi viszonylatban is magas magyarországi baromfihús fogyasztás inkább előny mint hátrány a további fejlődési lehetőségek megítélésénél. A fogyasztók nagyobb hányada ugyanis konzervatív, nehezen vált alapjaiban új fehérjeforrásra (pl. szója) át. Könnyebben helyettesít a húsféléken belül, ami a baromfi - döntően a csirke és a pulyka - javára billenti a mérleget. A jövedelmek további differenciálódása inkább a továbbfeldolgozott termékek jövőbeni vásárlásait érinti.

### 9.2. Nemzetközi fejlődési tendenciák

A nemzetközi prognózisok a világ baromfifogyasztását és kereskedelmét illetően optimisták. Bár a nyolcvanas évek végéhez képest a fogyasztás növekedésének némi lassulását jelzik előre úgy a fejlett államokban mint a fejlődő országokban, azért az évi közel 4 százalékos egy főre jutó fogyasztás bővülés nem lebecsülendő fejlődési lehetőséget kínál a világ baromfiipara számára. **2000-ig az export és az import várhatóan évi 4 százalékkal bővül.** Ezen belül a fejlődő országok baromfihús kivitele igen intenzíven, évi 6,5 százalékkal, a fejlett államoké viszont csak fele olyan gyorsan, évi 3 százalékkal lesz nagyobb (World Poultry, 1995. 1-2. sz.). (16. táblázat)

**A növekedés fő indukátorai az alábbiak lesznek:**

- a népesség növekedése és ezen belül az urbanizáció fokának emelkedése
- a baromfihús kedvező élettani hatása méginkább előtérbe kerül
- a jövedelem növekedése
- kedvező áralakulás a termelékenység fokozása és költségcsökkentés révén
- a termék-innováció még gyorsabb ütemben folytatódik

a modern elosztási rendszerek fejlődése.

A fejlett ipari államokban még további keresletnövelő ill. a keresletet formáló tényezőként lehet számításba venni:

- a fast-food hálózat további térnyerését. Itt az várható, hogy a ma még jobbra 100 százalékban marhahúsból készült hamburger helyett legalább 50 százalékban csirkehúsból készült húspogácsát fognak kínálni,
- a friss baromfihús félék a keresletben méginkább előtérbe kerülnek a fagyasztottal szemben. No az eredetigazolással ellátott és márkázott áruk aránya,
- a vásárlók a jelenleginél is nagyobb arányban fogják keresni a darabolt, csontozott, előfőzött, elosütött termékeket. Az ún. niche (piaci rés) marketingé a jövő, azaz az egyes társadalmi csoportokat megcélzó értékesítés a tömegtermelés helyett. Az USA-ban ebben a piaci szegmensben 2000-ig 30 százalékos felfutást várnak,
- egyes európai országokban, pl. Franciaországban és Németországban no a szabadon tartott szárnyasok iránti kereslet annak ellenére, hogy áruk jóval meghaladja a ketreces tartású baromfiakét.

A világ baromfikereskedelmét dinamizáló térség - a kilencvenes évek első felében tapasztalt tendencia folytatásaként - Délkelet-Ázsia és Dél-Amerika lesz, amelyek a magyar exportőrök számára tömegtermékekkel nehezen elérhető területek. Japánban a termelés további csökkenése miatt az import nagyságát a mai 400 ezer tonnás szintől 2003-ra 600 ezer tonnára várják. Hong Kongban a pár éve bevezetett szigorú környezetvédelmi előírások miatt a helyi termelés várhatóan még ebben az évtizedben megszűnik. Korea tovább liberalizálja importját, várható, hogy 2000-re megszünteti a baromfira kivetett vámot. Dél-Amerikában Argentína és Chile baromfihús importjának növekedését

vetítik előre a prognózisok csakúgy mint a közép-amerikai Mexikóét. Ezt a keresletet Brazília és az USA szállítói fogják kielégíteni. Néhány ázsiai ill. latin-amerikai ország az USA mellett egyre számottevőbb arányát fogja átvenni a baromfi-hús termékek exportjának, mivel baromfi-szektoruk hatékony és egyre több tapasztalatot szereznek a részpiacokon. Az Egyesült Államok továbbra is versenyképes fog maradni egyes baromfi-hús részek exportjában.

A magyar baromfi-export fő elhelyezési területén, az Európai Unióban lassú, 2 százalékos keresletbővülésre számítanak az elkövetkező 5-8 évben. A külső szállítók helyzetét a GATT egyezmény hatása két szempontból is nehezíti. Egyik oldalról a megemelt importvámok, másik oldalról az, hogy a exporttámogatás csökkentési kötelezettség miatt a belső szállítók fokozottabban fordulnak az EU-piac felé.

A kelet-európai államok közül a korábban válságba került baromfiipar Lengyelországban és a Cseh Köztársaságban már újra fejlődésnek indult. Ezek a piacok már csak rövid távon szorulnak importra. Szlovákia és Bulgária azonban még nem jutott túl a mélypontra, Románia baromfiipara is ingatag lábakon áll, a hazai keresletet nem képes kielégíteni. A prognózisok a FÁK piacát bizonytalanoknak és csak átmenetileg felfutónak ítélik meg, mivel, ha beindul a gazdasági növekedés, akkor a hazai baromfiipar megerősödik, ha nem, akkor viszont nem lesz elégséges valutájuk a mai magas importszintet fenntartani.

Összefoglalva azokat a tényezőket, amelyek a nemzetközi kereskedelem irányait a jövőben meghatározzák, megállapítható, hogy

- a magas input árak (takarmány, munkaerő) növekvő mértékben lesznek gátjai a termelésnek ill. az exportnak az olyan fejlett országokban, mint Japán és az EU, annak ellenére, hogy a technikai színvonal és a hatékonyság ezen térségekben magas,
- a környezetvédelmi szempontok és a földterület szűkössége szintén korlátozhatja lehet a termelés növekedésének néhány magas jövedelmu országban, mint Hollandia, Hongkong, Japán,
- az USA-ban a fogyasztói preferenciák miatt a sötét baromfi-hús-félékből (comb, szárny stb.) a jövőben is tetemes felesleg keletkezik, ami hatalmas exportvolumen indukál olyan országok felé, ahol a fogyasztók kedvelik a vörös húsokat,
- a fejlett baromfi-feldolgozó iparral rendelkező országok a méretgazdaságosságból adódó előnyökből hasznot húznak. Ezt jól illusztrálja Brazília exportoffenzívája Argentínába. Ezt a folyamatot kiegészíti az irányzat, hogy az exportőrök helyi integrált termelési

rendszereket hoznak létre akkor, amikor a fogyasztás már tartós növekedést mutat. Eklatáns példa erre Ázsia.

- végül nem szabad alábecsülni annak a protekcionizmusnak a méretét, ami a vám és nem vám jellegű korlátokból fakad. Különösen azok a restrikciók érdemelnek figyelmet, amelyek az állategészségügyi rendelkezések megszigorítást célozzák azért, hogy a hazai piacot megvédjék a külföldi versenytől. Példa erre az USA piaca, ahová az importőröknek nyers baromfihússal csaknem lehetetlen betörni.

A **magyar baromfitermékek jövőbeni exportja** szempontjából döntő tényező a nyugat-európai piacok felvevőképessége lesz, ahol a kereslet már csak mérsékelten bővül, a konkurenciaharc viszont még élesebbé válik a GATT-WTO egyezmény hatására. Ezért a jelenlegi exportvolumen fenntartása is komoly erőfeszítést igényel, szükséges lépés a kínálat további átstrukturálása a magasabban feldolgozott, nagyobb hozzáadott értéket tartalmazó termékek felé. Mivel a vizibaromfi termékek európai vevőkre hagyományosan behatárolt, inkább egyes pulyka- és csirketermékek iránt várható némi keresletnövekedés, amennyiben ezt az Európai Egyezmény számunkra kedvező kvótabővülése is alátámasztja. Ennek hiányában az EU belső szállítóinak kedvezőbb helyzete miatt a magyar exportőrök az Unió országaiban pozíciót veszhetnek. Ugyanakkor az Európán túli országok szállítóival szemben a magyar exportőrök versenyelőnye az EU országokban nem csak a kisebb fuvar költség, hanem az is, hogy a kereslet egyre inkább a friss (elohutott) termékek felé fordul, amit csak európai importőrök tudnak kielégíteni. A magyar exportőröknek fel kell készülniük arra, hogy az EU-ban 2000-re az ISO-Norm 9000 minőségbiztosító rendszer alapján történő élelmiszertermelés standard követelmény lesz. A fogyasztók bizalmának az elnyerésénél a minőségi garanciával és származási igazolással ellátott termékek elonyt fognak élvezni.

Némi piacbővítési lehetőséget kínálnak Európa más régiói, így azon CEFTA országok, ahol a baromfiipar még importra szorul, s ahová az egyezmény értelmében baromfitermékeket (is) vámkedvezményrel szállíthatunk. Másrészt a volt Jugoszlávia államai, ahová 1995-ben megugrott a magyar baromfitermékek kivitele. Várhatóan a magyar exportőrök számára az orosz piac továbbra is bizonytalan lesz, mivel oda a jelenlegi jóval meghaladó támogatással tudnánk csak szállítani. 1995. évi adatok szerint Oroszországban a mell nélküli csirke importára 800 t/USD volt, a magyar baromfiipar ezt a terméket 1100-1200 dollárért tudná szállítani (Világ gazdaság, 1996. febr. 26.)

Azon néhány áru, amely elbírja a magas szállítási költséget - libamáj, toll - további vevőket nyerhet meg magának Japánban és néhány más fejlett ázsiai országban.

### 9.3. Versenyképességi kritériumok és lehetőségek

Ahhoz, hogy a magyar baromfiszektor a jövőben is meg tudja tartani bel- és külföldi piaci pozícióit és a kereslet változásához alkalmazkodva új piaci szegmensekbe jusson be, a vertikum minden fázisában vannak megoldandó feladatok, de tartalékok is. A Porter-modell alapján sorra véve a versenyképességi kritériumokat és lehetőségeket, az alábbi fő teendőket emelhetjük ki.

#### Termelési tényezők

Az ágazat genetikai alapjai jók. A nemzetközi tenyésztési integrációkhoz több évtizede kötődünk, így minőségben kiváló, választékban a piacnak megfelelő és mennyiségben elegendő tenyésztési háttérrel rendelkezünk. Ennek ellenére a vágóállat termelés hatékonysága messze nem kielégítő. A baromfitermelés zömét adó broilercsirke hizlalási mutatói a világszínvonalú termelés 60 százalékát sem érik el, a kilencvenes évek elejétől romló tendenciát mutatnak. Ezen a területen vannak a legnagyobb tartalékaink a versenyképesség növelésében, de a javítás kényszere is itt a legerősebb. Ha ugyanis a termelési mutatókon rövid időn belül nem tudunk javítani, behozhatatlan hátrányba kerülünk. A felzárkózáshoz az szükséges, hogy csökkenjenek a nevelési veszteségek (rövidüljön a nevelési idő, javuljon a takarmány-hasznosulás, csökkenjen az elhullás és emelkedjen a leadási átlagsúly). Növelni kellene az egy farmon tartott állatállomány nagyságát is legalább 50 ezer db/turnus szintre. Jelenleg az egyes telepeken tartott állomány nagysága rendkívül nagy szóródást mutat.

Az elmúlt két évben megromlott állategészségügyi helyzetet legalább a korábbi színvonalra kell felhozni, annál is inkább, mert e téren az exportpiacokon permanens szigorítás várható.

A tenyészanyag biológiailag adott termelési kapacitásának kihasználásában a pulyka és a víziszárnyasok hizlalásában is vannak tartalékok, bár nem akkorák, mint a húscsirkénél.

A fenti tényezők mindegyikében elért javulás esetén érhető el, hogy a baromfifeldolgozás alapanyag-költségét tekintve versenyképesek legyünk nemzetközi összehasonlításban, hogy jó minőségű termékeket tudjon az ipar előállítani és hogy a kereslet változásának megfelelően még tovább növekedjen a darabolt, csontozott illetve más módon továbbfeldolgozott termékek aránya. (Megemlítendő, hogy a Broiler Termék Tanács felmérései szerint ma is vannak olyan termelők, akik a nemzetközi színvonalnak megfelelő paramétereket produkálni tudják).

A baromfifeldolgozás fajlagos költségei akkor csökkenhetnének, ha az ágazat megszabadulna a felesleges kapacitásokról és az átlagos üzemméret emelkedne. Ma a nagy baromfitermelő és exportáló országokban 7000-8000 szárnyast vágnak óránként, Magyarországon a legtöbb üzemben 6000 db-ot.

Annak ellenére, hogy az ISO-Norm 9000 (újabbán 9002) minőségbiztosító rendszer bevezetése az egész vertikum költségeit megterheli, alkalmazása kikerülhetetlen és sürgető, ha az EU minőségi követelményeinek hosszabb távon is meg kívánunk felelni.

Nagy szükség lenne a tokeellátottság növelésére is, de valószínűsíthető, hogy ennek forrását rövid távon nem tudja a szakágazat megteremteni.

Fenn kell tartani az ágazat jó innovatív készségét és képességét amellet, hogy a marketing szemléletet és tevékenységet is tovább kellene fejleszteni. Az utóbbi két évben öröndetesen megugrott beruházási (gép, berendezés) hajlandóságot meg kellene tartani, ill. a kereslet állandó módosulásának megfelelő irányok szerint tovább növelni.

### **Keresleti tényezok**

A baromfiipar fejlődését elsosorban a nyugat-európai igényes keresletnek való megfelelés indukálja. A hazai és az export piac elég nagy mértékben komplementerei egymásnak. Ez várhatóan a közeljövoben is fennmarad, mivel a jövedelem-különbségek mérséklődésére nem számíthatunk. Emellet azonban a belföldi piacon terjeszkedo kereskedelmi láncok az exporttal megegyező minőségű, kiszerezésű és széles termékskálájú kínálatot kívánnak meg. A döntően belföldi kínálatra kifejlesztett továbbfeldolgozott termékek külpiazi megjelenése nem kizárt, de igen intenzív marketing munkát igényel.

### **Kapcsolódó és támogató szektorok**

Ezen a területen a legfontosabb a vertikális integráció megerősítése és szorosabbá tétele. Ebben meglehetősen nagy hatékonysági tartalékok rejlenek, amennyiben a nagy baromfitermelő országok tapasztalatait hasznosítani tudjuk. Az integrációs kapcsolatok fejlődésének folyamata a kilencvenes években nagyobbrészt a nemzetközileg bevált tulajdonosi és szerződéses kapcsolatok felé mutat, ám új, ettől eltérő sajátosságok is megfigyelhetők. Itt elsosorban arra gondolunk, hogy a feldolgozó vállalatok saját hízlalótelepeket vesznek, hogy a termelői háttér bizonytalanságát részben kiküszöböljék. Ezáltal nagyobb tokét kötnek le, mint a fejlett országok integrátorai. Ha a szerződéses kapcsolatok a baromfihízlalásban jól szervezeten, biztonságosan működnének, akkor saját tulajdonú hízlalótelepekre nem lenne szükség.

Az exportárualapokat termelő baromfifeldolgozó vállalatok közös külpiazi fellépésére rövid távon nem látunk lehetőséget, amiben a köztük lévő konkurenciaharc mellett az külpiacon korábban



egyeduralkodó Hungavis Rt gyakori tulajdonosváltása is szerepet játszik. A mára kialakult három nagy vállalatcsoport azonban üzei között egyeztetni a beszerzést és értékesítést, így a külpiacon egymással konkuráló magyar vállalatok száma csökkent a korábbiakhoz képest. Ez a fejlemény a külpiacon versenyképesség javulását hozhatja magával, mivel a nagyobb volumennel piacra lépo vállalatok erosebb pozícióból tárgyalhatnak az importtorrel és kínált termékcsalájuk is szélesebb.

### **Vállalati stratégia, struktúra, verseny**

Bár a hazai piacon a koncentráció erősödött, ez még nem olyan fokú, ami a versenyt akadályozná. A szakirodalom egyértelmuen versenyképességi kritériumként tartja számon, ha az integrátorok, azaz a feldolgozók között éles konkurenciaharc alakul ki a belföldi piacon, mert ez a hatékonysági tartalékok kiaknázására ösztönöz. Ez nálunk csak részben valósult meg, mivel az ágazat még mindig többletkapacitással küzd. Ezért szükség lenne az üzemi koncentráció növelésére.

Az akvizíciós vállalati stratégia, ami a három nagy integrátor kialakulásához vezetett, követi a fejlett ipari államokban kialakult tendenciát. Ha eltekintünk az e folyamatot elosegító, sokak által vitatott privatizációs eszközöktől, akkor azt kell mondanunk, hogy a "felvásárló típusú" vállalati stratégia a külpiacon fellépés szempontjából elonyöket kínál.

A nagyobb önálló baromfifeldolgozó vállalatok közül is azok a sikeresebbek és nagyobb nyereséget felmutatók, amelyek képesek voltak termelésüket diverzifikálni, elsosorban továbbfeldolgozó kapacitás kiépítésével, ill. vásárlásával.

A külföldön meghonosodott egy fajra szakosodott termeléshez képest a magyar baromfifeldolgozó vállalatok azon hagyománya, hogy több baromfifajta dolgoznak fel, úgy tunik bevált, több szempontból is: a piaci igények szezonális változásához jobban tudnak alkalmazkodni, a fajonként differenciált és időszakosan változó jövedelemtermelés kiegyenlítődik, az egységnyi rezsiköltség alacsonyabb. Mindez olyan versenyelony, amit a jövőben is célszerű megtartani.

### **Kormányzati politika**

A kormányzatnak fontos teendoi vannak annak érdekében, hogy a baromfiszektor megörizhesse és a jövőben növelhesse versenyképességét.

Az egyik ilyen terület a kereskedelem-diplomácia. A baromfitermékek exportja számára sem közömbös, hogy Magyarország és a WTO között a kivitel szubvenciójáról folyamatban lévo

tárgyalásoknak mi lesz a kimenetele. Az Európai Megállapodásban biztosított EU kedvezményes kvóták egyik leginkább érintett területe a baromfi kivitel. A megállapodás első idoszaka az idén lejár. Fontos lenne, hogy az 1997-tól induló második szakaszban mindazon javaslatok, amelyeket a magyar tárgyalófél már régebb óta szorgalmaz, helyet kapjon az új szerződésben. Ilyen, a baromfiexport kedvezményes kvótáira vonatkozó javaslatok: a kvóták átjárhatósága az egyes baromfifajok között és az egyes negyedévek között, az eddig túl szűknek bizonyult kvóták emelése (pl. csirkemell), további vámkedvezmények adása. Ha ez utóbbi megvalósulna, az exporttámogatás egy részét akár más régióra lehetne átirányítani.

Egy olyan ágazatban, amelyik 100 millió USD értékű importtakarmányt használ fel, nem mindegy, hogy a vámok, vámpótlékok hogyan alakulnak. A szóján és a halliszten kívül a tenyészállat, a premix, az állatgyógyszer egy része is importból származik, amelyek vámtételei, illetve vámkedvezményei fontos költségbefolyásoló tényezők.

A fentiekhez hasonló horderejű, hogy az agrárágazat a jelenleginél kiszámíthatóbb és jövőképessé bíró agrárpolitikával rendelkezzen. A hatékonysági tartalékok kiaknázásához a gazdasági környezet stabilitására és mutatóinak javulásra is szükség lenne (infláció és hitelkamatok csökkenése, forintot nem felértékelő árfolyam-politika).

Az alábbiakban megpróbáljuk **összegezni, hogy a magyar baromfiiparnak melyek a versenyelőnyei, melyek azok a versenyhátrányok, amelyek kiküszöbölhetők, és melyek azok a gyenge pontok, amelyekkel hosszabb távon is számolni kell.**

#### **A versenyképesség szempontjából pozitív tényezők közé sorolhatók:**

- a baromfitermelés és feldolgozás évszázados hagyománya és tapasztalata
- diverzifikált, több baromfifajon alapuló termékszerkezet
- jó genetikai alapok,
- a rendelkezésre álló nagy mezogazdasági terület
- a takarmány mintegy 60 százalékát hazai alapanyagból lehet biztosítani
- (egyelőre még) olcsó munkaerő
- éles verseny a hazai piacon
- javuló vállalati struktúra
- a feldolgozó ipar innovatív készsége
- a nyugat-európai piacokra jól bevezetett termékek

- az európai piacok közelsége

**Kiküszöbölhető hátrányok:**

- a baromfihízlalás gyenge termelési mutatói, ezért relatíve magas költsége
- a vertikális integráció működésének átmeneti zavarai
- kereskedelem-diplomáciai tárgyalások bizonytalan eredménye
- a feldolgozó ipar költséget növelő kapacitástöbblete
- a feldolgozás hatékonysága és az üzemi koncentráció nem éri el a világszínvonalat
- gyenge tokeellátottság
- marketing hiányosságai (pl. márkázottság, eredetjelölés, reklám)
- minőségbiztosítási rendszer kiépítetlensége
- hazai termelésű takarmány magas ára
- gyenge gazdasági környezet (magas infláció és hitelkamatok, nagy elvonások, mezogazdaság sajátosságaihoz igazodó finanszírozás megoldatlansága)

**A versenyképességet hosszabb távon is befolyásoló negatív tényezők:**

- klimatikus viszonyok (a baromfitelepek futésigénye a téli időszakban)
- a szójadara és a halliszt csak importból biztosítható
- a baromfihús import a tőlünk távol eső régiókban no dinamikusan, ahová a szállítási költségek magasak.

## 10. Mellékletek

1. táblázat: Baromfi felvásárlás és értékesítés alakulása, 1990-1995 (ezer tonna)

Megnevezés	1990.	1992.	1994.	1995.	Változás, %-ban	
					1995/ 1990	1995/ 1994
<b>Csirke</b>						
<b>Felvásárlás</b>	295	172	150	198	67,1	132,0
<b>Értékesítés összesen</b>	200	119	108	137	68,5	126,9
- Belföld	82	82	76	81	98,8	106,6
- Export	118	37	32	56	47,5	175,0
<b>Tyúk</b>						
<b>Felvásárlás</b>	13	6	5	6	46,2	120,0
<b>Értékesítés összesen</b>	9	5	2	2	22,2	100,0
- Belföld	6	4	2	2	33,3	100,0
- Export	3	1	0	0	0,0	0,0
<b>Pulyka</b>						
<b>Felvásárlás</b>	59	36	39	48	81,4	123,1
<b>Értékesítés összesen</b>	36	24	31	32	88,9	103,2
- Belföld	14	16	22	24	171,4	109,1
- Export	22	8	9	8	36,4	88,9
<b>Liba</b>						
<b>Felvásárlás</b>	71	43	53	53	74,6	100,0
<b>Értékesítés összesen</b>	47	27	34	33	70,2	97,1
- Belföld	14	14	15	12	85,7	80,0
- Export	33	13	19	21	63,6	110,5
<b>Kacsa</b>						
<b>Felvásárlás</b>	26	26	25	34	130,8	136,0
<b>Értékesítés összesen</b>	17	16	17	18	105,9	105,9
- Belföld	7	8	8	6	85,7	75,0
- Export	10	8	9	12	120,0	133,3
<b>Baromfi összesen</b>						
<b>Felvásárlás</b>	464	283	272	338	72,8	124,3
<b>Értékesítés összesen</b>	309	191	191	223	72,2	116,8
- Belföld	123	124	122	125	101,6	102,5
- Export	186	67	69	98	52,7	142,0
<b>Libamáj, t</b>	1305	1180	1752	1245	95,4	71,1
<b>Kacsamáj, t</b>	554	483	547	..	..	..

Megjegyzés: felvásárlás: élő súly; értékesítés: vágott súly  
 Forrás: Baromfi Terméktanács

2. táblázat: A baromfiipari export aránya az élelmiszergazdasági és a nemzetgazdasági exportból, 1991-1995

Évek	Baromfiipar exportja, millió USD	Élelmiszer- gazdaság	Nemzet- gazdaság	Baromfiipar exportjának aránya	
				az élelmiszergazdaság exportjából, %	a nemzetgazdaság exportjából, %
1991	388,2	2773,2	10187	14,2	3,8
1992	325,2	2761,5	10705	11,8	3,0
1993	291,1	2049,0	8907	14,2	3,3
1994	356,8	2404,2	10701	14,8	3,3
1995	382,6	3007,3	12861	12,7	3,0

Forrás: KOPINT-DATORG és KSH adataiból számítva

3. táblázat: A baromfihús export volumenének alakulása 1988-1995, ezer tonna

Év	menyiség
1988	220
1989	191
1990	186
1991	123
1992	79
1993	75
1994	78
1995	103

Forrás: KOPINT-DATORG

4. táblázat: Magyarország részesedése a világ baromfihús termeléséből és exportjából

Megnevezés	1992	1993	1994
<b>TERMELEÉS, 1000 t</b>			
Világ	44548	47063	49125
Magyarország	341	293	279
Magyarország aránya, %	0,37	0,29	0,31
<b>EXPORT</b>			
Világ, 1000 tonna	3104	3707	4393
Világ, millió USD	5141	5357	6625
Magyaro., 1000 tonna	79	73	78
Magyaro., millió USD	176	198	233
<b>Magyarország részesedése, %</b>			
az export volumenéből	2,2	2,0	1,8
az export értékéből	3,4	3,7	3,5

Forrás: FAO Trade Yearbook, Rome adataiból számítva

5. táblázat: A baromfitermékek exportjának alakulása, 1993-1995

Megnevezés	MENNYISÉG, 1000 tonna			Változás 1995/94,%	ÉRTÉK, 1000 USD			Változás 1995/94,%
	1993	1994	1995		1993	1994	1995	
vágott csirke, egész	16,05	13,27	20,05	151	27324	27340	28830	105
vág. csirke, darabolt	20,88	23,02	39,38	171	61668	71552	115063	161
vág. pulyka,darabolt	10,56	8,67	7,95	92	33122	31613	29772	94
vágott liba, egész	8,18	9,80	9,92	101	21263	30777	30744	100
vág. liba, darabolt	8,00	10,35	10,92	106	34759	42508	51733	122
vágott kacs, egész	7,08	8,95	11,90	133	12531	17638	24418	138
vág. kacs, darabolt	1,73	2,05	2,32	113	7610	8822	9641	109
belsőség és aprólék	2,12	1,72	2,74	159	3198	3073	5943	193
hízott libamáj, tonna	1418	1752	1245	71	42940	49315	36750	75
hízott kacsamáj, t	394	546	455	83	9312	10785	9566	89
továbbfeldolg. term.	0,28	0,62	0,54	87	731	1731	1262	73
tojás és term.					3071	3288	1144	34
toll, pehely	2,44	4,29	2,56	60	31619	56257	35410	63
egyéb					1881	3190	2601	82
<b>ÖSSZESEN</b>	<b>74,60*</b>	<b>77,83*</b>	<b>105,18*</b>	<b>135,1</b>	<b>291029</b>	<b>357889</b>	<b>382847</b>	<b>107</b>

\*csak vágott baromfi

Forrás: KOPINT-DATORG adataiból számítva

6. táblázat: A fobb baromfitermékek exportárai, 1993-1995 (USD/t)

Megnevezés	1993	1994	1995	Változás 1995/94, %
Vágott csirke, bontott	1910,9	2441,7	1354,9	55,5
Vágott csirke, grill	1457,0	1846,9	1443,9	78,2
Vágott liba, bratfertig	2624,1	3170,2	3117,5	98,3
Vágott csirke, darabolt, csontozott	3699,5	3944,9	3825,8	97,0
Csirkemell, csontos	2908,2	3195,6	3274,5	102,5
Csirkecomb, csontos	2221,8	2291,4	1909,2	83,3
Vágott pulyka, darabolt, kicsontozott.	3244,5	3762,0	3916,7	104,1
Libamell, csontos	5496,4	5620,4	5780,0	102,8
Libacomb, csontos	4605,2	4541,3	4806,5	105,8
Pecsenyekacs, bratfertig	1689,9	1905,0	1926,6	101,1
Toll	12506,1	11859,3	11530,8	97,2

Forrás: KOPINT-DATORG adataiból számítva

7. táblázat: A baromfitermékek fontosabb exportpiacai, 1994-95

HS kód	Megnevezés	1994		1995	
		mennyiség	egységár	mennyiség	egységár
		100 kg	USD/100 kg	100 kg	USD/100 kg
020710	Vág. baromfi, egész friss, hutótt	23385	231	19495	258
	Németország	7054	296	8295	333
	Ausztria	7011	241	5552	246
	Albánia			2005	108
	Olaszország	5017	184	1134	212
020721	Kakas, tyúk, csirke vágott, egész fagyasztott	129123	209	201350	140
	Oroszország	17547	214	32570	129
	Olaszország	28862	175	30958	168
	Románia	11222	169	22374	134
	Bosznia-Hercego.			20496	117
	Hollandia			20241	132
	Németország	10812	200	15119	169
	Lengyelország			10986	131
	Albánia			10439	107
	Ausztria			8179	169
	Szerbia	15368	160	7808	142
020723	Kacsa, liba, egész, fagyasztott	172439	256	204295	258
	Németország	103922	285	137616	266
	Ausztria	48400	220	33672	226
	Olaszország	5447	193	9687	213
	Cseh Közt.			7580	140
	Szlovákia	4476	146	4383	187
020739	Darabolt baromfi, friss, hutótt	133113	385	219314	319
	Németország	57531	424	92454	400
	Franciaország	14500	420	86876	102(szárn y)
	Olaszország	35292	325	43158	252
	Ausztria	8946	410	7862	359
	Svájc	8969	348	7828	387
	Szlovénia			6167	352
020741	Tyúk, csirke, darabolt, fagyasztott-	156596	278	*	*
	Németország	67883	321	136568	258
	Lengyelország			31910	145
	Svájc	25019	198	27783	194
	Ausztria	4194	248	21177	246
	Franciaország	6600	423	13989	406
	Ukrajna			11965	110
	Olaszország	12661	263	10852	289
	Hollandia	9120	209	10203	277

<b>20742</b>	<b>Pulyka, darabolt, fagyasztott</b>	47662	350	40876	327
	<b>Németország</b>	20447	371	19295	317
	<b>Svájc</b>	4337	370	8409	394
	<b>Ausztria</b>	14291	451	6324	425

Forrás: KOPINT-DATORG adataiból számítva

\*A HS kód besorolási pontatlansága miatt az adat irreálisan magas. Eloffordulhat, hogy az országokénti adatok sem pontosak minden esetben.

8. táblázat: Baromfiús kereskedelem a kiválasztott körzetekben, 1000 tonna

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995*
<b>EXPORT</b>					
<b>EU-12 összesen</b>	1166	1313	1430	1596	1650
<b>ebbol: harmadik országba</b>	464	507	645	660	680
<b>Közel-Keletre</b>	195	221	240	256	260
<b>USA</b>	631	772	1013	1457	1900
<b>Brazília</b>	327	390	522	522	460
<b>Kína</b>	123	158	176	252	370
<b>Hongkong</b>	95	105	185	291	450
<b>Thaiföld</b>	169	180	163	160	170
<b>Világ**</b>	1954	2216	2791	3422	4120
<b>IMPORT</b>					
<b>EU-12 összesen</b>	800	913	920	1039	1050
<b>ebbol: harmadik országból</b>	116	120	120	130	150
<b>Oroszország</b>	115	50	155	500	675
<b>Szauz-Arábia</b>	245	250	263	275	275
<b>Kína</b>	86	78	100	139	425
<b>Hongkong</b>	280	380	396	533	710
<b>Japán</b>	358	357	402	455	530
<b>Mexikó</b>	90	119	160	190	160

\*becsült adat

\*\* az EU-12 belso kereskedelme nélkül

Forrás: Agrárwirtschaft, 1996. 1. sz.



9. táblázat: Az Európai Unió baromfihús mérlege 1994-ben (1000 tonna)

Ország	Saját termelés	Import	Export	Fogyasztás kg/fo	Önellátottsági fok, %
Belgium-Lux.	236	178	189	21,4	105
Dánia	185	18	122	14,8	240
Németország	641	520	96	13,1	66
Görögország	174	28	12	18,2	92
Spanyolország	866	71	17	23,5	94
Franciaország	1986	102	807	22,2	154
Írország	94	18	20	25,7	102
Olaszország	1112	38	52	19,2	101
Hollandia	587	205	456	21,5	177
Portugália	226	6	6	22,6	101
Egyesült Királyság	1199	227	125	21,6	92
<b>EU-12</b>	<b>7266</b>	<b>1411</b>	<b>1902</b>	<b>19,4</b>	<b>107</b>
Ausztria	102	21	3	14,9	85
Finnország	39	0	0	7,7	100
Svédország	68	0	0	8,7	100
<b>EU-15</b>	<b>7475</b>	<b>1432</b>	<b>1905</b>	<b>1809</b>	<b>107</b>

Forrás: Agrarwirtschaft, 1996. 1. sz.

10. táblázat: Az Európai Unió legnagyobb 10 baromfifeldolgozó vállalata

Cég neve	Részesedés az EU baromfitermeléséből, %	Hol termel?
Doux	8	Németo., Franciao., Spanyolo.
Bourgoin	6	Franciao., Spanyolo.
AIA Verona	4	Olaszország
Hillsdown	3	Hollandia, Nagy-Br.
Lohmann-Wesjohann	2	Németország
Nutreco	2	Belgium, Franciao., Spanyolo., Észak-Íro.
Unicopa	2	Franciaország
Scandinavian Poultry	2	Dánia, Svédország
Marshall Food Group	2	United Kingdom
LDC	1	Franciaország

Forrás: Poultry International, 1996. jún.

11. táblázat: A 15 legnagyobb baromfifeldolgozó vállalat fontosabb mérlegadatai (millió Ft)

Sorszám	Vállalat neve	Székhelye	Nettó árbevétel	Adózott eredmény		Saját toke		
				1994	1993	1994	összege	aránya, %
							1994	
1.	Hajdúsági Bf. Rt.	Debrecen	11642,9	454,4	643,2	1513,2	25,7	
2.	Sárvári Bf. Rt.	Sárvár	6525,1	332,9	286,4	2572,9	52,9	
3.	Békéscsabai Bf. Rt.	Békéscsaba	5595,3	9,4	-380,3	918,9	29,1	
4.	Avimant Kft.	Kecskemét	4407,3	13,1	50,7	456,0	22,4	
5.	Kiskunhalasi Bf. Rt.	Kiskunhalas	4128,9	-2,4	-22,0	847,4	52,4	
6.	Zalabaromfi Rt.	Zalaegerszeg	3231,6	68,9	86,7	541,2	36,5	
7.	Bábolna-Gyori Bf. Rt.	Gyor	3207,9	66,0	163,1	410,8	43,4	
8.	Merian Rt.	Orosháza	3091,4	43,6	43,3	970,5	55,2	
9.	Pannonliver Bf. Rt.	Mezőkovácsháza	2926,1	4,7	-559,8	220,2	12,5	
10.	Hungerit Kft.	Szentes	2496,7	79,9	79,5	122,5	9,9	
11.	Conavis Kft.	Budapest	2491,7	35,8	9,7	67,8	6,3	
12.	Gallicoop Rt.	Szarvas	2293,8	83,3	163,0	1605,8	65,6	
13.	Gold M. Kft.	Szentes	1594,7	0,0	81,8	60,0	5,0	
14.	Zagyvarékesi Kft.	Zagyvarékas	1488,1	-94,6	-355,0	550,4	39,6	
15.	Sága Kft.	Sárvár	1076,2	65,2	53,8	139,7	42,5	

Forrás: Az élelmiszeripari szervezetek gazdálkodásának fontosabb mutatói, 1993., 1994.

Forrás: Az élelmiszeripari szervezetek gazdálkodásának fontosabb mutatói, 1993., 1994., AKII

12. táblázat: Vágott baromfi értékesítés<sup>1/</sup> volumene vállalatonként, 1994-1995, (ezer tonna)

Megnevezés	1994			1995		
	Belföldi értékesítés	Export	Összesen értékesítés	Belföldi értékesítés	Export	Összesen értékesítés
Bábolna-Gyor Bar. Rt	13,6	2,1	15,7	14,5	2,5	17,0
Békéscsabai Bar. Rt	9,6	6,0	15,6	9,7	6,3	16,0
Avimant Kft, Kecskemét	8,8	5,1	13,9	8,3	6,0	14,3
<b>Bábolna csoport együtt:</b>	<b>32,0</b>	<b>14,6</b>	<b>46,6</b>	<b>32,5</b>	<b>14,8</b>	<b>47,3</b>
Hajdúsági Bar. Rt, Hajdúvid	10,7	21,4	32,1	12,4	23,7	36,1
Kiskunhalai Bar. Rt	10,6	1,4	12	7,2	2,0	9,2
Zagyvarékasi Bar. Kft	4,7	1,1	5,8	2,2	0,0	2,2
Törökszentmiklósi Bar. Kft	4	0,1	4,1			
Pannonliver Bar. Rt, Mezokovácsháza	2,2	2,3	4,5	10,6 <sup>2/</sup>	7,3 <sup>2/</sup>	17,9
<b>Conavis Kft, Budapest együtt:</b>	<b>21,5</b>	<b>4,9</b>	<b>26,4</b>	<b>20,0</b>	<b>9,3</b>	<b>29,3</b>
Sárvári Bar. Rt	15,9	8,4	24,3	15,4	10,2	25,6
Zalabaromfi Rt, Zalaegerszeg	13,2	2,2	15,4	11,4	5,2	16,6
Gold-M Kft, Szentes	2,6	2,5	5,1	9,9	8,9	18,8
Gallicoop Rt, Szarvas	7,0	3,2	10,2	6,3	2,0	9,8
Hercsi-Csí Kft, Hernád	10,8	1,9	12,7	9,1	1,9	11,0
Merian Rt, Orosháza	1,5	3,4	4,3	1,7	3,8	5,5
Anasco Rt, Pécs	0	0	0	n. a.	n. a.	n. a.
Gallopán Kft, Kerekegyháza	4,0	0,0	4,0	2,7	0,7	3,4
Kiskunmajsai Bar. Kft	0	0	0	3,0	0,0	3,0
Halasi Csirke KFT, Kiskunhalas	1,2	0	1,2	1,9	0,4	2,3
<b>Összesen:</b>	<b>120,4</b>	<b>62,5</b>	<b>182,3</b>	<b>121,8</b>	<b>82,9</b>	<b>204,7</b>

Forrás: Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet

<sup>1/</sup> Vágott baromfi aprólékkal és belsőséggel

<sup>2/</sup> számított adat a Conavis Rt összes forgalma alapján

13. táblázat: Vágott baromfi értékesítés megoszlása vállalatonként, százalék

Megnevezés	1994			1995		
	Belföldi értékesítés	Export	Összes értékesítés	Belföldi értékesítés	Export	Összes értékesítés
Bábolna-Gyor Bar. Rt	11,3	3,4	8,6	11,9	3,0	8,3
Békéscsabai Bar. Rt	8,0	9,6	8,6	8,0	7,6	7,8
Avimant Kft, Kecskemét	7,3	8,2	7,6	6,8	7,2	7,0
<b>Bábolna csoport együtt:</b>	<b>26,6</b>	<b>23,4</b>	<b>25,6</b>	<b>26,7</b>	<b>17,9</b>	<b>23,1</b>
<b>Hajdúsági Bar. Rt, Hajdúvid</b>	8,9	34,2	17,6	10,2	28,6	17,6
Kiskunhalai Bar. Rt	8,8	2,2	6,6	5,9	2,4	4,5
Zagyvarékasi Bar. Kft	3,9	1,8	3,2	1,8	0,0	1,1
Törökszentmiklósi Bar. Kft	3,3	0,2	2,2			
Pannonliver Bar. Rt, Mezőkovácsháza	1,8	3,7	2,5	8,7	8,8	8,7
<b>Conavis Kft, Budapest együtt:</b>	<b>17,9</b>	<b>7,8</b>	<b>14,5</b>	<b>16,4</b>	<b>11,2</b>	<b>14,3</b>
Sárvári Bar. Rt	13,2	13,4	13,3	12,6	12,3	12,5
Zalabaromfi Rt, Zalaegerszeg	11,0	3,5	8,4	9,4	6,3	8,1
Gold-M Kft, Szentés	2,2	4,0	2,8	8,1	10,7	9,2
Gallicoop Rt, Szarvas	5,8	5,1	5,6	5,2	2,4	4,8
Hercsi-Csi Kft, Hernád	9,0	3,0	7,0	7,5	2,3	5,4
Merian Rt, Orosháza	1,2	5,4	2,4	1,4	4,6	2,7
Anasco Rt, Pécs	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gallopán Kft, Kerekegyháza	3,3	0,0	2,2	2,2	0,8	1,7
Kiskunmajsai Bar. Kft	0,0	0,0	0,0	2,5	0,0	1,5
Halasi Csirke KFT, Kiskunhalas	1,0	0,0	0,7	1,6	0,5	1,1
<b>Összesen:</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

**Forrás:** a 12. táblázat adataiból számítva

14. táblázat: A bratfertig csirke feldolgozásának költségei 1992-1994, Ft/t

Költségnemek	1992	1994	Változás 1994/92, %
Alapanyagköltség	87139	115401	132
Csomagolóanyag kts.	1395	1455	104
Közvetlen energia kts.	1741	3179	182
<b>Közvetlen anyagköltség</b>	<b>90275</b>	<b>120035</b>	<b>132</b>
Béreköltség	4014	9336	232
TB járulék	1912	3893	203
Egyéb közvetlen kts.	2935	3541	120
<b>Közvetlen kts. összesen</b>	<b>99136</b>	<b>136805</b>	<b>138</b>
<b>Közvetett költségek</b>	<b>27478</b>	<b>53487</b>	<b>194</b>
<b>Teljes önköltség</b>	<b>126614</b>	<b>190292</b>	<b>150</b>
<b>Eredmény</b>	<b>10927</b>	<b>-1514</b>	
<b>Árbevétel</b>	<b>137541</b>	<b>188778</b>	<b>137</b>

Forrás: Fontosabb élelmiszeripari termékek költség- és jövedelemhelyzete, Agrárgazdasági és Informatikai Kutató Intézet, 1995.

15. táblázat: Főbb feldolgozott baromfitermékek jövedelme 1994-ben Ft/tonna

Megnevezés	Belföldi forgalomban	Exportban	
		támogatás nélkül	támogatással
<b>csirke, bratfertig, elohutott</b>	-1514	-49557	-12291
<b>csirke, bratfertig, fagyasztott</b>	-2283	-34000	9000
<b>Pecsényekacsa, bratfertig</b>	9750		
<b>Csirkemell, elohutott, csonttal</b>	12186		
<b>Csirkemell, fagyasztott, csonttal</b>	768	87687*	130937*
<b>csirkecomb, elohutott, csonttal</b>	3281		
<b>pulykamell, elohutott, csont nélkül</b>	49385	-18595	20149
<b>Hízott libamell</b>		30592	104500
<b>Libamáj</b>		228896	228896

\*1993. évi adat

Forrás: Fontosabb élelmiszeripari termékek költség- és jövedelemhelyzete, 1994., Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, 1995.

16. táblázat: A világ várható baromfihús fogyasztása és kereskedelme az ezredfordulóig

Megnevezés	Teljes fogyasztás millió tonna		Egy fore jutó fogyasztás, kg/fo		Fogyasztás növekedési üteme, %		Export növekedési üteme, %	
	1988	2000	1988	2000	1978-1988	1988-2000	1978-1988	1988-2000
<b>Világ</b>	36,9	58,0	7,2	9,3	4,8	3,8	6,6	4,0
<b>Fejlodo országok</b>	13,9	25,6	3,5	5,2	6,6	5,6	13,9	6,5
<b>Fejlett országok</b>	23,5	32,3	19,1	24,6	3,9	2,7	5,2	3,1

Forrás: World Poultry, 1994. 1/2. sz.

## 11. Felhasznált irodalom

- A GATT-megállapodás hatása a magyar baromfiexportra, Magyar Baromfi, 1995. júl.
- A mezőgazdasági társasvállalkozások fobb ágazatainak költség és jövedelemhelyzete 1994-ben, AKII, 1995.
- Az agráripár privatizációja, Heti Privinfo, 1996. júl. 2., 9.
- Az élelmiszeripari szervezetek 1994. évi gazdálkodásának fontosabb mutatói, AKII, 1995.
- Bekek László* (1936): A világpiac igényei és mezőgazdasági terményeink, Pátria, Budapest,
- Broiler Industry egyes számai
- Die Landwirtschaftlichen Markte ander Jahreswende 1995/96, Agrarwirtschaft, 1996.1.
- Félix Péter*: Tollasodnak, HVG 1994. dec. 9.
- Guba Mária - Ráki Zoltán* (1995): Gondolatok a jövedelmtermelő-képesség helyreállításának esélyeiről és lehetőségeiről a baromfiágazatban, AKII
- Henry, R. - Rothwell, G.* (1995): A világ baromfiipara, IFC Agribusiness Department, Washington
- Kállay Béla*: Jövöre 200-250 ezer tonna csirke megtermelése a cél , Napi Gazdaság, 1994. október 4.
- Nagy Tamás* (1986): A baromfiipar története, in: A magyar élelmiszeripar története, Mezőgazdasági Kiadó, Budapest
- Orbáné Nagy Mária* (1990): Piaci és versenyviszonyok a baromfiiparban, AKII
- Orbáné Nagy Mária* (1991): Az integrációs kapcsolatok alakulása a privatizáció körülményei között a baromfiiparban, kézirat
- Orbáné Nagy Mária* (1993): A baromfiipar helyzete a kilencvenes évek elején, kézirat
- Orbáné Nagy Mária* (1995): A baromfifeldolgozó vállalatok piaci környezete, kézirat
- Orbáné Nagy Mária* (1996): Az USA és Brazília baromfiágazatának fő jellemzői, kézirat
- Orbáné Nagy Mária* (1996): A baromfiipar versenyhelyzete, in: Orbáné-Szabó Márton: A hazai versenypolitika kezdeti tapasztalatai az élelmiszergazdaságban, AKII

*Pálovics Béláné* (1996): A baromfihús termékpálya kialakulásának és működésének nemzetközi tapasztalatai, kézirat

Poultry International egyes számai

Prospects for poultry in the meat market to the year 2000, Turkeys, 1995. dec.

*Rothwell, R.*(1996):A baromfiágazat jövője, előadás, in: Magyar Baromfi, 1996. aug.

Stratégiaiák a magyar baromfiágazat számára, Food Industrial Research and Engineering (Holland) B. V., Wageningen, Netherlands, 1991. okt.

*Szekeres Imre* (1992): Tájékoztató a baromfifeldolgozó iparban kialakult válság- és csodhelyzetrol és annak kezelési lehetőségeirol, kézirat

*Szekeres Imre* (1996): Szárnyaló ágazat, Magyar Mezogazdaság, ápr. 10.

Tendenciák a baromfitermékek piacain, 1995/1. Kopkonsult Kft

*Udovecz Gábor - Kertész Róbert - Pátkai Józsefné* (1995): Költség- és jövedelemarányok az átalakuló agrárgazdaság fobb termékpályáin, AKII

Versenyképesség és jövő, Magyar Baromfi, 1996. márc.

WATT Poultry Statistical Yearbook -1995, Poultry International

World Poultry egyes számai

valamint a Világgazdaság, a Figyelo, a HVG és a Népszabadság egyes cikkei



*A program kiemelt támogatói:*

Center for International Private Enterprise,  
Washington, US  
Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.  
Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság  
Országos Tudományos Kutatási Alap

*További támogatók:*

Magyar Menedzsment Intézet és tagvállalatai:  
MOL Rt., Dunaferr Rt., Antenna Hungária Rt.  
Ipari és Kereskedelmi Minisztérium  
Földművelésügyi Minisztérium  
Pénzügyminisztérium  
Friedrich Naumann Alapítvány

A „**Versenyben a világgal**” - A magyar gazdaság versenyképességének mikrogazdasági tényezői c. kutatási program **MÜHELYTANULMÁNY** sorozata.  
Sorozatszerkesztő: Chikán Attila, programigazgató  
Technikai szerkesztő: Koblász Mária  
Készült 110 példányban. Budapest, 1996. október 29.