

DOKTORI (PhD) ÉRTEKEZÉS

BIRKÁS ENDRE

MOSONMAGYARÓVÁR

2003

**NYUGAT-MAGYARORSZÁGI EGYETEM
MEZŐGAZDASÁG- ÉS ÉLELMISZERTUDOMÁNYI KAR
MOSONMAGYARÓVÁR**

AGRÁRGAZDASÁGTANI ÉS MARKETING TANSZÉK

Programvezető:

DR. SCHMIDT JÁNOS
egyetemi tanár, az MTA levelező tagja

Témavezető:

DR. TENK ANTAL
egyetemi tanár, a mezőgazdasági tudomány kandidátusa

**MAGYARORSZÁG PIACVEZETŐ-POZÍCIÓJA
MEGŐRZÉSÉNEK LEHETŐSÉGEI ÉS
FELTÉTELEI A VILÁG LIBAMÁJ PIACÁN**

Készítette:

BIRKÁS ENDRE

MOSONMAGYARÓVÁR

2003

**MAGYARORSZÁG PIACVEZETŐ-POZÍCIÓJA
MEGŐRZÉSÉNEK LEHETŐSÉGEI ÉS FELTÉTELEI
A VILÁG LIBAMÁJ PIACÁN**

Értekezés doktori (PhD) fokozat elnyerése érdekében

Írta:
Birkás Endre

Készült a Nyugat-Magyarországi Egyetem
„Az állati termék előállítás biológiai, technológiai és ökonómiai
kérdései” c. program, illetve
„Az állati terméktermelés szervezésének, feldolgozásának és
értékesítésének üzemgazdasági kérdései” c. alprogram keretében

Témavezető: Dr. Tenk Antal egyetemi tanár

Elfogadásra javaslom igen / nem

A jelölt a doktori szigorlaton %-ot ért el, (aláírás)

Mosonmagyaróvár,
a Szigorlati Bizottság elnöke

Az értekezést bírálóként elfogadásra javaslom

Első bíráló:..... igen / nem

Második bíráló :..... igen / nem
(aláírás)

A jelölt az értekezés nyilvános vitáján %-ot ért el

Mosonmagyaróvár,
a Bírálóbizottság elnöke

A doktori (PhD) oklevél minősítése

.....
Az EDT elnöke

TARTALOMJEGYZÉK

<i>KIVONAT</i>	6
<i>ABSTRACT</i>	8
1. BEVEZETÉS, CÉLKITŰZÉSEK	10
2. IRODALMI ÁTTEKINTÉS	16
2.1. A baromfitermelés nemzetközi trendje	16
2.2. A magyar baromfiipar európai összehasonlításban	18
2.3. A hazai baromfi ágazat helyzete	22
2.3.1. Termelés	24
2.3.2. A baromfifeldolgozás és –értékesítés helyzete	28
2.4. A magyar hízott libamáj helyzete	38
2.4.1. A hízott lúd termelésének alakulása	40
2.4.2. A hízott lúd feldolgozása.....	41
2.4.3. Az értékesítés helyzete, összefüggései.....	43
2.4.4. A kereslet szezonálisából adódó nehézségek	45
2.5. A hízott libamáj exportjának önkorlátozása	48
2.6. Az exportált libamáj minőségi követelményei	52
2.6.1. A hízott libamáj francia piaci minőségi paraméterei	52
2.6.2. A hízott libamáj japán piaci minőségi paraméterei	54
2.6.3. A francia májfeldolgozás késztermékei	55
3. ANYAG ÉS MÓDSZER	61
4. EREDMÉNYEK	66
4.1. A hízott libamáj jövedelmezőségének vizsgálata	66
4.2. A libamáj termelés hozam- és minőségjavító tényezői	71
4.3. A hízott libamáj-termelés vertikális integrációja	79
4.3.1. A nagyüzemi tömési technológia	83
4.4. A jövedelmezőség hozam-, költség- és ár tényezői	85
4.5. A versenyképesség mennyiségi és minőségi vonatkozásai	91
4.6. A minőségi termék-előállítás kritériumrendszere	96

4.7. A jövedelmet befolyásoló export-piaci tényezők	99
4.8. Az értékesítés hatékonyság-növelésének lehetőségei.....	109
4.9. A megoldás alternatívája: továbbfeldolgozás	115
4.10. A hizott lúd termékpálya modellje	121
5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK	126
6. ÖSSZEFOGLALÁS.....	132
7. IRODALOMJEGYZÉK.....	134
MELLÉKLETEK.....	150

MAGYARORSZÁG PIACVEZETŐ-POZÍCIÓJA MEGŐRZÉSÉNEK LEHETŐSÉGEI ÉS FELTÉTELEI A VILÁG LIBAMÁJ PIACÁN

KIVONAT

Az elmúlt években egyre inkább csökkent az exportra kerülő hízott libamáj értékesítési átlagára, a termelési költségek folyamatos emelkedése mellett. Napjainkra ennek a speciális terméknek („hungaricumnak”) világpiac-vezető szerepe – a minőség romlása és a termék jövedelmezőségének csökkenése miatt – veszélybe került.

A tenyésztés, az alapanyagtermelés, a feldolgozás és az értékesítés területén egyaránt elengedhetetlen a jövedelmezőséget alapvetően befolyásoló hozam-, költség- és ártényezők pozitív befolyásolása. Ezek elmaradása esetén a magyar libamáj piacvezető pozíciója nem tartható.

A magyar feldolgozóüzemek döntő hányada – ellentétben a nyugat-európai versenytársakkal – ma még nem képes a termelést saját integrációban megvalósítani, a termelés különböző fázisait integrátorok bevonásával végzi.

Az ágazat versenyképességét növelő jelentős költségcsökkentés akkor valósulhat meg, ha a hízott lúd termelése, feldolgozása és értékesítése egészében vertikális integrációban történhet.

A megváltozott külpiaci igények definiálása alapján egy új, a korábitól eltérő célminőség paraméterei körvonalazódtak, melyek a legnagyobb máj-árbevétel biztosíthatják. A versenyképesség növelését szolgáló minőségjavító alternatívák mellett alapvető igényként fogalmazódott meg a hizott lúd termelési volumenének jelentős csökkentése, ágazati szinten.

A hizott lúd jövedelmezőségének javulása szempontjából a lúd legjobb májminőség elérésével együtt szükséges a hústermékek minőségi paramétereinek teljesülése is.

A májlúd ágazatnak mérsékelnie kell exportpiaci kiszolgáltatottságát azáltal, hogy csökkenti az előző időszakra jellemző egyoldalú francia-piaci értékesítési arányt. Hazánk a francia rendeltetésű libamáj estében eddig az alapanyag-szállító szerepét töltötte be, amin változtatni szükséges, növelve a termék feldolgozottsági fokát.

A májalapú továbbfeldolgozott termékek piaci bevezetése nem elsősorban technológiai kérdés, sokkal inkább a piaci lehetőségek felkutatásának és hatékony kihasználásának függvénye, megfelelő marketing eszközökkel támogatva. A magyar hizott lúd termékpiacának szervezettségét gyengíti, hogy a termékek értékesítésének színvonala nem professzionális. Az egységes európai piac tagjaként az ágazat számára a jövőben a nemzetközi áruhátláncok sajátmárkás koncepciója jelenthet kitörési pontot.

**POSSIBILITIES AND CONDITIONS OF PRESERVING
HUNGARY'S MARKET LEADER POSITION ON THE WORLD
GOOSE LIVER MARKET**

ABSTRACT

The average sales price of exported fatted goose liver decreased continuously in the past years, although production costs increased. Nowadays the world market leader position of this unique product („hungaricum”) is threatened due to the decreasing profitability and decline of quality.

In the field of animal breeding, raw material production, processing and sales the positive influence of factors effecting profitability (like yield, production cost, price factors) is indispensable. In case these factors are not influenced in a positive direction, the market leader position of Hungarian goose liver cannot be maintained.

The majority of Hungarian processing plants – unlike their West-European competitors – is not able to integrate several elements – like production – of the product chain, therefore the different production phases are coordinated by other integrator companies.

A considerable cost-decrease that would improve profitability is only possible if production, processing and sales of fatted goose liver are coordinated totally in a vertical integration system.

As export market demands changed, the parameters of a new quality requirement that insure the highest income were outlined. Besides the alternatives of quality improvement that serve the increase of profitability, the necessity of decrease of fatted goose production on sectoral level became evident.

Regarding the increase of profitability of fatted goose liver, besides the objective to reach the best goose liver quality, the quality parameters of the goose meat should also be considered and fulfilled.

Goose liver sector should diminish its defencelessness on the export markets with decreasing the dominance of sales to the French market – that was characteristic in the past years. Hungarian goose liver served as raw material on the French market, but this role should be changed in the future with increasing the processing level (value-added) of our products.

The introduction of further processed goose liver products on the market is not primarily a technological question, but more an issue of market research and the effective use of market possibilities, supported by the necessary marketing tools. The sales standards of Hungarian fatted goose liver are not professional, that weakens the organisational level of the product chain. As a member of the uniform European market the concept of own-products used by the supermarket chains can provide an outbreak for the sector.

1. BEVEZETÉS, CÉLKITŰZÉSEK

A magyar baromfi ágazat termékskáláján sajátos, nemzetközi összehasonlításban eltérő módon kiemelt szerepet kaptak a víziszárnyasok, ezen belül is a hízott lúd. A hízott lúd termelése és ennek alapján a hízott libamáj előállítás terén Magyarország – a termelt mennyiséget illetően – világelsőséget tudhat magáénak.

A magyar mezőgazdaság számos – világviszonylatban is kiemelkedő minőségű – termékének (tokaji bor, kalocsai fűszerpaprika, makói hagyma) exportja nehézségekkel küzd, de a hízott libamáj esetében olyan világhírű „hungaricum”-ról van szó, amelynek további sorsa nem „csak” gazdasági szempontból lényeges, hanem nemzeti önértékünk egyik meghatározó eleme.

Mára a hazai és külföldi piac bebizonyította, hogy ennek a speciális terméknek – a termelés volumenét illető világelsőség ellenére – egyre több korlátja van, mind a termelés, mind az értékesítés területén. Ennek ellenére a hízott libamáj jövőjével foglalkozó hazai irodalom nagyon gyér és a meglévők is inkább a termelés biológiai és technológiai kérdéseivel foglalkoznak. Ezért is időszerű egy olyan vizsgálódás, amelyben a napjainkra kialakult válsághelyzet okainak feltárását és az abból kivezető megoldás alternatíváinak megfogalmazását tűzzük ki fő célul. Mivel a témát elemző, szakmai forrásanyag mennyisége meglepően szerény, ezért a világviszonylatban is legnagyobb hízott libamájtermelő és -exportáló feldolgozó üzemből az elmúlt hét év során szerzett termelési, feldolgozási és értékesítési tapasztalatok – az országos

adatokkal összevetve – jó kiindulási alapul szolgálhatnak az ágazat jelenlegi állapotának reális értékeléséhez.

E vizsgálatokkal választ keresünk arra a kérdésre, hogy hogyan őrizhető meg, illetve hogyan növelhető a magyar hízott libamáj és más lúdtermékek versenyképessége a nemzetközi piacokon az EU csatlakozás küszöbén, és azt követően az Unió tagországaiként. A kutatás során érintett elméleti és gyakorlati problémák valamennyi ágazat szempontjából meghatározóak: a gazdaságosság,- a hozam-, a költség és a jövedelem, illetve a minőség és a versenyképesség tisztázása nélkül nincs mód a jövő stratégiájának kimunkálására. Ez alkalommal olyan termék kerül a vizsgálódások középpontjába, amely eddig nagyon ritkán alkotta kiterjedt kutatások tárgyát.

Magyarország éves hízott libamáj termelése 1900 tonna körül mozog. Ennek a mennyiségnek több mint 80%-a kerül exportpiacokra, amiből Franciaország kimagasló – közel 80%-os – részarányt képvisel évtizedek óta. Az elmúlt években egyre inkább csökkent az exportra kerülő hízott libamáj értékesítési átlagára, a termelési költségek folyamatos emelkedése mellett.

Mindezek következtében mára az ágazat jövedelmezősége eddig nem tapasztalt mélypontra került. A már évtizedek óta „hungaricum”-nak számító termék exportjában az első, 1994-ben bekövetkezett drasztikus árcsökkenésre a szakma azzal válaszolt, hogy 1995-ben önkorlátozó rendszert hívott életre, amely a hazai termelést korlátozva, a külpiaci kereslet és a magyar export-kínálat egyensúlyát lett volna hivatott megoldani.

Ennek ellenére a libamáj exportot nehezítő körülmények folyamatosan súlyosbodtak, aminek eredményeként mára a magyar hízott libamáj termelése és ezzel Magyarország világpiac-vezető pozíciója is veszélybe került.

A hízott libamájat feldolgozó és exportáló üzemek, illetve a hozzájuk közvetlenül kapcsolódó alapanyag termelők is válaszúthoz érkeztek a harmadik évezred küszöbén. A fő kérdés az, hogy képesek lesznek-e megállítani, majd visszafordítani ezt a kedvezőtlen folyamatot, vagy belenyugszanak a számukra gazdaságilag egyre hátrányosabb értékesítési lehetőségekbe, és egy idő után abbahagyják a termelést. Mindenek előtt annak a tisztázására van szükség, hogy mit kell tenni ahhoz, hogy a hízott libamáj jövedelemtermelő képessége újra növekedjen, és hogy az ágazat számára milyen lehetőségek és eszközök állnak rendelkezésre e feladatok megvalósításához?

A probléma ismeretében felvázolhatók bizonyos kutatási hipotézisek. A kutatás célkitűzései között szerepel az is, hogy be tudjuk bizonyítani ezen feltevések helyességét. Egyértelmű választ várunk arra, hogy a problémakör vizsgálatakor felszínre került kutatási hipotéziseink helyénvalóak-e? Ilyen főbb hipotézisek a következők:

1. Igaz-e, hogy az ágazat alacsony termelési hatékonysága – ami az egyik alapvető oka versenyhelyzetünk folyamatos csökkenésének – javítható?
2. Helyénvaló-e az a feltevés, hogy a jövőben a feldolgozó üzemeknek kell kezdeményező szerepet vállalniuk abban, hogy

irányítsák és ellenőrizzék a hízott libamáj termelés teljes integrációjában megvalósítandó fejlesztés folyamatot?

3. A májlúd ágazatnak mérsékelnie kell-e exportpiaci kiszolgáltatottságát azáltal, hogy csökkenti az eddigi túlzottan egyoldalú francia-piaci értékesítési arányból fakadó kockázatát, vagy megfelel a jelenlegi értékesítési reláció?
4. A libamáj esetében is igaz-e, hogy a minél magasabb szintre történő továbbfeldolgozás a jövedelem és jövedelmezőség növelésének záloga? Egyben a továbbfeldolgozás alternatívája segíthet-e a termelés biológiai adottságai és a piac szezonalitása közötti ellentét tompításában?

Ezeknek a kérdéseknek a megválaszolásán túl a kutatások célja az, hogy alternatívákat keressen az ágazat jelenlegi gondjainak a megoldására. Ennek a szerteágazó, összetett feladatnak megoldását elősegítő, a változtatások kellő megalapozásához tisztázásra szoruló kérdései a következők:

- az ágazat jövedelemviszonyait meghatározó alapvető tényezők (hozam, költség, ár, minőség, stb.) definiálása;
- a minőségi termék-előállítás kritériumrendszere;
- a piaci tényezők alakulása, azok befolyása az ágazat helyzetére;
- a termékpálya működése, illetve a termékpálya-szakaszok helyzete (hozzáadott-érték, feldolgozottsági szint, stb.);
- a költséget és a jövedelmet befolyásoló tényezők (közvetlen és közvetett);
- a működőképes hízott libamáj-modell kialakításának feltételei.

E kérdések minél egzaktabb megválaszolása, a kutatás folyamán szerzett tapasztalatok általánosítása és rendszerbe illesztése teremthet alapot egy jövőbeni hízott libamáj-termékmodell felvázolásához, s egyben az ágazatnak az EU csatlakozást követő időszakban elvárt módon történő tevékenységéhez.

A kutatásból származó eredmények felhasználásával modellezni lehet a libamáj-termelés jövedelmezősége javításának folyamatát. A kutatás akkor lehet eredményes, ha alternatívákat ad a megoldáshoz és azok feltételeit is definiálja az ágazat szereplői számára, hogy a jelenlegi piacvezető pozíciókat veszélyeztető tényezőkkel szembesüljünk, és azok mostani kedvezőtlen tendenciáját megállíthassuk, jobb esetben visszafordíthassuk.

Ezeknek az elvárásoknak a teljesülése esetén:

1. meghatározhatjuk a termelés folyamatának azon paramétereit, amelyeket fejlesztenünk kell a piaci elvárásokhoz jobban illeszkedő, alacsonyabb költséggel előállítható, jobb kihozatalú vágóállatok előállítása érdekében;
2. alaposabban megismerhetjük a májlúd termelésének, feldolgozásának költségeit, és szembe tudjuk állítani az értékesítés árbevételével és ezáltal a jövedelmezőséget döntően befolyásoló tényezőket kiemelten kezelhetjük;
3. pontosan feltárhatjuk a nemzetközi és a hazai piaci viszonyokat befolyásoló körülményeket, mindenek előtt a libamáj árának alakulása szempontjából;

4. ezáltal ismertebbé és irányíthatóbbá válnak a továbbfeldolgozott libamáj termékek gyártásának és értékesítésének lehetőségei és feltételei;
5. egy új – az EU csatlakozást követő időszakban hatékonyan működő – termékpálya-modell kialakítására tehetünk kísérletet.

2. IRODALMI ÁTTEKINTÉS

2.1. A baromfitermelés nemzetközi trendje

A világ összes hústermelésének közel egyharmadát a baromfi adja, amely folyamatosan növekszik a fejlett és fejlődő országokban egyaránt. A világ baromfihús termelése évi 2,5 %-os növekedést produkál, mely tendencia tartósnak mutatkozik a népesség növekedése, a fogyasztói szokások megváltozása és a baromfihús relatív olcsósága miatt. Tovább javítja a baromfihús versenyképességét az, hogy a viszonylag rövid termelési ciklusának köszönhetően rugalmasan alkalmazkodhat a piac- és a fogyasztói szokások gyors változásaihoz. [28]

A baromfiipar világméretű versenyképességét olyan további alapvető tényezők határozzák meg, mint a takarmány-alapanyagok és a munkaerő hozzáférhetősége és annak költsége, a termelés hatékonyságát befolyásoló tényezők, mint pl. az éghajlati és környezeti adottságok. E tényezők alapján olyan folyamat indult el, amelyben térségenként fog differenciálódni a fejlődés üteme. [16] [83]

A termelés egyre gyorsabban igazodik a folyamatosan változó piaci igényekhez. Megfigyelhető, hogy a termelői bázisok térségében a friss, előhűtött formában feldolgozott termékek meghatározóak, míg az alacsonyabb termelési szintet produkáló, vagy nem termelő régiókban a mélyhűtött termék felhasználása és fogyasztása dominál. [36] [107]

A fogyasztás globális növekedése a termelés volumenének növelését indukálja. A világ baromfiiparának ugyanakkor folyamatosan lépést kell tartania a szigorodó környezetvédelmi előírásokkal is, és a liberalizált világkereskedelemben egyre kiélezettebb árverseny csak a leghatékonyabban termelők fennmaradását biztosítja. Ezek tovább erősítik azt a folyamatot, amely szerint a világ baromfihús termelésének meghatározó részét egyre inkább egy területileg koncentrált, és vertikálisan integrált módon működő baromfiipar adja. [29] [71]

A világ baromfiiparának legdinamikusabban fejlődő térségei: Délkelet-Ázsia, Észak- és Dél-Amerika. E térségek előnye az input elemeiben mutatkozik meg, mint: a jó minőségű, és olcsó takarmány-alapanyag, az olcsó munkaerő, a megfelelő klimatikus adottságokkal bíró területek, az állategészségügyi biztonság, az ipar fejlettsége, és a termelési hagyományok. A világ közel 63 millió tonnás baromfihús termelésének kétharmadát Észak-Amerika és Ázsia adja. Az ázsiai régió termelésének éves növekedési üteme közel kétszerese (8%) az észak-amerikainak, így rövidesen Ázsia lesz az első a világ baromfihús termelésében. A dél-amerikai termelés aránya kisebb (12,6%), de termelés versenyképessége miatt a növekedése rendkívül dinamikus. [22]

A világ baromfihús termelésének két nagyhatalma: az USA és Kína. A két ország adja a világ baromfihús termelésének 43%-át. Ennek okai alapvetően – a fentiekkel összhangban – a hatalmas belföldi piac, és az ebből adódó kereskedelmi lehetőségek, valamint a kiváló termelékenységi mutatók. [62]

E két ország mellett kiemelendő Brazília és Mexikó termelése, ahol a jövőben a legdinamikusabb növekedés várható, elsősorban a

belföldi kereslet növekedésének köszönhetően, amit a baromfihús fogyasztásának növekedése, ill. a kedvező export lehetőségek indukálnak. [72]

Amerika és Ázsia mellett az EU a harmadik meghatározó szereplője a világ baromfihús termelésének, évi kb. 9 millió tonnás produktumával. A termelés évi növekménye (1,5-2 %) nem éri el a világ átlagát. A legnagyobb baromfihús-termelő tagországok: Franciaország, Egyesült Királyság, Olaszország, Spanyolország, Németország és Hollandia. Az EU-ban megtermelt baromfi mennyisége is lehetővé teszi az exportot, miután önellátása 108%. A termelés vertikálisan integrált szervezeteken nyugszik, melyek a termékpálya minden szakaszát ellenőrzik és irányítják. [14] [37] [63]

2.2. A magyar baromfiipar európai összehasonlításban

A Közép-Kelet-Európában végbemenő politikai és gazdasági változások nem kedveztek a baromfi ágazatnak. Az elmúlt években az ágazat termelése több mint 50%-kal csökkent, és jelenleg 1,8 millió tonna körül mozog. Ennek főbb okai az orosz gazdasági válság nyomán kialakult kedvezőtlen export-piaci helyzet, a tőke-, és a termelés integrált irányításának hiánya, az alacsony hazai fizetőképes kereslet, a termelés rossz hatékonysága, a gyengébb minőségű termékek, valamint a piaci információk-, és a megfelelő marketing eszközök hiánya. [43] [58]

Az EU országainak és Magyarországnak az előző fejezetben ismertetett, dinamikusan fejlődő térségekkel szembeni versenyhátrányai

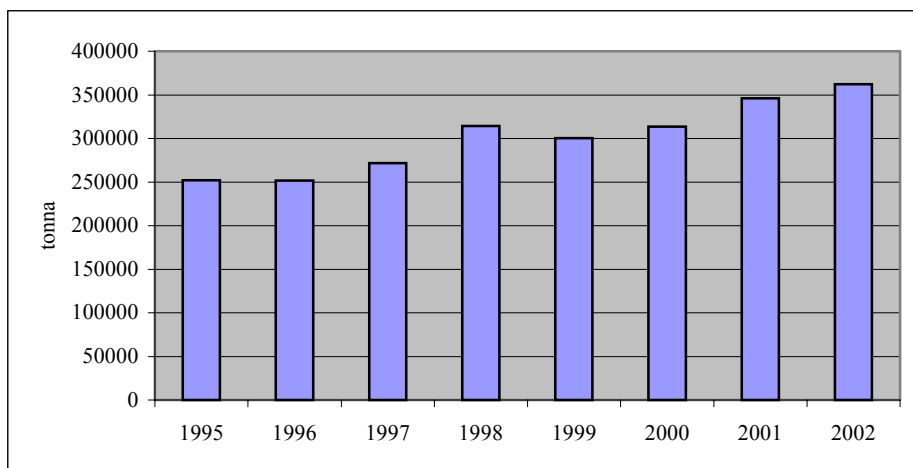
hasonlók: a klimatikus viszonyokban és a szállítási távolságokban lényeges különbség nincs, ugyanakkor minden európai baromfitermelő ország (csakúgy, mint hazánk), fehérjeimportra szorul. Az Európai Unió baromfitermelésben élenjáró országaiban a termelékenységi mutatók jobbak, mint Magyarországon és ott a makrogazdasági környezet, és a fizetőképes kereslet is lényegesen kedvezőbb. [64]

Hazánk ár- és költségelőnye mára csaknem teljesen elolvadt a nyugati versenytársakkal szemben. Ezért a tényleges versenyelőnyök feltárása és kiaknázása, egyidejűleg a versenyhátrányok kiküszöbölése egyaránt szükséges ahhoz, hogy a magyar baromfiipar állni tudja a versenyt, elsősorban az európai versenytársaival szemben, bel- és külfiacon egyaránt. [65]

A magyar baromfitermelés és -feldolgozás költségei meghaladják a világ baromfitermelésben vezető térségeinek szintjét. Az elmúlt években jelentős mértékben megemelkedett a takarmány, - ezzel együtt az alapanyagköltség, amely az ágazat meghatározó költségneve.

Ezt tovább súlyosbította a munkaerő költségének folyamatos növekedése. Termelésünk oly mértékben drágult, hogy azt már nem lehet kompenzálni az élenjárókhöz képest kedvezőbb termelési tényezőkkel. Ez oda vezetett, hogy bizonyos baromfitermékek esetében (pl. broiler) a magyar áruknak az EU meghatározó termelőihez képest nincs árelőnye, sőt a holland és dán termelői árak tartósan alacsonyabbak. Hiába ért el az ágazat eredményeket az élőállat előállítás területén, azok jelenlegi termelési szintje így is jelentősen elmarad a nyugat-európai, vagy amerikai teljesítménytől. [100]

Magyarország termelése az Európai Unióhoz képest csekély, annak mindössze 5%-át teszi ki. A magyar termelési volumen Belgiumhoz, a külkereskedelmi forgalom pedig Dániához áll legközelebb. Hazánk baromfitermelésének növekedését az 1. ábra szemlélteti.



1. ábra: Magyarország baromfitermelésének alakulása 1995-2002 évek között

Forrás: BTT., 2003.

Magyarország baromfihús termelése exportorientált, az önellátás színvonala 150% körül mozog. Csirkénél és pulykánál fontos, a liba és a kacsza esetében alapvető termelési cél az export. A feldolgozott baromfiipari termékek döntő része az Európai Unió országaiba kerül.

A magyar baromfiipar sajátossága, hogy a feldolgozott termékek skálája világviszonylatban is szélesnek mondható. A hazai baromfifeldolgozó üzemek túlnyomó többsége két- vagy több baromfifajt dolgoz fel, amely magyar sajátosság.

A kivitel irányától függően változik a kínálat: az EU országai az értékesebb, magasabb feldolgozottságú termeléshez szükséges termékeket keresik. A mennyiségében szerényebb, olcsóbb árfekvésű árukat a keleti országok vásárolják. Az úgynevezett továbbfeldolgozott termékek, készítmények körében az export – sajnos – nem jelentős. A nyugat-európai országok hazánkból inkább ezek alapanyagát (kicsontozott húsok) importálják, és azokat maguk dolgozzák fel magasabb szintre. [1]

Hivatalos statisztikák rögzítenek importot, mely az utóbbi időszakban növekvő tendenciát mutat, de ez a kivitelhez viszonyítva nem képvisel jelentős nagyságrendet. Ami mégis bekerült az országba, az sajátos módon inkább az olcsó árfekvésű cikkek közé sorolható, elsősorban továbbfeldolgozási alapanyag, és csak másodsorban főtermék. A behozatalnál az alacsony ár dominál. [2]

A magyar baromfiipar fejlődését a nyugat-európai igényes keresletnek való megfelelés indukálja. A hazai- és az export piac nagymértékben komplementerei egymásnak, mivel exportra döntően a főtermékek kerülnek, a nem exportált termékeket a belföldi piac veszi fel. A hazai baromfifogyasztás szintje megtartható, sőt további bővülésre lehet számítani. Ezt a trendet növekvő lakossági reáljövedelmek mellett a vörös húsokhoz képest kedvezőbb árfekvés és a változó fogyasztói preferenciák indukálják. [3]

2.3. A hazai baromfi ágazat helyzete

A '80-as években még jellemző, alapvetően állami irányítású, horizontálisan integrált termelési rendszerek, és a központilag irányított értékesítési struktúrák a '90-es évek elejére bomlásnak indultak. A feldolgozó üzemek tulajdonosi szerkezetváltása a magyar magánszemélyek és társaságok befektetései, valamint a nemzetközi tőke beáramlása révén indult meg. [42]

A rendszerváltozást követő gazdasági körülmények, az ingadozó, illetve nehezen kiszámítható kül- és belpiaci kereslet nem kedvezett az újonnan létesült, kellő tapasztalatokkal és elegendő tőkével nem rendelkező, „első generációs” vállalkozói körnek.

A piacgazdaság automatizmusainak hatásai, a versenyhelyzet növekedése, az áruházláncok korábban nem tapasztalt kereskedelmi gyakorlata, a forint csúszó leértékelése többször teljesíthetetlen finanszírozási terheket róttak az iparág szereplőire. Egyre erősebb igényként jelentkezett a termelésfinanszírozás, a minőség színvonalának növelése és a termékfejlesztés, melyek az eredmény rövid- és középtávú csökkenéséhez vezettek. Döntő részben ennek köszönhető, hogy az addigi tulajdonosi szerkezet újra-átrendeződése néhány éve elindult. [4]

Csak azok a vállalkozások bizonyultak hosszútávon életképesnek, amelyek üzleti struktúrájukat megfelelő hatékonyságúra tudták fejleszteni, és amelyek a „piacgazdaság - szabta fegyelem” elve alapján működtek, és a fogyasztó elvárásoknak megfelelő minőségű termékeket állítottak elő. [9] [38]

Nemzetközi összehasonlításban a magyar baromfiipar versenyképessége gyenge és ennek javítása több szempontból korlátozott. Ezt igazolja az a tény, hogy miközben a világ baromfitermelése az utóbbi 10 év alatt másfélszeresére nőtt, addig a magyar baromfiágazat produktuma csak az utóbbi 3-4 évben indult lassú növekedésnek. [105]

Az ágazat elsősorban mennyiségi - és csak másodsorban - minőségi fejlődésen ment keresztül. Ez igaz a vágóállat- termelés és feldolgozás területére egyaránt. Ezt az extenzív fejlődést elsősorban a finanszírozási nehézségek okozták. [5]

Az exportpiaci árak csökkenéséből fakadó jövedelem kiesést bizonyos mértékben kompenzálta a hazai árbevételek növekedése, de a belpiacon is időnként stagnáló-, esetenként csökkenő értékesítési árak ahhoz vezettek, hogy a magyar baromfiipar tartalékai mára kimerültek. A gomba módra szaporodó áruházláncokkal szemben a folyamatosan éleződő árversenyben az ágazat szereplői egyre kiszolgáltatottabbak. [30]

Azok a szakmaközi kezdeményezések, amelyek a bel- és külpiac értékesítési árainak, vagy az ipar számára alapanyagot jelentő élőáru felvásárlási árainak egyeztetésére, illetve az azokra vonatkozó konszenzus kialakítására jöttek létre, - elsősorban az exportárak esetében – sorra kudarcot vallottak.

A szorosabb együttműködés hiányát némileg enyhítik az állatfajok szerint létrejött szakmai szövetségek (pl. a Pulyka-, vagy a Lúdszövetség). Ezek működését a Baromfi Termék Tanács hivatott felsőbb szinten összefogni.

A baromfiipar állami támogatása jelentősen csökkent: teljesen megszűnt az Európai Unióba exportált termékek támogatottsága, de más relációké (EU-n kívül) is jelentősen visszaesett, így mára már nem versenyképes a más térségek által kínált, államilag dotált árakkal. A technológiai rekonstrukció támogatottsági szintje is igen alacsony.

2.3.1. Termelés

A feldolgozók számára szükséges élőáru termelésének biztonsága miatt az integrációk jelentősége felértékelődött, elsősorban a nagyobb vágóüzemek esetében. A piaci igényeket minőségben- és mennyiségben kielégítő vágóáru folyamatos és ütemes rendelkezésre állását csak integrált és ellenőrzött rendszerben, megfelelő finanszírozás biztosításával lehet megvalósítani. [47] [21]

Ehhez ma már rendelkezésre állnak a legkorszerűbb baromfifajták, jelentős részük közvetlenül, magyar cégektől vásárolható meg, vagy a feldolgozó üzem tulajdonában vannak. Az élőállat termelés szakmai ismereteit, technológiai háttérét az ahhoz kapcsolódó szolgáltatással, a világ élenjáró cégei biztosítják Magyarországon is. Ugyanez mondható el a takarmány-adalékanyagok, -kiegészítők, a baromfi-egészségügyi készítmények esetében, melyek széles választékban állnak rendelkezésre. [11] [59] [89]

A baromfiipar hatékonyabb termeléséhez nagyban hozzájárultak a tenyésztés területén elért eredmények. A nevelési- és a hízalási időszakok lerövidülése, a szülőpárok termelési ciklusszámának

növekedése és a termelési időszak hosszának növelése szintén hozzájárultak az eredmények fokozódásához. [20]

Azok a nemzetközi szinten is preferált baromfifajták, melyek a kor színvonalának megfelelő, hatékony termelés genetikai bázisát képezik, ma Magyarországon is rendelkezésre állnak – igaz, döntő többségük import révén hazánkba kerülő hibrid szülőpárok. Ilyenek a broiler esetében a Ross, vagy az Arbor Acres, melyekből a magyar napos-állatok előállításának volumene exportra is lehetőséget ad. Pulykánál a BIG-6 hegemoniája figyelhető meg. [46] [61] [73]

A víziszárnyasok esetében két, alapjaiban különböző kategóriát kell megkülönböztetnünk. Az egyik a hús-, a másik a májhasznosítású hibridek csoportja. A kacsát illetően a hús csoportból a pekingi kacsza legelterjedtebb fajtái az angol Cherry Valley, és a német Bölz, illetve a Sedin Vital.

A májhasznosítású kacsza fajták közül a francia fajtahibridek dominanciáját figyelhetjük meg (Gourmaud, Grimaud, Sepalm), bár rendelkezésre állnak – igaz szintén francia eredetű –, de már honosított – magyar fajtahibridek is (Delaco Pekingi, és – Barbarie, Sásdi Pekingi, és – Barbarie).

Magyarországon a húslúd esetében még ma is meghatározók a magyar hibridek, de domináns, piacvezető fajtahibridet nem nevezhetünk meg.

A Magyarországon alkalmazott májhibrid ludak (Kolos, Babati, Gourmaud és Sepalm) mind azonos fajtacsoportra, a szürke francia Landes-i fajtára vezethetőek vissza, mint annak különböző szelekciós célú változatai. Ezek adják a hazai libamáj termelés közel száz

százalékát. Ezek a hibridek – egyéb paraméterek mellett – az átlagos máj nagyság tekintetében is eltérnek egymástól – a Kolos, illetve a Babati liba májtömege között például átlagosan 100 gr különbség van, a Kolos fajtahibrid javára. Ennek megfelelően a libánként nyerhető fajlagos májkihozatal $\pm 10\%$ körüli érték. De nem csak a fajlagos májtömeg, hanem annak minőségi megoszlása (osztályba sorolása) is erősen fajtahibrid függő. [25] [93]

A hazai májliba állomány jelenlegi fajtaösszetétele távolról sincs szinkronban azzal az igénnyel, ami a külföldi piacokon a hízott libamájjal szemben kialakult. A francia és belga piac a közepes máj nagyságot kedveli, amit átlagos körülmények között a Gourmaud-, és részben a Babati hibrid képesek produkálni. Mivel a hazai májliba állományon belül a Gourmaud 45%-ot, a Babati pedig 10-15%-t képvisel, így e két fajta még igen jó körülmények között sem képes biztosítani a francia és belga exportra menő több mint 1200 tonnányi, egységesen jó minőségű (I. osztályú) terméket. [13] [98]

A májhasznosítású magyar fajtahibridek mellett egyre nő a francia hibridek részaránya (Gourmaud, Sepalm). A baromfiipari volumen további növekedésének feltétele a tenyésztés dinamikus fejlődése. [68]

Napjainkra a magyar klimatikus viszonyokhoz illő, korszerű tartástechnológiák széles körben ismertek és alkalmazottak. A keltetők, a nevelő- és a hizlaló istállók, feldolgozóüzemek technológiáinak meghatározó részét vezető külföldi cégek szállították, honosították meg. [17] [26]

A víziszárnyas esetében, főleg a májkacsa előállítás területén zajlott talán legdrasztikusabban a magyar fajtától, és technológiától való elfordulás, és francia megfelelőjének iparosított alkalmazása a '90-es évek közepétől. Ennek kiváltója a francia–piaci feltételeknek való mindinkább megfelelni vágyás volt. [35]

A vágóállat előállítás költségének kb. 60%-át a takarmányköltség teszi ki. Ezen a téren jelentős hátránya van a magyar baromfi ágazatnak Észak-Amerikával vagy Ázsiával szemben, elsősorban a felhasznált gabonafélék és a fehérje alapanyagok tekintetében. [54] [90]

A jelentős költségkülönbségek mellett döntő tényező a takarmányok jó minősége, melynek köszönhetően lehetőség van az állatfajok genetikai képességeinek érvényesítésére, ezáltal a takarmányok hatékonyabb hasznosítására. [44] [88] [103]

Bár a takarmány-alapanyagok ára növekvő tendenciát mutat, a hazai gabonatermelés hagyományai és volumene miatt a magyar baromfiágazat jövője biztosítottnak látszik. A víziszárnyas-hizlalás szempontjából a kukorica szerepe hosszú távon meghatározó lehet. [102]

A magyar baromfiágazat szerkezetében még egy meghatározó sajátosságot hordoz, ami a nyugat-európai, vagy észak-amerikai térségeken nem domináns. Ez a háztáji- és a kisüzemi állattartás, illetve feldolgozás. Hozzávetőlegesen személyenként 4,5-5 kg-ra tehető az otthon, saját fogyasztásra termelt (háztáji) baromfihús éves mennyisége. [23] [48]

Becslések szerint a magyarországi feldolgozók csak kb. 85%-át adják a teljes fogyasztásnak, a többi részt (15 %-ot) a háztartásokban

felnevelt, eredetileg belföldi piacra szánt, és engedéllyel nem rendelkező kis feldolgozó üzemek által feldolgozott termékek teszik ki.

Ezek a nagyobb feldolgozók helyzetét megnehezítik, mivel a termelésük nem ellenőrizhető és az így keletkezett termékek mennyisége nem prognosztizálható. A másokat sújtó, általános közterhek alól a „zugvágóhidak” kibújnak, nem adóznak, állategészségügyi és élelmiszerhygiéniai ellenőrzés alatt nem állnak, így fenntartási költségeik alacsonyabbak, beruházási költségeik pedig nincsenek. Ezzel tisztességtelen gazdasági előnyöket szereznek, növelve a versenyhelyzetet a piacon.

A piacgazdaság újjáéledése eleinte kedvezett a kis- és közepes méretű feldolgozó üzemeknek, megerősödésük azonban az árverseny kiéleződéséhez vezetett. A '90-es évek közepén virult a fekete gazdaság, ahol a zugvágóhidak jól kihasználták az alacsonyabb költség szintjük adta tisztességtelen versenyhelyzetet, növelve ezzel az ágazat általános állategészségügyi kockázatát.

A '90-es évek végére bizonyos kormányzati intézkedéseknek (pl. a vágóüzemek regisztrálása), és az ezekhez kötött támogatásoknak köszönhetően elindult egy kedvező folyamat, amely az ágazat „öntisztulását” szolgálhatja.

2.3.2. A baromfifeldolgozás és –értékesítés helyzete

A magyarországi baromfifeldolgozó üzemek a méretüktől, a feldolgozott baromfifaj számától, az alkalmazott technológiák- és

berendezések sokféleségétől, kiterjedtségétől és korszerűségétől, piaci orientáltságuktól függően összetett képet mutatnak. [51]

A nyugat-európai exportra termelő baromfifeldolgozó üzemek vágó- és daraboló vonalai megfelelő állapotúak. [8]

Az elsődleges feldolgozás technológiája – a nyugat-európai országokhoz hasonlóan – hazánkban is régóta rendelkezésre áll, aminek alapfeltétele a folyamatos állatorvosi, élelmiszerhigiéniai ellenőrzés. Az ezzel járó ellenőrzések indukálják a karbantartások meghatározott időszakonkénti elvégzését, az elhasználódott berendezések és gépsorok felújítását, cseréjét. Az így karbantartott technológiák megfelelnek a szigorú nemzetközi előírásoknak. A hazai nagyüzemi technológiákat olyan vezető világcégek szállítják, mint pl. a STORK, LINCO, MEYN. [87]

Van azonban a beruházásoknak olyan szegmense, ahol elmaradásokat tapasztalhatunk. Ilyenek a környezetvédelemmel, a szennyvíz- és csatornarendszerek korszerűsítésével és bővítésével, a (veszélyes) hulladékok kezelésével, megfelelő ivóvíz biztosításával kapcsolatos beruházások, mely téren az EU-nak szigorú előírásai vannak.[70]

A '90-es évek második felére bevezetésre kerültek a minőségbiztosítási rendszerek – ISO, HACCP –, illetve 2002. évtől a magasabb elvárásokat támaztó minőségirányítási rendszerek is megjelentek (ISO 9001:2000; EFSIS). [55]

Ezeknek a rendszernek az alkalmazására vonatkozó igény - a feldolgozóüzemek elvárásaként - továbbterjedt a beszállítói kör

szereplőire, így az élőáru termelésének minőségbiztosítási szabályozása is elindult. [53]

A munkabéreköltségek az elmúlt években emelkedtek ugyan, de így is alatta vannak a nyugat-európai szintnek. Igaz, ez nem kompenzálja a termelés hatékonysága területén mutatkozó lemaradásunkat, de előnyt biztosít a kézimunka- igényes termékek előállításában (kicsontozott sült kacska, kierezett libamáj). Ha a technikai eszközök hatékonyságát tovább javítjuk, a magyar munkaerő fajlagos költség-előnye az EU csatlakozás után is megmaradhat.

Bár az elmúlt években jelentősen növekedett – elsősorban belföldön – a továbbfeldolgozott termékek aránya, a magyar baromfiágazatra általánosságban jellemző, hogy nemzetközi összehasonlításban a másodlagos feldolgozási lehetőségek kihasználtsága alacsony, ami a jövedelmezőséget hátrányosan befolyásolja, és csökkenti ezzel az ágazat versenyképességét.

A magyar feldolgozóüzemek egyik legsúlyosabb problémája a kihasználatlan vágókapacitás magas aránya. A folyamatosan ingadozó kereskedelmi igényeket egyeztetni kellene a feldolgozó üzemek adottságaival úgy, hogy a változó piaci kereslet ellenére megközelíthessük a feldolgozó kapacitás kihasználás elvi maximumát.

A magyar baromfifeldolgozó üzemek átlagos kihasználtsága 60-70% között mozog, így a méretgazdaságossági szempontok ebben az ágazatban nem érvényesülnek. A vágóüzemek szinte kizárólag egyműszakos munkarendben dolgoznak az év döntő hányadában, ami nem teszi lehetővé a feldolgozás költségeinek számottevő csökkentését.

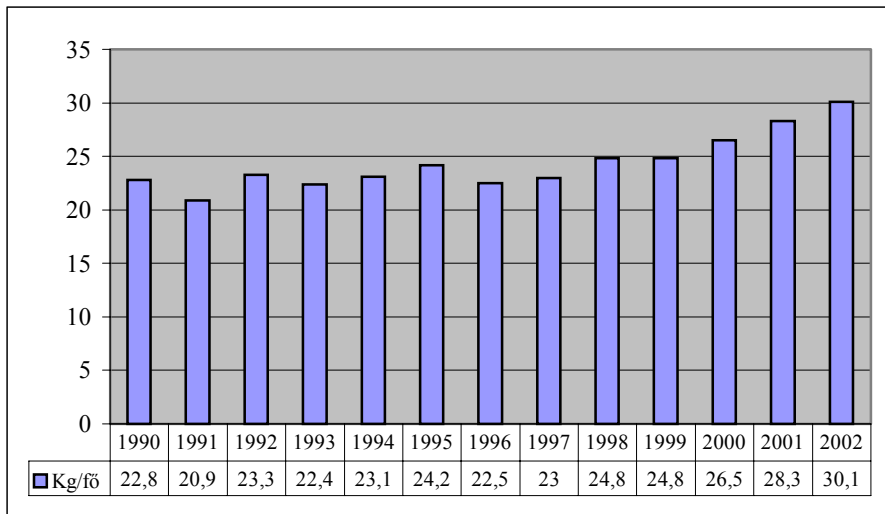
Ez a kapacitás-kihasználatlanság eredményezte több üzem megszűnését, illetve átalakulását és tulajdonosi összetételének megváltozását.

A nemzetközi viszonylatban általános, egy baromfifajra szakosodott feldolgozáshoz képest a magyar üzemekre az univerzalitás a jellemző, vagyis az, hogy párhuzamosan több baromfifajt dolgoznak fel. Ez a gyakorlat az elsőszámú gátja a nagyobb volumenű, integrált termelésnek, de több szempontból előnyös is lehet. Ilyen előnyök:

- azzal, hogy ugyanazon üzemben több baromfifaj feldolgozása folyik, az egyes fajokból nyert termékek piaci ingadozásaiból származó kiszolgáltatottságot, és ezzel a piaci kockázatot csökkenteni lehet;
- a fajonkénti vágóállat darabszámok megfelelő alakításával beállítható a legkedvezőbb kombináció, amely a mindenkori piaci kereslet optimális kielégítését egyesíti az elérhető legmagasabb kapacitáskihasználtsággal;
- a piaci igények baromfihúsokra jellemző szezonálisához rugalmasabb alkalmazkodást tesz lehetővé;
- segít kiegyenlíteni a fajonként különböző, és időszakosan változó jövedelemtermelést és csökkenti egyben a fajlagos költségeket.

A baromfihús, mint kedvező árfekvésű húsféleség, egyre népszerűbb a fogyasztók körében. Ezt a trendet olyan hatások is erősítették, mint a kerge marha kór, a láb- és körömfájással fertőződött állatokból, vagy az antibiotikummal, és nem engedélyezett hozamfokozókkal kezelt páros ujjú patásokból nyert termékek piaci visszaszorulása.

Az ezredfordulóra a vörös húsok iránti kereslet drasztikusan visszaesett. A fogyasztók körében jelentkező, marha- és sertéshúsokkal szembeni averzió világszerte – így hazánkban is – a baromfihús iránti keresletet indukálta. A változást a 2. ábra szemlélteti. [85]



2. ábra: Magyarország baromfihús fogyasztásának alakulása 1990-2002 között
Forrás: BTT., 2003.

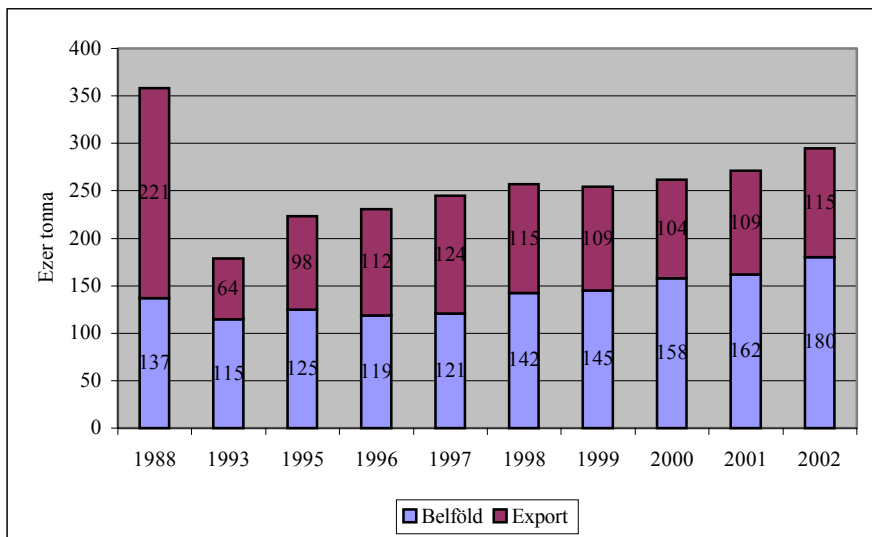
Az 1990-es évek elejére jellemző 20-24 kg/fő szintről a magyar baromfihús fogyasztás napjainkra elérte a 33 kg/fő-t, amely mennyiség kb. 30%-kal haladja meg az európai uniós átlagot. A magyarországihoz hasonló fogyasztási szint jellemző még Írországra, Nagy-Britanniára, Portugáliára, illetve Franciaországra.

A baromfihús piaci részesedését növelte a zsírszegényebb, egészséges táplálkozás iránti igény, a baromfihús alapú

továbbfeldolgozott termékek széles szortimentje, valamint a gyorséttermi láncok térhódítása. [82]

Az áruházláncok hatékony disztribúciós rendszerének köszönhetően erősödött az előhűtött termékek forgalma. A beszállítókkal szemben támasztott követelményeik és útmutatásaik a termékek minőségének javításához és a továbbfeldolgozottsági fok növeléséhez vezetett. A belföldi felvevő piac megerősödésével sikerült az iparágnak átvészelnie az export visszaesések okozta piaci mélypontokat. [50] [99]

A magyar baromfiágazatra jellemző exportorientáltság az exportra- és a belföldre jutó termékek szerkezetére, valamint azok áruszortimentjére egyaránt rányomta bélyegét. (3. ábra)



3. ábra: Magyarország baromfi termék értékesítése 1988-2002 között

Forrás: BTT., 2003.

Az export termékek feldolgozottsági szintje évtizedek óta igen alacsony. Zömében elsődlegesen feldolgozott, nyers baromfit szállítunk a külpiacokra, a csirke és pulyka esetében döntően a nyugat-európai feldolgozóipar alapanyagaként.

A továbbfeldolgozott termékek exportvolumene minimális, ez alól egyetlen kivételt a sült kacsra jelent, melyből évente kb. 2500 tonnát szállít az ágazat Nyugat-Európába.

A magasabb árfekvésű baromfi főtermékek export rendeltetésűek, míg számos párhuzamos, külpiacon eladhatatlan termék „gazdagítja” a hazai termékpalettát. Ez azt jelenti, hogy a magyar baromfiágazat az exportpiacokra, főként alapanyag szállítónak rendezkedett be. [86]

A víziszárnyasokból vannak olyan termékek (pl. libamell, libacomb), melyek már a Magyarországon legyártott formában és csomagolásban jutnak el a nyugat-európai áruházláncokon keresztül a végfelhasználókhoz. De ezek is nyers, elsődlegesen feldolgozott áruk, alacsony hozzáadott értékkel. [92]

Exportunk túlságosan kiszolgáltatott a nyugat-európai célpiacnak. Ez igen kockázatos, de jelenleg nincs más alternatíva a meglévők elvesztésének esetére. [67]

A tengeren túli exportpiacokra való bejutásunknak – nem figyelmen kívül hagyva, csupán nem túlértékelve japán és hongkongi relációjú eladásainkat – nem sok esélye van, több okból kifolyólag:

- az célpiacainknak számító országokban termelt baromfitermékek alacsonyabb előállítási költsége miatt a magyar termékek nem versenyképesek;

- a nagy távolság miatt jelentkező magas szállítási költségek és szállítási idő tovább rontja piaci helyzetünket, illetve behatárolja az előhűtött termékek eladásának lehetőségeit;
- államközi megállapodás híján a magyar baromfifeldolgozók közül egyetlen üzem sincs jóváhagyva pl. észak-amerikai relációjú exportra, így olyan versenyképesnek minősíthető termékek („hungaricumok”) exportja is kizárt, mint a hízott libamáj.

Az, hogy export célpiacaink döntő hányada az európai-uniós tagországokban vannak, főként Magyarország földrajzi fekvésének köszönhető. Ez a nemzetközi szinten alacsonynak tekinthető földrajzi távolság biztosítja számunkra hosszú távon az előhűtött baromfihús export létjogosultságát. Helyzeti előnyt biztosít ahhoz is, hogy a környező országokban és a keleti piacokon is növelhessük piaci részesedésünket, elsősorban a mélyhűtött termékek révén.

A Szovjetunió felbomlása következtében elvesztett keleti piacokat sem pótolni, sem visszaszerezni nem tudtuk még, ezen a területen a magyar külkereskedelem azóta is csak az útkeresés fázisában jár.

Az EU-hoz való csatlakozással tovább módosul a magyar baromfitermelés és -kereskedelem szabályozása, és a még liberalizáltabb új piaci helyzet fokozza a konkurenssekkel szembeni versenyhelyzetet. [106]

Az EU-n belül is szembesülnünk kell a környező országok protekcionista politikájával, ami nem kedvez az export növelésének, hacsak nem társul hozzá az EU exporttámogatása. [66]

A nemzetközi baromfipiacon ritka pillanat a kereslet és kínálat egyensúlyához közeli állapot. Az ágazatnak a folyamatosan ingadozó nemzetközi piaci igények alapján nehéz a termelését prognosztizálnia és ennek alapján megtervezni a vágási programját.

A magyarországi baromfihús fogyasztás növekedésével párhuzamosan a '90-es évek végére az értékesítés struktúrája is teljesen megváltozott. A korábbi, többszatornás, nagyszámú, de egyenként kisebb forgalmi értékű forgalmazói kör mára visszaszorult, helyét átvették az áruházláncok, melyek a feldolgozóüzemeknek kemény árversenyt diktálnak. Ugyanakkor a minőség és termékfejlesztés vonatkozásában szabott magas szintű feltételeik sokat lendítettek az ágazaton. Ma már nem ritka, hogy egy-egy feldolgozóüzem belföldi forgalmának 50-60%-át 5-7 áruházlánc lefedti. [49]

Bizonyos mértékig determinált, hogy mely termékek nem kaphatók a hazai baromfipiacon, mert maradéktalanul exportra kerülnek. Ez nagyban meg is határozza a belföldi piac áru kínálatát, melyben tekintélyes mennyiséget testesítenek meg az alacsony árfekvésű, exportból visszamaradt, párhuzamos termékek.

Igaz, az utóbbi időben nőtt a kereslet a prémium termékek iránt is, de a nagy volumenek a gyengébb minőségű, egyben olcsóbb termékekből találnak vásárlóra. Ezt a polarizációt egyrészt az exportorientáltság, másrészt a gyenge hazai vásárlóerő okozza.

A magyar baromfihús-fogyasztás növekedése elősegítette a továbbfeldolgozott termékek térhódítását (1996-2000 között 41 ezer tonnáról 70 ezer tonnára). Ez a bővülő belföldi piac nagyban hozzájárult ahhoz, hogy komplementere lehessen az export célpiacoknak, ahol a

kereslet hektikusan ingadozik. Ennek köszönhetően ma már jelentős hozzáadott értékkel rendelkező, a kor piaci igényeinek megfelelően kifejlesztett termékek széles skáláját kínálják a feldolgozók a fogyasztóknak. Ebben élen járnak a panírozott termékek és az ún. vörös áruk, 30-30%-os piaci részesedéssel.

A marketingeszközök használatának szükségessége egyértelművé vált a piacgazdaság megjelenésével. Ezek alkalmazásának területén is jelentős fejlődést mutat az ágazat, bár az egyre csökkenő profittermelő képesség miatt az ezekre fordított a költségek képezik legtöbbször a megtakarítás tárgyát. [69] [84] [101]

A baromfitermékek hazai importja eddig nem volt jelentős és főleg a továbbfeldolgozás alapanyag-ellátását szolgálta (pl. csirkemáj, apróhús, húspép). Került hazai forgalomba azonban thai eredetű csirkecomb, nyugat-európai eladón keresztül, amely behozatalból kiobbant állategészségügyi botrány teljesen visszavetette a hazai termékek értékesített mennyiségeit is. A hazánkba kerülő európai uniós, vagy harmadik országbeli (ázsiai, dél-amerikai) baromfihúsok importja várhatóan lényegesen növekedni fog. Ennek okai:

- az EU-ban – a szabadpiaci automatizmusnak megfelelően – az alacsonyabb árakon szállított termékek számára Magyarország is célpiac lesz;
- a magyar továbbfeldolgozó ipar növekedésének és versenyképességének záloga, hogy alapanyagait a versenytársaknál alacsonyabb, de legalább azonos áron használhassa fel a gyártás során.

2.4. A magyar hizott libamáj helyzete

A világ éves víziszárnyas-termelése 4,5 millió tonna. Ez a mennyiség állatfaj szerinti megoszlásban: 2,5 millió tonna kacs, és 2 millió tonna liba, mely számok tartalmazzák mindkét állatfaj esetében a hús- és a májtípusúakat egyaránt. A kacs mennyiségének több, mint 80%-át Ázsia adja, és az összterméknek csak 13%-a európai eredetű. Ázsia vezető kacsahús előállító országai: Kína, Malajzia, Indonézia, Thaiföld. Európa vezető kacsatermelői: Franciaország, Anglia, Németország és Magyarország.

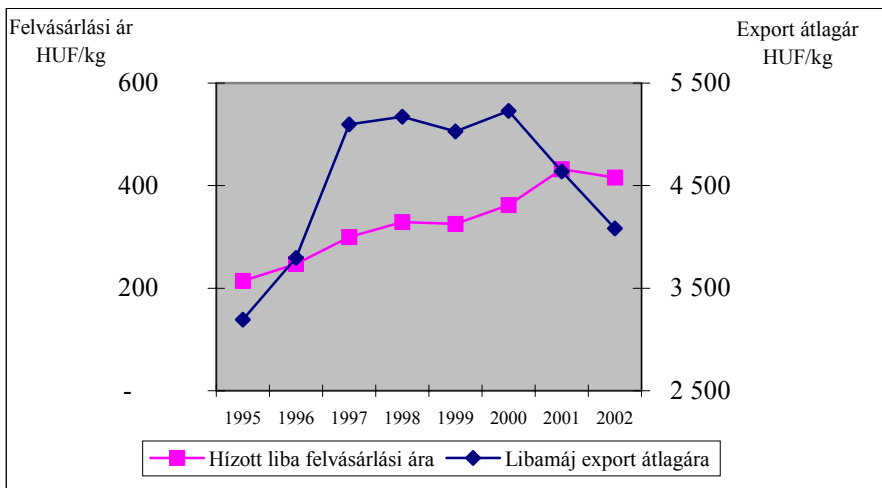
Bár a lúdtermelés terén európai viszonylatban Magyarország a vezető (évi kb. 55 ezer tonnás mennyiségével), világviszonylatban (az éves termelés 2 millió tonna) a hazai volumen elhanyagolható. Mégis ez az állatfaj az, amely a magyar baromfi ágazat speciális termékeit adja, az ismert és híres „hungaricum”-okat. Amellett, hogy e termékekre méltán büszkék vagyunk, ezeken a baromfifajokon realizálja Magyarország a legnagyobb tömegű mezőgazdasági eredetű export árbevételét. [6] [40]

Az általános nemzetközi-, és magyar áttekintést követően vizsgálódásunk témájáról, a hizott lúdról, annak is legkiemelkedőbb termékéről, a hizott libamájáról részletesebben kell szólni. Nem állíthatjuk kutatásunk célkeresztjébe a libamájat anélkül, hogy a magyar hizott lúdtermelést jelentősége alapján reálisan nem pozícionálnánk a nemzetközi baromfitermelésben. Mint láttuk, az Európai Unió a világ baromfihús termelésének mindössze 13%-át adja, évi 8,5 millió tonnás volumenével.

Hosszú ideje létezik azonban olyan baromfitermék, amelyből a világon Magyarország gyártja a legnagyobb volument: a hizott libamáj. Az évi 1900 tonnányi, hizott libamáj túlnyomó hányadának exportja által magáénak tudhatja a világ hizott libamáj exportjának 70%-át. A fennmaradó mennyiségen Franciaország és Izrael osztozik. [57]

Az alapvető kérdés az, hogy milyen módon őrizhető meg (esetleg erősíthető) egy korábban megszerzett piacvezető-pozíció a világ baromfipiacának folyamatosan növekvő versenyhelyzetében egy olyan sajátos adottságokkal és korlátozott lehetőségekkel bíró ország számára, mint Magyarország?

A jövedelmezőség csökkenését jól láthatjuk a felvásárlási ár és a libamáj export piaci árának összevetéséből. A felvásárlási árak folyamatos emelkedése mellett a máj értékesítési ára évek óta csökkenő tendenciát mutat. (4. ábra)



4. ábra: A hizott liba felvásárlási árának és a hizott libamáj export átlagárának alakulása 1995-2002 között

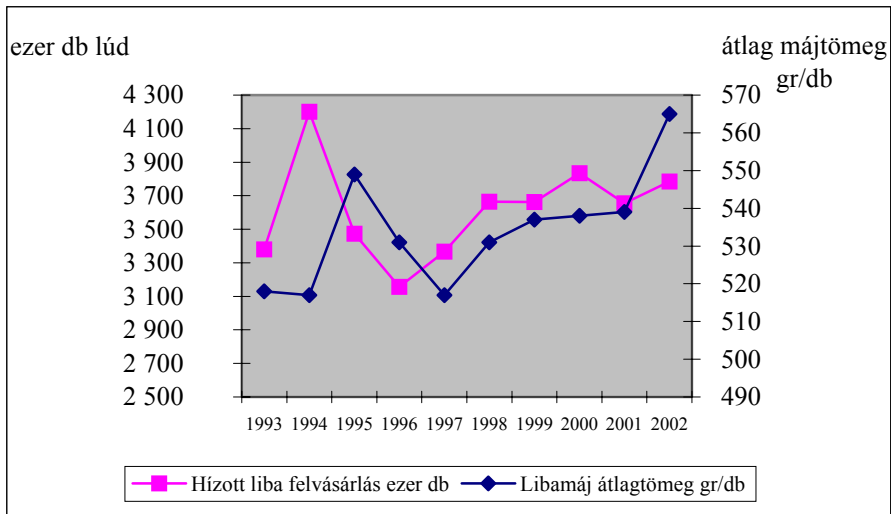
Forrás: BTT., 2003.

2.4.1. A hizott lúd termelésének alakulása

Magyarországon a libatartás hagyományosan a falusi háztartásokhoz kapcsolódott és tipikusan kistermelői formában szerveződött. Így a libatömés és a megtermelt hizott libamáj zöme is ezekbe a családi kisgazdaságokban koncentrálódott. Később a libatartással foglalkozó nagyüzemek – termelőszövetkezetek és állami gazdaságok – a hagyományos feldolgozó centrumok köré települtek. [19] [24] [94]

Az 1989 utáni években jelentősen csökkent a hazai libaállomány. A mélypont 1992-ben volt, amikor a tenyészlúd állomány (hús- és májtípus együtt) 672 ezerre, az 1989. évi állomány 45%-ára esett vissza. A következő években ugyan ismét nőtt az állomány létszáma, az 1989-ben produkált szintet azonban csupán egyszer, 1997-ben tudta megközelíteni. Az egyre erősödő kedvezőtlen hatások következtében a tenyészlúd állomány létszáma ismét mélypontra, 745 ezer darabra süllyedt. [96]

A májtípusú szülőpár állományi létszám 2002-ben 178 ezer db volt. A libamáj termelés egyáltalán nem, vagy csak alig észrevehetően követte a tenyészlúd állomány változását és a fokozódó export értékesítési nehézségek ellenére a termelés volumene – egy-két év kivételével – mindig meghaladta a bázisnak számító 1989. évi termelést. Külön figyelmet érdemel, hogy a fajlagos májtömeg kereken 10%-kal nőtt a vizsgált időszak alatt. (5. ábra)



5. ábra: Hízott lúd felvásárlás és hízott libamáj átlagsúlyának alakulása 1993-2002 között

Forrás: BTT., 2003.

Mindemellett a mai vágóállat-előállítás számos olyan problémával küzd, amelyek változtatásának hiányában a piaci pozíciónk nem javítható. A kiegyensúlyozottabb minőségű, a piac elvárásának megfelelő termék-előállításnak ugyanis számos akadálya van.

2.4.2. A hízott lúd feldolgozása

Az ágazat nyugat-európai exportra akkreditált üzemeinek technológiai színvonala elfogadható. Elmondható, hogy az uniós csatlakozás küszöbén az új belépővel szemben a tagországok egyes üzemei által sem teljesített feltételeket szabnak. Ennek volt köszönhető a

technológiai sorok, berendezések folyamatos cseréje, a minőségbiztosítási- és irányítási rendszerek kiépítése, melyek az export teljesítendő feltételeiként kerültek meghatározásra az FVM és megyei állategészségügyi kirendeltségek munkatársai által tartott időszakos állategészségügyi és élelmiszerhigiéniai szemlék során. [56]

A hízott liba feldolgozás alapvetően elsődleges. A termékek, szinte kizárólag nyers formában, hozzáadott érték nélkül kerülnek értékesítésre elsősorban azért, hogy a külfiacon szolgáljanak a feldolgozás alapanyagául. Az áru értékesítési árszintje a feldolgozottság ilyen alacsony szintje mellett egyáltalán nem, vagy csekély mértékű nyereséget tartalmaz. Ennek megváltoztatására a műszaki berendezések szintjén korszerűsítésére, bővítésére és új gyártástechnológiák alkalmazására lenne szükség. [27]

Mindemellett a feldolgozás kihozatalai, a technológiák korszerűsége és szakszerűsége időszakonként felülvizsgálatot igényelnek, elsősorban a feldolgozás költségeinek csökkentése érdekében.

Az előállítás magas önköltségének alapvető oka a feldolgozás alacsony hatékonysága, ami a magyar baromfifeldolgozásra általánosan jellemző kapacitás-kihasználatlanságból ered. A rendelkezésre álló baromfi-vágókapacitás jóval meghaladja a piaci igények alapján levágható baromfi mennyiségét. Ezzel az általános problémával küzd a vágóhidak döntő többsége: a feldolgozás fajlagos költségeinek csökkentése érdekében szükség lenne a műszak-kihasználtság növelésére. Szükséges az ágazat üzemi koncentrációjának növelése azért, hogy a

feldolgozási költségek terén fel tudjuk venni a versenyt a nyugat-európai baromfifeldolgozókkal. [41]

A vágóhidak legtöbbje alkalmas lenne a folyamatosan két műszakos munkarendben történő feldolgozásra. Ennek megvalósítására azonban a piaci kereslet korlátja miatt nincs lehetőség.

2.4.3. Az értékesítés helyzete, összefüggései

A francia piac, amelynek meghatározó szerepe van a magyar libamáj iránti kereslet és árszint alakításában, az elmúlt öt évben jelentős változásokon ment keresztül. A hizott kacska termelés iparosodásának köszönhetően Franciaországban a termelt volumen ugrásszerű emelkedése következett be, amely kezdetben a fogyasztás növekedésével párosult. A hizott máj feldolgozására már korábbi tradíciókon nyugvó iparág is rohamosan fejlődött, hogy megfelelő háttérrel biztosítson az egyre emelkedő alapanyag-mennyiség feldolgozásához. A folyamatot az állam „jó éjjeliőrként” többszörösen dotálta. [34] [74]

A folyamat kiteljesedett a feldolgozóüzemek tulajdonviszonyainak átalakulásával, melyek közül egyre több került szövetkezeti tulajdonba, ahol a tulajdonosok az általuk megtermelt takarmány felhasználása mögött rejlő, biztos értékesítés garanciáját is magukénak tudták. [77]

Az ezredfordulót követően fokozódott a túltermelés, s a vele együtt járó árverseny egyre inkább kiéleződött. A kisebb feldolgozó- és vágóüzemek egy része vagy tönkrement, vagy ma is csődközeli

állapotban van, de jelentős azok száma, melyeket felvásároltak, vagy más, nagyobb vállalatokba olvadtak be. [33] [60] [79]

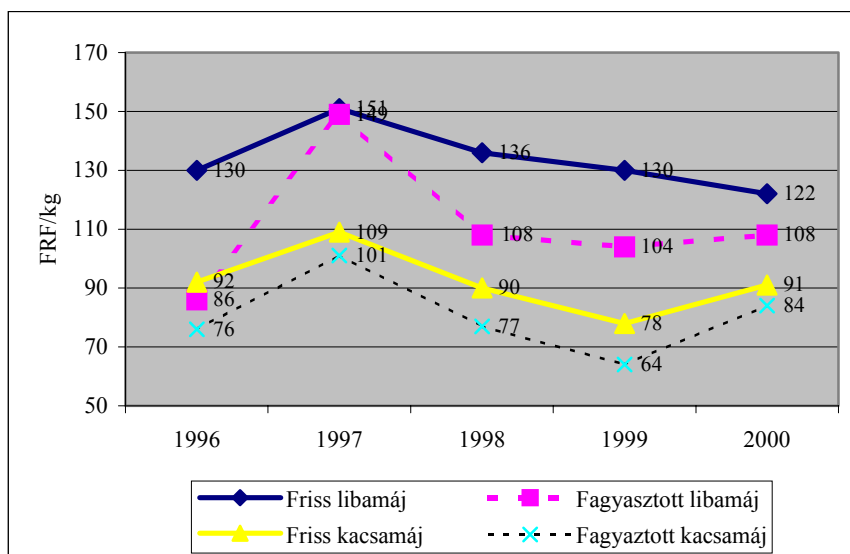
A hízott libamájat felvevő francia feldolgozóipar mára átrendeződött. A piac kevesebb szereplőssé vált, a kisszámú szereplők pedig méltánytalanul felértékelődtek az egyre kiszolgáltatottabb magyar szállítók szempontjából. [32] [75]

A francia hízott víziszárnyas ágazat szakmai érdekvédelmi szervezete a CIFOG (Comité National Interprofessionnel Des Palmipedes A Foie Gras), egyrészt bizonyos korlátozásokkal próbálja a túltermelést visszafogni, másrészt különböző promóciókat, akciókat szervez a fogyasztás növelése érdekében. Kiadványaival rendszeresen tájékoztatja az ágazat szereplőit a termelés és értékesítés trendjeiről, felhívja a figyelmet az összefüggésekre és azok következményeire. [31] [76]

A túltermelés 2002. év csúcspontja sarkalta a CIFOG-ot arra az elhatározásra, hogy 2003-ban kötelező jelleggel minden termelő vállalat 5%-kal csökkentse termelésének volumenét. [80]

A jelenlegi francia hízott máj készlet (nyers fagyasztott és feldolgozott együtt) 4000 tonna, amiből 300 tonna (főként magyar) libamáj alapú. [78] [39]

Az egyensúlyi piac keretein belül elfogadható mennyiségnek ez kb. a duplája, és egyben eddig soha nem tapasztalt mennyiségi rekord. Amíg ez a mennyiség felére nem csökken, keresleti növekedés nem várható. Ugyanakkor csak a kereslet növekedése eredményeként következhet be egy esetleges áremelkedés. A piac jelenlegi ismerete mellett ez 2004-nél korábbra nem prognosztizálható. Az árszint alakulását a 6. ábra mutatja.



6. ábra: A francia hízott májimport árszintjeinek alakulása 1996-2000 között
 Forrás: CIFOG 2001.

Addig is a kereslet további csökkenése várható, aminek alapján kijelenthetjük, hogy a piac mélypontját még nem érte el: a mennyiségi igény további csökkenése és egy még erősebb árharc várható, amely a hízott lúd ágazat jövedelmezőségét tovább rontja, súlyosbítva ezzel a magyar baromfiipar egyre kiteljesedő válságát.

2.4.4. A kereslet szezonálisából adódó nehézségek

A piac mennyiségi igénye csökken. A csökkenő igények szélsőségesen szezonálisak és emellett az éves összmennyiség szintje is nehezen prognosztizálható. A tavaszi és nyári hónapokban csökkenő, az

őszi és téli (de mára már inkább csak a karácsony előtti 4-6 hetes időszakban) ugrásszerűen megnövekvő piaci kereslet eltérő darabszámú vágóállat feldolgozását igényli.

A piac igényeinek szezonális jelentkezését próbálta követni az 1995. évben létrehozott libamáj exportkvóta rendszer: az első 8 hónapra az éves kvóta 60-, az év utolsó 4 hónapjára 40% kiszállítást irányozta elő.

Feladatunk az lenne, hogy a vágóállat mennyiségének termelését a változó piaci igények által megszabott ütemhez igazítsuk, azaz növeljük vágási kapacitásunk kihasználtságát úgy, hogy pl. a szezonban kétműszakos munkarendben dolgozunk. Ha a piac valóban ezt indokolná, hosszú távon akkor sem lenne kivitelezhető, a következő korlátok miatt:

- a hizott libamáj szezonja, és más termékek, (pl. friss húsliba-termékek) németországi értékesítésének időpontja egybeesik. A hizott liba vágási darabszámának növelésekor figyelembe kell venni más termékek értékesítésének felfutását is, emiatt az éves vágókapacitás átlagos kihasználtsága ily módon nem javítható számottevően. Különösen fontos ez akkor, amikor a „több lábbon állás” igénye erősödik, azaz más termékek termelése és értékesítése is (pl. német rendeltetésű karácsonyi friss liba) felértékelődik;
- a piac szezonálisan ingadozó mennyiségi igény-szintje nincs összhangban a lúd biológiai reprodukciós ciklusa által determinált napos liba előállításal;
- a tömés munkája a termelőknek szinte kivétel nélkül a pénzszerzésnek egyetlen forrása, ezért folyamatosan igényt

tartanak rá. Nem idénymunka, így az állandó jövedelemszerzést biztosítani kell az értékesítés holtszezonjaiban is. Még ha befolyásoljuk a szülőpárok tojástermelésének időpontját, és/vagy tépéssel eltoljuk a tömésbe fogás dátumát, és ezzel a szezonra mesterségesen növeljük a tömésbe fogható libaállomány darabszámát – esetlegesen a minőség rovására is –, nem áll rendelkezésre olyan hizlaló-termelői háttér, amely meghatározóan nagyobb számú liba tömését fel tudná vállalni.

Az alapanyag-termelés és -feldolgozás szempontjából optimális esetnek az tekinthető, ha éves szinten a feldolgozandó élőáru hetekre lebontva megközelítőleg egyenletesen oszlana meg. Ezt a lúdtöméssel foglalkozók szűk keresztmetszete, és a feldolgozóüzemek folyamatos kapacitás kihasználtsága (méretgazdaságossági optimuma) indokolná.

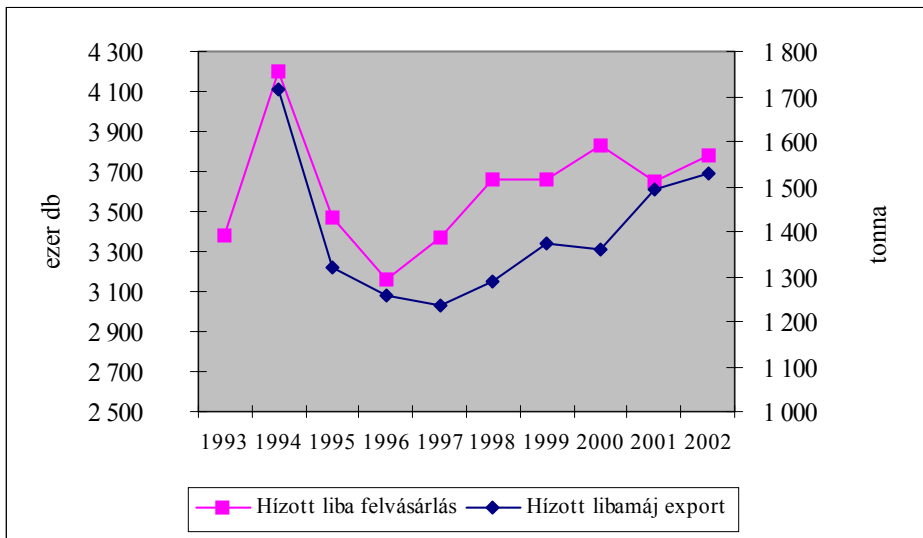
Az élőáru termelés biológiai adottságaiból adódó ingadozások mérséklésére - bizonyos kertek közt - vannak eszközök. [18] [95]

Nagyobb korlát ez esetben is a piac: a hizott máj kereslet nem egyenletes, a szezonális csúcspontja a 46-50. hetekre tehető. Kijelenthető, hogy méretgazdaságossági szempontból a piaci igények alapján programozott, önálló hizott lúd feldolgozás gazdaságtalan, mert a kizárólag hizott libamáj előállítására alapozott elsődleges feldolgozás esetében – a piaci keresletből kiindulva – nem valósítható meg optimális kapacitáskihasználtság, így a feldolgozás fajlagos költsége magas.

Sürgős feladat a szezonális csökkentése. Ennek egyik lehetséges módja más állatfajok felvétele a feldolgozásba, a szezonon kívüli időszakok kapacitás kihasználtságának növelésére.

2.5. A hízott libamáj exportjának önkorlátozása

A hízott libamáj világtörzsi pozíciójának romlása természetesen nem egyik napról a másikra következett be. Az 1990-es évek elején konjunktúrális időszak volt a libamáj piacon, jelentős export felfutással. A csúcs mind a termelés és export oldaláról 1994-ben következett be, amely évben minden addiginál több magyar libamájat értékesítettek Franciaországban. (7. ábra)



7. ábra: : A hízott lúd felvásárlás és libamáj export mennyiségi alakulása 1993-2002 között

Forrás: BTT., 2003.

Erre a francia felvevő piac dőmping árral reagált, a francia termelők pedig a magyar libamájat szállító kamionok blokádjával tüntettek. A libamáj alacsony export ára olyan veszteségeket okozott,

amely az akkori egyébként is nehéz helyzetben lévő ágazat néhány üzemének a csődjét eredményezte.

A Magyar Lúdszövetség, mint a feldolgozók érdekvédelmi szervezete önkorlátozás bevezetésével (kvótarendszer) próbált úrrá lenni a kritikus helyzeten. Az 1995. évben létrehozott kvótarendszer volt hivatott szabályozni a különböző feldolgozóüzemek hízott liba termelését. Lényege abban állt, hogy a francia piac 1994. évi szondázásán alapuló prognózis segítségével limitálta a Magyarországról exportálható libamáj összmennyiségét – 1400 tonna –, és ezt pályázati úton osztotta el az üzemek között, szabályozva ezzel a termelést. [108]

Az önkorlátozó rendszer életre hívásának szükségességét jól érzékelteti a 7. ábra. Az 1994-ben végbement, közel 30 %-os libamáj export volumennövekedést egy önkorlátozási rendszer tudta visszafogni, mert a termelés felfutását nem a megnövekedett piaci kereslet indukálta, hanem a hízott libán abban az időben realizált magasabb profit reménye.

A megtermelt libamáj mennyiség nem járt automatikusan a piac méretének vagy felvevő képességének növekedésével, így túltermelési válság alakult ki. Ezért hivatalosan is korlátot kellett szabni a termelésnek.

A hazai feldolgozóüzemek kezdeményezésére létrejött önkorlátozást célzó kvótarendszer – elsősorban a kivitel ellenőrzésének hiányosságai miatt – nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket. A kivitel nem megfelelő kontrollja visszaélésekre adott lehetőséget. A kvóta mennyiségén felüli tételek bizonyos „trükkökkel” hagyták el az országot. Ilyen „megoldások”: a hízott libamáj sovány libamájként, vagy hízott kacsamájként történő deklarálása, illetve a libamáj két lebenyének

szétválasztása annak érdekében, hogy a lebenyek egyenként ne haladják meg a 400 gr-ot, így a hivatalos determináció szerint nem minősülnek hízott libamájnak.

A visszaélésre enged következtetni az a tény, hogy 1996-2001 években felvásárolt hízott lúd mennyiségei nagyobb arányú növekedést mutatnak, mint a hivatalos statisztikákban szereplő hízott libamáj export mennyiségek. (7. ábra) Az eltérés akkor szűnt meg, amikor 2001-ben a korábbi 1400-ról 1600 tonnára emelték a kvótát.

Az illegálisan kiszállított mennyiség becslése nehéz feladat lenne, az azonban biztos, hogy ez az értékesített mennyiségi többlet is hozzájárult a libamáj átlagárának további csökkenéséhez és gyorsította ezt a kedvezőtlen folyamatot.

Az önkorlátozási rendszer kudarca vezetett ahhoz a Magyar Lúdszövetség általi kezdeményezéshez, ami a 2001-es év hízott libamáj export kvótájának módosított elven történő felosztását célozta.

Az előterjesztés alapvető változtatása az, hogy az alapkvótát 1560 tonnára emelte az addigi 1400 tonnáról. A 20 tonna alapkvótát minden exportra elfogadott májüzemmel rendelkező feldolgozó üzem alanyi jogon megkapta. A hízott libamáj alapanyagának teremtését, liba-termeltetési szerződésekkel szükséges igazolni.

Az alapmennyiségből 1000 tonna felosztását a feldolgozó-üzemeknek az előző évre megadott és kihasznált kvóta százalékos megoszlása határozta meg.

A megmaradó 400 tonnányi mennyiségből igényelhettek azok az üzemek, melyek az általuk igényelt mennyiség után 100 HUF/kg-nak megfelelő összeget a Baromfi Termék Tanács intervenciós alapjába

befizettek. Esetleges túligénylés esetén az arányos visszaosztás módszerét alkalmazták.

Újdonság volt továbbá, hogy a pályázatban igényelt össz mennyiség után a pályázó vállalatnak további 100 HUF/kg letéti összeget kellett fizetniük. Ha a megnyert export kvóta 95%-ának megfelelő mennyiséget nem szállították ki, a letéti összeget elvesztették.

Az új kvótafelosztás célja az volt, hogy az éves összkontingens mennyiségének megemelésével, illetve a kiviteli adminisztráció fokozottabb ellenőrzésével csökkentse a kontingensen kívüli exportot. A pályázó üzemek számára viszont a felelősségteljes tervezés és megvalósítás szükségességét irányozta elő a letéti összegek fizetési kötelezettségének bevezetésével.

Az export libamájkvóta mennyisége az ágazat feldolgozóüzemei között az 1. táblázat szerint oszlik meg a 2003. évben:

1. táblázat:

A magyar export libamájkvóta vállalatonkénti megoszlása 2003. évre

	Tonna
Pannon Liver Kft.	330,00
Bábolna Rt.	305,00
Integrál Áfész	225,00
Merian Orosháza Rt.	200,00
Hungerit Rt.	170,00
FOBU Kft.	120,00
Kiskunhalasi Baromfifeldolgozó	110,00
FOTK Rt.	100,00
Összesen:	1 560,00
Tartalék:	40,00

Forrás: BTT., 2003.

2.6. Az exportált libamáj minőségi követelményei

Az elérendő célok megfogalmazása során kiemelt szerepet játszik a minőség. A hízott lúdágazat fejlesztési stratégiájában meghatározó elemek a libamájtermelés minőségi aspektusai. [94]

A minőségre koncentráló vizsgálatokat az exportpiaci elvárások tükrében végeztük el, melyben nagy segítségünkre volt egy francia vegyes vállalat tapasztalati adatokra épülő igényrendszere.

Az export-értékesítési árszint alapján két különböző minőségi kategóriát érdemes elemezni: a francia és a japán rendeltetésű termékeket. Ezek ugyanis eltérő vevőigényeket mutatnak.

2.6.1. A hízott libamáj francia piaci minőségi paraméterei

A francia piac 3 minőségi kategóriát különböztet meg. A minőség paraméterei a következők: egyedi súly, szín, állomány, felület és szag. [91]

A '90-es években a magyar feldolgozóüzemekben egy általánosan érvényben lévő minősítő rendszer volt elterjedt, amely a minőség paramétereinek eltérő szintjei alapján osztotta 3 különböző kategóriába az árut. (2. táblázat)

A francia feldolgozóüzemek az áru átvétele után a máj döntő részét újraválogatják annak érdekében, hogy azt a feldolgozás legmegfelelőbb alapanyagául használják fel. A libamájpiac kínálati jellegének erősödésével, és az egyre nagyobb mennyiségben

rendelkezésre álló libamáj révén a vevők egyre konkrétan fogalmazták meg alapanyag igényüket, hogy gyártási igényeikhez minél adekvátabb alapanyagot kapjanak. Ez a minősítés rendszerét is módosította, és szigorította. [97]

2. táblázat

A hizott libamáj export minősítő rendszere

Minőségi jellemzők	Állomány	Szín	Felület	Tömeg
Minőségi osztály	Követelmény			
FABRICATION „F”.	Arányosan fejlett lebenyek gittes tapintású, rugalmas, érett állományú, kissé puha és kissé tésztás. <u>Kizáró tényezők:</u> Túl puha, kemény máj.	Egységesen világos, fehéres kissé rózsaszín színű. Vágást nem igénylő felületi rózsaszín elszíneződés - amely jelelés után megszűnik – megengedett. <u>Kizáró tényezők:</u> Felületi bevérzésnél mélyebb, a máj szöveteibe behatoló bevérzés (élénk piros, bordó színű).	Sérülés mentes, ép máj, sima felület. <u>Kizáró tényezők:</u> Tartástechnológiai hibából eredő felületi sérülés eltávolításából adódó vágás.	500-850gr/db, amennyiben az első három kritériumnak megfelel.
RESTAURATION „R”.	A teljes máj állománya az I.o.-tól abban tér el, hogy kevésbé gittes tapintású. A kislebeny 1/3-ad része enyhén húsos tapintású lehet. <u>Kizáró tényezők:</u> Túl puha, kemény máj.	Az I.o. terméktől abban különbözik, hogy az összfelület 1/10-én enyhén barna színváltozás lehetséges (foltokban).	Az I.o. terméktől abban különbözik, hogy tartástechnológiai hibából eredő 1mm-nél nem mélyebb felületi sérülés vágással történő eltávolítása megengedett.	450-850gr/db, amennyiben az első három kritériumnak megfelel.
EMULSION „E”.	Lazább szerkezetű, ill. szívósabb, tömöttebb állományú májak is megengedettek. A nagy lebeny vége is kissé húsos tapintású lehet. A kemény májak csak ebbe a kategóriába sorolhatóak! <u>Kizáró tényezők:</u> Az a kemény máj, amely állományából adódóan töredezett.	Kevésbé egyenletes: sötétebb sárgás, foltokban enyhén barna színváltozás (a máj felületének 1/4 részén).	A sérült, bevérzett részek vághatóak, csonkolhatóak a máj maximum 1/3 részéig.	400gr/db feletti máj, amennyiben az első három kritériumnak megfelel.

Forrás: Pannon Liver Kft., 2002.

Ahhoz, hogy a minőség kívánt szintjét elérhessük, pontosan definiálnunk kell annak paramétereit, és ehhez ismernünk kell a felhasználás módját. [38]

A kutatás ez esetben arra irányul, hogy mennyire van összhangban a hagyományos magyar minősítő rendszer az arra épülő értékesítési árstruktúrával és a francia konzervüzemi felhasználás minőségi kategóriáival.

2.6.2. A hízott libamáj japán piaci minőségi paramétereit

A japán piac minőségi elvárásai eltérnek a franciától. Ez a franciától eltérő hagyományos japán étkezési kultúrára vezethető vissza. A japánba exportált magyar libamájat szinte kivétel nélkül éttermi rendeltetéssel vásárolják az importőrök. A japán konyha séfje saját receptura és különleges elkészítési mód alapján, a magyar ízléstől idegen, távol-keleti ízvilágú, inkább nyers, mint átsült formában kínálja az ott is prémium kategóriájú terméket. A Japánba exportált hízott libamáj teljes mennyisége nyers, hozzáadott érték nélküli, és elsősorban előhűtött.

Figyelemre méltó, hogy Japánban a nyers libamáj hallatán Magyarországra asszociálnak, mint szállítóra. Japán azon kevés országok egyike, ahol a libamájat nem Franciaországgal azonosítják. [52]

A japán piacon a hízott libamáj árszintje több, mint 100%-kal is lehet magasabb a franciáénál, de ez a minőséggel szemben támasztott elvárásokat tekintve is kifejezésre jut. A minőségi standardtól való legapróbb eltérést is jelzik és elvárják annak azonnali korrekcióját.

A Japánban megkövetelt minőségi paraméterek szerint a legideálisabb a 700-900 gr/db tömegű, kifejezetten kemény, általában magas (több mint 25%) zsírtartalmú, szabályos lebenyű, fehérvilágos színű, felszíni sérülésektől mentes libamáj.

A minőségi paraméterekben a francia és a japán igények között nincs átfedés, így számunkra az értékesítés szempontjából egymás komplementerei.

2.6.3. A francia májfeldolgozás késztermékei

A francia élelmiszeripar előírásai pontosan definiálják a májalapú készítmények megnevezését hízott májtartalmuk és hőkezelésük alapján. Kizárólag három, névlegesen 100% májtartalommal bíró termék elnevezésében szerepelhet a „Foie Gras” (hízott máj) kifejezés, a többi 20 és 75% közötti hízott májtartalmú készítmények nevében csak a „Foie” (azaz máj) kifejezés szerepelhet, a „hízott” jelző nélkül. A termékek értékesítési áraiban is kifejezésre jut a hízott máj tartalom. [15] [104]

1. 100%-ban hízott máj alapú termékek:

- **Foie Gras Entier – Egész hízott máj:** egy, vagy több májlebeny egészben, általában a máj eredeti alakját imitáló formába csomagolva;
- **Foie Gras – Hízott máj:** több májlebeny darab egy egységes formába alakítva;

- **Bloc de Foie Gras, avec morceaux – Hízott májblokk, darabokkal:** több májlebens darab, májemulzióba ágyazva, mely darabok a vágásmetszetnél szembetűnően elválnak az emulziótól;
 - **Bloc de Foie Gras, sans morceaux – Hízott májblokk, darabok nélkül:** hízott máj homogén emulziója
2. 75%-ban hízott májtartalommal, de a „hízott” szó már nem deklarállható:
- **Parfait de Foie – Májparfait:** 75% hízott máj, 25% sovány (kacsa vagy liba) máj és zsír homogén, kenhető emulziója.
3. 50%-ban hízott májtartalmú termékek, melyek esetében a „hízott” jelző használata nem megengedett és alkotórészként a baromfi mellett már sertéshúst is felhasználnak (felsorolás a teljesség igénye nélkül):
- **Mousse de Foie – Májhab:** 50% hízott máj és más alkotórészek emulziója;
 - **Paté de Foie – Májpástétom:** 50% hízott májblokk daraboknak és 50% hús emulziója;
 - **Cou d’Oie Farci – Töltött libanyak:** kicsontozott libanyak 50%-ban hízott libamáj darabos blokkal, 50%-ban sertéshússal töltve
4. 20%-ban hízott májtartalmú termékek, melyek esetében a „hízott” jelző használata nem megengedett és alkotórészként sertéshúst is felhasználnak (felsorolás a teljesség igénye nélkül):

1. **Rillettes d'Oie au Foie d'Oie**: jellegzetes libahús pástétom magas zsírtartalommal és 20% hízott libamájjal;
2. **Magret d'Oie Farci au Foie d'Oie**: libamájjal töltött libamell;
3. **Terrine d'Oie**: libamáj terrine, mely libahús pástétom és 20% libamájblokk;
4. **Purée au Foie d'Oie**: libamáj püré;
5. **Caille farci au Foie d'Oie**: libamájjal töltött fürj;
6. És a variációk széles skálája: **Feuillete au Foie d'Oie, Papiton au Foie d'Oie, Marbre au Foie d'Oie**, stb.

A magyar libamáj franciaországi felhasználásának módjai ismertek. Az 3. sz. táblázatunk a francia lakosság 100 főre jutó éves májfogyasztását, és annak formáját mutatja, mindamellet e számokból is kitűnik a kacsamáj dominanciája:

1. Friss, nyers értékesítés a „horeca” hálózatban (hotelek, éttermek stb. részére). A Franciaországban értékesített mennyiség 21%-a.
2. Továbbfeldolgozásra kerül a libamáj 79%-a.

A francia hízott májfogyasztás megoszlása termékfajtánként

	Kacsa				Liba				
	Vásárolt kg/100 fő		FRF/kg		Vásárolt kg/100 fő		FRF/kg		
	1999	2000	2000	2000/1999	1999	2000	1999	2000	2000/1999
Összesen	22,65	23,19	247,6	3,0%	1,53	1,64	482,8	431,2	-11%
Nyers	5,32	6,02	181,9	0,0%	0,21	0,35	na.	na.	
Összes feldolg.-ott	17,33	17,17	270,6	4,40%	1,32	1,3	503,8	448,1	-11%
Entier	4,09	4,89	393,8	-3,0%	0,46	0,35	641,8	524,2	-18%
Foie Gras	0,15	0,12	358,1	21,90%	0,01	0,01	na.	na.	
Blokk	12,66	11,35	212	0,40%	0,81	0,85	431,4	421,3	-2%
Egyéb		0,8	335,3	26,90%		0,09	na.	na.	

Forrás: CIFOG 2001.

A catering hálózat hagyományosan az „R” (Restauration) minőséget igényli, míg a feldolgozóipar az „F” (Fabrication) és „E” (Emulsion) minőségi kategóriák felvevője.

A termékek rövid specifikációjából megállapíthatjuk, hogy a máj felhasználásának a továbbfeldolgozás során két alapvető módja van:

1. egész darabokban, ahol a máj eredeti alakját, formáját megőrzi. Ilyen termékek az Entier, Foie Gras és a darabos blokk: alapanyaga „F” minőségű, mely alkalmas a kierezésre;
2. emulzió formájában, ahol a máj elveszti eredeti alakját, darabok nélküli blokk: alapanyaga „E” minőségű.

A specifikáció alapján beazonosítható az a minőségi kategória, mely az egész májtípusú késztermékek alapanyaga. Ezek alapján a

legkedvezőbb a 400-600 gr közötti, minimális (kb. 15%-nál kevesebb) zsírtartalmú májak, amelyek alkalmasak „entier” gyártására.

A késztermékgyártás első fázisa az a munkafolyamat, amely során eltávolítják a májból a vénákat és esetenként a kapillárisokat is. Lényege, hogy a vérrel telített erektől a májat megszabadítsuk. Kizárólag a kierezett libamáj alkalmas „entier” típusú, azaz minőségi termék gyártására. A készítmények egész darabjaiban maradt erek a minőséget erősen rontják azáltal, hogy a készítményt elszínezik, ami optikailag nem megengedett és a készítmény ízét is hátrányosan befolyásolja.

Az erezés nagy kézimunka igényű technológiáját nyers libamáj export esetében a Pannon Liver Kft. alkalmazta először Magyarországon és fejlesztette ki a hazai feldolgozási körülményeknek megfelelően. Bár az ilyen munkafolyamaton átesett termék nem továbbfeldolgozott, mégis a kierezés hozzáadott értéket képvisel, növelve ezzel a libamájon realizálható árbevételt.

A francia feldolgozók előszeretettel vásárolnak magyar libamájat kierezett formában, két okból is: (1) csökkentik kockázatukat és veszteségeiket azzal, hogy már eleve kierezett árut rendelnek. Ez a máj garantáltan alkalmas entier, esetleg darabos blokk (400-800 gr) előállítására. A korábbi gyakorlattal ellentétben nem kell a máj egy részét „leosztályozniuk”, azaz eltávolítani belőle, amit nem találtak alkalmasnak a kierezésre; (2) kihasználják a munkabérek magyarországi árelőnyét, ami a termék valós hozzáadott értéke.

Az alapanyagnak kierezésre alkalmas állagúnak kell lennie, alacsony zsírtartalommal. Utóbbinak azért van jelentősége, mert a hőkezelés során a termékből kicsapódó, a kívántnál nagyobb mennyiségű

zsír nem elfogadható a termék „prémium” jellegénél fogva. A zsírkiválás hátrányosan befolyásolja a termék optikai megítélését, ezért kizáró ok a luxus kategóriájú „entier” esetében.

A 3. táblázatból láthattuk, hogy az „entier” típusú termék értékesítési ára közel 50%-kal magasabb, mint a blokk típusúé. Ez az árkülönbség kifejezésre jut az alapanyag, azaz a hízott libamáj értékesítési árában is, igaz szerényebb mértékben.

3. ANYAG ÉS MÓDSZER

A disszertáció alapját képező kutatómunka a Hajdú-Bét Rt. vállalatcsoport Pannon Liver Kft. tagvállalatánál folyt.

A Pannon Liver Kft. Mezőkovácsházi Gyára kifejezetten hízott víziszárnyas feldolgozására szakosodott és piacvezető a kutatás tárgyát képező hízott libamáj termelését és értékesítését illetően. Ez az üzem termeli Magyarország és a világ viszonylatában is a legnagyobb mennyiségű hízott libamájat, évi 450-500 tonnát.

Magyarország vezető libamáj előállító üzemének élőállat termelését külön vállalat, a Novofarm Rt. biztosítja, amely szintén a Hajdú-Bét Rt. vállalatcsoport tagja. A vállalat profilja máj- és hús típusú lúd, és hízott mulard kacsá előállítás. Rendelkezik a teljes integrációban történő alapanyag termelés lebonyolításához szükséges minden feltétellel: törzsállománnyal, keltetővel, nevelőtelepekkel.

A Pannon Liver Kft. Mezőkovácsházi Gyárában évente kb. 10 ezer tonna élőáru feldolgozása folyik – ebből éves szinten 900 ezer db hízott liba. A 2002. év őszétől az üzemben működik a máj továbbfeldolgozását is biztosító konzervüzem. Rendelkezik ISO 9001:2000 és EFSIS minőségirányítási rendszer tanúsítványokkal.

A vállalat az értékesítést önállóan végzi, árbevételének 90%-a exportból származik. A franciaországi értékesítés kiemelt szerepe miatt az 1996-ban létrehozott francia leányvállalat, a Palmavis sarl biztosítja a vállalat közvetlen jelenlétét a francia piacon.

A kutatás bázisául szolgáltak a vállalat termelési-, feldolgozási- és értékesítési statisztikái, melyeket a francia leányvállalat által rendelkezésre bocsátott piacinformációs háttérrel egészítettünk ki. Ez az adottság lehetővé tette, hogy a kutatást a termelés, feldolgozás és értékesítés teljes folyamatában, azaz a termékpályát a törzsállománytól a végfelhasználóig nyomon követhessük és a folyamat fázisait külön-külön is kiértékelhessük.

Nagyban segítették a kutatást a vevőlátogatások és kiállítások, valamint a tanulmányutak (SIAL, Paris; ANUGA, Köln; FOODEX, Tokió) alkalmával szerzett stratégiai tervek, dokumentációk és rendszerleírások. Ezeknek a külföldi tanulmányutaknak kettős szerepük volt: egyrészt a folyamatos és széleskörű adatgyűjtés lehetőségét teremtették meg, másrészt a piac meghatározó szereplőivel és az ágazat szakértőivel folytatott találkozások személyes interjúk megvalósítására adtak módot. Az itt szerzett adatok és ismeretek kaptak kiemelt szerepet a kutatás folyamán, mivel az ágazatról eddig megjelent publikációk száma méltánytalanul alacsony.

A kutatás célkitűzéseinek megvalósítása érdekében folyó adatgyűjtés további kiemelendő bázisául a Baromfi Termék Tanács, a Magyar Lúdszövetség és a CIFOG (Comité National Interprofessionnel Des Palmipedes A Foie Gras), mint magyar és francia szakmai szervezetek szolgáltak.

A kutatás középpontjába a hízott libamáj jövedelmezőségét állítottuk, ágazati szinten. Célunk az volt, hogy a hízott lúd ágazat átlagai alapján kiszámítsuk az 1 libára eső libamáj export utáni árbevételt, és összevegyük azt annak felvásárlási átlagárával. A vizsgálat elvégzése

során a Magyar Lúdszövetség adatsorait használtuk az 1995. és 2002. év közötti időszakra vonatkozóan.

Az alábbi képlettel határoztuk meg az 1 db élő libára vetített, libamájból származó export átlag árbevételét (\hat{A}_e):

$$\hat{A}_e = \frac{\text{hízott libamáj export átlagár (Ft/kg)} \times \text{exportált libamáj mennyisége (kg)}}{\text{hízott lúd felvásárolt darabszáma (db)}}$$

Az adott év 1 élő libára vetített felvásárlási átlagárának képlete a következő volt (\hat{A}_f):

$$\hat{A}_f = \frac{\text{Hízott lúd felvásárlási átlagár (Ft/élő kg)} \times \text{hízott lúd felvásárolt mennyisége (kg)}}{\text{hízott lúd felvásárolt darabszáma (db)}}$$

Az így kapott adatsorokat grafikonon ábráztuk. Megkerestük azt a függvényt, amely legszorosabban illeszkedik az adatsor elemeihez. Az 1 élő lúdra vetített éves felvásárlási átlagárak adatsorának grafikonjára egy lineáris trendfüggvényt illesztettünk.

Az 1 élő lúdra jutó éves átlagos árbevételek adatsorából alkotott grafikon trendleírására leginkább egy polinomiális függvény volt alkalmas.

Az árbevétel és felvásárlási átlagár aránya alapján számított jövedelmezőség jövőbeni alakulásának vizsgálatához a trendszámítás statisztikai módszerét alkalmaztuk. Célunk ezzel az volt, hogy bebizonyítsuk: az ágazat jövedelmezősége várhatóan tovább fog csökkenni a 2003. és a 2004. években is, ha hatékony intézkedések révén ezt a folyamatot nem állítjuk meg, illetve nem fordítjuk vissza. Az ágazat

jövedelmezősége megfelelő intézkedések nélkül oly mértékben csökkenhet, hogy léte is megkérdőjeleződhet.

A dolgozat fontos részét képezi a hízott libamáj export értékesítési árát befolyásoló piaci tényezők meghatározása. Ehhez korrelációsszámítást végeztünk annak érdekében, hogy megtudjuk: van-e összefüggés, s ha van milyen irányú és erősségű a hízott kacs- és libamáj ára között.

Fontos kiemelnünk és elkülönítenünk azokat a vizsgálatokat, amelyek a magyar baromfiágazat egészére, és amelyek a Pannon Liver Kft.-re vonatkoztak. A hízott lúd termékek hozamának, jövedelmezőségének vizsgálata a Pannon Liver Kft. 2002. évi gazdasági statisztikáinak alapján készült, a Kft. értékesítési tényárainak (export, belföld) hozzárendelésével. A Vállalat szolgáltatott adatot a feldolgozás 2002. év üzemi átlagköltségeinek összegzéséhez is, melynek köszönhetően lehetővé vált az 1 élő kg hízott lúd árbevételének-, és költségének meghatározása által az eredmény kimutatására. Ugyanezeket a hozam-, ár- és költség adatokat használtuk fel a minőség jövedelemre gyakorolt hatásának vizsgálatakor.

A dolgozatban a következő összefüggések vizsgálatára került sor:

1. Melyek azok a termékek, amelyekből a hízott lúd elsődleges feldolgozása révén árbevétel realizálható és a hízott lúd élőtömegére vetítve ezek milyen kihatásokat produkálnak?
2. Az 1. pontban szereplő termékek értékesítése az export- és belföldi piacokon hogyan oszlik meg és hogyan alakulnak az adott piacon jelenleg realizálható eladási árak?

3. A kihozatali és értékesítési adatokat összevetve mekkora árbevétel realizálható a hizott liba 1 kg-os élő tömegére vetítve?
4. A felvásárlási átlagár, a feldolgozási költségek és az értékesítés árbevételének felhasználásával lehetőség adódott a termelés eredményének kiszámítására.

A minőségi hizott lúd termék előállításának vizsgálata során a két meghatározó bevételforrást: a libamájat, és a főtermék húsokat (azaz a mellett és a combot) elemeztük. E két terméknek együttes értéke adja a hizott lúd árbevételének 80%-át, a minőségük és eladhatóságuk szintje determinálja a jövedelmezőséget. Ezek eredményei a 4.4. és 4.5. fejezetben kerültek összefoglalásra, a többi következtetés ágazati szintű vizsgálat eredménye.

A magyar baromfi ágazatra vonatkozó vizsgálatok alapadataiként a Magyar Lúdszövetség hivatalos statisztikai szolgáltak. Ehhez az 1995-2002 közötti időszak átlagadatait használtuk fel: termelt éves mennyiség, átlagos hozam, felvásárlási átlagár, export átlagár. Ezek az adatok alapul szolgáltak a jövedelem alakulásának elemzéséhez is.

A disszertáció szerkesztését a libamáj piacvezető pozíciójának gyengülését okozó tényezők feltáró bemutatása, a termékpálya részterületein szerzett adatok és tapasztalatok feldolgozása, valamint a pozíciójavítás kritikus pontjainak lehetséges pozitív befolyásolása képezi, javasolt alternatívák segítségével. A lehetséges megoldások, és azok feltételei az ágazati viszonyoknak, és piaci lehetőségeknek figyelembe vételével kerültek kidolgozásra.

4. EREDMÉNYEK

4.1. A hizott libamáj jövedelmezőségének vizsgálata

A jövedelmezőség vizsgálata a Magyar Lúdszövetség adatsorai alapján történt. Először az 1 db élő lúdra vetített libamájából származó export árbevétel kiszámítására került sor. Képlete:

$$\hat{A}_e = \frac{\text{hizott libamáj export átlagár (Ft/kg)} \times \text{exportált libamáj mennyisége (kg)}}{\text{hizott lúd felvásárolt darabszáma (db)}}$$

Ezt követően az 1995-2002 évekre vonatkozó adatok felhasználásával az 1 élő lúdra vetített felvásárlási átlagárát határoztuk meg.

$$\hat{A}_f = \frac{\text{hizott lúd felvásárlási átlagár (Ft/kg)} \times \text{hizott lúd felvásárolt mennyisége (kg)}}{\text{hizott lúd felvásárolt darabszáma (db)}}$$

Az így kapott adatsort grafikonon ábrázoljuk (8. ábra), és hozzárendeljük azt a függvényt, amely szorosan illeszkedik az adatsor elemeihez. Az 1 élő lúdra vetített felvásárlási átlagár adatsora alkotta grafikonra egy trendfüggvényt illesztettünk, melyet az

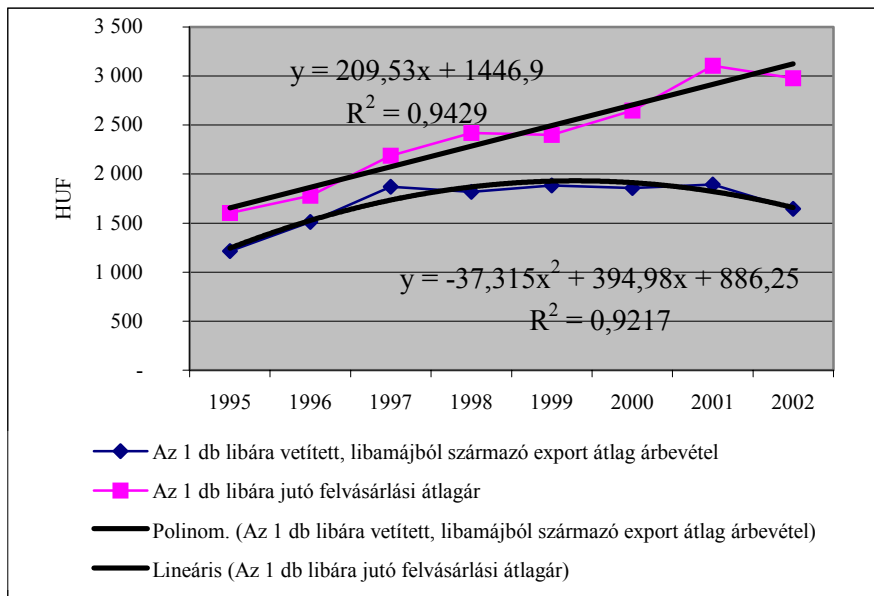
$$y=209,52 x + 1446,9 \text{ lineáris függvény ír le.}$$

A függvénynek az adatsor elemeihez való illeszkedésének szorosságát az $r^2=0,9429$ korrelációs együttható reprezentálja, ami meglehetősen szoros illeszkedést jelent.

Az 1 db élő lúdra jutó éves átlagos árbevétel adatsorából készült grafikon (8. ábra) trendleírására leginkább egy polinomiális függvény alkalmas. Képlete:

$$Y = -37,315x^2 + 394,98x + 886,25$$

Az illeszkedés mértéke szoros ($r^2=0,9217$).



8. ábra: Az 1 db élő lúdra jutó átlag árbevétel és felvásárlási átlagár alakulása 1995-2002 években

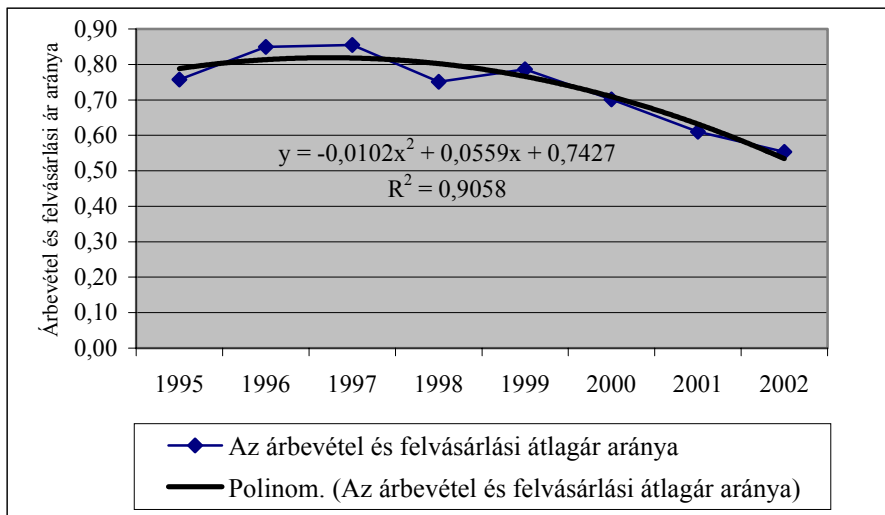
Forrás: BTT, 2003.

A 8. ábrán jól látható, hogy míg az 1 db élőállatra vonatkoztatott felvásárlási átlagár (azaz az alapanyag költsége) folyamatos növekedést mutat, addig a hízott libamáj export értékesítéséből származó árbevétel

egyre csökkent. Ez a különbség közöttük az utóbbi években egyre nőtt. Érdeemes az árbevétel és az alapanyag felvásárlási árának alakulását részletesebben vizsgálni. Ez is alátámasztja azt a tapasztalatunkat, mely szerint a hizott libamáj jövedelmezősége csökkent az elmúlt években.

Az adatsor alkotta grafikonra (9. ábra) ez esetben is egy kétváltozós függvény illeszkedik legjobban. Képlete:

$$Y = -0,0102x^2 + 0,0559x + 0,7427, \quad (r^2=0,9058.)$$

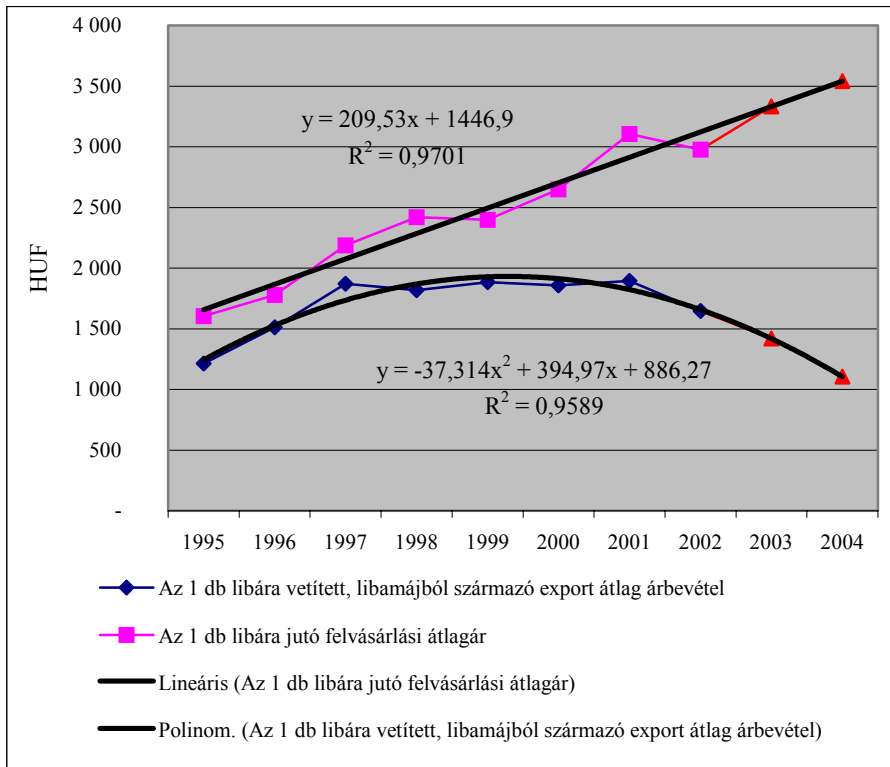


9. ábra: A hizott lúd jövedelmezőségének alakulása 1995-2002 években

Forrás: BTT, 2003.

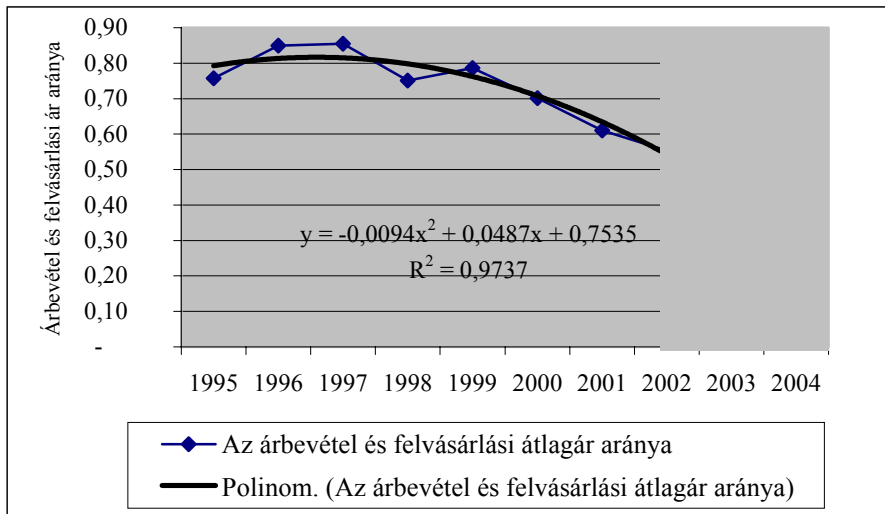
Megállapítható, hogy a hizott libamáj jövedelmezősége 1997 óta folyamatosan, 2000. évtől pedig drasztikusan csökkent. Az adatsor alkalmas arra, hogy segítségével prognosztizáljuk az értékek jövőbeni alakulását. Erre – az egyéb tényezők változatlansága mellett – rövid

távon van lehetőség. Az adatsorainkból kapott képletekbe történő behelyettesítéssel jó közelítéssel prognosztizálhatók a 2003. és 2004. évek várható értékei. A 10. ábrán pirossal jelzett értékek mutatják a 2003. és 2004. évekre kalkulált felvásárlási-, és export árbevétel adatait. A prognóziskészítés során számolnunk kell azzal a piaci automatizmussal, mely a további árbevétel csökkenés és a felvásárlási átlagár növekedés eredményeként a termelés drasztikus visszafogására készíti az ágazat szereplőit.



10. ábra: Az 1 db libára vetített, libamájából származó export árbevétel, és 1 db libára jutó felvásárlási átlagár várható alakulása

Az 1 db libára vetített, libamájból származó export átlag árbevétel és az 1 db lúdra jutó felvásárlási átlagár hányadosából prognózis készíthetünk a jövedelmezőség 2003. és 2004. évi alakulását illetően. Becslésünk, a piac automatizmusát nem figyelmen kívül hagyva ez esetben is óvatos, amit eltérő színnel jelölünk a kérdéses időszakban. (11. ábra)



11. ábra: A hizott lúd jövedelmezőségének várható alakulása, trendszámítás alapján

A trendszámítással kapott értékek alapján levonható a következtetés: megfelelő intézkedések hiányában a hizott libamáj jövedelmezősége olyan mértékben fog csökkenni az elkövetkezendő években, hogy az ágazat működése nem lesz biztosítható. A jelenlegi működés körülményei között a piaci pozíció folyamatosan és egyre gyorsabban romlik, az ágazat fennmaradása megfelelő intézkedések nélkül nem biztosítható. A trend alapján becsült értékek sürgős

lépéskényszerre hívják fel az ágazat szereplőinek figyelmét: ha nem javítanak gyorsan és hatékonyan versenyképességükön, akkor nemcsak a piacvezető pozíció nem tartható, de az ágazat létjogosultsága is megkérdőjeleződik. A továbbiakban arra keressük a választ, hogy mely tényezők befolyásolják az ágazat, és ezen belül kifejezetten a libamáj jövedelmezőségének alakulását. Milyen feltételei és alternatívái vannak annak, hogy elkerülhessük az ágazat ellehetetlenülését?

Arra keressük a választ, hogy a kedvezőtlen helyzet elkerülése, illetve a körülmények javítása érdekében milyen tényezőkön kell változtatni és kinek kell e folyamatban a vezető szerepet vállalnia?

4.2. A libamáj termelés hozam- és minőségjavító tényezői

Az ágazat piacvezető pozíciójának erősítésében döntő szerepe van a termelés hatékonyságának. A hatékonyságnövelésnek két szinten kell megvalósulnia: egyrészt a piaci igényeknek megfelelő, minőségi terméket kell előállítani, másrészt ezt alacsonyabb költségszinten kell elérni.

A Magyarországon termelő májhibrid lúdtörzsekre általánosan jellemző a „sokszínűség”. Legjellemzőbb francia importból származó hibridek: Gourmaud és Sepalm, domináns magyar hibridek: Kolos szürke, Gödöllői szürke, Kunlúd és Babati.

A vegyes eredetű törzsállományok túlzott heterogenitásának tudható be, hogy ritka a tiszta vérvonalú szülőpár. Mára már csökkent, de korábban általános volt a francia import és magyar fajtahibridek

keresztjezése. Költségtakarékossági elvektől vezérelve a szaporítást gyakran úgy oldották meg, hogy a francia importból származó törzsek első generációs egyedeit törzstermelésbe „fordították vissza”. Ez a „zugtörzsek” magyarországi keletkezésének magyarázata.

Több, hazánkban tömésbe fogott libaállomány fajtajellegénél fogva sem rendelkezik májtermelő képességekkel, ez végül a libamáj gyengébb minőségében jelentkezik. Egyrészt ez az oka, hogy a francia vásárlók évek óta kifogásolják a magyar libamáj minőségét, mint pl. vértelítettségét, színét, nagyarányú súlybeli szórását, állagát (konzisztenciáját).

Nem ritka, hogy egy termelési integráció, egyszerre akár 5 különböző vérvonalú szülőpár-állomány szaporulatából nyeri a napos libát. Ezek májtermelő képessége különböző, ha egyáltalán fajtajellegüknél fogva rendelkeznek ilyen képességgel. Még ma is előfordul, hogy a libamáj értékesítésének szezonjában fehér húshibrid egyedeket is tömésbe fognak.

A különböző vérvonalak más és más nevelési és hizlalási technológiát igényelnek. A különböző hibridek teljesítményének maximális kihasználása érdekében eltérő lehet a felhasznált takarmány összetétele és a hibridek azonos időtartam alatt különböző hozamot produkálhatnak.

Ilyen körülmények között nem adatik meg, hogy egy adott integráció az 5 különböző vérvonalú szülőpár tojásait 5 különböző keltetőben keltesse és a napos libáit külön nevelőhöz juttassa, fajtahibridek szerint elkülönítve. A gyakorlatban tehát egy libanevelő

esetében – ahol az átlagos egyedszám 4-5 ezer – akár 3-4 különböző vérvonalú hibrid is lehet kihelyezve, igen eltérő fajtabeli adottságokkal.

A kedvezőtlen helyzet tovább romlik azzal, hogy a nevelést követő hízalás során a tömőkhöz kikerült tételek átlagos egyedszáma csupán 200 és 300 között mozog. Ennek oka a hagyományos magyar, kézi töméses hízalási technológia, ami eleve nem tesz lehetővé nagyobb egyedszámot. Itt a tömőnek már fogalma sincs arról, hogy melyik liba melyik fajtahibridtől származik.

A törzsállományok eltérő fajtajellege, az általuk termelt alapanyag heterogenitása és ennek a nevelés és hízalás alatti összerosódása az alapvető oka annak, hogy a libamáj minősége heterogén, s hogy a máj átlagtömegén belül különösen nagy a szórás.

Bár a nyomonkövethetőség biztosítása még a francia baromfiiparban sem teljesített feltétel, a termék eredete a magyar hízott lúdtartásban gyakran a nevelőtől a szülőpárra sem vezethető vissza.

A jövőben fontos követelmény lesz, hogy a libamáj nyomonkövethetőségét a törzsállománytól a májüzemig biztosítani tudjuk. Erre van reális esélyünk annak ellenére, hogy a májüzemben a libamáj egyenkénti nyomonkövetését technikailag megoldani jelenleg lehetetlen. A libamáj a bontást követően minőségileg azonos osztályok szerint csoportosítják, mely folyamat során az egyedi megjelölés és nyomonkövetés technikailag ma még nem kivitelezhető. Igaz, a májüzemig tartó nyomonkövetés sem jelentene teljes nyomonkövethetőséget a termékpálya egészére vonatkozóan, de a libamáj minősége és hozama alapján következtetéseket tudnánk levonni a

szülőpárok, a nevelők és a tömők vonatkozásában. Az így nyert információk alapot adhatnak a termelékenység, illetve hatékonyság növeléséhez.

A negatív értelemben vett sokszínűség azonban általánosságban a termelés más fázisaira is jellemző. Nincs egységesen elfogadott és elterjedt tömési technológia, takarmányozási receptura. Minden tömőnek, esetleg tömőközösségnek saját „titkai” és módszerei vannak, amely szintén heterogén állományokat, széles skálán szóró libamáj minőséget eredményez. Vannak, akik a szemes kukoricára, és akik a „masszás” tömésre esküsznek és a „bevált” formulától eltérni ritkán hajlandóak.

Nem ritkák az esetek, hogy tiltott szerekkel, hozamfokozókkal, antibiotikummal kezelik a tömők a hizlalásba fogott állományt, így biztosítják a hozamfokozást, vagy magát az életben tartást. Ennek következményei igen súlyosak lehetnek, mivel a vevők folyamatosan laboratóriumi vizsgálat alá vetik a vásárolt árut és pozitív vizsgálati eredmény esetén nem csak az áru – ilyen esetben az egész tétel – megsemmisítése a következmény, de az uniós exportengedély megvonása is bekövetkezhet. Ennek végső következménye az exportorientált feldolgozó üzemek esetében a teljes ellehetetlenülés, akár a csőd is lehet. A cél az, hogy központilag (a feldolgozó által kidolgozott és folyamatában ellenőrzött) technológia alakuljon ki a termelés teljes vertikumában. Ez egy olyan vertikális integráció, ahol minden a végterméknek (a hizott libamájnak) van alárendelve.

A magyar feldolgozóüzemek döntő hányada – ellentétben a nyugat-európai versenytársakkal – ma még nem képes a termelést saját integrációban megvalósítani, a termelés különböző fázisait „integrátorok” bevonásával végezteti el. A hízott liba esetében ez elsősorban a tömés fázisa, de befolyásuk sok esetben a lúdnevelésre is kiterjed. Az integrátorok így módon a kapocs szerepét töltik be a feldolgozó üzem és a libanevelők, valamint a tömők között.

A rendszerváltást követő időszakban az ágazat nehéz finanszírozási helyzete miatt értékelődött fel az integrátorok szerepe, amikor a feldolgozó vállalatok az alapanyag-termelést külső, tőkeerős vállalkozásokkal voltak kénytelenek megoldatni. Ezzel az integrátorokra hárították a finanszírozási terheket, akik rugalmasabb, „félhivatalos” pénzeszközökkel is tudtak operálni.

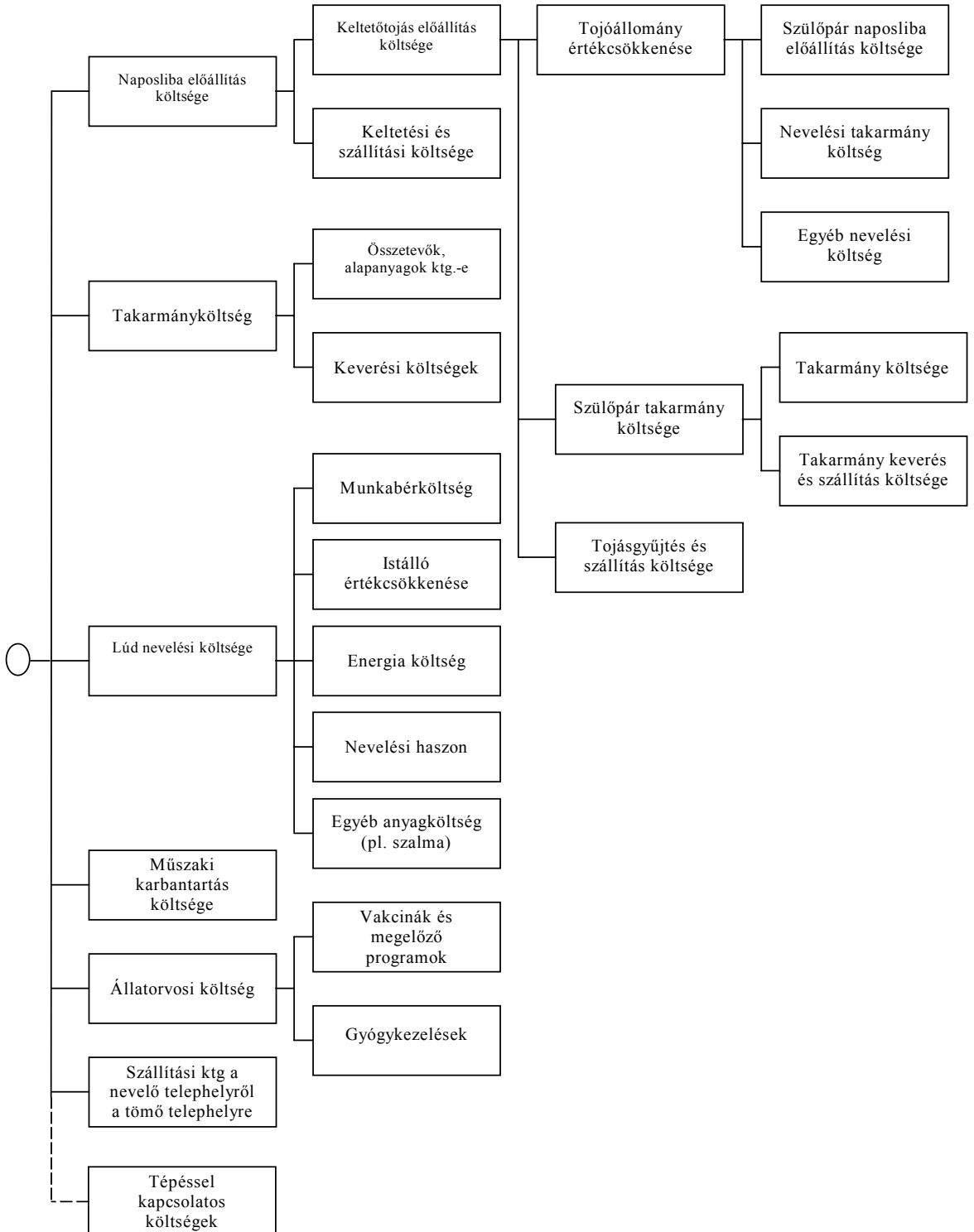
Időközben az integrátorok közt szelekciós folyamat ment végbe, aminek eredményeként mára a termelést meghatározó integrátori kör csak néhány szereplős lett, de annál nagyobb termelési potenciál felett diszponál. E néhány integrátor szerepe annyira felértékelődött, hogy a feldolgozóüzemek esetenként kiszolgáltatott helyzetbe kerülnek velük szemben. Ma már az integrátorok alkupozíciója olyan erős, hogy az ágazat fejlődésének gátjaivá váltak.

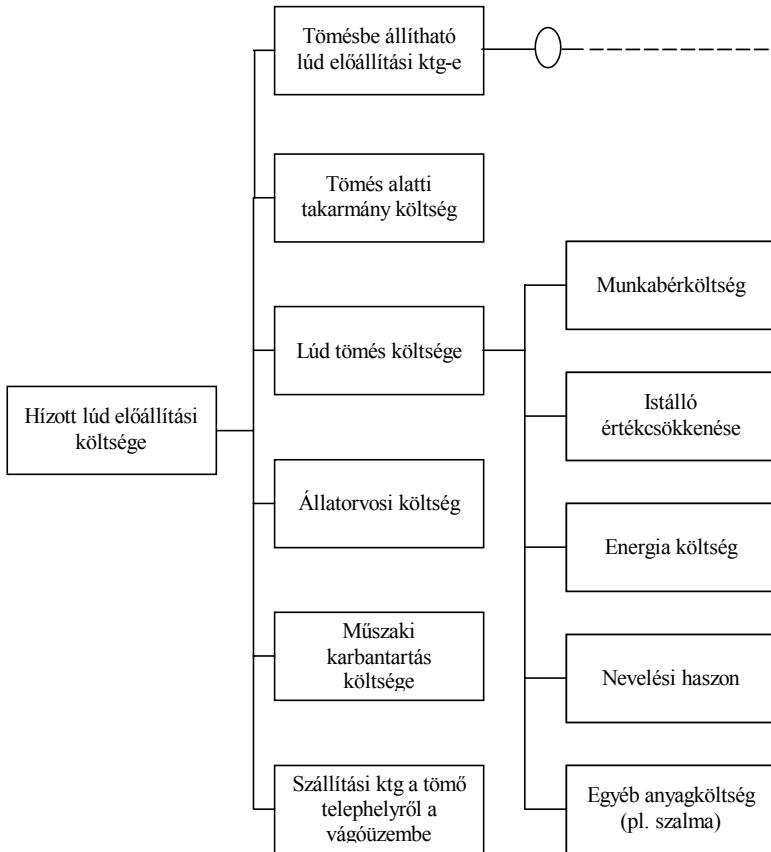
A baromfitermékek döntő hányadának árképzése – elsősorban a termelés iparosodott szerkezetének és méreteinek köszönhetően – jelenti versenyképességének legmeghatározóbb eszközét. E termékek többsége nagy volument megtestesítő, alacsonyabb árfekvésű termék. Ahhoz, hogy az ágazat szereplői az erősödő árversenyben talpon tudjanak maradni, a

feldolgozóüzemek elsőszámú létkérdése a termelési költségek csökkentése. Mivel e költségek jelentős hányadát az alapanyag (a hizott lúd) felvásárlási ára teszi ki, ezért a költségcsökkentés egyik fő területe is az alapanyag-termelésben keresendő.

A baromfitermékek között a hizott libamáj a termelési költségek vonatkozásában is sajátosan viselkedik. Mára az a paradox helyzet állt elő, hogy az egyre drágábban előállított és ingadozó minőségű magyar libamájnak az egyre olcsóbb (és jó minőségű) francia kacsamájjal kell a francia piacon versenyeznie. Hogyan lehetséges a versenyben maradás, miközben a hizott liba felvásárlási árának folyamatos növekedését a libamáj exportárának csökkenése kísérte.

Tekintsük át a hizott lúd termelésének költségmodelljét (12. ábra).





12. ábra: A hízott lúd termelésének költségmodellje

Forrás: [107]

A hízott lúd fajlagos termelési költségei az elmúlt 7-8 év során átlagosan megduplázódtak (4. ábra). Ennek elsődleges okozója a takarmányköltségek 150-200%-os növekedése. A napos liba ára és a felnevelés költsége fajtánként eltérő ugyan, de ez az eltérés nem szignifikáns. Igen jelentős különbség van viszont az egyes fajták

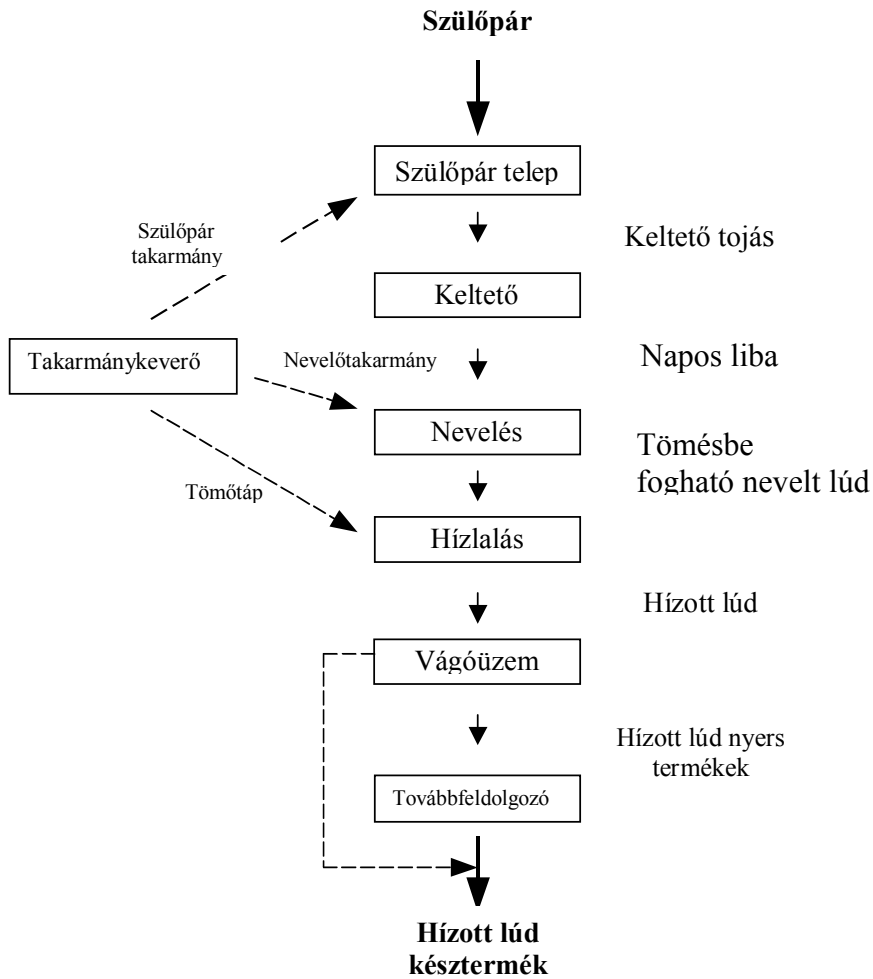
reprodukciós képességei között. A Gourmaud fajtahibrid tojóludanként nyári ciklusban 43 db, őszi ciklusban 50 db tojás termelésére képes és a tojások termékenységi aránya is jó: eléri a 85%-ot is. Más, magyar fajták teljesítménye az előbbinek 50%-a, vagy kevesebb, így éppen az alacsony tojástermelés miatt nem versenyképesek.

Ezért fontos az, hogy pontosan tisztában legyünk a fajta genetikai adottságain alapuló teljesítőképességgel.

A szülőpárok és azok szaporított egyedeinek hozamait és a minőség alakulását ellenőrizni, és nyomkövetni szükséges a termelés különböző fázisaiban. Nem várhatunk el többet annál, mint amit az állatok képességei genetikailag lehetővé tesznek. Akkor lehet termelésünk versenyképesebb, ha a lehetőségekkel pontosan tisztában vagyunk és azok maximumának elérésére tudatosan törekszünk.

4.3. A hízott libamáj-termelés vertikális integrációja

A vertikális integráció módszere széles körben elterjedt a világ vezető baromfi vállalatai körében és ezt a működési formát találjuk a nyugat-európai vállalatóriások gyakorlatában is. A 13. ábra egy leegyszerűsített termelési modellt szemléltet, amelynek elemei a hízott libamáj előállítás integrációs fázisait foglalják magukba. A 13. ábrán – párhuzamosan – két séma látható: a baloldali oszlopban a tevékenységi lánc; a jobboldaliban a termékpálya szakaszok vannak feltüntetve.



13. ábra: A vertikális integráció termelési modellje

Forrás: [107].

A modell két olyan elemet tartalmaz, amelyek nem feltétlen szükségesek, de hasznos kiegészítő részei lehetnek a folyamatnak:

1. a takarmánykeverő, aminek bevonása az élelmiszerbiztonság szempontjából meghatározó. Ma a vásárlók részéről egyre elterjedtebben jelentkező igény a takarmány recepturájának ellenőrzése, illetve az általuk előírtan nem alkalmazható komponensek mellőzése (halliszt, állati fehérje, génmanipulált szója). A takarmánykeverő vállalatok többsége ugyanakkor tőkeerős, így a finanszírozási terhek egy részének átvállalásával is segítséget nyújthatnak az ágazat szereplőinek;
2. a továbbfeldolgozó üzem, amely képes a termékek hozzáadott értékét növelni, ezzel is biztosítva a terméken realizálható magasabb nyereséget az ágazat számára.

A vertikális integráció által biztosítható nagyobb hatékonyság három alapvető pilléren nyugszik:

1. a feldolgozóüzem elvárásainak megfelelően programozott vágóállat termelés, a piaci igényeket tükröző minőségben és az azokat tükröző biológiai biztonsággal;
2. a méretgazdaságosság és a források kihasználásának optimuma;
3. a piac folyamatos ellenőrzése és a piacon elérhető legmagasabb értékesítési árszint.

A 12. ábrából jól kitűnik, hogy a termelés és a hízalás a költségek szempontjából nagyon összetett. Sok olyan tényezőből áll, amelyek különböző, az ágazatétól eltérő nyereségérdekeltségi rendszer befolyásoltságába tartoznak. Ezek az ellentétes érdekeltségű „részrendszerek” vagy szereplők - mint pl. az integrátorok - akadályt is

gördíthetnek a kívánt változtatások megvalósítása elé, melyek a költségcsökkentési törekvéseket megnehezítik.

Az áttekinthetőséget és az ellenőrzést az is megnehezíti, hogy a termelési folyamat meglehetősen hosszú, akár 6 hónapos is lehet. Ez azért van így, mivel a törzsállományok tojástermelési ciklusa és a piac szezonálitása nem esnek egybe. Ezen célirányos külső befolyással érhető el kedvező irányú változás.

Ennek egyik módszere – ez főleg a nyári ciklusú termelést érinti – amikor tolltépéssel tolják el az állomány tömésbe-fogásának időpontját. A tépésnek köszönhetően – bár a tevékenység nem EU konform – a lúd tömeggyarapodása is biztosított és a toll árbevétele jelentős jövedelemtényező a hosszabb tartás költségeinek kompenzálása révén.

A termelési költségek minimalizálásához az inputok ellenőrzése elsődleges, ami a vertikális integráció modellje által valósulhat meg leghatékonyabban.

A termelés költségeinek döntő hányadát – 65%-ot – a takarmányköltség teszi ki. E költségek kontrollja lényeges a megtakarítás szempontjából, ugyanakkor a megfelelő összetételű és minőségű takarmány felhasználásával biztosítható a kívánt hozam, kihozatal és minőség.

Az ágazat versenyképességét növelő, jelentős költségcsökkentés akkor valósulhat meg, ha a hízott lúd termelése, feldolgozása és értékesítése egészében vertikális integrációban zajlik. A vertikális integráció modellje – a termelés szempontjából – akkor teljes, ha a takarmánykeverő is az integráció részét képezi. A saját

takarmánykeverőnek vannak más, a minőséggel és élelmiszerbiztonsággal is kapcsolatos előnyei.

A vertikális integráció vázolt modelljének figyelembe vételével irányított és ellenőrzött termeléssel, feldolgozással és értékesítéssel közelíthetjük meg legjobban a piac elvárásait. Mindezt a legnagyobb biológiai és élelmiszerhigiéniai biztonsággal, s egyben a legkedvezőbb költségszinten. E termékpálya-modell keretei között van lehetőség egy új, az EU csatlakozást követő időszakban hatékonyabban működő hizott lúd ágazat megteremtésére és működtetésére.

4.3.1. A nagyüzemi tömési technológia

A takarmányozás költségeinek fajlagos értékei különös súllyal esnek latba a tömés („ráhizlalás”) időszakában. Valójában itt dől el a hizott libamáj (és általa az egész ágazat) termelési költségeinek, és következésképp jövedelmezőségének mértéke.

Alapvető szempont, hogy fajtától függetlenül elég szoros összefüggés van az ún. „ráhizlalt testtömeg”, a hizott libamáj tömege és a máj minősége között.

Fontos szempont még, hogy a tömési móddal nem csak a máj, hanem a hús (mell, comb) tömege is befolyásolható. Kedvező eredmény tehát akkor érhető el, ha a hizlalás során egységes technológiát alkalmazunk a piac igényeit kielégítő minőség és a fajlagos költség optimumának elérésére.

A Magyarországon alkalmazott tömési módok közül vezet a hagyományos, kisüzemi kézi tömés, mely technológiával jó minőségű libamáj állítható elő, viszonylag alacsony termelékenységgel és magas fajlagos költséggel.

A kisüzemi („magyar”) módszer ellen szól az a körülmény, hogy ezzel nem biztosítható egyöntetű minőség. Megoldást a Franciaországban és Izraelben már általános nagyüzemi tömési technológia adaptálása jelentene. A már nálunk is kipróbált „izraeli technológia” fokozza a termelékenységet, fajlagos költsége alacsonyabb és egységes minőségű máj termelését teszi lehetővé.

A hagyományos kislejtés tömés, amely egyéni receptek és módszerek alapján történik, nem egységesíthető. A Magyarországon jellemző kézi tömés ugyanakkor ellenőrizhetetlen is.

A feldolgozóüzemek a máj minőségére azért sincs hatása, mert a tömőkkel közvetlen kapcsolatban álló integrátorok nem avatkoznak bele a tömés módszerébe.

A hazai májlúd ágazatban az elmúlt 10-15 évben nem történt egységesített technológiai innováció, így ennek pótlása elengedhetetlen. A feladatot két lépésben célszerű végrehajtani:

1. a jelenleg elterjedt kézi töméses technológiához meg kell fogalmazni a fajtahibridre adaptált technológiát, és ennek betartását ellenőrizni kell;
2. meg kell honosítani az egységesített, korszerű tartás- és tömési módszereket. Erre fokozatosan van lehetőség úgy, hogy a gyengén teljesítő tömők kizárása következtében jelentkező hiányt tömőházak létesítésével oldják meg a feldolgozóüzemek. Ezek

továbbra is lehetnek családi méretű vállalkozások, melyekben egyszerre 4-600 db-os falkák hizlására van mód.

A korszerű technológia adaptálása feltétele annak, hogy a francia piac árszintjével és minőségével versenyezni tudjon a magyar libamáj, egyúttal növelje az élőállat tartás állategészségügyi fegyelmét és hatékonyabb ellenőrizhetőségét.

Célszerű, hogy a feldolgozóüzem ez esetben is „példát mutasson” a tömőknek oly módon, hogy létrehoz néhány saját referencia telepet, melyek tanulmányozása során a tömők meggyőződhetnek a hizlás korszerű technológiájának előnyeiről és gyakorlati tapasztalatokat is szerezhetnek.

4.4. A jövedelmezőség hozam-, költség- és ár tényezői

A következőkben megvizsgáljuk a hizott lúd termékeiből realizálható teljes árbevételt, valamint a felvásárlás és feldolgozás költségeit annak érdekében, hogy ezáltal meghatározhassuk a hizott lúd élő kg-jára jutó eredményt.

Vizsgálatunk alapját a Pannon Liver Kft. 2002. évi átlagos adatai szolgáltatják. Az így a levont következtetések minta értékűek, mellyel modellezni kívántuk a hizott libamáj jövedelmezőségét befolyásoló azon hozam-, költség- és ár tényezőket, melyek hatással vannak a hizott lúdágazat jövedelmezőségének egészére.

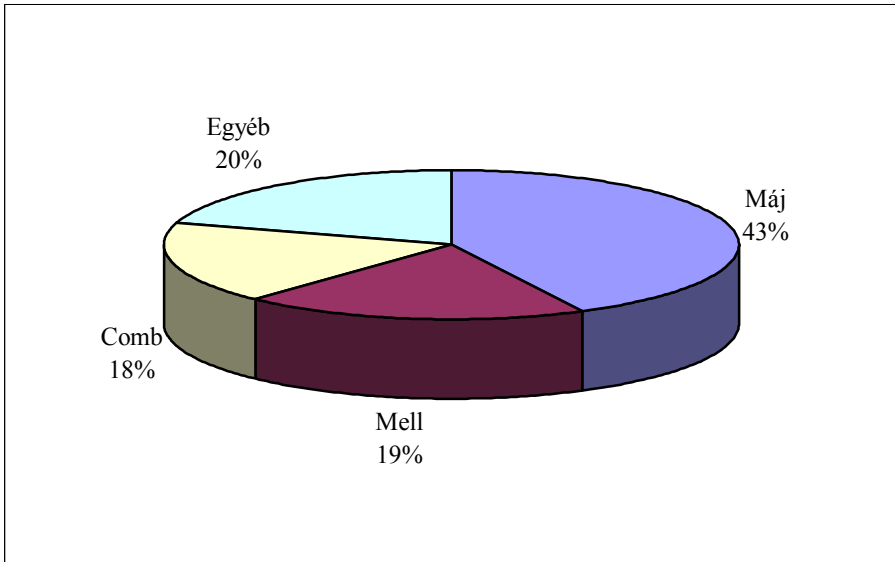
Az 1. Mellékletben látható, hogy a lúdból optimális esetben eladható terméket élősúlyának 77,36%-ából nyerhetünk. A többi rész – 22,64% – emberi fogyasztásra nem alkalmas és megsemmisítésre kerül.

A kereskedelmi forgalomba nem hozható és további alapanyagként fel nem használható részek elszállításának és megsemmisítésének költségei az utóbbi évekre jelentősen megnöttek. A korábban ingyenes szolgáltatás napjainkra a feldolgozással kapcsolatos költségek egyik meghatározó elemévé vált.

A hizott lúd élő kg-jára vetített átlagos árbevétel 621,31 Ft, míg az elsődlegesen feldolgozott termékek átlagára 803,13 Ft. A magas átlagár alapján megállapíthatjuk, hogy a hizott liba főtermékei – melyeknek a magas értékesítési ár köszönhető – a baromfi termékek prémium kategóriájába sorolhatók, már elsődlegesen feldolgozott állapotban, hozzáadott érték nélkül is.

A hizott lúd 2002. évi átlagos felvásárlási árát (415 Ft/élő kg) alapul véve, a feldolgozás átlagköltségével (107 Ft/élő kg) kalkulált eredmény az amortizáció és általános költségek levonása után 44,31 Ft/élő kg.

Szükséges meghatározni azt is, hogy mely termékek milyen súllyal/aránnyal szerepelnek az ágazat árbevételében. Ennek jelentősége abban van, hogy az értékesítés árbevételén belül ki kell jelölnünk a meghatározó termékeket, amelyek hozamának és minőségének javítását kiemelten kell kezelni. Ezeknek a termékeknek az „eladhatóságát” és – bár ezt leginkább a piac határozza meg – értékesítési árát kell javítani ahhoz, hogy a hizott lúd jövedelmezősége javuljon.

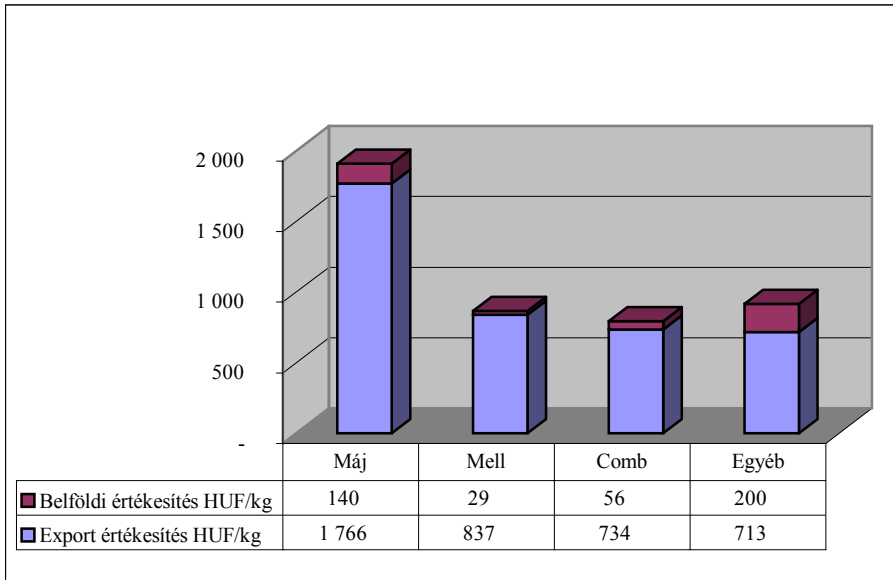


14. ábra: A hízott lúd árbevételének termékek szerinti megoszlása

Forrás: Pannon Liver Kft., 2002.

A 14. ábra szemléletesen mutatja a főtermékek meghatározó szerepét. A továbbiakban tehát elsősorban a májra és a húsokra (mellre és combra) kell koncentrálnunk.

Piaci vizsgálódásunkat tovább kell folytatnunk abban az irányban, hogy a termékek milyen arányban export és belföldi rendeltetésűek. Ez nagyban segíti majd a piaci igénynek meghatározását. A 15. ábra a hízott lúd termékek értékesítésének export és belföldi megoszlását prezentálja (azzal a feltételezéssel, hogy a hízott zsiradék jelentős része – becsléseink szerint legalább 75%-a – kisütésre kerül, majd zsír formájában export értékesítés tárgyát képezi).



15. ábra: A hizott lúd termékek árbevétel-megoszlása az export és belföldi értékesítés alapján

Forrás: Pannon Liver Kft., 2002.

A 15. ábrán jól látható, hogy a hizott lúd értékesítés abszolút exportorientált. Export értékesítésből származik az árbevétel 91%-a, a belföldi eladások értéke csupán 9%.

A libamáj esetében a legmeghatározóbb piac Franciaország és Belgium, mely két felvevőpiacot egyszerűbb, ha azonosítjuk Franciaországgal. Ennek oka, hogy a belga importőrök vásárlásainak csak töredéke marad a belga piacon, döntő többsége francia reexport. Fontos kiemelnünk a japán piacot, amely nemcsak növekvő volumene, – a magyar libamájból 2002-ben importált mennyiség 252 tonna volt – hanem elsősorban kiemelkedő árszintje miatt egyre jelentősebb. A japán

libamáj értékesítési árszintje ugyanis 35-45 USD/kg között mozog, CPT paritáson.

A mell és comb döntő többsége Németországban, kisebb része Ausztriában talál vevőre. Az áru termelése folyamatos, nagyobb mennyiségű kiszállítás azonban hagyományosan csak a szezonban, szeptember elejétől november végéig történik.

Az utóbbi években a feldolgozóüzemek jelentős része – csökkenteni kívánva a januártól folyamatosan raktárra termelt nagy értékű áru finanszírozási terheit – „szezon előtti” eladásokra kényszerült. Ennek előnye, hogy az alapanyag-termelők felé már a vágást követően kifizetett terméket nem kell tovább raktározni és finanszírozni, így a feldolgozóüzem cash-flow helyzete javul. Az importáló cégek ezt azonban az árban is érvényesítik, hiszen nem a termék értékesítési szezonjának időpontja módosult, csupán csak a vevő vállalta át a raktározás terhét (költségeit).

A termékek „egyéb” kategóriájával külön is érdemes foglalkozni. Itt párhuzamos, az európai étkezési kultúra számára értéktelen és idegen, bizonyos esetekben fogyasztásra alkalmatlan termékekről van szó.

Azokat a termékeket sikerül export piacon értékesíteni, amelyeket vagy nagyon alacsony áron, vagy egyáltalán nem hozhatnánk forgalomba, azaz megsemmisítésre kerülnének. Ezek a termékek azonban távol-keleti relációra kiemelkedően magas áron eladhatóak, és ezzel meghatározó szerephez jutnak az árbevétel növelésében. Ezek a termékek:

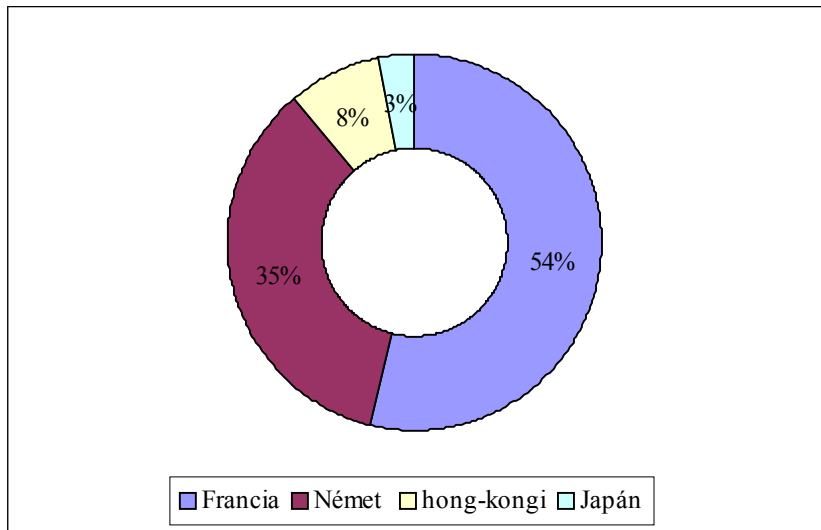
- tisztított libafej, szemmel, nyelvvel, ép csőrrel;
- tisztított libaláb;
- kétizületes libaszárny – szárnyközép és vég egyben;

- libabél.

A kínai és hongkongi piacon ezek a termékek kuriózumnak számítanak és ez a tény kifejezésre jut a termékek áraiban is. Ez az oka annak, hogy a termékek kihozatalából adódó kisebb mennyiség ellenére is jelentős árbevételt képviselnek.

A hizott lúdból származó „hongkongi” termékeket jobban preferálják a húslibából gyártott áruval szemben, mivel a hizott madarak általában korosabbak, méreteik nagyobbak. Hátrányuk viszont fehér társaikkal szemben a sötét tollazatból adódó nehezebb tisztíthatóság – a szárny és fej esetében.

A 16. ábra szemlélteti a hizott lúd export rendeltetésű termékeinek célpiacokénti megoszlását.



16. ábra: A hizott lúd termékek export árbevételének megoszlása a célpiacok alapján

Forrás: Pannon Liver Kft., 2002.

Jól látható a francia piac döntő szerepe, de korántsem elhanyagolható a többi sem. Meg kell vizsgálnunk a piacok sajátosságait és az adott piaci igényeknek leginkább megfelelő termék paramétereinek definiálása is feladatunk.

4.5. A versenyképesség mennyiségi és minőségi vonatkozásai

Ahhoz, hogy piaci pozíciónkat megtarthassuk és erősíthessük, fel kell tárnunk a hízott liba termékek azon minőségi aspektusait, amelyek a piaci igényekhez az eddiginél jobb alkalmazkodást tesznek lehetővé.

A hízott lúd minőségi termék-előállításának vizsgálata során a két meghatározó bevételforrást: (1) a libamájat, és (2) a főtermék húsokat (a mellett és a combot) elemezzük. Mivel e két terméknek együttes értéke adja a hízott lúd árbevételének 80%-át, ezért ezek minősége és eladhatósága determinálja az egész lúd ágazat jövedelmezőséget.

Célunk, hogy a hízott lúd főtermékeinek kihozatala a fajtától maximálisan elvárható színvonalat produkálja és a termékek minősége és árszintje a legmagasabb piaci igényeket is ki tudja elégíteni.

A vágáskori májtömeg és a hizlalás alatti testtömeg-gyarapodás között igen szoros összefüggés van. Ennek az összefüggésnek az ismeretében elsődleges szempont volt korábban a minél nagyobb májtömeg elérése, maximális tömeggyarapodás mellett.

Erre az elvre épült a hizlalást végző termelő elszámolása is: a tömő honorárium a ráhizlalt tömeg, a májtömeg és a májminőség adatai alapján került kifizetésre.

A francia feldolgozóipar késztermékei és az azokhoz szükséges alapanyag minőségi igénye alapján a hízott nyers libamáj legmagasabb értékesítési árszintjét, az ún. „entier” kategóriájú termékkel lehet elérni. A gyártásához szükséges májalapanyag tömege 400-600 gr közötti. Ez tekinthető célminőségnek, aminek érdekében meg kell változtatni a hízott lúd ágazatnak a libamájjal szemben támasztott minőségi- és minősítő követelmény-rendszerét.

Az eddigi elszámolási rendszer és a jelenlegi piaci igényeknek nem megfelelő, túl nagy májtömeg jövedelmezőségscsökkentő hatását az elvégzett kalkulációk igazolják. A különböző testtömeg és az ahhoz tartozó hízott lúd termékeknek (elsősorban a májnak) mennyiségi és minőségi kihozatalai alapján nyerhető termékekhez, – a kereslet minőségi paraméterei alapján – eltérő piaci árszintek tartoznak. Ezek előrebocsátásával vessünk össze a jelenleg is használatos osztályozási rendszer alapján két „F” minőségi kategóriájú libamájat, melyeknek kizárólag tömegük különböző, minőségi paramétereik megegyeznek. Ezt azért fontos hangsúlyozni, mert a hizlalót (tömőt) azonos minőségi kategóriába, azaz egységárba soroltuk az elszámolás során. (3. és 4. Melléklet)

A májakhoz – tömegük alapján – felhasználási rendeltetés és azok által meghatározott árak tartoznak. Az 500 gr-os „entier” alapanyagként, míg a 800 gr-os normál „F” osztályú árban értékesíthető. A két termék 2002. évi piaci ára 19 EUR/kg-, illetve 12 EUR/kg.

A kalkulációban a többi termék árát fixnek tekintjük. Az alapanyagköltség 1 kg testtömegre vetítve mindkét esetben ugyanannyi, a májak azonos kategóriájú minősítése miatt. További kikötés (ami

tapasztalatokon alapszik), hogy a lúd élőtömegének 200 gr-os gyarapodásával 100 gr-nyi májtömeg-gyarapodás jár együtt. Eszerint az 500 gr-os májtömeget produkáló lúd élőtömege 7,00 kg, a 800 gr-os májat termelőé pedig 7,60 kg (a tömésbe fogott libák testtömege mindkét esetben azonos volt).

A magasabb („entier”) minőségi kategóriához tartozó magasabb értékesítési ár kompenzálja a kisebb májtömegből és az egyéb termékeknek fajlagosan alacsonyabb kihozatalaiból adódó árbevétel kiesést.

Nem elhanyagolható az a körülmény sem, hogy az élő lúdnak 7,00 kg-os testtömege esetén 840 gr-os, 7,60 kg-os testtömege esetén 910 gr-os a csontos mell kihozatala. Az utóbbi években a német export-piac a 800-850 gr tömegű csontos mellet preferálta, tehát az alacsonyabb élőtömeghez tartozó mell- és comb optimálisabb a hústermékek eladhatósága szempontjából.

Külön vizsgálat tárgyát képezte a húsminőség és a hizott lúd jövedelmezőségének viszonya. A vizsgálatot nehezíti, hogy a jelenlegi termelési folyamatban nem érvényesíthető a minőségi termék-előállítás követelményrendszere.

A probléma arra vezethető vissza, hogy a lúdnevelést és a hizlálást (tömést) külön termelők végzik és a lúdnevelő által produkált minőség számonkérésének nincs egyértelmű rendszere. Másfelől a hizlálást végző termelők elmarasztalása a nevelés során bekövetkezett minőségi hiányosságokért nem indokolt. A hizott lúd végső minősítésére csak a vágáskor kerül sor, amikor a nevelés és hizlálás különböző

időszakaiból származó hiányosságok a nyomonkövethetőség hiánya miatt (a vágásra kerülő lúd beazonosíthatatlansága) nehezen számszerűsíthetők és bizonyíthatók. Ily módon a minőségi veszteségek sem a nevelőre, sem a tömőre nem háríthatók át.

A lúdnevelésnek minőségre gyakorolt hatását egy korábbi fejezetben már taglaltuk. A hús végtermék esetében a nevelés nem-megfelelőségére visszavezethető legfontosabb minőségi hiányosságok: (1) a kihozatali normák nem teljesítése, (2) a bőr tokosságából és torzsokosságából adódó nehezebb (vagy lehetetlen) kopaszthatóság, és (3) a felfekvéses, fekélyes bőrfelület jelentkezése.

Ezeknek a minőségi defektusoknak egyik következménye az állatorvosi kobzás, amely a termék megsemmisítését vonja maga után. Jobb esetben többletmunkával, például a bőr eltávolításával nyerhető belőle még értékesíthető, de mindenképp alacsonyabb árfekvésű termék.

A 4. sz. Mellékletben található tapasztalati adatok alapján a húsnormáknak általánosan 90%-os teljesülésével és a kicsontozott, bőr nélküli mell 50%-os arányával, valamint az alacsonyabb árfekvésű, gyengébb minőségű comb viszonylag magasabb arányával kalkulálhattunk. A hízott máj az 500 gr-os „F” minőségű „entier” típusú májminőségi kategóriába sorolható.

Az 1-4. Mellékletekben bemutatott jövedelemkalkulációk közül a különböző minőségi szintek teljesülésének e kombinációja mutatta az 1 kg élőtömegre vetített legalacsonyabb fajlagos árbevételt. A hústermékek alacsonyabb minősége tehát erősen befolyásolja a hízott lúdágazat fajlagos eredményét. Ezt még a legmagasabb minőségi osztályba tartozó

máj jóval magasabb értékesítési ára sem képes kompenzálni. A hízott lúd jövedelmezőségének javulása szempontjából tehát a legjobb májminőség elérésével együtt alapvetően szükséges a hústermékek minőségi paramétereinek teljesülése is.

A hízott máj értékesítésének lényege az előhűtött termék eladásában rejlik. A friss és a mélyhűtött formában értékesített libamáj árszintjei között 80-100%-os eltérés is lehet, a mélyhűtött rovására.

Korábban – a keresleti piacnak betudhatóan – a feldolgozott hízott libamáj meghatározó része rögtön kiszállításra került, a fagyasztott mennyiség minimális volt. Ezt igazolja, hogy Magyarországon több olyan, elsősorban a hízott víziszárnyas feldolgozására szakosodott vágóhid épült, melynek egyáltalán nincsen nagyobb mennyiségű mélyhűtött áru tárolására alkalmas hűtőkapacitása.

Napjainkra viszont a piaci túlkínálat jellemző.

Láttuk, hogy a frissen el nem adott és kényszerűségből lefagyasztott máj ára jóval alacsonyabb a frissen eladotténál, miután ezt a minőséget a francia feldolgozóipar már csak emulzió készítéséhez használja. Ez a „kommersz” termék-kategória az eladási árszintben is kifejezésre jut. A következtetés egyszerű: cél a fagyasztás minimalizálása, illetve annak megszüntetése.

A hazai hízott libamáj-termelésre vonatkozóan kijelenthetjük, hogy éves kibocsátásának volumenét csökkentenünk kell annak érdekében, hogy:

1. a fagyasztott libamáj mennyiségének csökkenése automatikusan a hízott libamáj export-értékesítési átlagárának növekedését

vonja maga után, amivel az ágazat jövedelmezőségét javíthatnánk;

2. a hizott lúd-termelés visszafogása csökkentse a hizott libamáj-piac kínálati hatását.

Az 1994. évi túltermelési-válság tapasztalatai és a magyar májlúd ágazat 2002. évi fagyasztott libamáj értékesítése alapján az export éves volumenét összesen 400 tonnás mennyiséggel szükséges csökkenteni. Éppen azzal a mennyiséggel, amennyi az éves fagyasztott libamáj-termelés, illetve -értékesítés volt. Ez a 2002. évben exportált mennyiségnek kb. 25 %-a.

A libamáj termelési volumen-csökkentésének kereslet növelő hatása várhatóan már 1-2 éven belül az értékesítési árak emelkedésében is kifejezésre jutna.

4.6. A minőségi termék-előállítás kritériumrendszere

Ahhoz, hogy a magyar libamáj minősége homogén lehessen, illetve, hogy a kihozatalok jobban tervezhetők és befolyásolhatók legyenek, elengedhetetlen a szakmai innováció, amely elsősorban a feldolgozás területén nélkülözhetetlen. Ennek elemei a következők:

1. A genetikailag homogén napos libák előállítása érdekében a jelenlegi fajtahibridek között szelektálni kell. Lehetséges megoldások:
 - a. az alkalmazott fajtahibridek számának csökkentése, maximum 3 változatra;

- b. a célnak leginkább megfelelő, csakis kiváló májtermelő hibridek alkalmazása.
2. Ha eldőlt, hogy melyik fajtahibrid(ek) mellett döntöttünk, frissíteni kell a vérvonalat. Egészséges állományokkal csökkenthető az állatbetegségekből adódó kockázat.
 3. A szülőpártartást és keltetést saját integrációban kell megvalósítani, hiszen így ellenőrizhető legjobban a tenyésztés folyamata. A saját szervezésben megvalósított napos állat előállításnak másik nagy előnye, hogy a piac-diktálta mennyiségi igényeket rugalmasabban és gazdaságosabban lehet követni.
 4. Törekedni kell arra, hogy a termelés minél több (ha lehet, akkor minden) fázisa a feldolgozóüzem saját integrációjában valósuljon meg, ezáltal csökkenteni lehet az integrátorok szerepét.
 5. A feldolgozó üzemeknek vezető szerepet kell vállalniuk a libanevelés, és -tömés standardizálásában. Iránymutatást és szaktanácsadást kell adniuk a kistermelőknek a korszerű tartás- és töméstechnológia területén. A kézi tömési technológiát fel kell, hogy váltsa a Franciaországban és Izraelben már jól bevált, hatékonyabb és homogénebb minőséget nyújtó tömőházas rendszer.
 6. Fokozatosan be kell vezetni a nyomkövethetőséget a termelés minden fázisában. A termelési folyamat sajátosságai alapján kialakított nyomkövetés rendszerét be kell tartani és

tartatni. Az így nyerhető piaci előnyöket maximálisan érvényesíteni kell.

7. A feldolgozóüzemeknek hatékonyabban kell kommunikálniuk a piac elvárásait a kistermelők felé. Ennek alapvető módja, hogy a termelők elszámolásának alapja a máj (és a hús) export-piaci értékével összefüggő és ösztönző kifizetési rendszer lehessen. A termeltetési szerződéseknek egyértelműen a piaci és feldolgozási elvárásokat kell tükrözniük. A tényleges kifizetések igazodjanak a következő szempontokhoz:
 - a. átlag közeli testtömeg és homogenitás, minimális szórás;
 - b. átlag közeli májtömeg és homogenitás, minimális szórás;
 - c. az értékesíthetőséget tükröző máj-, és test jövedelemarányainak beállítása;
 - d. a nyomonkövethetőség kritériumainak érvényesítésére és igazolására való maximális törekvés;
 - e. a termék értékesítését kizáró okok pontos tisztázása és megsértésük következetes szankcionálása.
8. A leírt kritériumrendszer alapján történő szelektálás végrehajtása szükséges a libanevelők és tömők között:
 - a. az általuk produkált minőség, és
 - b. más kizáró indokok, mint a például a tiltott szerek és antibiotikum használata alapján.

Ha a tömőházas hizlalási rendszer terjedni kezd, a tömésbe fogott falkák egyedszáma nőhet, így kevesebb tömőre lesz szükség. Ez a körülmény önmagában is pozitív irányú szelekciót indukálhat a tömással foglalkozók körében.

4.7. A jövedelmet befolyásoló export-piaci tényezők

Magyarország hizott libamáj exportja 2002. évben 1560 tonna volt. Az 2002-ben exportált hizott libamáj célországokénti megoszlását szemléltető 4. táblázatból láthatjuk, hogy a magyar libamáj exportnak 56,5 %-a francia irányultságú.

4. táblázat

Magyarország hizott libamáj exportja célországokénti megoszlásban

Ország	%	Tonna
Franciaország	56,5%	881,40
Belgium	21,5%	335,40
Japán	16,2%	252,72
Németország	1,9%	29,64
Ausztria	1,7%	26,52
Olaszország	1,0%	15,60
Egyéb	1,2%	18,72
Összesen	100,0%	1 560,00

Forrás: BTT., 2003.

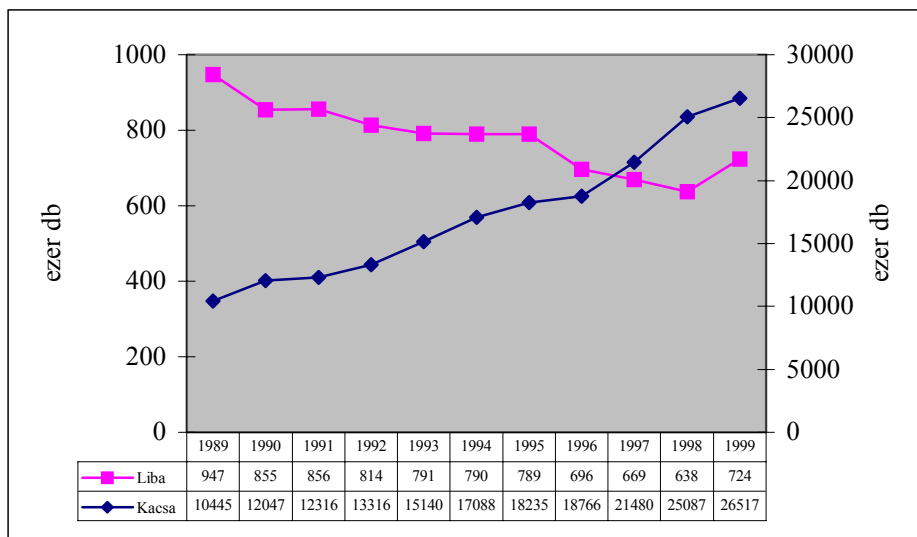
Franciaország kulcsszerepe a magyar libamáj értékesítése esetében nyilvánvaló, ezért is célszerű, ha vizsgálódásunk fókuszába ezt a relációt állítjuk.

A Schengen-i egyezmény nyomán, az Európai Unión belüli szabad árumozgásnak köszönhetően a korábbinál jóval egyszerűbb és gyorsabb a Franciaország és Belgium közötti termékáramlás. Ennek eredményeként a 2. helyre pozícionált belga beszerzés meghatározó része is Franciaországba kerül, így együttesen e két ország veszi fel a magyar libamáj 78%-át. Franciaország alapvetően meghatározza a magyar libamáj értékesíthetőségének alakulását, egyrészt a fogyasztás, másrészt a termelés oldaláról.

A francia hízott lúd és hízott kacsamáj termelési adatait összehasonlítva megállapítható, hogy Franciaországban a hízott kacsamáj előállításának volumene az utóbbi években jóval meghaladta a libamájét. Ebből az a következtetés vonható le, hogy a hízott májon (liba és kacsamáj) belül folyamatosan kialakuló arányeltolódás már évtizedek óta tart, és a kacsamáj iránti kereslet prioritása mára már teljesen egyértelmű. (17. ábra)

A kacsamáj piaci aránya sokkal jelentősebb – és egyre növekvő – aminek előállítója, feldolgozója és fogyasztója is Franciaország. A magyar libamáj értékesítési lehetőségeire Franciaország két szinten is döntő hatással bír, mivel mindkét szinten világelső:

1. a kacsamáj termelésének volumenén és
2. a libamáj fogyasztásán keresztül.



17. ábra: A francia hizott liba és kacsa termelési volumenének alakulása 1989-1999 között

Forrás: CIFOG 2000.

A hizott liba és kacsamáj arányeltolódásának trendje egyértelműen a kacsamáj prioritását igazolja, a libamáj hátrányára.

A világ hizott máj (kacsa és liba együtt) termelése évi kb. 18.000 ezer tonna. Ebből a mennyiségből azonban csak kb. 2600 tonna a libamáj, a nagyobb részt a (francia) hizott kacsamáj teszi ki.

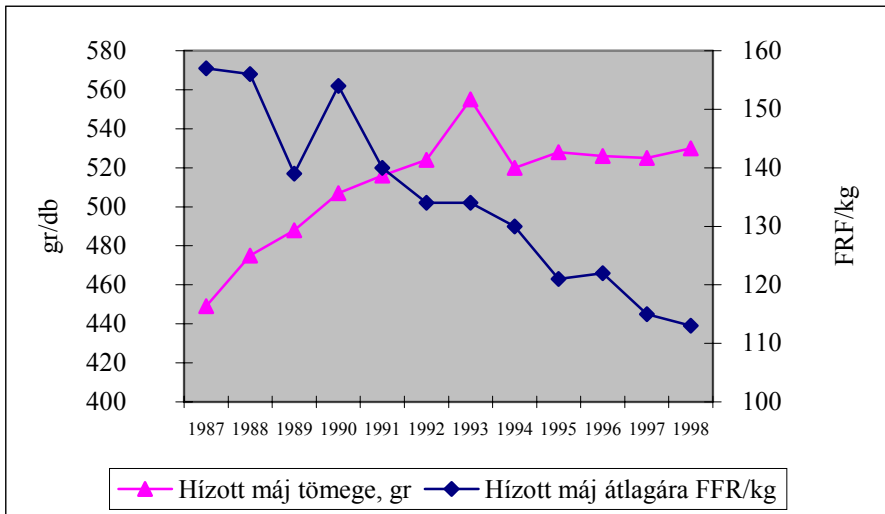
A hizott kacsamáj az, mely mennyiségi dominanciája révén a májpiacra döntő hatással bír. A nemzetközi májpiac mechanizmusait, így a libamáj piaci árát is alapvetően a kacsamáj termelt mennyisége és árszintje határozza meg, mely viszont a Franciaország úgymond „privilegiuma”. E következtetés alapján a mai piaci helyzetben már kijelenthető, hogy minden, a libamájra vonatkozó világpiac-vezető pozíciónk ellenére a hizott libamáj árát nem a magyar feldolgozók,

hanem a francia kacsamáj árszintje és megtermelt mennyisége determinálja.

A francia vásárlók többsége az íze miatt tradicionálisan a kacsamájat preferálja a libamájjal szemben. Ez kifejezésre is jut a lényegesen nagyobb volumenű kacsamáj-fogyasztásban.

Döntő piaci tényező az íz preferenciája mellett a kacsamáj, illetve kacsamáj készítmények alacsonyabb értékesítési ára. Emiatt a háztartások még inkább a kacsamájat részesítik előnyben, mely tovább növeli a kacsamáj alapú készítmények iránti keresletet.

A kacsamáj értékesítési árának csökkenő tendenciáját és annak ezzel párhuzamosan növekvő átlagtömegét (azaz a termelés hatékonyságának növekedését) szemlélteti a 18. ábra.



18. ábra: A francia hízott kacsamáj átlagsúlyának és átlagárának alakulása 1989 - 1998 között

Forrás: CIFO 2000.

Az iparosodott technológia okozta termelésnövekedés a fogyasztói magatartásban végbement pozitív változással párosult.

Az utóbbi 15-20 évben Franciaországban gomba módjára elszaporodott nagy szupermarketek – a „grande surface”-ok – megváltoztatták a vásárlási szokásokat is. Ez a hízott májkészítményekre vonatkozóan azt jelentette, hogy az eddig speciális boltokban forgalmazott, magas árfekvésű, exkluzív termékeknek minősülő készítmények megjelentek a szupermarketek hűtőpultjaiban is, így a termékek már a fogyasztók sokkal szélesebb körében voltak elérhetőek egyrészt alacsonyabb áraik, másrészt a folyamatos és közvetlenebb disztribúció miatt.

Ezzel csökkent a hízott kacsamáj kuriózum jellege, így az új értékesítési mód is nagyban hozzájárult a folyamat megindításához, miszerint a speciális készítményekből tömegtermékek válhassanak.

Az értékesítés szempontjából a hízott kacsamáj másik nagy előnye a libamájjal szemben, hogy fogyasztásának nincs annyira szezonális jellege, azaz egész évre vonatkozóan kiegyensúlyozottabb. A libamáj, illetve libamáj készítmények fogyasztásának szezonja mára még inkább összezsugorodott, egyre később kezdődik, és egyre rövidebb ideig tart. Ez az időszak a november végén kezdődő és karácsonyig tartó pár hetes periódusra tehető.

Ez a tényező a libamáj jövedelmezőségét hátrányosan befolyásolja, hiszen az aránylag januártól szeptemberig tartó folyamatos májtermelés egészét a francia feldolgozóipar nem veszi fel maradéktalanul, ami a máj fagyasztását vonja maga után.

Azt az alapanyag termelés és -feldolgozás területén jelentkező sajátosságot, ami a francia májpiacnak a szokásosnál nagyobb rugalmatlanságát okozza, a francia és a magyar feldolgozóüzemek tulajdonosi viszonyainak különbözősége okozza: a francia feldolgozó üzemek szövetkezeti tulajdonban vannak. Ezek veszik fel a magyar libamájnak több, mint 75 %-át. Azok a termelők állnak a libamájat feldolgozó konzervüzemek háttérében, akik elsősorban gabonatermesztésből élnek, és a megtermelt gabonát az élőárut megtermelő és a májat feldolgozó szövetkezetnek adják el. Ez a gabona az ottani kacsá és liba neveléséhez, hizlaláshoz szükséges takarmány előállításának alapját képezi. A baromfinevelés és -hizlalás takarmányigénye egy folyamatos piacot és biztos jövedelemforrást jelent a szövetkezet tulajdonosai számára. Ennek a piaci lehetőségnek a maximális kihasználása indukálta a hizott májtermelés dinamikus felfutását Franciaországban.

Erre vezethető vissza a francia májpiacnak a szokványosnál is nagyobb rugalmatlansága, hiszen a májkésztermékek eladási árának csökkenése és a feldolgozóüzem növekvő vesztesége fáziskéséssel érezteti hatását. A döntő szempont az, hogy hol van az a mélypont, ahol a francia termelők gabonaeladásaiból származó profit már nem kompenzálja a májfeldolgozó üzemek veszteségét?

Mindezek eredményeként a francia termelésű kacsamáj prioritása egyre erősödik a magyar libamáj rovására. Meg kell állapítanunk, hogy jelenleg a magyar hizott libamáj franciaországi piaca leszállóágban van. A piaci automatizmus alapján a libamáj ára lassan de biztosan követi a

kacsamáj nyomott árszintjét, ugyanakkor a hazai termelési költségnövekedés kompenzálásához éppen ellenkező előjelű tendenciára lenne szükség.

A fogyasztói magatartás megváltozásával járó keresletnövekedést a francia hízottmáj-termelők gyorsan követték, így a kacsamáj előnevelés és tömés folyamatai gyorsan öltöttek iparosodott formát, annak domináns mennyiségi és kedvezőbb költségvonzataival. A falkák számának és méretének növekedése a takarmány-felhasználás hatékonyságának és a kacsamáj átlagtömegének növekedésével párosult. (5. táblázat)

5. táblázat

A francia hízott kacsamáj termelés iparosodásának mutatószámai

1987 és 1998 között

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Falkák száma, db	2330	4699	4380	2819	5066	5182	4182	4026	3766	6230	5719	6593
Falkák mérete, db	120	118	126	155	173	191	226	255	289	290	390	479
Hízalás ideje, nap	15,6	15,8	15,9	15,4	15,8	15,1	15	15,5	15,6	14,9	15,2	14,6
Felhasz. kukorica, kg	12,4	12,4	12,4	12,1	12,3	12	12,2	12,3	11,9	11,4	11,4	11,4
Veszteség, %	2,9	2,5	2,7	2,7	2,7	3,9	4,1	4,2	4	3,3	3,7	3,6
Kacsamáj, gr/db	449	475	488	507	516	524	555	520	528	526	525	530

Forrás: CIFOG, 2000.

A francia iparosodott kacsamáj termelés – ellentétben a hagyományos magyar, kézi töméses hízalási technikákkal – olcsóbb, minőségi eredményeit tekintve megbízhatóbb, kiszámíthatóbb és hatékonyabb.

A francia alacsonyabb önköltségi árak kedvezőbb fogyasztói árakat eredményeztek, ugyanakkor állatvédelmi szempontból elfogadhatóbb hizlalást, „humánusabb” állattartást testesített meg, s emiatt ritkábban is került az állatvédők támadásainak középpontjába.

Az ipari, vertikálisan integrált és ellenőrzött francia termelési folyamat eredménye egy magasabb színvonalú- és kiegyensúlyozottabb minőségi szint.

Az innovációt a francia állam bőkezűen támogatta megkönnyítve ezzel a francia termelők átállását a hizlalás nagyüzemi módszerére és a folyamatos termelésre.

A magyar hizott libamáj franciaországi felhasználásának két módja van:

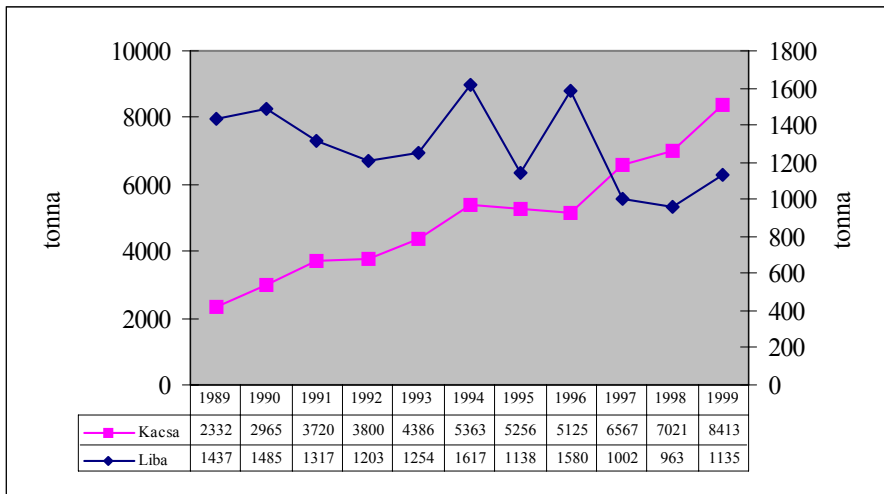
1. nyers, döntően friss máj értékesítése, a „horeca” hálózat részére;
2. konzervüzemek részére friss, vagy fagyasztott máj-értékesítés, ahol továbbfeldolgozott májkészítmények alapanyagául szolgál.

Az 3. táblázatból látható, hogy Franciaországban a nyers- és továbbfeldolgozott libamáj értékesítési árai egyetlen év alatt 10-20 %-kal csökkentek. A fogyasztás növekedése ennek ellenére igen mérsékelt volt.

A felhasználók közül a feldolgozóüzemeké a mennyiségi prioritás, a magyar libamájexport össz mennyiségének kb. 80%-t veszik fel. A két piaci szegmens elméletileg nem is azonos időben igényli az árut, mivel a konzervüzemek hagyományosan húsvét után kezdenek el növelt kapacitással dolgozni és ez október végéig tart. Ezzel szemben a nyersmáj igény egész évben folyamatos (bár igen szerény) és csak

karácsony előtt 4-6 héttel nő meg ugrásszerűen ideálisan akkor, amikor a feldolgozóüzemek alapanyagigénye csökken.

Az értékesítés trendje alapján mindkét piaci szegmens szempontjából pesszimisták lehetünk a magyar libamáj franciaországi értékesítési esélyeit illetően.



19. ábra: A francia konzervipar kacsa- és libamáj felhasználásának mennyiségi alakulása 1989-1999 között

Forrás: CIFO 2001.

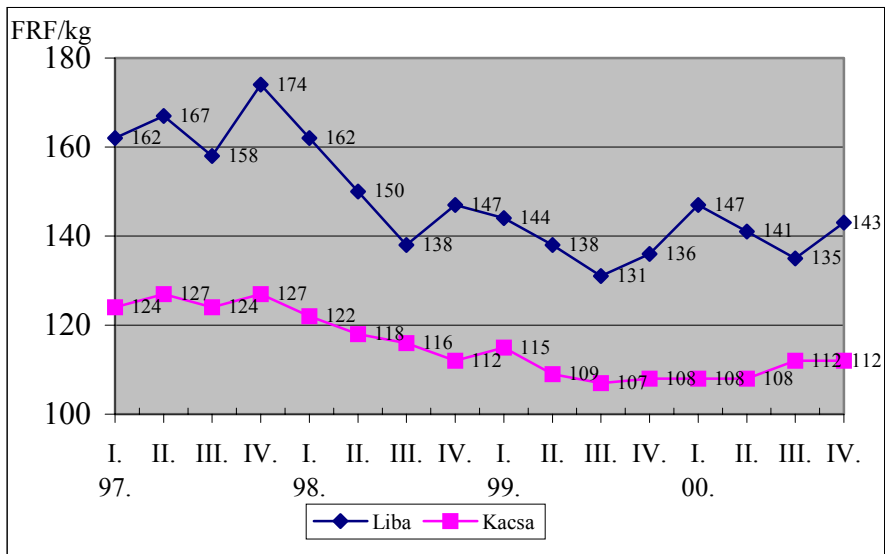
A meghatározó mennyiséget a szezonon kívüli időszakban is vásároló konzervüzemek:

- a libamáj alapú termékek iránti csökkenő kereslet miatt kevesebb alapanyagot vásárolnak majd az elkövetkező időszakban. (19. ábra)

- a feldolgozó üzemek igyekeznek felhasználni az eddig felhalmozott nyers máj (liba és kacska) készleteiket.

Mindkét tényező várhatóan olyan kereslet-visszaesést fog okozni a francia libamáj piacon, amelyet a magyar szállítók árcsökkentéssel már szignifikánsan nem tudnak befolyásolni.

A konzervüzemek felvásárlási átlagára – és nemcsak az itt lecsapódó fagyasztott máj alacsonyabb árszintje miatt – kb. 20-25%-kal alacsonyabb, mint a „horeca” rendeltetésű termékeké. Ezért is próbálta az ágazat a nyers libamájpiac szezonjában jelentkező igényt maximálisan kielégíteni, amikor az árakon jelentős emelést lehetett végrehajtani. A szezonban realizálható magasabb árszint okozta ingadozást 3 év távlatában a 20. ábra mutatja.



20. ábra: A hízott máj beszerzési árának alakulása Franciaországban, negyedévenként 1997 és 2000 között

Forrás: CIFOG 2001.

A 20. ábrából megállapíthatjuk, hogy a kacsamáj szezonális áringadozása a libáénál mérsékeltebb és árszintje sem csökkent olyan drasztikusan a vizsgált időszakban, mint a libamájé.

Az ábra adatait felhasználhatjuk arra is, hogy megvizsgáljuk: van-e korreláció a francia piac liba- és kacsamáj árszintjei között. A korrelációs vizsgálat eredményeként: $r=0,9028$ korrelációs együtthatót kaptunk, aminek alapján kijelenthetjük, hogy a két termék árszintjének alakulása között szoros összefüggés van. Kérdés, hogy melyik a kettő közül a függő, illetve a független változó. Erre választ a 17. ábra ad, ahol a hizott kacsma és -liba termelés mennyiségének alakulását kísérhetjük figyelemmel. Megállapítható, hogy a kacsma, és ezáltal a hizott kacsamáj a független változó – annak mennyiségi dominanciája miatt. A hizott libamáj értékesítési árszintjét meghatározó egyik tényező Franciaországban a hizott kacsamáj, illetve annak áralakulása.

4.8. Az értékesítés hatékonyság-növelésének lehetőségei

Vizsgálataink eredményeként megállapíthatjuk, hogy a májlúd ágazatnak mérsékelnie kell exportpiaci kiszolgáltatottságát azáltal, hogy csökkenti az eddigi túlzottan egyoldalú francia-piaci értékesítési arányt. A francia-piaci kiszolgáltatottság csökkentése következtében kisebb lesz az értékesítés kockázata és ezáltal kiegyensúlyozottabb jövedelmezőség biztosítható. Ez azonban csupán szükséges, de nem elégséges intézkedés ahhoz, hogy a hizott libamáj ágazat depresszióját megállíthassuk, illetve, hogy az utóbbi évek kedvezőtlen folyamatait visszafordíthassuk. Az

elveszített francia piac helyett más értékesítési lehetőségeket kell keresni.

Ilyen lehetőségek:

- a. a német piacon a hús és a máj értékesítés volumenének növelése. Szorgalmaznunk kell az előhűtött (Márton napi és karácsonyi szezonban jelentkező) igények teljesítését;
- b. a japán piacon elsősorban a máj, de a hús termékeink eladásának is fokozása;
- c. a belföldi forgalom növelése, amire a jelenlegi alacsony export libamájárak lehetőséget teremtenek;
- d. a belföldi- és a külföldi piacokon egyaránt megfelelő marketing eszközök bevetése;
- e. új, alternatív piacok felkutatása, vagy visszaszerzése;
- f. az észak-amerikai piacra való bejutás.

A hatékonyság fokozása szempontjából fontos lenne a közvetítő kereskedelem kizárása és közvetlen vevőkapcsolatok kiépítése. A kereskedők és a magyar feldolgozóüzemek érdeke eltérő: előbbinek célja a minél nagyobb árrés generálása és a beszorult készletek alacsony áron történő felvásárlása.

Csökkenteni kell a közvetítő kereskedelem piac-befolyásoló szerepét. A jelenlegi piaci árszint nem bírja el közvetítői díjakat és azok megtakarítása is jelentősen javíthatja az ágazat jövedelmezőségét. További előnye a közvetlen vevőkapcsolatnak az objektív és gyors információáramlás és az ennek köszönhető reakció-gyorsaság, magasabb kiszolgálási színvonal.

Az ágazat, főként a termék exportorientáltsága és alacsony feldolgozottsági foka miatt eddig nem élt a lehetséges marketing eszközökkel. Igaz, ebben az is szerepet játszott, hogy a baromfiipar válsága miatt az e célra fordítható anyagi keretek minimálisak voltak.

A fogyasztói szokások változásai alapján a marketing eszközök kiválasztása során a következő trendeket kell figyelembe vennünk:

1. a mai vásárló képzetesebb, jobban informált, és a pénzéért valami többletet követel;
2. az egészségtudatosság korunk vásárlójára különleges vonzást gyakorol;
3. törekvés a klasszikus, hagyományos („szelíd”) fogyasztás élményére és a természettel való összhang megtalálására;
4. az átlagos és hagyományos értékrenddel szemben az egyéni értékrend érvényesülése (presztízs fogyasztás erősödése).

A fogyasztói magaratás aktuális aspektusainak figyelembe vételével a következő területeken indokolt marketing támogatás alkalmazása:

1. célszerű Magyarország legnevesebb export termékeinek – a „hungaricum”-oknak – együttes fellépését és értékesítési képviseletét megszervezni a külpiacokon. A magyar libamáj mellett méltó helyet foglalhatna el a szegedi téliszalámi, a kalocsai paprika, vagy a tokaji bor. A képviseleti irodák létrehozásához indokolt kormányzati segítséget biztosítani;
2. a tokaji bor értékesítését érdemes a libamájjal közvetlen is társítani, hiszen ízük egymással harmonizál. Olyan ajándék-

csomagoknak lenne igazán sikere, melyek tokaji bort és libamáj-konzervet tartalmaznak;

3. a termékeket egy-egy tájegységhez, illetve azok jellegzetességéhez, vagy nevezetességéhez lehetne kapcsolni;
4. a hízott lúd hagyományos termelési módját összefüggésbe hozni a libamáj minőségével, mint különleges élelmiszeripari termékkel;
5. a hizlalás humánus módjának alkalmazását hangsúlyozni;
6. kiemelni a libamáj kedvező élettani hatását (gazdag esszenciális zsírsavtartalmát).

Külön kell szólni az 1995-ben kialakított kvótarendszerről, amely mára az ágazat hatékony fejlődésének egyik gátló tényezőjévé vált.

Az a paradox helyzet alakult ki, hogy a termelésbe fogott mennyiségeket és a termelés ütemét nem a piaci igény, hanem a kvótarendszer határozza meg.

A kvótarendszer 1995-ben a francia felvevő piac igényeit tükrözte és megpróbált alkalmazkodni a kereslet akkori viszonyaihoz. Az 1995 és 2000 évek közti időszakot a keresleti piac jellemezte. Ebben az időben a francia vevők versengtek a magyar termelők „kegyeiért”, akkor még azért is, hogy szezonon kívül is kaphassanak árut.

Azóta a piac teljesen kínálati piaccá alakult át. Nagyon megemelkedett a mélyhűtött libamáj mennyisége, amely a friss májtételek mennyisége iránti kereslet visszaesésére vezethető vissza. Ezzel párhuzamosan csökkent a máj export átlagára és zuhant 2002-ben korábban még soha nem tapasztalt mélypontra.

Az értékesítés szezonjának kezdete egyre inkább kitolódott és egyre rövidebb lett. Ez egy esetleges áremelés esélyét és mértékét is behatárolta és automatikusan rövidebb szezonra szólt.

A kvótarendszer segítségével történő szabályozásnak talán legkedvezőtlenebb eleme a kvóta mennyiségének 60%-os kihasználási kötelezettsége az év első 8 hónapjában és 40%-ának kitöltése a szeptember és december közötti időszakban.

2002. évben látva az ugrásszerűen megnőtt mélyhűtött libamáj mennyiségét és a zuhanó értékesítési árakat, a Magyar Lúdszövetség az ágazat szereplői részére – első 8 havi kvótamennyiségük alapján –100 HUF/kg támogatást térített vissza a tagok által létrehozott ún. „kockázati alapból”. Ez már önmagában is a kvótarendszer „megingását” jelentette. A kvótarendszer jelenlegi állapotában egyáltalán nem tükrözi a tényleges piaci viszonyokat, nemhogy segítené a feldolgozóüzemek helyzetét, de megnehezíti azt.

A kvótarendszert nem fejlesztették tovább a folyamatosan változó, alakuló piaci mechanizmusoknak megfelelően. Amit változtattak rajta, az inkább ártott: a 2001. évben életre hívott módosítások nemhogy segítették, inkább rontották az ágazat szereplőinek pozícióját:

- növelték a kiszállítható mennyiséget akkor, amikor a piaci kereslet visszaesően volt. Az ágazat nagy tapasztalattal rendelkező szereplői nem vették figyelembe a piaci kereslet/kínálat trendjének legalább középtávú alakulását. A szabályozásnak olyan irányban történő módosításához asszisztáltak, ami a kvótarendszer létrehozásának elvi alapjaitól teljesen idegen: a termelő vállalatok maguk határozták meg az

eladható mennyiséget, s nem a piaci keresletet vették annak alapjául. Utólag megállapíthatjuk, hogy az 1995-ben megszabott „piacon eladható mennyiség” becslése helyes volt. Ahhoz képest a termelés volumenén inkább visszafogni (legfeljebb szinten tartani) lett volna célszerű, hiszen a piaci kereslet folyamatos csökkenést mutatott és mutat jelenleg is.

- letéti díj és kaució befizetésének kötelezettségét vezették be annak kockázatával, hogy a kvóta mennyiségét ki nem használó pályázó a kaució összegét elveszti, növelve ezzel a hízott liba ágazat veszteségét: újabb pénzügyi teher, másrészt erősebbé teszi azt a hatást, miszerint nem a piaci kereslethez igazítjuk termelésünket, hanem kvótánknak a megfelelő ütemben történő maximális kitöltéséhez.
- a jelenlegi kvótarendszer arra készíti a feldolgozó üzemeket, hogy termelésüket folyamatosan magas szinten tartsák, függetlenül a piacon egyre csökkenő mennyiségben eladható hízott libamáj mennyiségétől. Ez a hatás a szezonon kívüli eladások folyamán kulminál, amikor a friss máj iránti kereslet még jobban visszaesik, és a feldolgozók kényszerből megtermelt libamáj mennyiségnek egyre jelentősebb hányadát lesznek kénytelenek lefagyasztani. Elkezdődik a raktárra termelés egy olyan termék esetében, ahol az alapvető cél a friss értékesítés. Ez az értékesítés árszintjének átlagosan kb. 50%-os csökkenésével jár együtt, és párosul ez a tárolás és finanszírozás költségterheinek növekedésével, tovább sújtva az egyébként is válságát élő magyar baromfi ágazatot.

A kvótarendszernek az előzőekben taglalt hátrányai valószínűleg arra készítetik a feldolgozóüzemeket, hogy mielőbb elérjék e szabályok módosítását. Várható, hogy bár megkésve, de önként követik a piac változásait és csökkentik a szabályozásnak az ágazatra nehezedő terheit. Ez azonban csekély segítséget jelenthet ahhoz a hátrányhoz képest, amelyet a szabályozás okozott az elmúlt évek során. Az Európai Unióban egyébként sincs helye egy szabadpiaci mechanizmustól idegen önkorlátozó rendszernek, amely nem a piac valós lehetőségeire épül.

4.9. A megoldás alternatívája: továbbfeldolgozás

Az ágazat közép- és hosszú távú sikerességének érdekében növelni kell a termékek feldolgozottsági fokát.

A német rendeltetésű húsok esetében kedvezőbb a helyzet, mert a mell és comb termékek Magyarországról a német áruházak pultjaiba kerülnek, vagyis a gyártótól közvetlenül a végfelhasználóhoz.

A német értékesítésű húsok további hozzáadott érték-növelését is meg kell valósítanunk. A kor háziasszonyának egyre kevesebb ideje van a libahús elkészítéséhez. Ez megteremti a létjogosultságát egy előre bepácolt, fűszerezett, sütőtasakban és sütőtálcán kínált „előkészített hús”-nak deklarált terméknek, amely magas „hozzáadott érték”-tartalommal bír és illeszkedik korunk konyhakultúrájához, étkezési szokásaihoz.

A libamáj és a francia rendeltetésű húsok esetében jelenleg az alapanyag-szállító szerepét töltjük be. E termékek terén van az ágazatnak

legnagyobb lemaradása, aminek kedvezőtlen hatását az alapanyag alacsony értékesítési áránál érezzük leginkább.

A májalapú készítmények értékesítésének lehetőségeit belföldön és az exportpiacokon külön-külön kell megvizsgálnunk. A 6. táblázat megmutatja a francia májkészítmény export mennyiségének növekedését, amely bizonyíték arra, hogy a francia piacon kívül is vannak eddig még fel nem tárt, és ki nem használt értékesítési lehetőségek. A francia piaci relációkból ötletet kell merítenünk, nevezetesen, hogy mely piacokat érdemes megcéloznunk libamáj-készítményeinkkel. (6. táblázat) Külön figyelmet érdemel Svájc importjának egyre növekvő volumene.

6. táblázat

A francia májkészítmény export alakulása 1989-1999 között,
tonnában.

	1989	1995	1997	1998	1999	99/98
Belgium	24	74	115	121	165	588%
Svájc	58	69	75	56	165	184%
Japán	25	65	41	35	30	20%
Spanyolország	22	33	41	77	91	314%
Németország	24	22	18	21	23	-4%
Egyesült Államok	-	15	14	18	28	87%
Olaszország	10	7	12	15	18	80%
Nagy-Britannia	33	11	12	12	15	-55%
Egyéb	49	84	83	101	142	190%
Összesen	245	380	411	456	677	176%

Forrás: CIFOG 2001.

A továbbfeldolgozott termékek piaci bevezetése nem elsősorban technika, illetve technológia kérdése sokkal inkább a piaci lehetőségek

felkutatásának és hatékony kihasználásának függvénye, megfelelő marketing eszközökkel támogatva.

A májkészítmények prémium kategóriájának (100-75% közötti májtartalommal) gyártása minimális eszközigényű és -tőkeigényes befektetés, csak a hőkezelést biztosító autoklávok beszerzéséhez kell. Egy évi 50 tonna gyártási kapacitású berendezés mai beszerzési áron 10 millió forintba kerül.

A minőségi termékek gyártása elsősorban a megfelelő szakértelmen és gyakorlaton alapuló alapanyag kiválasztáson, valamint kézimunka igényen nyugszik. A válogatáshoz és a gyártás folyamatához szükséges know-how már a magyar ágazat vezető vállalatainak birtokában van, miután az alapanyag kiválogatás szempontjait éppen a francia feldolgozóipar elvárásai alakították ki a hazai szakemberekben.

Az alacsonyabb májtartalmú készítmények (75%-nál alacsonyabb) gyártása – a know-how-n túl – a következő berendezések beszerzését igényli:

- Kutter, max. 100 literes, típus LASKA vagy ALPINA
ára: 10 millió HUF
- Töltő- és zárógép, típus HAMBBA 2400
ára: 17 millió HUF
- Autokláv, 2 kocsis, típus: Steriflow
ára: 20 millió HUF

Összesen: 47 millió HUF. A beruházás pénzügyi terheit könnyítendő különböző támogatási források is igénybe vehetőek (SAPARD program, Regionális Területfejlesztési Pályázat, regionális munkahelyteremtő pályázatok).

Magyarországon a francia libamáj-készítmények nem ismertek, bár azok kétségtelenül a legmagasabb minőségi kategóriát testesítik meg.

Bármely libamáj termék hazai bevezetésének kedvez a nyers hízott libamáj export átlagárának jelenlegi alacsony szintje.

A továbbfeldolgozás alternatívát jelenthet a nyers libamáj-export szezonálisának csökkentése terén is. A belföldre szánt termékek, melyek döntő többsége teljes konzerv (azaz hosszú, 3-4 éves minőségmegőrzési idővel rendelkezik) a szezonon kívül is gyárthatók, így a továbbfeldolgozás a nyers máj értékesítésének szezonálisát mérsékelheti.

Célszerűnek látszik a prémium kategóriájú, magas árfekvésű termékek bevezetését – recepturájukat a francia mintához alakítva – a „horeca” hálózatban megvalósítani. A frekventált szállodák és éttermek étlapján a libamáj ma már „kötelező szereplő”, mely magas színvonalon történő elkészítése és attraktív ára miatt is népszerű lesz a fogyasztók körében.

Az ún. kommersz termékek térnyeréséhez is minden kedvező feltétel rendelkezésre áll. Eddig Magyarországon a libamáj-alapú termékek piaci kínálata csekély volt, elsősorban a magas exportár miatt. A most export-értékesítésből átcsoportosítható – pl. fagyasztott libamáj – kedvező áron teremtheti meg a libamáj-alapú készítmények hazai értékesítésének alapját.

A készítmények javasolható formája: a teljes (sterilizált) konzerv, 30-150 gr-ig terjedő kiserelésben. A receptura kialakításánál célszerű a magyar ízlésvilágból ötletet meríteni.

A májkészítmények belpiacon történő bevezetése rövid idő alatt eredményre vezethet. A piaci feltételek adottak és viszonylag kis mennyiségű, exportból átcsoportosított libamáj más piacon történő értékesítése is pozitív mértékben befolyásolná az ágazat jövedelmezőségét.

Mint láthattuk, Franciaország nemcsak vezető gyártó a hízott máj alapú készítmények terén, de világelső a fogyasztásban is. Bár a francia-piaci kiszolgáltatottság csökkentése elsődleges célunk, nagyobb mennyiségű feldolgozott libamáj értékesítésére továbbra is csak ott van esélyünk. Ezért érdemes megvizsgálni, hogy milyen feltételeket kell teljesíteniük a magyar szállítóknak és készítményeiknek a francia piacon? Ezek:

1. kiváló minőség;
2. francia receptura alapján gyártott, a francia élelmiszer-előírásokat maradéktalanul kielégítő termékek;
3. nemcsak egy termék, hanem egész termékskála;
4. francia piaci elvárásoknak és előírásoknak megfelelő csomagolás;
5. a piacon elfogadott és bevezetett francia márkánév;
6. versenyképes ár;
7. a francia piacon jelenlévő disztribútor, aki kiterjedt elosztó hálózattal és jó kereskedelmi kapcsolatokat bír az áruházláncoknál;
8. megfelelő finanszírozási háttér, miután a francia áruházláncok fizetés-teljesítése 60 és 120 nap között mozog.

E feltételrendszer - komplexitása következtében - számtalan kockázatot rejt. Bármely feltétel hiánya meghiusíthatja az áru sikeres értékesítését.

Szólni kell a magyar libamájkészítmények francia piacra való bejutásának, az uniós csatlakozást követő időszakban lehetséges alternatíváiról is.

A főbb nagykereskedelmi hálózatok (Carrefour, Auchan, Cora, Aldi, Walmart, stb.) jelentős erőfeszítéseket tesznek, hogy sajátmárka-konceptiójukat az Unió más országaiban is megvalósítsák. A sajátmárkás termékek száma egyre szaporodik és egyre versenyképesebbek a gyártók márkáival szemben a minőség és ár szempontjából egyaránt.

A sajátmárkás koncepcióban alapvető fontosságú, hogy amíg abban korábban az olcsóbb saját termékek szerepeltek, addig mára a magas hozzáadott értékű termékekkel is bővült a termékskálájuk. A saját márkának ott van igazán sikere, ahol a szállítók a lehető legjobb minőségű árut kínálják versenyképes áron, megfelelő reklámtámogatással.

A sajátmárkás koncepció sikere a beszerzők és a szállítók kapcsolatát egyre szorosabbá teszi (The World of Private Labels, Amsterdam kiállítás rendszeressé válása).

Az ágazat termékeinek piacra kerülésének felsorolt feltételei közül a legnehezebben teljesíthetők: a francia márkanév, és a piacon eladható csomagolás és a disztribúció. Éppen azok a feltételek, melyek a sajátmárkás termékek erősségei a versenytársakkal szemben, és amelyeket a magyar szállítók rövid távon nem tudnának teljesíteni, de kihasználni igen. Ezt a feladatot átvállalná az áruházlánc, mivel a

sajátmárkás koncepció ezt magába foglalja, és kötelező jelleggel teljesíti azt.

Általános törvényszerűség, hogy a mai versenyhelyzetben csak az a termék lehet sikeres a piacon, melynek minősége kiváló. Megfelelő hírnév (márkanév) nélkül azonban hiába rendelkezik olcsóbb árral, a vásárló bizalmatlan iránta.

A magyar hízott lúd termékpályájának szervezettségét éppen az gyengíti, hogy a termékek értékesítésének színvonala nem professzionális. Nem elég jó minőségű terméket gyártani, azt piacra is kell juttatni. Ezért jelenthet kitörési pontot – elsősorban a májalapú továbbfeldolgozott termékek esetében – az ágazat számára a nemzetközi áruházláncok sajátmárkás koncepciója, egy egységes európai piac tagjaként.

4.10. A hízott lúd termékpálya modellje

A hízott lúdágazat fejlesztését egy összefüggő rendszer keretében lehet (és kell) megoldanunk. E rendszer lényege abban van, hogy a folyamat egészét alkotó résztvevőkenységek (tenyésztés-előállítás, libanevelés, hizlalás, stb.) olyan rendszert alkotnak, aminek működtetése (vezérlése) a végső célt: az ágazat egészének minél magasabb jövedelmezőségét szolgálja.

Tekintettel arra, hogy a több, egymásra épülő elemből („vertikumból”) álló rendszer harmonikus együttműködését kell megoldani, ezért célszerűnek látszik egy – a termékpálya egészét magába

foglaló – rendszermodell felállítása, amit jelen esetben „termékpálya modell”-nek nevezünk (21. ábra).

A 21. ábrán jól látható, hogy a termékpálya valamennyi résztvevőjének termelési és piaci magatartásának összehangolását és ellenőrzését a Baromfi Termék Tanács (BTT), ezen belül a hizott lúd esetében – mint szakmai szövetség – a Magyar Lúdszövetség végzi. Ez nem véletlen: az ágazat résztvevői kizárólag abban az esetben részesülnek kormányzati támogatásban, ha BTT-tagok, tehát a termékpálya regisztrált résztvevői, akik tevékenységüket az érvényben lévő hatósági előírások alapján végzik, és működésüknek valós adatairól tájékoztatást adnak.

A BTT olyan közfeladatokat ellátó, szolgáltató, érdekegyeztető szervezet, amely a termékpálya résztvevőinek érdekeit hivatott védeni. Célja a közös ágazati marketing tevékenységgel a tagok piaci pozíciójának erősítése, az ágazat képvisellete az Európai Unióban működő hasonló szakmai szervezetekben, állandó és hatékony kapcsolattartás a nemzeti hatóságokkal, meghatalmazott szervezeteikkel és az EU intézményekkel.

A termékpálya résztvevői a BTT-on keresztül hozott együttes intézkedések által törekednek a hizott lúdágazat hatékonyságának emelésére, az állattartási és állategészségügyi szabályok, a nyomonkövethetőségi, élelmiszerbiztonsági és környezetvédelmi előírások betartására.

A termékpálya résztvevői:

- lúdtenyésztők;
- lúdszaporítást- és keltetést végzők;

- lúdnevelést- és tömést végzők;
- lúdvágást és elsődleges feldolgozást végzők;
- lúdtermékeket továbbfeldolgozók;
- lúdtermékek forgalmazását végző kereskedő cégek.

A BTT a külső képviselet ellátásának körében kapcsolatot tart:

- a termékpálya kapcsán érintett szakminisztériumokkal;
- az Agrárintervenciós Központtal;
- az Országos Mezőgazdasági Minősítő Intézettel;
- az ágazathoz tartozó kutató intézetekkel.

A BTT Küldöttgyűlésének tagja a fogyasztók képviselőjeként az Országos Fogyasztóvédelmi Egyesület által kijelölt 1 fő.

A termékpálya szereplőinek adatszolgáltatási kötelezettsége van a BTT felé, melyeket az összegyűjt és feldolgoz. Az így kapott teljes körű ágazati információs adatokról tájékoztatást küld a termékpálya szereplőinek.

Az Országos Mezőgazdasági Minősítő Intézet ellenőrzési és engedélyezési jogkörébe a baromfi szaporító törzsállományok termelésbe állítása tartozik. Kizárólag az Intézet által kiadott regisztrációs számmal rendelkező törzsek termelése engedélyezett.

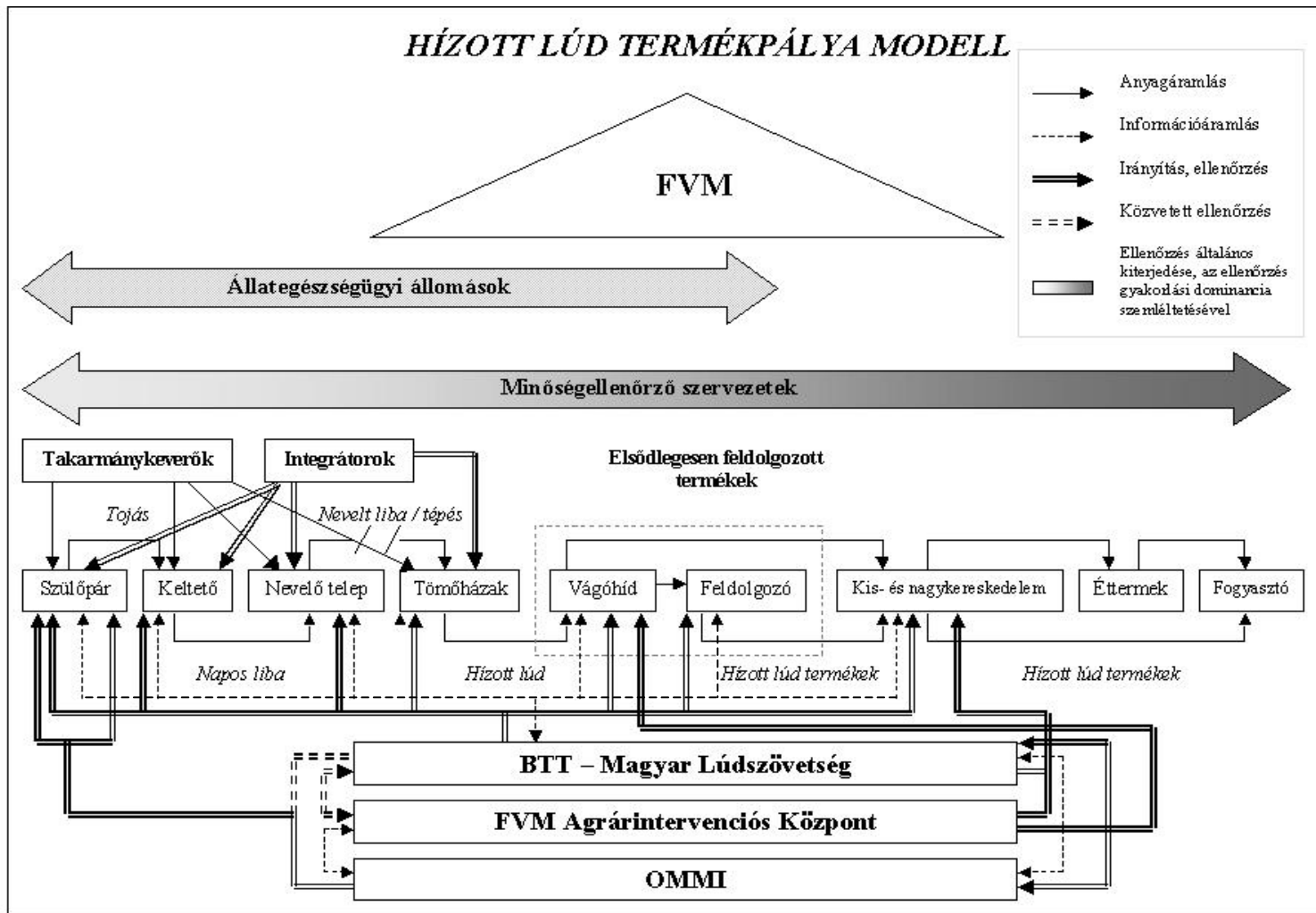
Az Agrárintervenciós Központnak kulcsszerepe van a hízott libamáj export kontingens pályázók közti odaítélésében, a teljesítés nyomonkövetésében és ellenőrzésében. A hízott libamáj export-engedéllyel rendelkezők – melyek kizárólag a vágóüzemek lehetnek, de ezt a jogot bizonyos időszakra hivatalosan átadhatják kereskedelmi cégnek is – a mennyiségi keret felhasználásáról nyilvántartást vezetnek és évenként kétszer elszámolnak az időszaki felhasználással és az

esetleges maradvánnyal az Agrárintervenciós Központ, valamint a BTT felé.

Az állategészségügyi felügyelet több szinten is megvalósul, bár a szülőpártartástól csak az árunak a kereskedelmi forgalomba kerüléséig tart. A termékpálya bármely szereplőjét vizsgálhatja a megyei állategészségügyi állomás, ugyanakkor a feldolgozó- és vágóüzem tevékenysége folyamatos ellenőrzés alatt van a helyszínre kirendelt állategészségügyi állomás által. A feldolgozó- és vágóüzemek rendszeres állategészségügyi- és élelmiszerhygiéniai szemléjének a tárcát (FVM) képviselő állatorvosok is rendszeres résztvevői.

A minőségellenőrző szervezetek a termékpálya bármely szakaszában végezhetnek vizsgálatot, de dominanciájuk a kereskedelmi forgalomba kerülő késztermékek ellenőrzése során jelentkezik, és elsősorban a fogyasztóvédelmi előírások betartására koncentrálnak.

A termékpálya közvetlen szereplőinek (alapanyagtermelők, feldolgozók, stb.) hatékony együttműködésére egy – a feldolgozók által koordinált – együttműködési forma (koordináció) és az ezt működtető irányító (koordináló) szervezet létrehozása szükséges. Ez – mint egységes gazdasági szervezet – illeszkedik bele a termékpálya modell egészébe. Egy ilyen – feladatát tekintve koordinációt végző – rendszer és szervezet felállítása és működtetése a következő időszak feladata lesz.



21. ábra: A hízott lúd termékpálya modellje

5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A hizott lúd ágazat fejlesztését egy összefüggő rendszerben kell megvalósítanunk. Feltártuk a nemzetközi piaci viszonyokat és a hazai adottságokat, körülményeket. Ezek tükrében a piacvezető pozíciókat veszélyeztető tényezők a következők:

1. A hizott kacsamáj világpiaci aránya sokkal jelentősebb – és egyre növekvő – aminek előállítója, feldolgozója és fogyasztója is Franciaország. A hizott kacsamáj az, mely mennyiségi dominanciája révén a májpiacra döntő hatással bír. **A hizott májpiac mechanizmusait, így a magyar libamáj világpiaci árát is alapvetően a kacsamáj termelt mennyisége és árszintje határozza meg.** A magyar libamáj értékesítési lehetőségeire **Franciaország két szinten is döntő hatással bír**, mivel mindkét szinten világszintű:

- **a kacsamáj termelésének volumenén, és**
- **a libamáj fogyasztásán keresztül.**

A hizott májon (liba és kacska) belül folyamatosan kialakuló arányeltolódás már évtizedek óta tart és **a kacsamáj iránti kereslet prioritása mára már teljesen egyértelmű.** Ennek okai:

- **A francia iparosodott, nagyüzemi kacsamáj termelés – ellentétben a hagyományos, magyar kézi töméses hizlási technikákkal – olcsóbb, minőségi eredményeit tekintve megbízhatóbb, kiszámíthatóbb és hatékonyabb.**

- Az ipari, **vertikálisan integrált és ellenőrzött francia termelési** folyamat eredménye egy magasabb színvonalú- és kiegyensúlyozottabb minőségi szint.

Az egyre drágábban előállított és ingadozó minőségű **magyar libamájnak így az egyre olcsóbb és jó minőségű francia kacsamájjal kell a francia piacon versenyeznie.**

2. **A magyar nevelési, tömési és feldolgozási technológiákon az évek során szinte semmilyen újítást nem hajtottak végre, míg a francia iparban folyamatos az innováció.** A magyar tömőknek, tömőközösségeknek hátrányos jellemzője, hogy **nincs általánosságban elfogadott és követett előnevelési és hizlalási technológiájuk,** ami a máj ingadozó és gyengébb minőségét eredményezi. **A vegyes eredetű törzsállományok túlzott heterogenitásának** tudható be, hogy ritka a tiszta vérvonalú szülőpár. **Több,** hazánkban tömésbe fogott **liba állomány fajtajellegénél fogva sem rendelkezik májtermelő képességekkel,** ez szintén a libamáj gyengébb minőségében ütközik ki. A törzsállományok eltérő fajtajellege, az általuk termelt alapanyag heterogenitása és ennek a nevelés és hizlalás alatti összekeveredése az alapvető oka annak, hogy a libamáj minősége heterogén, s hogy a máj átlagtömegén belül különösen nagy a szórás. **A nyomonkövethetőség nem biztosítható a termelés folyamatában,** ami pedig az európai minőségirányítási rendszerek és az élelmiszerbiztonság egyik bázisa lenne. **Nincs hazai egységesen elfogadott és elterjedt tömési technológia, takarmányozási receptura.** Ez heterogén állományokat, széles

skálán szóró libamáj minőséget eredményez. Az **integrátorok diktáló alkupozíciója** indokolatlan és az ágazat fejlődésének gátja.

3. **Méretgazdaságossági szempontból** a szezonális piaci igények alapján programozott, **önálló hízott lúd feldolgozás gazdaságtalan**, mert nem realizálható optimális kapacitáskihasználtság, így a feldolgozás fajlagos költsége magas.
4. **A hízott lúd értékesítés szélsőségesen exportorientált** és különösen nagy kockázatot jelent a túlzott francia-piaci kiszolgáltatottság.
5. A hízott libamáját felvevő **francia feldolgozóipar** mára átrendeződött. A piac **kevesebb szereplőssé vált**, akiknek a szerepe nagymértékben felértékelődött az egyre kiszolgáltatottabb magyar szállítók szempontjából, az ágazat kárára.
6. **A feldolgozóüzemeknek a szükséges változtatásokat generáló és irányító szereplőkké kell válniuk.**
7. A hízott lúd ágazat válságból való kilábalásának és **fejlődésének záloga a versenyképes költségű árutermelés, hatékonyabb költséggazdálkodás.** Az ágazat versenyképességét növelő, jelentős költségcsökkentés akkor valósulhat meg, ha **a hízott lúd termelése, feldolgozása és értékesítése teljes vertikális integrációban zajlik.**
8. A minőségi termék-előállításához elengedhetetlen a **szakmai innováció** végrehajtása. A korszerű technológiák adaptálása feltétele annak, hogy a francia piac árszintjével és minőségével versenyezni tudjon a magyar libamáj. Ennek érdekében:

- a) törekedni kell arra, hogy a termelés minél több fázisa a feldolgozóüzem **saját integrációjában** valósuljon meg, és **csökkenteni kell az integrátorok szerepét**;
- b) a **genetikailag homogén libaállomány** megteremtése elsőrendű feladat, mivel **a liba májtermelő képessége fajtafüggő**, ezért ki kell választani azokat a fajtákat, amelyek a piaci igényeket legjobban megközelítő hozamokat és minőséget produkálják. **Frissíteni kell a vérvonalat**;
- c) **a szülőpárok** és azok szaporított egyedeinek hozamait és minőségét ellenőrizni, és nyomon követni szükséges a termelés minden fázisában. Termékeink akkor lehetnek versenyképesebbek, ha az **adottságokban rejlő lehetőségek maximumának elérésére tudatosan törekszünk**;
- d) **a kézi-, kisüzemi tömési technológiát fel kell váltania** a Franciaországban már kipróbált, hatékonyabb és homogénebb minőséget nyújtó **tömőházas rendszernek**;
- e) a feldolgozó üzemeknek vezető szerepet kell vállalniuk **a libanevelés és a tömés standardizálásában**. Iránymutatást és szaktanácsadást kell adniuk a kistermelőknek a korszerű tartás- és tömés technológia területén;
- f) törekedni kell a teljes **nyomonkövethetőség** megvalósítására;

- g) a termelők elszámolásának alapjául a máj (és a hús) **export-piaci értékével összefüggő és ösztönző kifizetési rendszert kell kialakítani.**
9. A hizlalás eredményességét és a libamáj minőségét alapvetően meghatározza a **nevelés ciklusának minősége**, mint a tömésre előkészítő fázis.
10. A piac szezonálisából adódó **alacsony feldolgozó kapacitás kihasználtság csökkenthető más állatfajoknak a feldolgozás portfóliójába történő felvételével.**
11. **A hazai libamáj termelés volumenének kb. 25%-os csökkentése szükséges a piaci egyensúly helyreállításához.**
12. A francia piaci igények definiálása és a jövedelmezőség vizsgálata alapján megállapítható, hogy a **cél a jövőben nem a minél nagyobb (már túlzott) májtömeg elérése, hanem az ún. „entier” gyártásához megfelelő, érezési alapanyagként felhasználható, 400-600 gr közötti májtömeg produkálása.** Ez a célminőség, aminek elérése érdekében meg kell változtatnia ágazatunknak a libamájjal szemben támasztott minőségi- és minősítő követelmény-rendszerét. A hizott lúd jövedelmezőségének javulása szempontjából a meghatározott legjobb májminőség elérésével együtt alapvetően **szükséges a hústermékek minőségi paramétereinek teljesülése** is. Enélkül optimális jövedelmezőség nem lehetséges.
13. **Mérsékelni kell az ágazat** export-piaci kiszolgáltatottságát azáltal, hogy csökkentjük termékeink **túlzottan egyoldalú**

francia-piaci értékesítési arányát. Csökkenteni kell a **közvetítő kereskedelem** súlyát, piac-befolyásoló szerepét.

14. A libamáj, és a francia rendeltetésű húsok esetében az ágazat az alapanyag-szállító szerepét tölti be. A másodlagos feldolgozás szintje alacsony. **A továbbfeldolgozott termékek hozzáadott értéke által növekedhet a jövedelmezőség, csökkenhet a termelés biológiai adottságai és a piac szezonalitása közötti ellentét.** A libamáj készítmények bevezetésének kedvez a hízott libamáj **export-átlagárának** jelenlegi alacsony szintje, amely **kedvező alapanyag árat indukál** a feldolgozás szempontjából.
15. **A magyar hízott lúd termékpályájának egyik leggyengébb pontja az értékesítés.** Ilyen körülmények között nagy kihívás májkészítmény értékesítése a francia piacon. **Kitörési pontot az ágazat számára a nemzetközi áruházláncok saját márkás koncepciója jelenthet.**

6. ÖSSZEFOGLALÁS

Az elmúlt években észrevehető törés állt be a magyar hízott libamáj, az elismert „hungaricum” termék értékesítésében. Magyarország világpiac-vezető szerepe veszélybe került a minőség és a termék jövedelmezőségének romlása miatt.

Hazánk hízott lúd termelésének ár- és költségelőnye mára szinte teljesen elolvadt a francia versenytársakkal szemben. Ezért a tényleges versenyelőnyök feltárása és kiaknázása, ugyanakkor a versenyhátrányok kiküszöbölése egyaránt szükséges ahhoz, hogy a magyar libamáj állni tudja a versenyt a kül- és belpiacon.

A vizsgálatok arra irányultak, hogy feltárjuk a hízott lúd termelés, feldolgozás és értékesítés strukturális sajátosságait, annak nemzetközi piaci, és hazai ágazati vonatkozásaival. Célként határoztuk meg a piacvezető pozíciót veszélyeztető tényezők definiálását.

A megoldást elsősorban a termelési költségek csökkentésében, a minőség javításában és a termék hozzáadott értékének növelésében kellett keresnünk.

A vizsgálatok eredményeként – az ágazat információs adatsorainak felhasználásával – megállapítást nyert a magyar hízott lúd ágazat jövedelmezőségének csökkenő trendje. Ez alapján elengedhetetlenül szükséges az ágazat versenyképességét növelő intézkedések meghozatala ahhoz, hogy a magyar libamáj piacvezető pozíciója tartható legyen.

Az értekezés a tenyésztés, az alapanyagtermelés, a feldolgozás és az értékesítés síkjain vizsgálja a jövedelmezőséget alapvetően befolyásoló hozam-, költség- és ár tényezőket, aminek alapján alternatív eszközöket ajánl azok pozitív befolyásolására. A piacon legversenyképesebb lúdtermékek minőségének definiálását segítő modellezés során az ágazati statisztikákon túl felhasználásra kerültek egy, a magyar hizott libamájat előállító- és értékesítő vállalatnak konkrét tapasztalati adatsorai és eredményei is.

A disszertáció külön foglalkozik azokkal az – elsősorban francia – piaci tényezőkkel, melyek a magyar libamáj export-piaci pozícióvesztéséhez vezettek és megfogalmazza a jelenlegi piaci igényeknek megfelelő, legnagyobb árbevételt biztosító libamáj minőségi paramétereit. Felhívja a figyelmet a hizott lúdágazat jövedelmezőségét meghatározóan befolyásoló egyéb lúdtermékek hozamának és minőségének fontosságára.

Ezek alapján megállapítást nyert a minőségi lúdtermék-előállítás kritériumrendszere és az a hizott lúd termékpálya rendszermodell a hazai ágazati viszonyoknak és a nemzetközi piaci elvárásoknak egyidejűleg megfelel.

A versenyképesség növelését szolgáló költségcsökkentő- és minőségi színvonalnövelő alternatívák mellett alapvető igényként fogalmazódott meg a hizott lúd termelési volumenének jelentős csökkentése ágazati szinten, valamint a továbbfeldolgozás (hozzáadott-értéknövelés) megteremtésének szükségessége, mint a pozícióvesztés megállításának záloga.

7. IRODALOMJEGYZÉK

- [1.] AGRÁRGAZDASÁGI KUTATÓ ÉS INFORMATIKAI INTÉZET, 1997-2001: piaci információk. AKII kiadványok.
- [2.] AGRÁRGAZDASÁGI KUTATÓ ÉS INFORMATIKAI INTÉZET: Agrárkülkereskedelem főbb termékcsoportonként. www.akii.hu
- [3.] AKII, Kutatási Igazgatóság Agrárpiaci Kutatások Osztálya, 2002: Főbb mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeink export-versenyképessége a fontosabb piacokon. AKII. Budapest.
- [4.] AKII, 1998: A kereskedelmi láncok és az élelmiszertermelők kapcsolatának változásai. Budapest.
- [5.] ANONYM, 2002: Minőség és hagyomány az élelmiszeriparban. FVM Magyar Közösségi Agrármarketing Centrum KHT. Budapest.
- [6.] BALOGH J. – ORBÁN A., 2002: A magyar mezőgazdaság és élelmiszeripar számokban. FVM Nemzetközi Kapcsolatok Főosztálya. Budapest.

- [7.]BARNA J., LENCSEPETI J., SÁRKÖZY P. – ZSOMBOKOS GY. (szerk.),1982: Mezőgazdasági lexikon. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.
- [8.]BAROMFIHÚS VERTIKUM. PHARE HU98-06-04-02 „ Mezőgazdasági termékek feldolgozásának és kereskedelmének szerkezet átalakító programja” Jegyzet. 2001 Gödöllő.
- [9.]BARTON, L., 1995: Az integrált baromfi iparág, Arkansas Egyetem, Szövetkezet Fejlesztési Szolgáltatások.
- [10.] BAUER A. - BERÁCS J. 1998: Marketing. Aula Kiadó, Budapest.
- [11.] BECZE J., 1987: Kérdések és válaszok a szaporodásbiológia gyakorlatából. Mezőgazda Kiadó, Budapest
- [12.] BEDŐ S. – BODA I. – BODÓ I. – BUCSY L. – DOHY J. – HECKER W. – HOLLÓ I. – IVÁNCICS J. – LENGYEL A. – LOVAS L. – MIHÓK S. – MUCSI I. – NAGY N. – STFLER J. – VERESS L. – ZOMBORSZKY Z., 1995: Állattenyésztés I. Mezőgazda Kiadó. Budapest.
- [13.] BIRKÁS E. – TENK A. – SZIGETI J. – TURCSÁN ZS., 2001: A magyarországi hizott libamáj export jelene és jövője. GAZDÁLKODÁS, XLV. évf. 2001. 4. sz. p. 33-42.

- [14.] BISHOP, R. V. és L. A. CHRISTENSEN, 1998: „Amerika baromfiipara. National Food Review 12(1). p. 9-12.
- [15.] BIZAC, Brive Franciaország feldolgozó üzemének termékspecifikációit és minőségi paramétereit összefoglaló vállalati tanulmány. 1996. Franciaország.
- [16.] BISHOP, R. V. és L. A. CHRISTENSEN, S. MERCIER és L. WITUCKI, 1990: A világ baromfi piaca - Kormányzati intervenció és a multilaterális politika reformja. AGES 9019, USA Mezőgazdasági Minisztériuma, Washington D. C.
- [17.] BOGENFÜRST F., 1997: Keltetés. Gazda Könyvkiadó, Budapest.
- [18.] BOGENFÜRST F., 1999: A piacképesség megtartásának lehetőségei a hazai májtermelésben. I. Nemzetközi Viziszárnyas Szimpózium, Gödöllő, 1999. november 5.
- [19.] BOGENFÜRST F., 1991: Lúdtenyésztés. Egyetemi jegyzet, Kaposvár.
- [20.] BOGENFÜRST F., 1992: Lúdtenyésztők kézikönyve. Új Nap Lap és Könyvkiadó, Budapest.

- [21.] BOTOS K., 1999: A magyar baromfiágazat az EU csatlakozás küszöbén, különös tekintettel a viziszárnyasokra. Előadás. I. Nemzetközi Viziszárnyas Szimpózium. Gödöllő, 1999. november 5.
- [22.] BOUIS, H. E., 1991: „Rizs Ázsiában: vajon ez alacsonyabb rendű előnnyé válik?” Kommentár. *American Journal of Agricultural Economics*. p. 521-526
- [23.] BÖGRE J. (szerk.), 1968: Kacsa-, lúd-, pulyka- és gyöngytyúktenyésztés kézikönyve. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.
- [24.] BÖGRE J., 1969: A libamáj és termelése. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.
- [25.] BÖGRE J., 1990: A libamáj termelése. Doktori értekezés tézisei. Gödöllő.
- [26.] BÖÖ I., 1996: A baromfitartás gyakorlata. Mezőgazdasági Szaktudás Kiadó, Budapest.
- [27.] BOTOS K., 1999: A Magyar Baromfiágazat az EU csatlakozás küszöbén, különös tekintettel a viziszárnyasra. Előadás. I. Nemzetközi Viziszárnyas Szimpózium, Gödöllő, 1999. november 5.

- [28.] BRADNOCK, P., 1994: Piaci kilátások értékelése a fő hústermékeknél – Baromfi. Agrár Európai Konferencia, London, Egyesült Királyság.
- [29.] CANON M.A., 1998.: Az élelmiszerbiztonság és – minőség nemzetközi perspektívái. Piac'98 Gazdasági Magazin, 30-35.
- [30.] CHRISTOU, M. 1999: A magyarországi kereskedelem helyzete, alakulása, trendek, piackutatási anyagok. Az élelm(iszer)esek a jövő évezredére készülnek, I. Szakma Napja Konferencia, Budapest.
- [31.] CIFO: Sélection du Press Book Foie Gras 1999, 2000. június
- [32.] CIFO: Le marché de foie gras ces 10 dernières années - Assemblée Générale du CIFO du 29 Juin 2000.
- [33.] CIFO: L'année 2000 transforme l'essai marqué en 1999 – Assemblée Générale du CIFO du 5 Juillet 2001
- [34.] CIFO: Rapport d'activité et d'orientation: Assemblée Générale du 30 Juin 1998, Bordeaux.

- [35.] CIFO: Foie Gras Info n°67 Septembre - Octobre,
- [36.] CLAUSON, A., 1995: „ Javasolt Baromfi címkék definiálják, hogy friss, vagy fagyasztott.” Agricultural Outlook (Április) p. 10-11.
- [37.] COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, 2001: The Agricultural Situation in the European Union – 2000 Report. Report in conjunction with the General Report on the Activities of the European Union – 2000. Brussels and Luxembourg.
- [38.] CSETE L. – LÁNG I., 1999: Az agrárstratégia minőségi dimenziói. Minőség és agrárstratégia. MTA.
- [39.] ENQUETE 2002: Foie gras: des couacs dans le canard. 2002 Novembre N°366. p. 20-23.
- [40.] FARNADI É., 2002: Hagyományok-Ízek-Régiók, Magyarország hagyományos és tájjellegű mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeinek gyűjteménye. I-II. kötet. FVM AMC Budapest.
- [41.] FEHÉR A., 2002: Az ökológiai gazdálkodás közgazdasági aspektusai. GAZDÁLKODÁS, XLVI évf. 2002. 6. sz. p. 13-23.

- [42.] FOLLÁTH GY., 1996: Privatizációs pillanatkép. Élelmiszer 4. (11) p.140-141.
- [43.] FVM, 1999: Az agrárgazdaság, a vidékfejlesztés és a területfejlesztés stratégiai kérdései. FVM. Budapest.
- [44.] GIPPERT T. – SZIGETI G., 1998: A baromfi termékminőséget befolyásoló takarmányozási tényezők. „Agro 21” füzetek, 20 (6), 14-21.
- [45.] HORN A., 1976: Állattenyésztéstan 3. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.
- [46.] HORN P. (szerk.), 1981: Baromfitenyésztők kézikönyve. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.
- [47.] HORN P., 1999: Állattenyésztésünk fejlesztésének néhány alapvető kérdése. Állattenyésztés és Takarmányozás. Vol. 48. 6/1999.
- [48.] HORVÁTH E., 1989: Baromfi a kisgazdaságban 3. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.
- [49.] HORVÁTH ZS.,2000: Szupermarketek mágneses vonzereje a bevásárlóközpontokban. Élelmiszer 8. (2) p.60-61.

- [50.] HORVÁTH ZS., - BAJAI E. 2000: Vonzzák a vevőket, és átalakítják a szokásokat. Élelmiszer 8. (2) p.14-17.
- [51.] INCZE K., 1999: Húskészítménygyártás és élelmiszerbiztonság az EU csatlakozás előtt. A Hús 1999/1. 46-48.p.
- [52.] JETRO: Your Foothold the Japanese Market, Tokyo 2000.11., p 8-15.
- [53.] JORDAN Lin. C.T., T. ROBERTS és M. MADISON, 1993: „Biztonságosabb baromfielőállítás: a módszerek modernizálása.” Agricultural Outlook. (Július) p 33-38.
- [54.] KAKUKK T. – SCHMIDT J., 1988: Takarmányozástan. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.
- [55.] KELETI E. – RÁCZ E., 1999: Élelmiszer-minőség és minőségpolitika. Minőség és agrárstratégia. MTA.
- [56.] LANKHAAR J., 1998: A „STORK CAS” kábítás hatásai a libamájra és a húsminőségre a Merian Orosháza Rt-nél. Jelentés az 1998. szeptember 7-18. időszakban lefolytatott kísérletekről.
- [57.] LE GRAS LES CAHIERS 1991: FOI GRAS D’OIE. La concurrence hongroise. 1991. Novembre. p. 17-18.

- [58.] LEHOTA J., 2000: A piaci intézményrendszer, szervezetek szerepe és funkciói. Élelmiszermarketing-Tudomány I/2. AMC
- [59.] LEIBETSEDER J., 1995: Karnitin hatása szárnyasokban. Arch. Tierenahr. 48 (1-2): 97-108.
- [60.] LE MARCHÉS 2002: 2 MILLIONS DE CANARDS GRAS PAR AN. Association entre Volgers et Gascogne Foie Gras. 2002. Septembre 26.
- [61.] MIHÓK S., 1999: Baromfitenyésztés I. Egyetemi jegyzet, Debrecen.
- [62.] MITCHELL, D. O. és M. D. INGCO, 1993: Világ élelmiszer kitekintés. Washington D. C.: A Világbank.
- [63.] NAGY F., 2002: Az Európai Unió élelmiszergazdasága. Agrárszakoktatási Intézet. Budapest.
- [64.] NICOLAS, F. és J. P. SINGUIN, 1990: „Developpement et Compétitivité des productions Avicoles dans les Régions Européennes.” Economice Rurale. (Január – Február) p. 13-19.

- [65.] NYÁRS L. – PAPP G., 2002: Az állati eredetű termékek feldolgozásának versenyhelyzete. AKII. Budapest, 2002/7.
- [66.] OECD (Gazdasági Kooperációs és Fejlesztési Szervezete), 1994: Mezőgazdasági politikák, piacok, és kereskedelem – Figyelés és kitekintés. Párizs.
- [67.] ORBÁNNÉ N. M., 1999: Állati eredetű termékeink exportjának lehetőségei és korlátai. AKII. Budapest. 1999/6.
- [68.] PÁLFFY D., 1980: Lúdárutermelés. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.
- [69.] PALLÓNÉ-KISÉRDI I., 1998: Magyarország bekapcsolódása a hagyományos, tájjellegű élelmiszereket összegyűjtő és hasznosító Euroterroirs programba. Piac'98 Gazdasági Magazin, 36-40.
- [70.] PALLÓNÉ-KISÉRDI I., 1998: Élelmiszerminőségi előírások az Európai Unióban és hazai alkalmazásuk lehetőségei. A Hús. 1998/1 32-35.p.
- [71.] POPP J., 2001: Kilátások az állati eredetű termékek világpiacán. Nemzetközi Agrárpiaci Kilátások. AKII. Budapest, p. 89-93.

- [72.] RABOBANK, 1993: A világ baromfípiaca.
- [73.] RÉDEI P.GY., 1987: Genetika. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest
- [74.] RÉUSSIR AVICULTURE 1998: Hongrie L'autre pays du foie gras. 1998 Decembre N°42 p. 16-18.
- [75.] RUNGIS ACTUALITÉS Le Journal, 1999.10.
- [76.] SANTÉ REVUE, Hiver 99/2000 (Triemstriel) p 23-24.
- [77.] SUD OUEST, Grand Quotidien Republicain Regional d'Information, 15.02.2002. p 4-7.
- [78.] SUD QUEST, LANDES DÉPARTEMENTALE 2002: Contre la banalisation. Agriculture Langonnais. 2002 Septembre 13. p. 2.
- [79.] SUD QUEST, DORDOGNE DÉPARTEMENTALE 2002: La Périgourdine d'abattagemise en liquidation. Agriculture Dordogne. 2002 Septembre 19. p. 3.
- [80.] SUD QUEST, BÉAM DÉPARTEMENTALE 2002: SALON SITELIS A PAU. La filière gras limite sa production

pour protéger son marché. Agriculture Pau. 2002 Septembre 27.
p. 3.

- [81.] SVÁB J., 1981: Biometriai módszerek a kutatásban. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest.
- [82.] SZABÓ E. - MONSPARTNÉ SÉNYI J. - LAKNER Z., 2000: A minőségi szempontok érvényesülése a magyar fogyasztó tudatában és magatartásában. / Food quality in Hungarian consumers' conscience and behaviour. Élelmiszermarketing-Tudomány I/1. AMC.
- [83.] SZABÓ G.,1998: Élelmiszer-gazdaságtan. Egyetemi jegyzet, PATE Állattenyésztési Kar, Kaposvár.
- [84.] SZABÓ G., 2000.: Marketing szövetkezetek a piacgazdaságban I. / Marketing co-operatives in market economy I., Élelmiszermarketing-Tudomány I/1. AMC.
- [85.] SZAKÁLY Z. - HUSZKA P. - BERKE SZ.,2000: Vörös húsok fogyasztási és vásárlási szokásai Magyarországon / Consumption and purchasing habits of red meat in Hungary, Élelmiszermarketing-Tudomány I/4.

- [86.] SZÉKELYHIDI T., 2003: A magyar agrárgazdaság EU-felkészülésének időszerű kérdései különös tekintettel a piaci kapcsolatokra. A baromfi. VI. évf. I. sz. p.36-39.
- [87.] SZERDAHELYI K., 2002: A versenyképesség fogalma, technológiai lehetőségek a hatékonyság növelésében. A versenyképesség technológiai feltételei. Országos Húsipari Kutatóintézet. Budapest, p.1-10.
- [88.] SZIGETI G., 1989: Takarmányhigiéna. Egyetemi jegyzet, Mosonmagyaróvár.
- [89.] SZIGETI G., 1998: A „Garlex” használata a lúdhizlalásban. Baromfiipar
- [90.] SZIGETI J., 1993: A savanyított tömegtakarmányok és a húsipari félszárazáru - féleségek tejsavas fermentációjának irányítása. Kandidátusi értekezés, Mosonmagyaróvár.
- [91.] SZIGETI J., TURCSÁN ZS., BIRKÁS E., BONYHÁDI F., - VARGA A., 1999: Relationship of increase in body weight, fattened liver weight and liver quality in geese of different breeds, determined on the basis of force methods. Acta Alimentaria, 28 (3), 251-260.

- [92.] TAKÁCS L., 2001: A baromfihús-feldolgozás helyzetelemzése. Előadás. Gödöllő.
- [93.] TREXLER E., 2001: Három májhasznosítású lúdhibrid összehasonlító elemzése, különös tekintettel a termeltetés költségeire és az értékesítés árbevételére. Szakdolgozat. Mosonmagyaróvár. p. 1-43.
- [94.] TURCSÁN ZS., 1992: Egyes tényezők hatásának vizsgálata a libamáj minőségére és mennyiségére. Diplomadolgozat, Mosonmagyaróvár.
- [95.] TURCSÁN ZS., 1994: A PANNONLIVER baromfifeldolgozó Rt. tenyészanyagellátás tervkoncepciójának elemzése. Szakmérnöki szakdolgozat. Mosonmagyaróvár.
- [96.] TURCSÁN ZS., 2000: Lúdfajták, hizlalási technológiák és kábítási módok hatása a hizott liba, különös tekintettel a hizott libamáj minőségére. Doktori (PhD) értekezés. Mosonmagyaróvár. p.1-130.
- [97.] TURCSÁN ZS., SZIGETI, J., VARGA, L., FARKAS, L., BIRKÁS, E. & TURCSÁN, J. 2001: The effects of electrical and controlled atmosphere stunning methods on meat and liver quality of geese. POULTRY SCIENCE, 80 (11), 1647-1651.

- [98.] TURCSÁN ZS., SZIGETI J., TENK A., BIRKÁS E. – TURCSÁN J., 2002: A magyar libamáj ágazat helyzete és fejlesztésének lehetőségei a legújabb hazai és nemzetközi kutatási eredmények tükrében. (*Irodalmi feldolgozás*). *Állattenyésztés és Takarmányozás* 51 (2), 157-165.
- [99.] UGRIN A., 2002: A jó minőség biztos siker. *Agrárágazat*. 2002/3.
- [100.] VARGA GY., 2001: Árváltozások a '90-es évtized magyarországi mezőgazdaságában. *GAZDÁLKODÁS*, XLV. évf. 2001. 1. sz. p. 33-47.
- [101.] VÁGÁSI M., 2001: Újtermék marketing. Új termékek tervezésének és piaci bevezetésének marketingkonceptiója. Nemzeti tankönyvkiadó, Budapest.
- [102.] VETÉSI M. – BOKORI J., 1990: A takarmányozás hatása a fölnevelés eredményességére, a hús minőségére, az emésztőszervek állapotára és a nyers rosttermesztés intenzitására tömésre szánt ludaknál: *Magyar Állatorvosok Lapja*, 45 (4), 221-222.
- [103.] VETÉSI M., PERJÉSI Á., - MÉZESM., 1990: A takarmányozás hatása az anyagforgalomra és a máj állapotára

tömésre szánt ludak esetében. Magyar Állatorvosok Lapja, 45 (4)
219-220.

- [104.] www.lefoiegras.fr: Le site officiel des professionnels du foie gras. 2003. 02. 03.
- [105.] ZOLTÁN P., 2001: A magyar baromfiipar helyzete és fejlesztésének lehetőségei. Baromfiágazat különszám, 2001/1. Budapest.
- [106.] 1998. évi XXVIII. törvény az állatok védelméről és kíméletéről
- [107.] Washington, D.C., Világbank: IFC Global Agribusiness sorozat: HENRY R., ROTHWELL G., 1995: A világ baromfiipara, Tanulmány
- [108.] A Baromfi Termék Tanács alapszabálya, 2003.

MELLÉKLETEK

1. Melléklet: A hizott lúd élő kg-jára számított eredmény a Pannon Liver Kft. 2002. évi termelési, feldolgozási és értékesítési átlagadatai alapján. A hizott lúd termékek kihozatala, a termékek árszintje és árbevétele, felvásárlási ára és a feldolgozási költsége

Hízott liba: 1 db
 Átlagsúly: 7,2 kg/db
 Élőáru tömeg: 7,2 Kg

EUR/HUF: 242,00

Máj átlagsúly: 58,0 dkg/db

Ebből az értékesítés megoszlása:

-export 52,0 dkg/db
 -belföld 6,0 dkg/db

Termék	Kihozatal és megoszlás %		Termék mennyiség (kg)	Egységár	Árfolyam	Árbevétel (Ft)
	kihozatal	megoszlás				
Mell		100%				866,11
-egész	12%	70%	0,60			658,83
-német export		97%	0,59	4,50	242,00	638,87
-belföld		3%	0,02	100,00		19,96
-magret	9%	20%	0,13			155,85
-német export		0%	-		242,00	-
-francia export		95%	0,12	5,15	242,00	148,33
-belföld		5%	0,01	200,00		7,52
-filé	6%	10%	0,04			51,43
-francia export		97%	0,04	5,10	242,00	49,99
-belföld		3%	0,00	150,00		1,44

1. Melléklet folytatása

Termék	Kihozatal és megoszlás %		Termék mennyiség (kg)	Egységár	Árfolyam	Árbevétel (Ft)
	kihozatal	megoszlás				
Comb	12%	100%	0,83			789,95
-német export		75%	0,62	4,30	242,00	646,77
-francia export		15%	0,12	2,90	242,00	87,24
-belföld		5%	0,04	850,00		35,22
-belföld szk.		5%	0,04	500,00		20,72
Máj			0,58			1 905,04
Export	90%	100%	0,52			1 765,54
-előhűtött		65%	0,34	17,00	242,00	1 390,53
-erezett		20%	0,07	16,00	242,00	261,75
-fagyasztott		15%	0,08	6,00	242,00	113,26
Belföld	10%	100%	0,06			139,50
-előhűtött		65%	0,04	2 500,00		97,50
-fagyasztott		35%	0,02	2 000,00		42,00
Szív	0%	100%	0,03			7,61
-export		0%				-
-belföld		100%	0,03	235,00		7,61
Zúza	2%	100%	0,12			51,58
-export		98%	0,11	1,85	242,00	50,54
-belföld		2%	0,00	450,00		1,04
Farhát	11%	100%	0,76	70,00		52,92
Szárnytó	5%	100%	0,36	175,00		63,00
Szárnyközép,vég	3%	100%	0,22			106,74
-export		90%	0,19	2,20	242,00	103,50
-belföld		10%	0,02	150,00		3,24

1. Melléklet folytatása

Nyak	2%	100%	0,14			22,20
-export		70%	0,10	0,60	242,00	14,64
-belföld		30%	0,04	175,00		7,56
Testháj	4%	100%	0,30	180,00		54,43
Bélháj	4%	100%	0,30	180,00		54,43
Bőrösháj	9%	100%	0,63	180,00		114,05
Nyakkbőr	0%	100%	0,03	180,00		4,92
Fej	2%	100%	0,17			38,89
-export		70%	0,12	1,24	242,00	36,30
-belföld		30%	0,05	50,00		2,59
Láb	2%	100%	0,14			118,71
-export		98%	0,13	3,60	242,00	116,80
-belföld		2%	0,00	700,00		1,92
Csont	0%	100%	0,03	10,00		0,28
Toll	2%	100%	0,16	¹ 350,00		222,59
Összesen:			5,57			4 473,45

Élő kg-ra HUF árbevétel 621,31

Alapanyag költsége HUF/élő kg 415,0

Szállítási költség	15,0
Csomagolóanyag költsége	15,0
Energia	14,0
Alkatrész és javítás	6,0
Hulladékmegsemmisítés	6,0
Közvetlen bérköltség	29,0
Húsvizsgálati költség	3,0
Egyéb anyag	3,0

Egyéb szolgáltatás	10,0
Kvóta költség	6,0
Közvetlen költség (amortizáció és alapanyag nélkül)	107,0
Közvetlen költség (amortizáció nélkül)	522,0
Fedezett a	99,31
Amortizáció	5,0
Összes költség	527,0
Fedezett b	94,31
Általános költségek	50,0
Eredmény	44,31

Forrás: Pannon Liver Kft., 2002.

2. Melléklet: A hizott lúd termékek hozama, jövedelmezősége 7,00 kg-os élősúly esetén

Hízott liba: **1 Db**
 Átlagsúly: **7 Kg/db**
 Élőáru tömeg: **7,0Kg**

EUR/HUF: **242,00**

Máj átlagsúly: **50,0dkg/db**

Az értékesítés megoszlása:

-export **50,0dkg/db**
 -belföld **0,0dkg/db**

Termék	Kihozatal és megoszlás %		Termék mennyiség (kg)	Egységár	Árfolyam	Árbevétel (Ft)
	kihozatal	megoszlás				
Mell		100%				842,05
-egész	12%	70%	0,59			640,53
-német export		97%	0,57	4,50	242	621,12
-belföld		3%	0,02	1 100		19,40
-magret	9%	20%	0,12			151,52
-német export		0%	-		242	-
-francia export		95%	0,12	5,15	242	144,21
-belföld		5%	0,01	1 200		7,31
-filé	6%	10%	0,04			50,01
-francia export		97%	0,04	5,10	242	48,61
-belföld		3%	0,00	1 150		1,40
Comb	12%	100%	0,81			768,01
-német export		75%	0,60	4,30	242	628,81
-francia export		15%	0,12	2,90	242	84,82
-belföld		5%	0,04	850		34,24
-belföld szk.		5%	0,04	500		20,14
Máj			0,50			2 299,00
Export	100%	100%	0,50			2 299,00
-előhűtött		100%	0,50	19,00	242	2 299,00
-erezett		0%	-	-	242	-
-fagyasztott		0%	-	-	242	-
Belföld	0%	100%	-			-
-előhűtött		65%	-	-		-
-fagyasztott		35%	-	-		-

2. Melléklet folytatása

Termék	Kihozatal és megoszlás %		Termék mennyiség (kg)	Egységár	Árfolyam	Árbevétel (Ft)
	kihozatal	megoszlás				
Szív	0%	100%	0,03			7,40
-export		0%				-
-belföld		100%	0,03	235		7,40
Zúza	2%	100%	0,11			50,15
-export		98%	0,11	1,85	242	49,14
-belföld		2%	0,00	450		1,01
Farhát	11%	100%	0,74	70		51,45
Szárnytó	5%	100%	0,35	175		61,25
Szárnyközép+vég	3%	100%	0,21			103,77
-export		90%	0,19	2,20	242	100,62
-belföld		10%	0,02	150		3,15
Nyak	2%	100%	0,14			21,58
-export		70%	0,10	0,60	242	14,23
-belföld		30%	0,04	175		7,35
Testháj	4%	100%	0,29	180		52,92
Bélháj	4%	100%	0,29	180		52,92
Bőrősháj	9%	100%	0,62	180		110,88
Nyakkbőr	0%	100%	0,03	180		4,79
Fej	2%	100%	0,17			37,81
-export		70%	0,12	1,24	242	35,29
-belföld		30%	0,05	50		2,52
Láb	2%	100%	0,13			113,82
-export		98%	0,13	3,60	242	113,55
-belföld		2%	0,00	100		0,27
Csont	0%	100%	0,03	10		0,27
Toll	2%	100%	0,16	1 350		216,41
Összesen:			5,35			4 794,48

Élő kg-ra HUF árbevétel

685

2. Melléklet folytatása

Alapanyag költsége HUF/élő kg	415,0
Szállítási költség	15,0
Csomagolóanyag költsége	15,0
Energia	14,0
Alkatrész és javítás	6,0
Hulladékmegsemmisítés	6,0
Közvetlen bérköltség	29,0
Húsvizsgálati költség	3,0
Egyéb anyag	3,0
Egyéb szolgáltatás	10,0
Kvóta költség	6,0
Közvetlen költség (amortizáció és alapanyag nélkül)	107,0
Közvetlen költség (amortizáció nélkül)	522,0
Fedezett a	162,93
Amortizáció	5,0
Összes költség	527,0
Fedezett b	157,9
Általános költségek	50,0
Eredmény	107,9

Forrás: Pannon Liver Kft., 2002.

3. Melléklet: A hizott lúd termékek hozama, jövedelmezősége 7,60 kg-os élősúly esetén

Hízott liba: 1 Db
 Átlagsúly: 7,6kg/db
 Élőáru tömeg: 7,6Kg

EUR/HUF: 242,00

Máj átlagsúly: 80,0 dkg/db

Az értékesítés megoszlása:

-export 80,0 dkg/db
 -belföld 0,0 dkg/db

Termék	Kihozatal és megoszlás %		Termék mennyiség (kg)	Egységár	Árfolyam	Árbevétel (Ft)
	kihozatal	megoszlás				
Mell		100%				914,23
-egész	12%	70%	0,64			695,43
-német export		97%	0,62	4,50	242	674,36
-belföld		3%	0,02	1 100		21,07
-magret	9%	20%	0,13			164,50
-német export		0%	-		242	-
-francia export		95%	0,13	5,15	242	156,57
-belföld		5%	0,01	1 200		7,93
-filé	6%	10%	0,04			54,29
-francia export		97%	0,04	5,10	242	52,77
-belföld		3%	0,00	1 150		1,52
Comb	12%	100%	0,87			833,84
-német export		75%	0,66	4,30	242	682,71
-francia export		15%	0,13	2,90	242	92,09
-belföld		5%	0,04	850		37,18
-belföld szk.		5%	0,04	500		21,87
Máj			0,80			2 323,20
Export	100%	100%	0,80			2 323,20
-előhűtött		100%	0,80	12,00	242	2 323,20
-erezett		0%	-	-	242	-
-fagyasztott		0%	-	-	242	-

3. Melléklet folytatása

Termék	Kihozatal és megoszlás %		Termék mennyiség (kg)	Egységár	Árfolyam	Árbevétel (Ft)
	kihozatal	megoszlás				
Belföld	0%	100%	-			-
-előhűtött		65%	-	-		-
-fagyasztott		35%	-	-		-
Szív	0%	100%	0,03			8,04
-export		0%				-
-belföld		100%	0,03	235		8,04
Zúza	2%	100%	0,12			54,45
-export		98%	0,12	1,85	242	53,35
-belföld		2%	0,00	450		1,09
Farhát	11%	100%	0,80	70		55,86
Szárnytó	5%	100%	0,38	175		66,50
Szárnyközép+vég	3%	100%	0,23			112,67
-export		90%	0,21	2,20	242	109,25
-belföld		10%	0,02	150		3,42
Nyak	2%	100%	0,15			23,43
-export		70%	0,11	0,60	242	15,45
-belföld		30%	0,05	175		7,98
Testháj	4%	100%	0,32	180		57,46
Bélháj	4%	100%	0,32	180		57,46
Bőrősháj	9%	100%	0,67	180		120,38
Nyakbőr	0%	100%	0,03	180		5,20
Fej	2%	100%	0,18			41,05
-export		70%	0,13	1,24	242	38,31
-belföld		30%	0,05	50		2,74
Láb	2%	100%	0,14			123,57
-export		98%	0,14	3,60	242	123,29
-belföld		2%	0,00	100		0,29
Csont	0%	100%	0,03	10		0,30
Toll	2%	100%	0,17	1 350		234,95
Összesen:			6,07			5 032,57

3. Melléklet folytatása

Alapanyag költsége HUF/élő kg	415,0
Szállítási költség	15,0
Csomagolóanyag költsége	15,0
Energia	14,0
Alkatrész és javítás	6,0
Hulladékmegsemmisítés	6,0
Közvetlen bérköltség	29,0
Húsvizsgálati költség	3,0
Egyéb anyag	3,0
Egyéb szolgáltatás	10,0
Kvóta költség	6,0
Közvetlen költség (amortizáció és alapanyag nélkül)	107,0
Közvetlen költség (amortizáció nélkül)	522,0
Fedezett a	140,18
Amortizáció	5,0
Összes költség	527,0
Fedezett b	135,2
Általános költségek	50,0
Eredmény	85,2

Forrás: Pannon Liver Kft., 2002.

4. Melléklet: A hizott lúd termékek hozama, jövedelmezősége 7,00 kg-os élősúly, és gyengébb húskihozatalok esetén

Hízott liba: 1 db
 Átlagsúly: 7 kg/db
 Élőáru tömeg: 7,0 kg

EUR/HUF: 242,00

Máj átlagsúly: 50,0 dkg/db
 Az értékesítés megoszlása:
 -export 50,0 dkg/db
 -belföld 0,0 dkg/db

Termék	Kihozatal és megoszlás %		Termék mennyiség (kg)	Egységár	Árfolyam	Árbevétel (Ft)
	kihozatal	megoszlás				
Mell		100%				601,37
-egész	11%	25%	0,19			205,88
-német export		97%	0,18	4,50	242	199,65
-belföld		3%	0,01	1 100		6,24
-magret	8%	25%	0,14			170,46
-német export		0%	-		242	-
-francia export		95%	0,13	5,15	242	162,24
-belföld		5%	0,01	1 200		8,22
-filé	5%	50%	0,18			225,03
-francia export		97%	0,18	5,10	242	218,72
-belföld		3%	0,01	1 150		6,30
Comb	10%	100%	0,73			625,96
-német export		50%	0,36	4,30	242	377,32
-francia export		20%	0,15	2,90	242	101,79
-belföld		15%	0,11	850		92,46
-belföld szk.		15%	0,11	500		54,39
Máj			0,50			2 299,00
Export	100%	100%	0,50			2 299,00
-előhűtött		100%	0,50	19,00	242	2 299,00
-erezett		0%	-	-	242	-
-fagyasztott		0%	-	-	242	-

4. Melléklet folytatása

Belföld	0%	100%	-			-
-előhűtött		65%	-	-		-
-fagyasztott		35%	-	-		-
Szív	0%	100%	0,03			7,40
-export		0%				-
-belföld		100%	0,03	235		7,40
Zúza	2%	100%	0,11			50,15
-export		98%	0,11	1,85	242	49,14
-belföld		2%	0,00	450		1,01
Farhát	11%	100%	0,74	70		51,45
Szárnytó	5%	100%	0,35	175		61,25
Szárnyközépvég	3%	100%	0,21			103,77
-export		90%	0,19	2,20	242	100,62
-belföld		10%	0,02	150		3,15
Nyak	2%	100%	0,14			21,58
-export		70%	0,10	0,60	242	14,23
-belföld		30%	0,04	175		7,35
Testháj	4%	100%	0,29	180		52,92
Bélháj	4%	100%	0,29	180		52,92
Bőrösháj	9%	100%	0,62	180		110,88
Nyakbőr	0%	100%	0,03	180		4,79
Fej	2%	100%	0,17			37,81
-export		70%	0,12	1,24	242	35,29
-belföld		30%	0,05	50		2,52
Láb	2%	100%	0,13			113,82
-export		98%	0,13	3,60	242	113,55
-belföld		2%	0,00	100		0,27
Csont	0%	100%	0,03	10		0,27
Toll	2%	100%	0,16	1 350		216,41
Összesen:			5,03			4 411,75

Alapanyag költsége HUF/élő kg	415,0
Szállítási költség	15,0
Csomagolóanyag költsége	15,0
Energia	14,0
Alkatrész és javítás	6,0
Hulladékmegsemmisítés	6,0
Közvetlen bérköltség	29,0
Húsvizsgálati költség	3,0
Egyéb anyag	3,0
Egyéb szolgáltatás	10,0
Kvóta költség	6,0
Közvetlen költség (amortizáció és alapanyag nélkül)	107,0
Közvetlen költség (amortizáció nélkül)	522,0
Fedezett a	108,25
Amortizáció	5,0
Összes költség	527,0
Fedezett b	103,2
Általános költségek	50,0
Eredmény	53,2

Forrás: Pannon Liver Kft., 2002.