

DOKTORI (PhD) ÉRTEKEZÉS TÉZISEI

NYUGAT-MAGYARORSZÁGI EGYETEM

**MEZŐGAZDASÁGI –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

1. A KUTATÁS ELŐZMÉNYEI, CÉLKITŰZÉSEK

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

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.

Választ keresünk arra a kérdésre, hogy hogyan őrizhető meg, illetve hogyan növelhető a magyar hízott lúdtermelés versenyképessége az EU csatlakozás küszöbén és azt követően az Unió tagországaként. 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.

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.

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 libamáját 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 megvalósításhoz?

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 és ezek jövőbeni értékeinek prognosztizálása;
- a minőségi termék-előállítás kritériumrendszere;
- a piaci tényezők alakulása, azok szerepe 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) jövőbeni alakulása;
- a működőképes hízott libamáj termékpálya-modell kialakításának feltételei.

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 azokat szembe tudjuk állítani az értékesítés árbevételével és ezáltal a jövedelmezőséget döntően befolyásoló tényezőket kiemelten kezelhetjük;
3. pontosan feltárhatjuk a nemzetközi és hazai piaci viszonyokat befolyásoló körülményeket, mindenek előtt a libamáj árának alakulása szempontjából;
4. ismertebbé és irányíthatóbbá válnak a továbbfeldolgozott libamáj termékek gyártásának és értékesítésének lehetőségei és feltételei;
5. az előzőek ismeretében egy új – az EU csatlakozást követő időszakban hatékonyan működő – termékpálya-modell kialakítására tehetünk kísérletet.

2. ANYAG ÉS MÓDSZER

Az értekezés alapját képező kutatómunka a Hajdú-Bét Rt. vállalatcsoport, Pannon Liver Kft. tagvállalatánál folyt.

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

Magyarország vezető hizott 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 hizott mulard kacsá előállítás. Rendelkezik a teljes integrációban történő alapanyag termelés lebonyolításához szükséges minden feltétellel: törzsállománnyal, keltetővel, nevelőtelepekkel és nem utolsósorban megfelelő szakmai háttérrel is.

A Pannon Liver Kft. Mezőkovácsházi Gyárában évente 900 ezer db hizott lúd feldolgozása folyik. Ebben az üzemben működik a libamáj továbbfeldolgozását biztosító konzervüzem is.

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 rendszer-leírások. 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.

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

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 viszonyok, valamint piaci lehetőségek figyelembe vételével kerültek kidolgozásra.

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 összevessük azt annak felvásárlási átlagával. A vizsgálat elvégzése során a Magyar Lúdszövetség adatsorait használtuk az 1995-2002 évek közötti időszakra vonatkozóan.

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

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

Az adott év 1 élő libára vetített felvásárlási átlagárának képlete a következő volt:

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

Az így kapott adatsorokat grafikonon ábrázoltuk. Ezután meghatároztuk azt a függvényt, amely legszorosabban illeszkedik az adatsor elemeihez, illetve a belőlük készített grafikon pontjaihoz. 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 trendjének leírására 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 korrelációs számítást végeztünk annak érdekében, hogy megtudjuk: van-e összefüggés, s ha van, milyen irányú és erősségű a hízott kacsas- és libamáj ára között.

Fontos kiemelnünk és elkülönítenünk azokat a vizsgálatokat, amelyek a magyar baromfi ágazat 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 költségadatokat 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 élőtmegére vetítve ezek milyen kizozatalokat produkálnak;
2. Az egyes pontban szereplő termékek értékesítése az export- és belföldi piacokon hogyan oszlik meg, és hogyan alakulnak az adott piacon jelenleg realizálható eladási árak;
3. A kizozatali és értékesítési adatokat összevetve mekkora árbevétel realizálható a hízott liba 1 kg-os élő súly tömegére vetítve.
4. A felvásárlási átlagár, a feldolgozási költségek és az értékesítés árbevételének felhasználásával lehetőség adódott a termelés eredményének (jövedelmének) kiszámítására.

A minőségi hízott lúd termék-előállításának vizsgálata során a két meghatározó bevételforrást: a libamájat, és a főtermék húsokat (azaz a mellet és a combot) elemeztük. E két termék együttes értéke adja a hízott lúd árbevételének 80%-át, a minőségük és eladhatóságuk szintje determinálja a jövedelmezőséget.

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 szolgáltak alapul 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 figyelembevételével kerültek kidolgozásra.

3. EREDMÉNYEK

3.1. A hizott libamáj jövedelmezőségének vizsgálata

A hizott lúd felvásárlási átlagára, a hizott libamáj értékesítési (export) átlagára, valamint a feldolgozás költségeinek 7 éves (1995-2002) adatsoraiból lehetőség adódott a szóban forgó értékek trendgörbéinek felrajzolására és azok statisztikai értékelésére, amihez a Magyar Lúdszövetség országos adatai szolgáltattak alapot.

Először az 1 db élő lúdra vetített, libamájából származó export árbevétel kiszámítására került sor, aminek képlete

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

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

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

Az így kapott adatsort grafikonon ábrázoljuk (1. 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

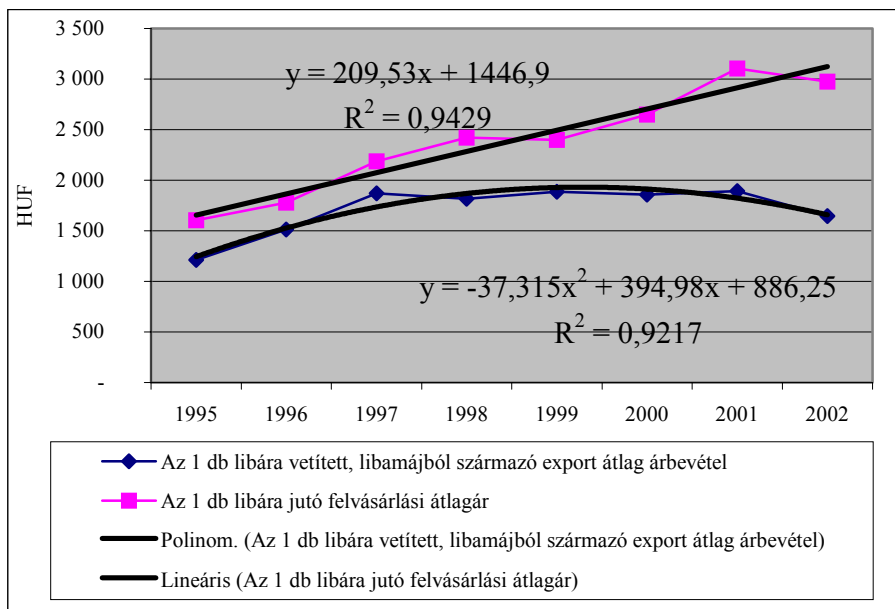
$y = 209,52x + 1446,9$ lineáris függvény ír le.

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 (1. ábra) trendleírására leginkább egy polinomiális függvény alkalmas. Képlete:

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

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



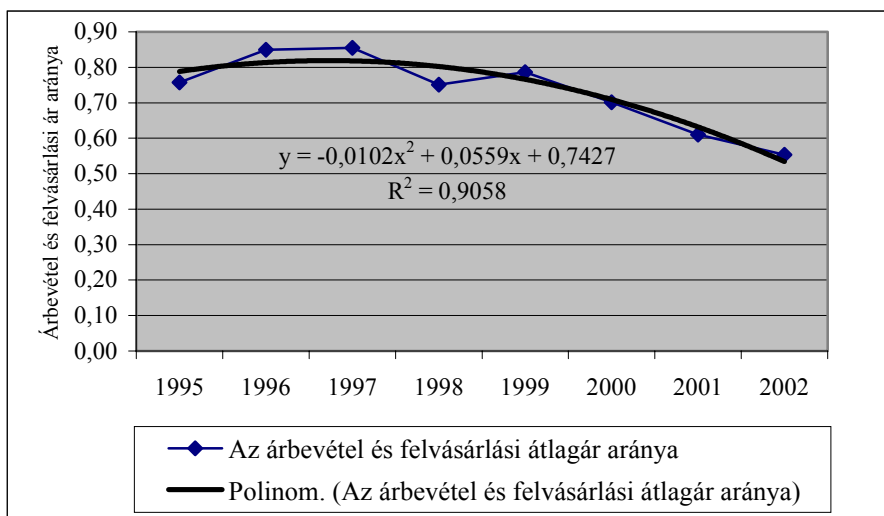
1. ábra: Az 1 db lúdra jutó átlag árbevétel és felvásárlási átlagár alakulása 1995-2002 években.

Forrás: BTT, 2003.

Az 1. 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 hízott libamáj jövedelmezősége csökkent az elmúlt években.

Az adatsor alkotta grafikonra (2. ábra) ez esetben is egy kétváltozós függvény illeszkedik legjobban. Képlete:

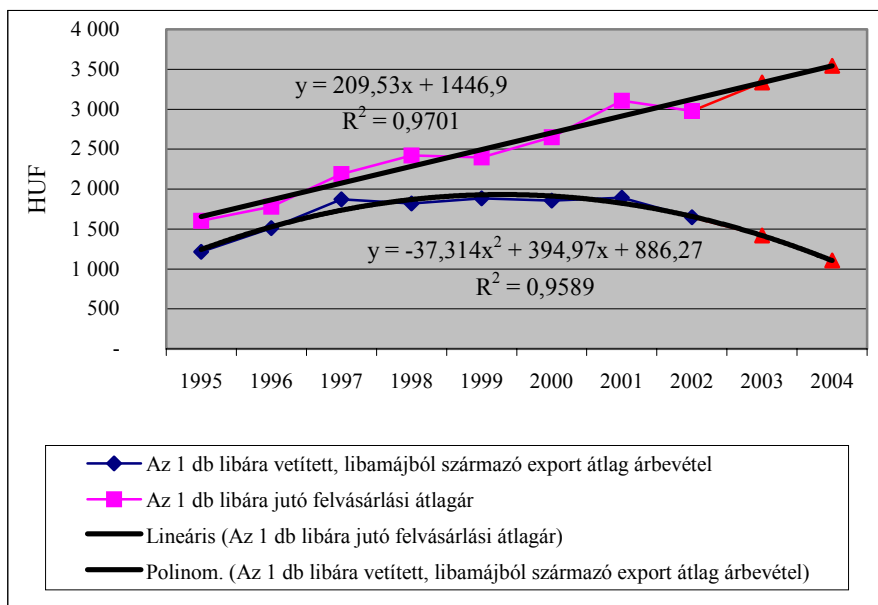
$$Y = -0,0102x^2 + 0,0559x + 0,7427, \quad (r^2=0,9058.)$$



2. ábra: A hízott lúd jövedelmezőségének alakulása 1995-2002 években

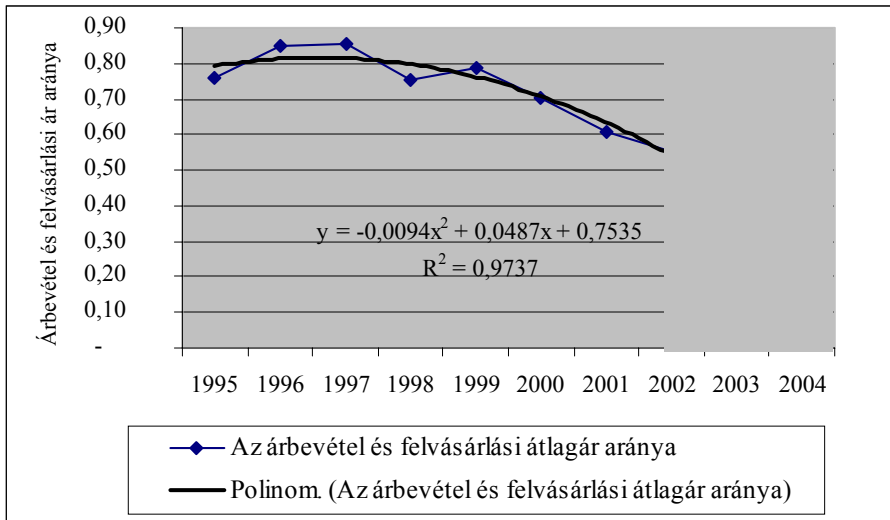
Forrás: BTT, 2003.

Megállapítható, hogy a hízott 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 3. 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.



3. 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. (4. ábra)



4. 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?

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

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

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

A számítások alapján megállapítható, hogy a lúdból optimális esetben eladható terméket élősúlyának 77,36%-ából nyerhetünk. A

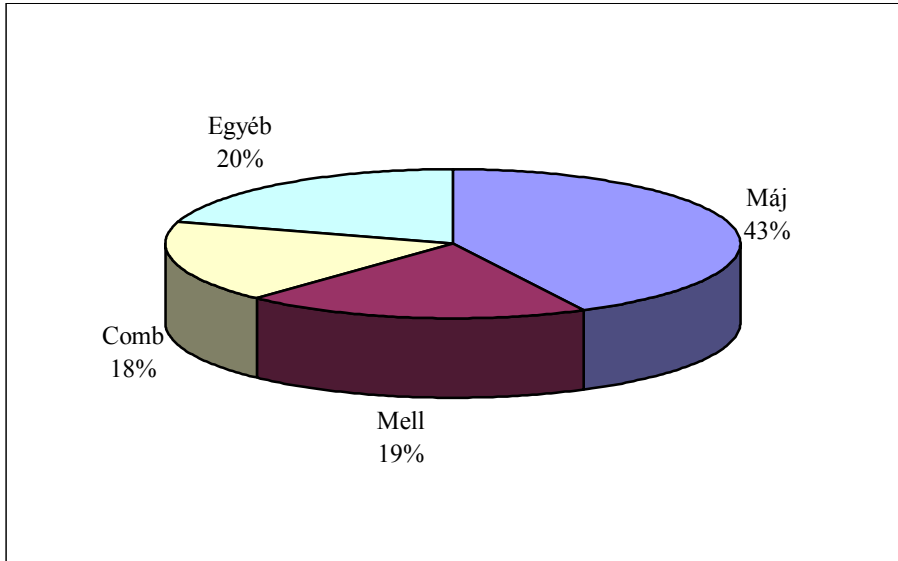
többi rész – 22,64% – emberi fogyasztásra nem alkalmas, és megsemmisítésre kerül.

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

A hízott 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 árbevételéből. Ennek jelentősége abban van, hogy az értékesítés árbevételén belül ki kell jelölnünk a meghatározó termékeket, amelyek hozamának és minőségének javítását kiemelten kell kezelniük. Ezeknek a termékeknek az „eladhatóságát” és – bár ezt leginkább a piac határozza meg – értékesítési árát kell javítani ahhoz, hogy a hízott lúd jövedelmezősége javuljon.



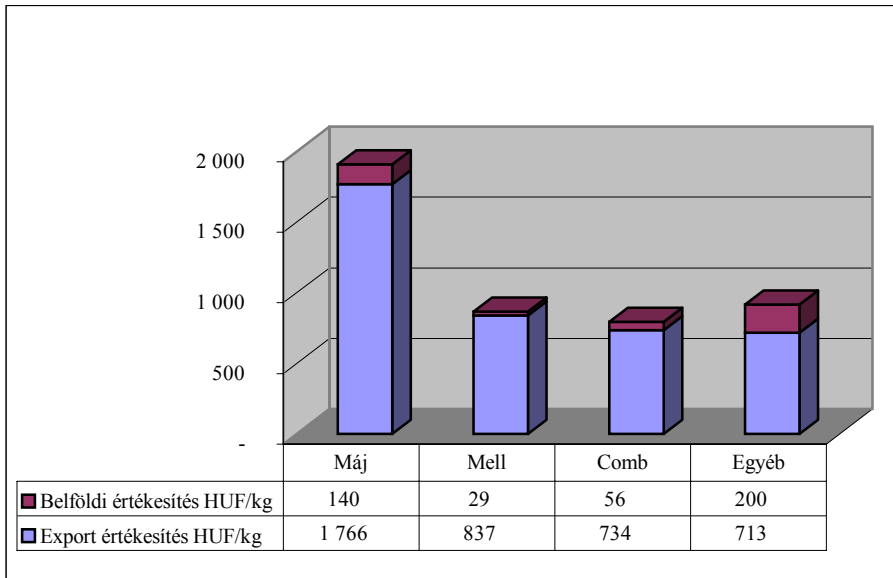
5. ábra: A hizott lúd árbevételének termékek szerinti megoszlása

Forrás: Pannon Liver Kft., 2002.

Az 5. 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-, illetve belföldi rendeltetésűek. Ez nagyban segíti majd a piaci igények meghatározását. A 6. ábra a hizott lúd termékek értékesítésének export és belföldi megoszlását szemlélteti (azzal a feltételezéssel, hogy a hizott zsiradék jelentős része – becsléseink szerint legalább 75%-a –

kisütésre kerül, majd zsír formájában export értékesítés tárgyát képezi).



6. ábra: A hízott lúd termékek árbevétel-megoszlása az export és belföldi értékesítés alapján

Forrás: Pannon Liver Kft., 2002.

A 6. ábrán az is látható, hogy a hízott lúd értékesítés abszolút exportorientált. Export értékesítésből származik az árbevétel 91%-a, a belföldi eladások értéke csupán 9%.

3.3. A versenyképesség mennyiségi és minőségi vonatkozásai

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

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

Célunk, hogy a hizott lúd főtermékeinek k hozatala a fajtától maximálisan elvárható színvonalat produkálja és a termékek minősége és árszintje a legmagasabb piaci igényeket ki tudja elégíteni.

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

Erre az elvre épült a hizlalást végző termelők (tömők) 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 hizott 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 jövedelmezőségcsökkentő hatását az elvégzett kalkulációk igazolják. A különböző testtömeg és az ahhoz tartozó hízott lúd termékeknek (elsősorban a májnak) mennyiségi és minőségi kihatása alapján nyerhető termék-mennyiségekhez – a kereslet minőségi paramétereinek 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.

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 májtömegeből és az egyéb termékeknek fajlagosan alacsonyabb kihozatalaiból adódó árbevétel kiesést.

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

3.4. A hizott lúd termékpálya modell

A hizott lúd ágazat 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 (7. ábra).

A 7. 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 képviselete 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-lúd ágazat hatékonyságának emelésére, az állattartási és állategészségügyi szabályok, a nyomkövethetőségi, 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 Agrárintervenciók 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, melyeket a BTT gyűjt össze és dolgoz fel. 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.

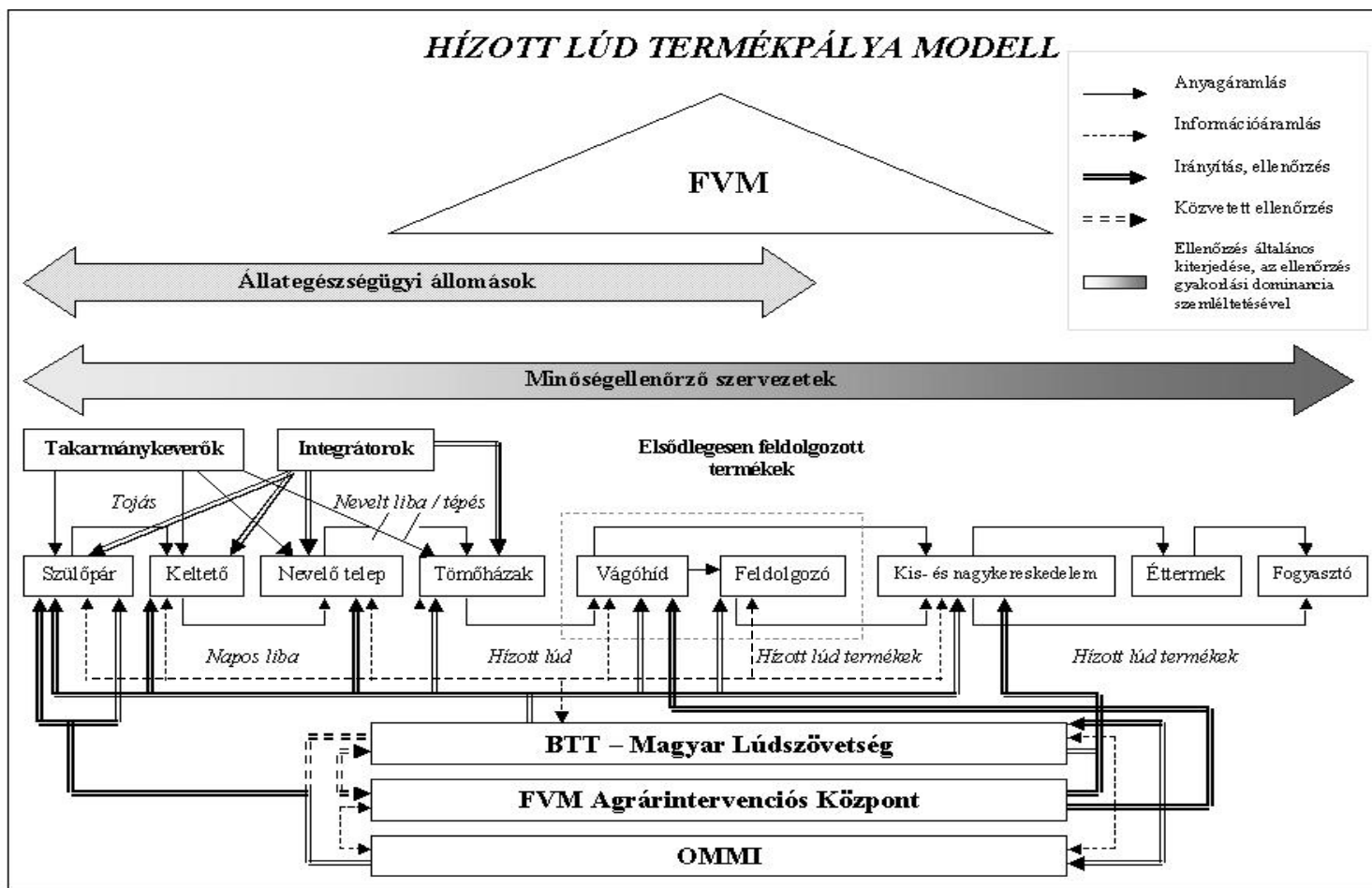
Az Agrárintervenciók Központnak kulcsszerepe van a hizott libamáj export kontingens pályázók közti odaítélésében, a teljesítés nyomonkövetésében és ellenőrzésében. A hizott libamáj export engedéllyel rendelkezők – melyek kizárólag a vágóüzemek lehetnek, de ezt a jogot bizonyos időszakra hivatalosan átadhatják az exportáló

cégek 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 helyszíntre kirendelt állategészségügyi állomás által. A feldolgozó- és vágóüzemek rendszeres állategészségügyi- és élelmiszerhigiéniai szemléjének a tárcát (FVM) képviselő állatorvosok is rendszeres résztvevői.

A független 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.



7. ábra: Hízott lúd termékpálya modell

4. ÚJ ÉS ÚJSZERŰ KUTATÁSI EREDMÉNYEK

- 1. A vizsgált tényezők (beszerzési ár, exportár, termelési költségek) trendfüggvényeinek vizsgálata alapján megállapítható, hogy – változatlan trendek esetében – az ágazat jelenleg is igen alacsony jövedelme 2004-re nullára csökkenhet (rosszabb esetben az ágazat veszteségesé válhat).**
A hízott libamáj ágazat jövedelemviszonyai az alapanyag (hízott lúd) beszerzési árának folyamatos emelkedése, a libamáj exportárának utóbbi években bekövetkezett drasztikus csökkenése, valamint a feldolgozási költségek emelkedése miatt 1995 óta évről-évre kedvezőtlenebbé váltak.
- 2. A minőségi hízott libamáj termelésének egyik feltétele a termékpálya egészére kiterjedő, egységes minőség-ellenőrzés és –tanúsítás.** Ehhez – első lépésként – olyan nyilvántartási rendszer bevezetése szükséges, amely az alapanyag egyértelmű és megbízható nyomonkövetését teszi lehetővé a tenyésztőtől egészen a feldolgozóig.
- 3. A nyers hízott libamájat feldolgozó ipar által készített termékek és az azokhoz szükséges alapanyag minőségi igénye alapján a libamáj legmagasabb értékesítési (export) árszintjét az ún. „entier” kategóriájú termékkel lehet elérni, aminél a gyártáshoz szükséges májalapanyag tömege 400-600 gr. közötti.** Elsősorban a francia igények miatt ez tekinthető

a jövőben célminőségnek, amihez ki kell alakítani az ágazatban a hízott májjal szemben támasztott minőségi-, és minősítési követelmény-rendszert, valamint az ezeket kielégítő (ezeknek megfelelő) termelés rendszerét.

- 4. A magyar libamáj francia exportjának középtávon nincsen reális alternatívája, ezért az ágazat szereplőinek olyan megoldást kell keresniük, amely a Franciaországba irányuló export számára a mostaninál kedvezőbb feltételeket biztosít. Ennek egyik módja a francia áruházláncok sajátmárkás termékeibe történő beépülés lesz.**

- 5. A hízott lúd ágazat vertikális integrációs modelljének figyelembevételével irányított és ellenőrzött alapanyag-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 kellő hatékonysággal termelő hízott lúd ágazat újjászervezésére és jövedelmező működtetésére.

5. JAVASLATOK AZ EREDMÉNYEK ELMÉLETI ÉS GYAKORLATI FELHASZNÁLÁSÁRA

1. A dolgozat felhívja a termékpálya szereplőinek figyelmét a termelés- és értékesítés hatékonyságnövelését célzó intézkedések alapvető szükségességére.
2. A termékpálya különböző szintjein a terméklánc-szemléletnek és a folyamatos ismeretbővítésnek érvényesítését segíti elő.
3. A dolgozat felvázolja azokat a francia piaci elvárásokat, melyeknek való mind magasabb szintű megfelelés segíthet az ágazat jövedelmezőségi szintjének emelésében.
4. A hazai libamáj termelés volumenének kb. 25%-os csökkentése szükséges a piaci egyensúly helyreállításához. Ennek megvalósítása csak ágazati szinten koordinált folyamat eredménye lehet.
5. Célszerű Magyarország legnevesebb export termékeinek – a „hungaricum”-oknak – együttes fellépését és értékesítési képviselőt meg szervezni a külföldön. A magyar libamáj mellett méltó helyet foglalhatna el a szegedi téliszalámi, a kalocsai fűszerpaprika, vagy a tokaji bor. A képviselői irodák létrehozásához kormányzati segítséget szükséges megcélozni.

6. A hízott libamáj alapú termékeket célszerű egy-egy tájegységhez, illetve azok jellegzetességéhez, vagy nevezetességhez kapcsolni. Az EU-n belül az egyes régiók jelentőségének felértékelődése várható. A hízott lúd hagyományos termelési módját hozzuk összefüggésbe a libamáj minőségével, mint különleges élelmiszeripari termékkel.

6. AZ ÉRTEKEZÉS TÉMAKÖRÉBEN ÍRT TUDOMÁNYOS KÖZLEMÉNYEK, ELŐADÁSOK

Magyar nyelven lektorált szakfolyóiratban megjelent tudományos közlemények:

- 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.
- 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.

Idegen nyelvű publikációk:

- 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.
IF: 0,284

- ZS. TURCSÁN, J. SZIGETI, L. VARGA, L. FARKAS, E. BIRKÁS, J. TURCSÁN (2001): The Effects of Electrical and Controlled Atmosphere Stunning Methods on Meat and Liver Quality of Geese. POULTRY SCIENCE 2001. 80:1647-1651.
IF: 1,154

ELŐADÁSOK, KONZULTÁCIÓK, TUDOMÁNYOS MUNKA:

INRA (Institut National de la Recherche Agronomique) –
Unité Experimentale des Palmipades á Foie Gras,
Franciaország, 2000.

„A libamáj-véresség okai és csökkentésének lehetőségei” c.
kutatásban való közreműködés.

OKTATÁSI MINISZTERIUM, 1999-től kezdődően
Tudományos szakértői munka

PALMAVIS, Franciaország, 2001., 2002., 2003.
Piacelemző szimpóziumokon való részvétel

SIAL, Franciaország, 1996., 1998., 2000., 2002.
Konzultációk, piackutatás

SIA, Franciaország, 1997.
Piackutatás

FOODEX, Japán, 1998., 1999., 2000., 2001., 2002.

Konzultációk, piackutatás