

# **DOKTORI (PhD) ÉRTEKEZÉS TÉZISEI**

**KAPOSVÁRI EGYETEM  
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR**

Matematikai és Informatikai Intézet  
Alkalmazott Matematika és Fizika Tanszék

A doktori iskola vezetője:  
**DR. SZÉLES GYULA**  
MTA doktora

Témavezető:  
**DR. PAÁL JENŐ**  
A mezőgazdaságtudomány kandidátusa

## **A TENYÉSZERTÉS-PIAC GAZDASÁGI ÖSSZEFÜGGÉSEINEK ELEMZÉSE A 90-ES ÉVEKBEN**

Készítette:  
**KÖVÉR GYÖRGY**

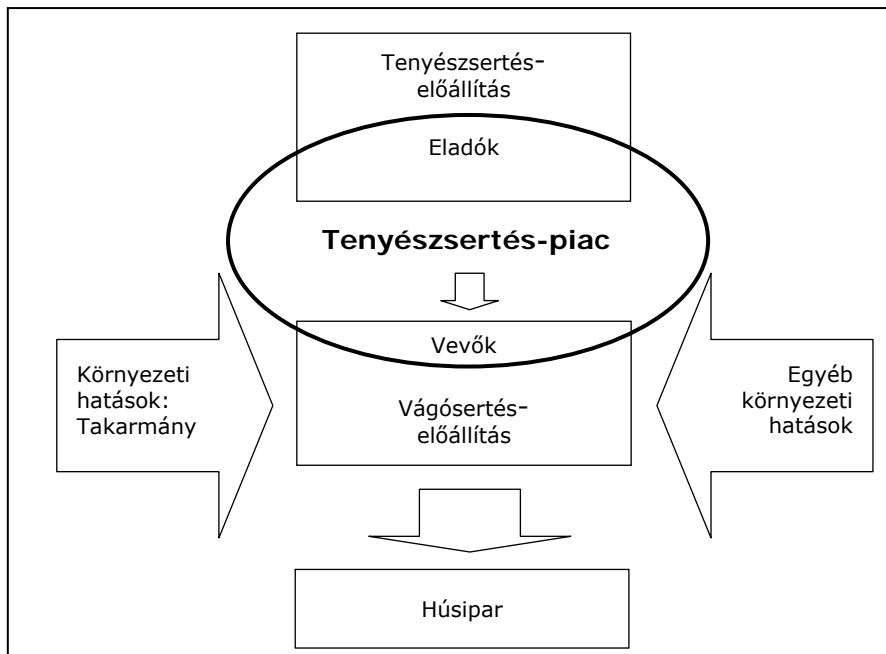
KAPOSVÁR

2005



## 1. A KUTATÁS ELŐZMÉNYEI, CÉLKITŰZÉS

Az utóbbi időszakban jól érzékelhető szemléletváltás következett be a magyar mezőgazdasági folyamatok elemzési módszertanában. Az egyes ágazatok vizsgálata helyett az élelmiszergazdaság szereplői a termékpálya megközelítést részesítik előnyben. A tenyésztés-piac, az értekezés tárgya, a teljes termékpálynak csupán kis szeletét képezi (1. ábra). A sertéshús előállítás költségeiben a takarmányozás hetven százalékos súlya mellett a tenyésztés-vásárlás költségeit gyakran ki sem mutatják. A végtermék minőségét a takarmányozáson és a tartási körülményeken kívül a tenyésztések genetikai tulajdonságai határozzák meg. A tenyésztés előállítással, forgalmazással a magyar sertéstenyésztést elemző ökonómiai szakirodalom legfeljebb érintőlegesen foglalkozik.



1. ábra A tenyésztés-piac elhelyezkedése a szűken értelmezett sertéshús-termékpályán

A tenyészsertés piacának vizsgálata hozzájárul egyrészt a teljes termékpálya megismeréséhez, másrészt segít feltárni azt is, hogy a piaci szereplők tevékenységét, annak céltudatosságát milyen mértékben határozza meg az, hogy a teljes termékpálya résztvevői.

A sertéshús-termelési ágazat jelentős átalakuláson ment keresztül az utóbbi tizenöt évben. Csökkent a hazai húsfogyasztás, azon belül a sertéshúsfogyasztás arányaiban is visszaesett. Exporttevékenységünk meg sem közelíti a korábbi mennyiséget. Ugyanakkor a sertéshússal kapcsolatos fogyasztói igények át is alakultak.

A tenyészsertés-piacon is változások történtek ez idő alatt. A tenyészsertések minősége egyes paraméterekben látványosan, másokban szerényebben javult, olyan új minőségi kategóriák bővítették a kínálati oldalt, mint például a stresszmentes tenyészállat. A piacon új fajták, új szereplők jelentek meg, a gazdasági környezet átalakult valódi piacgazdasággá.

A külföldi érdekeltségű eladók megjelenése minden piaci szereplő számára nyilvánvalóvá tette, hogy a marketingszemlélet agrárgazdaságban tapasztalható fejletlensége a tenyészsertés-előállító és -forgalmazó területen is nehézségeket okoz. Az EU csatlakozás után a magyar viszonyokhoz szokott eladók további fejfájásra számíthatnak, hiszen pozícióikra negatívan hathat például az esetleges szabad fajtaáramlás.

A sertésvertikum a szarvasmarha- és a baromfiágazat mellett a magyar agrárgazdaság egyik kiemelkedően fontos területe.

A dolgozat célja, hogy feltáró jellegű kutatást végezzen a tenyészsertés-piacon. Mint minden nyereségorientált tevékenység piacán, a tenyészsertés-piacon is éles verseny folyik. A napi verseny küzdelme nem teszi lehetővé, hogy a piac feltáró jellegű kutatásánál többre vállalkozzon egy olyan dolgozat, amely „független” a piaci verseny résztvevőitől. Célszerű

viszont feltárni az összefüggéseket egy korábban még nem elemzett területen, a tenyésztés-piacon, hogy megértsük a piac résztvevőinek cselekvési lehetőségeit. A feltáró vizsgálatok alapot adhatnak további leíró, illetve okozati kutatásokra.

Kiemeli a téma kutatásának aktualitását a sertéságazatban 2003 eleje óta tapasztalható elhúzódó válság, amely lezárja a 1989-es rendszerváltozástól az EU csatlakozásig eltelt időszakot. Elméleti és gyakorlati fontossággal egyaránt bír, ha elvégezzük a jelzett időszakban a tenyésztés-piac feltáró kutatását. Ez alatt az időszak alatt zárult le a Kahyb sertés, a magyar tenyésztés-piac jellegzetes termékének életciklusa. A hibrid kialakítása a Kaposvári Egyetem Állattudományi Karának elődjén, a Kaposvári Mezőgazdasági Főiskolán 1962-ben, Anker Alfonz irányításával kezdődött (Baltay, 1983).

A piac feltáró jellegű vizsgálata a következő témakörökre terjed ki:

- A tenyésztés-piacot körülvevő makrokörnyezet vizsgálata
- A termék azonosítása, a marketing szakirodalom által tárgyalt termékmodell alkalmazhatóságának elemzése
- A marketingmix további elemeinek vizsgálata: ár, értékesítési csatornák, promóció
- Marketing-stratégiák – verseny-analízis
- A tenyésztés-ágazat SWOT analízise
- A tenyésztés-piac bővítésének lehetőségei

A disszertáció címében megjelölt vizsgálati időszakot célszerű kiterjeszteni 2003 közepéig, hogy a közelmúlt eseményeit is feldolgozhassuk.

## **2. ANYAG ÉS MÓDSZER**

### **2.1. A szekunder adatbázis**

A feltáró jellegű kutatást elsősorban kvalitatív módszerekkel kívánjuk vizsgálni. A mélyinterjúkra alapozott primer adatgyűjtést meg kell előznie a szakterülethez tartozó szekunder adatok elemzésének.

A szekunder adatok gyűjtése és feldolgozása a tenyésztés-piacot közvetlenül befolyásoló környezeti összetevők témaköréhez kapcsolódóan a következő területeken szükségesek:

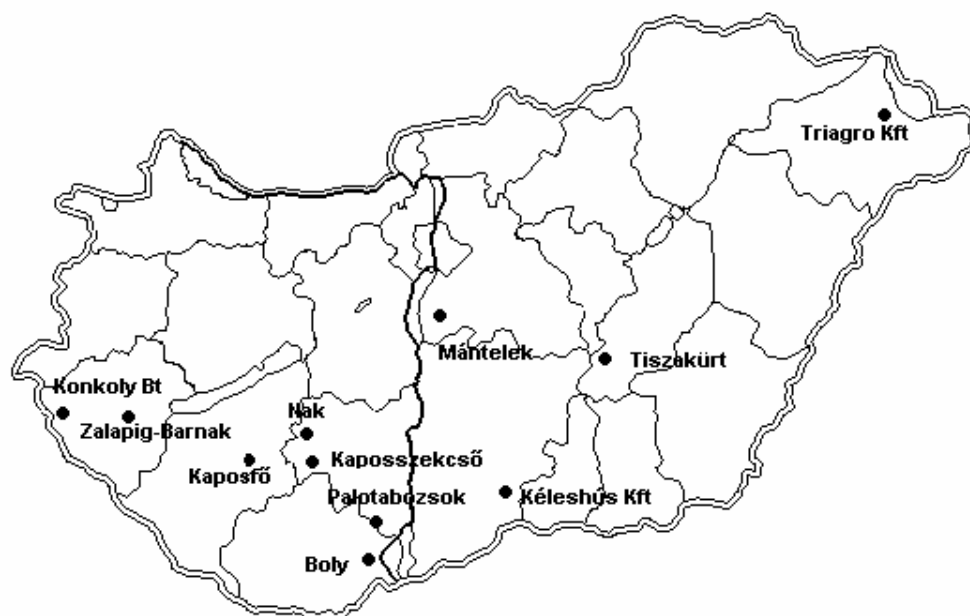
- Statisztikai adatok a sertés- és kocalétszámról, vágósertés-előállításra, a vágósertés árára vonatkozóan
- A tenyésztői munkát befolyásoló állami, hatósági, intézményi rendelkezések, jogszabályi környezet
- A tenyésztés-minősítés, törzskönyvezés által eredményezett összesített adatok
- Egyes szakfolyóiratokban megjelent, mások által készített olyan interjúk, melyek az értekezés kutatási területének megfelelnek

### **2.2. A primer adatbázis**

Kvalitatív jellegű kutatások esetén előszeretettel alkalmazott fókusz-csoportos módszernek vitathatatlan előnyei mellett számos hátránya is van, melyek nem tették lehetővé az elsődleges adatok összegyűjtését. Versenytársak nem fejtették volna ki a piacról, a stratégiákról, előnyökről-hátrányokról, egymásról alkotott véleményüket a többiek előtt. A megszólaltatott szakemberek személyesen ismerik egymást, esetleg hosszú évek óta. Egyesek korábban a konkurenciánál álltak alkalmazásban. A

tenyészsértés-piac feltáró kutatáshoz szükséges primer adatbázis összeállítására mélyinterjúk készítése a megfelelő eljárás. Ez lehetőséget ad arra, hogy az interjúalany szabadabban, kötetlenebbül fejtse ki véleményét az adott témáról, valamint elkalandozhat saját maga által fontosnak tartott területekre is. Az interjúk tervezett hossza 60 perc.

A mélyinterjúk elkészítése során nem követhetjük a kvantitatív kutatási módszerek mintavételi gyakorlatát, a nagy elemszámú reprezentatív mintavételt. A tenyészsértés-piac feltáró vizsgálata során 33 mélyinterjú készült. 11 eladói, köztük a DumecoBreeding Kft kivételével minden fontos hibrid, vagy fajtatizta sertést előállító vállalkozás és egyesület képviselteti magát. A vizsgálatba bevont 11 tenyészsértés-vevő vállalkozás földrajzi értelemben lefedi Magyarországot (2. ábra). Elkészült továbbá a sertéstenyésztéssel határos szakterületeket érintő 11 szakértői interjú is.



2. ábra. Az interjúalanyként kiválasztott tenyészsértés-vevő vállalkozások földrajzi elhelyezkedése

Míg az eladói oldalt majd teljes körűen lefedik az interjúk, addig a vevői oldalon nem lehetett sem teljességre, sem reprezentativitásra törekedni. Ugyanakkor a kiválasztott vevőkre igaz, hogy

- minden vizsgálatba vont eladóhoz található vevő-partner
- a saját kocásüldő-előállítás és a vásárlás is gyakorlat
- egyes telepeken állománycsere történt – fajta- és eladóváltással
- történt új betelepítés, eladóválasztással
- magas és alacsony színhússzázalékkal egyaránt állítanak elő vágósertéseket
- széles kocalétszám-tartományt (120-2300 db) – az árutermelés alsó határától – fednek le a telepek
- földrajzi értelemben gyakorlatilag lefedik az országot.

Az agráriumban általános szakmai vélekedés, hogy az egy-két kocás gazdaságok legfeljebb szociális szempontból tekinthetők fontosnak. Találhatunk azonban példát arra, hogy a háztáji gazdaságok korábbi integrációja újraszerveződött, esetleg átvészelte az elmúlt időszakot. Ezek a gazdaságok – szoros integrációban működve – a nagyüzemi minőséghez közelítő vágósertés előállítására képesek és a tenyésztés-piacon vevőként lépnek fel.

A tenyésztés-piac makrokörnyezetének elemzése a STEEP analízis módszerével történt, amely a társadalmi, tudományos-technológiai, közgazdasági, ökológiai és politikai-jogi környezet vizsgálatát helyezi előtérbe. A marketingtudomány eszköztárából a marketingmix 4P (termék, ár, hely, promóció) elnevezésű modelljét, illetve Kotler ötszintű termékkonceptióját alkalmaztam arra, hogy a mélyinterjúk segítségével összeállított adatbázist feldolgozzam. A tenyésztés-ágazat erős és gyenge pontjait, a fejlődés lehetőségeit, a fenyegető tényezőket SWOT elemzéssel vizsgáltam meg.



### 3. EREDMÉNYEK

#### 3.1. A tenyészsertés-piac makrokörnyezete

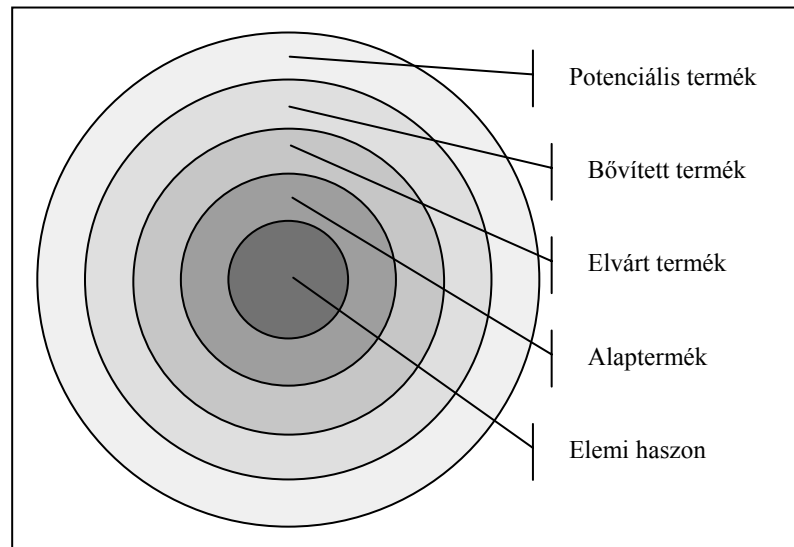
Az egy főre jutó hús- és hústermék-fogyasztás drasztikusan csökkent 1989 után. A sertéságazat szempontjából további negatívum, hogy mind a hús-, mind a zsiradék-fogyasztáson belül jelentősen csökkent a sertés részaránya. A belső fogyasztás csökkenésén kívül az exportpiacok elvesztése ad magyarázatot arra, hogy a magyarországi sertésállomány néhány év alatt a korábbi létszám felére csökkent. Az ágazatban a vizsgálati időszak alatt jelentősen átalakultak a tulajdonviszonyok, a korábbi jól működő integrációs kapcsolatok felszámolódtak, újak viszont alig alakultak ki.

A sertés-hús-termékpálya határozza meg a tenyészsertés-piaci eladók termékkínálatát. A húsipari vállalatok egyik legfontosabb elvárása a vágósertéssel szemben a homogenitás mind falkán belül, mind a falkák között az élősúlyban és a színhússzázalékban. Ennek a követelménynek csak a nagyüzemekben előállított sertések tesznek eleget. A vágás utáni minősítés és a hozzárendelt árképzés bevezetése óta a vágósertések átlagos színhússzázaléka tíz év alatt kilenc százalékkal nőtt. A jelentős növekményt a telepi tenyészállomány, elsősorban a kanok cseréjének, illetve a takarmányozásban bekövetezett változásnak tudhatjuk be. A vágósertés előállító telepek az egyedi mérési adatok visszacsatolása alapján saját **gazdasági célkitűzésüknek** megfelelő színhús-tartalommal rendelkező vágósertéseket állíthatnak elő.

### 3.2. Termék, termékvonalak, márkák, a marketingmix

Kotler ötszintű termékkonceptiója (3. ábra) a tenyészsertés-piacon megfelelő módosítás után alkalmazható. Az **elemi haszon** az az alaptulajdonság, ami nélkül a termék nem tudja betölteni a funkcióját. A tenyészsertés esetében az elemi haszon a várható szaporulat, a gazdaságosan előállítható vágósertés.

Az **alaptermék** szintjén a tenyészkoca- és tenyészkan-süldő található. Eltérően Kotler termékmodelljétől, ahol az alaptermék hordozza az elemi hasznot, a kocasüldő esetleg meddő, kansüldők esetében a termelt sperma minőségével, mennyiségével, eltarthatóságával lehet probléma.



3. ábra. A termék öt szintje. (Kotler 1998)

Az **elvárt termék** modell szintjén olyan tulajdonságokat találunk, melyek hiányában a vevők a terméket valószínűleg nem veszik meg. Tenyészszüldő esetén ezek közé tartozik a megbízható törzskönyvi nyilván-

tartás, az ivarzási garancia, a négyesmentes egészségügyi státusz, a megfelelő ÜSTV és tenyészszülő index és a fajtára jellemző tulajdonságok megléte.

A **termékbővítés** változatos lehetőségeit kínálja a tenyésztés-előállításra a hibridizáció, mellyel szemben a legfontosabb követelmény, hogy a hibrid végtermék tulajdonságai nagy biztonsággal ismételhetők legyenek. A sikeres hibridizáció jelentős méretű kocaállományt követel meg. A magyar sertéshibridek vonalainak létszáma gyakran még a minimális szintet is jóval alulmúlja. Az eladó a termékbővítés érdekében a további eszközökkel élhet (a teljesség igénye nélkül): vemheskoca-értékesítés, felkínált szülőlétszám nagysága, egyedi vérvizsgálat, SPF állomány, ivarzási garancia helyett termékenységre, fialásra történő garanciavállalás, stb. A termékbővítéssel kínált egyes előnyök idővel **elvárásokká válnak**, mint például a stresszmentes anyai oldal.

A **potenciális termék** tulajdonságai közé azokat az átalakításokat sorolhatjuk, amin a termék a jövőben átmehet. A vállalatok erről nem szívesen nyilatkoznak. A szakirodalmi források szerint ilyen lehet az extenzívebb tartásra, vagy a kanhizlalásra alkalmas fajták, vonalak kialakítása.

Különleges termék a tenyésztés-piacon a mangalica, mely gazdasági jelentőségében nem veheti fel a versenyt az ipari fajtákkal, az állomán létszáma korlátozott és állami támogatásra szorul mind a tenyész-, mind a vágóállat-előállítás.

A magyar tenyésztés-piacon a hibridsertés-előállító vállalatok szolgáltatják a mintát a termékösszetételre, a termékvonalak karbantartására. A PIC kínálatában a kocavonalak korszerűsítésére, a Seghers esetében széles terminálkan választékára hívhatjuk fel a figyelmet. A magyar vállalkozások közül a Hungapig Kft termékösszetételét említhetjük, ahol a tenyésztést

kiegészíti a takarmány-, premix-, gyógyszer- és tartástechnológia-forgalmazás is. Az ISV Rt termékösszetétele még ennél is szélesebb.

Elsősorban a jelentős tőkeerővel rendelkező, nagy forgalmú vállalkozások élnek a márkanevek használatával. A hibridelőállítók esetén ez kézenfekvő, de fajtatiszta sertést tenyésztők körében is megfigyelhető a márkázásra való törekvés. A teljes hús-termékpályát átfogó márkázott húsprogramok létrehozására vonatkozó törekvések viszont a szerződések betarthatatlansága miatt rendre kudarcot vallanak.

A termelő azt várja el, hogy a tenyészszüldő eladási árában megjelenjen az előállítás többletköltsége, a vásárló viszont arra számít, hogy a hizó és a tenyészszüldő ára közötti különbség a magasabb szaporaságban, jobb takarmányértékesítésben, növekedési erélyben és vágóértékben térül meg. A vágósertés előállításához képest költségnövelő tényezőként jelenik meg a megnövekedett munkaerő-igény, a fokozottabb egészségügyi követelmények, a szelekcióhoz szükséges vizsgálatok, az újrafalkásítások veszteségei. A kanelőállítás esetében további költségnövekedést okoz a selejtezett szüldők késői ivartalanításából fakadó veszteségek. A tenyészsertés-piacon az alacsonyabb árkategóriában árversenyt figyelhetünk meg, a drágább tenyészszüldők piacán az erős termékdifferenciálódás miatt árversenyről nem beszélhetünk.

A **marketing-csatornák** és a **promóció** közös sajátossága a személyes kapcsolatok kiemelt fontossága. A külföldi cégek első magyarországi lépései közé tartozott, hogy „megvettek egy-két jó szakembert”.

### 3.3. A piac forgalmának vizsgálata

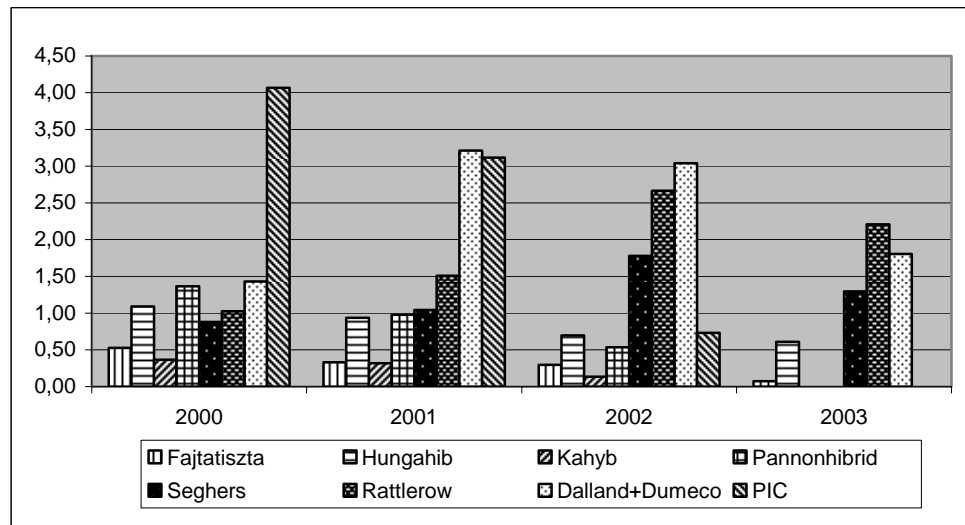
1993-ban érte el a mélypontot a kocasüldő-forgalmazás, 2,49% utánpótlási százalékban. A legmagasabb 1998-as adat, 11% is jóval alatta marad a kívánatos értéknek, azóta pedig jelentősen csökken. A kanforgalmazásban mutatkozó negatív tendencia az, hogy a kocaállományhoz képest egyre kevesebb kansüldőt értékesítenek, ami feltételezi az ellenőrizetlen „zugkanok” számának emelkedését. A kedvezőtlen eladási adatok megkérdőjelezzik a tenyészsüldő-forgalomhoz kötött állami támogatás hatékonyságát.

A törzskönyvezett kocák létszámához viszonyítva az eladott kocasüldők számát tekintve 1998-ban értük el a vizsgálati időszak maximumát, 1,2 kocasüldő/koca értéket, azóta ez csökkenő. A szakmailag elvárható ideális érték 4 értékesített kocasüldő egy kocára vetítve. Az ellenőrzésben tartott kocák száma 1998 óta 37527-ről 47008-ra növekedett 2003-ig. A törzskönyvezés öncélúvá vált, a költségei nem térülhetnek meg a tenyészsüldő-eladás árbevételéből, jelentős állami támogatásra szorul.

Elsősorban a következő tényezők miatt alacsony a piac forgalma:

- Félelem az állategészségügyi problémák behurcolásától
- A nagyobb vállalkozások számára – 4-500 kocánál nagyobb telepek – gazdaságosabb a szülőpár önálló előállítás.
- Az integráció szinte teljes hiánya. Nem létező fogalom a tenyésztési piramis.
- A hagyományok. A magyar gazda maga akar „tenyésztetni”, előállítani a szülőt, nagyszülőt, stb.
- Tőkehiány. Gyakran egy-egy kan árának kifizetése is napi gondot okoz. A teljes állománycsere költségeit a legtöbb vállalat nem tudja elviselni.

- Nem érdemes megvenni értékes tenyészállatokat olyan környezetbe, ahol az állat az elvárt magas eredményeket teljesíteni nem tudja.
- A vágósertés-piac bizonytalansága különösen a kisebb vállalkozások körében fogja vissza a keresletet.
- A jobb minőségű vágósertés árában nem térül meg a drágább tenyészanyag, a drágább takarmány, az igényesebb tartástechnológia.

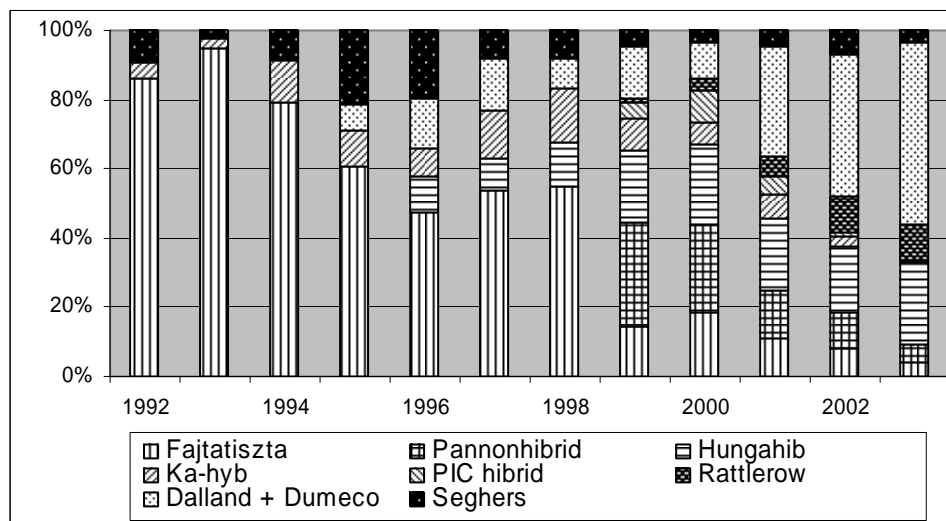


4. ábra. Eladott kocasüldők száma az ellenőrzött kocák számához viszonyítva, szervezetenként (Forrás: OMMI)

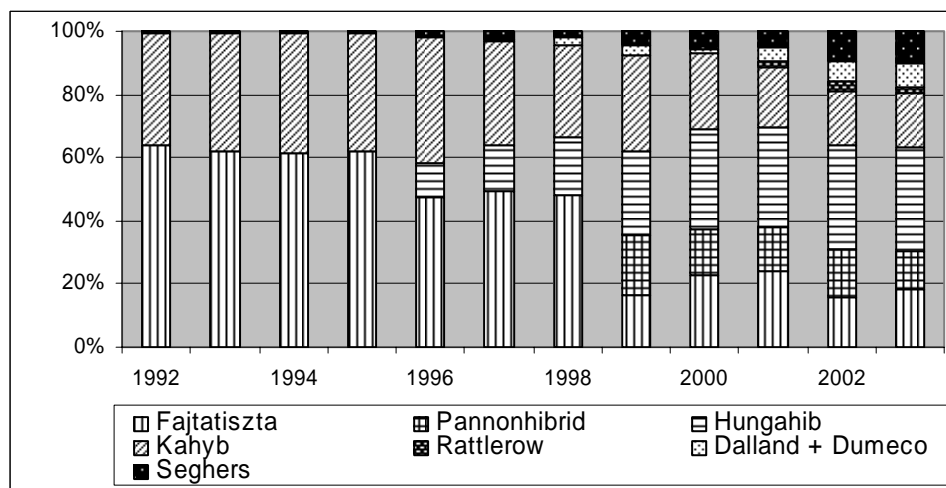
Amennyiben eladó szervezetenkénti bontásban (4. ábra) vizsgáljuk az eladott kocasüldők és az ellenőrzésben tartott kocák arányát, kiderül, hogy a PIC-t kivéve minden külföldi cég képes volt növelni, vagy szinten tartani ezt a mutatót, még a magyar eladók esetében mindenhol csökkenést tapasztaltunk 2000 és 2003 között.

Mind a kan, mind a kocasüldők forgalmának vizsgálatokor megállapítható, hogy 1998 óta tartósan növekszik a külföldi hibridek részaránya (5., 6. ábra). A verseny intenzitására jellemző, hogy a PIC nem tudott megka-

paszkodni Magyarországon. 2002-ben már csak 40 %-nyi a kocasüldők piacán a magyar vállalkozások részaránya. A drasztikusan lecsökkent magyar piaci részesedést pedig mesterségesen elkülönített szegmentumokra bontotta a megosztott sertésszakma, amikor a fajtatiszta tenyészeteket hibrid programokba csábította 1998 végén. A hibrid programok feladása 2003-2004-ben valamivel szélesebbre nyitotta a tenyésztők mozgásterét.



5. ábra. Kocásüldő forgalom megoszlása szervezetenként (Forrás: OMMI)



6. ábra. Kansüldő forgalom megoszlása szervezetenként (Forrás: OMMI)

### 3.4. A tenyészsértés-ágazat SWOT analízise

A tenyészsértés-ágazat SWOT analízise a tenyészsértés-piac feltáró vizsgálatának legfontosabb eredményeit foglalja táblázatos formába (1. és 2. táblázat). A SWOT analízis eredményeire támaszkodva ajánlhatunk a piaci eladók számára követendő stratégiát.

1. Táblázat. A tenyészsértés-ágazat legfontosabb erős és gyenge pontjai

Erős pontok	Gyenge pontok
Az összes fontos világfajta megtalálható a hazai tenyésztésben. Az őshonos mangalica is gazdasági jelentőséggel bír.	A termékpályán integrációs kapcsolatok alig léteznek, teljes körű integráció nincs, a tenyésztési piramis hiányzik.
A jelentős külföldi hibridek is jelen vannak. Az eladók közötti verseny intenzitását jelzi, hogy a PIC már ki is szorult a magyar piacról.	A sertéságazat jövedelmezősége ingadozó, a termelés hatékonysága nemzetközi összehasonlításban elfogadhatatlanul alacsony.
Az integrációs kapcsolatoknak erős hagyományai vannak.	A sertéstartók nagy része önállóan állítja elő a kocáit. Szívesen „tenyészt”.
A sertéstartás hagyományos ágazat. Megfelelő a szakember-ellátottság.	A tenyészsértés-előállító kapacitás túlméretezettsége 3-4-szeres.
A tenyészsértés vásárlók között jelentős a hosszú távú gazdálkodásban érdekelt nagyüzemek száma.	A sertéságazat a korábbi méretéhez képest felére csökkent, ez maga után vonta a tenyészsértés-piac szűkülését is.
A magas létszámú ellenőrzött- és törzsállomány gyors piaci növekedés esetén is utánpótlási lehetőséget biztosít.	A vevők forgóeszköz-hiányosak. Például a kötelező karanténzás is forgóeszköz-lekötést jelent.
A sertéshús hagyományos élelmiszer, jelentős mennyiséget fogyasztunk.	A magyar hibridsertés-programok évekig felaprózták a tenyészsértés-piacot.
A fajtaelismerés, tenyészsértés-minősítés, törzskönyvezés egységes állami felügyelet mellett történik.	Az alacsony kocalétszámú magyar hibridsertés-programok fenntarthatósága megkérdőjelezhető.
A sertés genetikája változatos tenyészcélok elérését teszi lehetővé.	Az ágazat nem képes jelentős tenyészsértés exportra. Az import nem hasznosul eléggé.
Az EU előírásainak megfelelő, megbízható törzskönyvezési adatbázis.	A szakma megosztott, érdekvédelmi szervezetei felszámolódtak.
A jól öröklődő színhús-tartalom alapján minősítik a vágósertéseket.	A vágósertéspiac ingadozásai felerősödve érvényesülnek.



## 2. Táblázat. A tenyészsertés-ágazat lehetőségei és fenyegetései

Lehetőségek	Fenyegetések
A vágósertés termelés koncentrációja az 1-2 kocás gazdaságok megszűnésével jár, és ez a jelenlegi termelési színvonal mellett is kétszeresére bővítheti a tenyészsertés-piacot.	Az étkezési szokások változása hátrányosan érinti a sertéshúst.
A volt szocialista országok sertéspiacáról korábban az EU országok szorítottak ki, most esetleg visszatérhetünk, sőt a tenyészsertés-export is bővíülhet.	A kilencvenes évek eleje óta ismét jelentkező sertésciklus a tenyészsertés-piacot is érzékenyen érinti.
A hagyományos ízlésnek megfelelő sertéshús-termékek piaca várhatóan ismét növekszik.	A fajtatiszta sertést tenyésztők szervezetlenek, összehangolt marketingtevékenység híján piacvesztésük fokozódhat.
A szemestakarmány- és a sertéságazat között megbomlott termelési egyensúly a sertéstermelés növelésével állítható helyre.	A baromfiágazat jóval szervezettebb és továbbbi térnyerése fenyegető.
A vágósertés-előállítás hatékonyságát a takarmányozási és elhelyezési körülmények javításával csak egy határig lehet növelni. Azon túl a kocaállomány minőségi cseréje a hatékonyságjavítás legfontosabb eszköze.	A tenyészsertés-vevők tőkehiányosak. A vágósertés-termelés koncentrációja olyan nagy összegű befektetést igényel, ami jelenleg hiányzik az ágazatból. Ha időközben zsugorodik az önellátást szolgáló sertéstartás, akkor a hazai sertéságazat akár a jelenlegi méret felére is csökkenhet.
A magyar sertéságazat korábban bizonyította, hogy 10 millió sertés tartására képes. Ez a tenyészsertés-ágazat potenciális méretét is kijelöli.	Az 5-10 millió vágósertés egy tenyésztési programmal is előállítható, lásd a dániai példa. Ha ez egy hibrid program, akkor a tenyészsertés-piacon monopólium alakulhat ki.
A minőségbiztosítási rendszerek bevezetésével kapcsolatos elvárások az ellenőrzött körülmények között előállított tenyész-süldők iránti igényt fokozzák.	A takarmányozási és környezeti feltételek jelentős javítása előtti tenyészállomány cseréje kudarcra végződik és az egész piacra kedvezőtlen hatással van.
Az integrációs kapcsolatok megerősítése lehetővé teszi a tenyész- és vágósertés előállítás fázisainak elkülönítését, a tenyészsertés-piac bővítését.	

#### 4. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

##### **A primer és szekunder adatbázis értékelése után a következő megállapításokat tehetjük:**

- A vizsgált időszak alatt a tenyésztés-ágazat nem tudta kivonni magát a sertésenyésztésben tapasztalható általános csökkenő tendenciák alól.
- A tenyésztés mint termék erősen differenciált. A piacon tapasztalható erős verseny arra szorítja az eladókat, hogy változatos formában keressék a termékbővítés lehetőségeit.
- A vizsgált időszak alatt a tenyésztés-piacon a kocák eladási mutatója 1992-1998 között jelentős növekedést mutatott, a bevezetett támogatási rendszernek köszönhetően. 1998 óta a támogatások ellenére fokozatos csökkenést lehet megfigyelni. A kansüldő-eladások tendenciája gyakorlatilag végig csökkenő.
- A szűkülő piacon az éles verseny hatására jelentős átrendeződés mutatható ki. Komoly előnyt élvez a Dumeco Breeding Kft, melyet azzal ért el, hogy sikerült integrációs kapcsolatokban részt venni. A verseny intenzitására jellemző, hogy olyan jelentős eladók, mint a Geno-kahyb Kft és a PIC, kiszorultak a piacról.
- A magyar tenyésztés-eladók számára tetemes versenyhátrányt jelent a túlméretezett törzskönyvezési rendszer.
- A magyar sertésenyésztő ágazatban tapasztalható megosztottság a tenyésztés-piac felaprózódásához vezetett, ami egyaránt fékezte a tenyésztés- előállítás genetikai és gazdasági eredményességét.

### **A tenyészsertés-piac növekedési esélyei**

A tenyészsertés-piac 30-40 ezer koca- és 4-5 ezer kansüldő évi forgalmát jelenti. A piac bővülése három forrásból származhat. Az egyik a sertéságazat növekedése. A tenyészsertés-piac potenciális lehetőségeit a korábbi 10 milliós sertésállomány jelzi. Amennyiben a sertésállomány növekedésével nem is számolunk, a tenyészszüldők iránti kereslet bővíülhet, ha a sajátkoca-beállítás gyakorlata visszaszorul, illetve, ha csökken a kistermelői szektor mérete.

A sertéságazat fontos termelési mutatóinak a fejlett sertéstartó országok adataitól mért elmaradása főként a nem megfelelő takarmányozási és a mostoha tartási körülmények következménye. Mivel a jó minőségű, érzékeny tenyészállatok az ilyen telepeken nem képesek magas teljesítményre, itt a kocaszüldőket önállóan állítják elő, legfeljebb kanokat vásárolnak. Az alacsony mutatókkal jellemezhető gazdaságok jövedelemtermelő képességét a kocára vetített hízókibocsátás, a fajlagos takarmány-felhasználás, a súlygyarapodás, a színhússzázalék jelenlegi értéke mellett nem lehet a továbbiakban fenntartani. Amennyiben a telepek javítják a takarmányozási, tartási és állategészségügyi körülményeiket, úgy, a nyereségesség fokozása mellett vevőként léphetnek fel a magasabb genetikai képességet képviselő tenyészsertések piacán.

A hús- és hústermékek fogyasztói számára is növekszik az élelmiszerbiztonság fontossága, ez az önellátásra termelő sertéstartókra és környezetükre is igaz. A magyar falu is változik, az állattartás egyre inkább a településeken kívülre szorul. Ugyanakkor az egy vágósertés előállításánál során képződő nyereség egyre alacsonyabb. Arra lehet számítani, hogy megkezdődik a kistermelők arányának csökkenése a sertéstartók között és az arány tovább csökken a kocatartók körében. A kistermelői tevékenység körének szűkülése

következtében megüresedett vágósertés-piaci pozíciókat várhatóan olyan mezőgazdasági vállalkozások töltik be, melyek mérete 20-50 koca és annak szaporulata. Ezekben a gazdaságokban a méretüknél fogva F1 koca előállításával nem foglalkoznak, ezért a tenyészsertés-piac potenciális vásárlói lehetnek.

Amennyiben a sertéságazat jövedelmezősége kiszámíthatóvá válik, akkor a tenyészsertés-piac bővülésére számíthatunk a jövőben. A bővülés előnyeit csak azok az eladók használhatják ki, akik képesek integrátori szerepet betölteni, integrációban részt venni. Amennyiben bővül az integráció a sertéságazatban, úgy a jó minőségű, drágább tenyészállatok piacának bővülésére is lehet számítani.

## 5. ÚJ KUTATÁSI EREDMÉNYEK

A szakirodalmi áttekintés, a primer és szekunder adatbázis feldolgozása alapján a következő új, vagy újszerű tudományos eredményeket fogalmaztam meg:

1. A hazai tenyésztés-piac átfogó marketing szemléletű értékelése, kvalitatív elemzési módszerek útján.
2. A tenyésztés-piac sajátos gazdasági összefüggéseinek feltárása termékszerű modellezéssel.
3. A tenyésztés-piac jövőbeni optimális növekedési lehetőségeinek meghatározása, különös tekintettel a tenyésztés-szervezésre, valamint az integrációs kapcsolatok fejlesztésére.

## 6. JAVASLATOK

Mivel a sertéságazat az utóbbi másfél évtizedben tőkehiánnyal küszködik, saját erejéből az állományváltást végrehajtani, a tartási körülményeket megváltoztatni képtelen. Az a tenyészsertés-eladó számíthat erre a vevői körre, aki képes integrátori szerepet betölteni, vagy integrációban részt venni. Az integráció akkor sikeres, ha teljes körű: a tenyészállatok, a takarmány, a technológia, az állategészségügy, a vágósertés-felvásárlás, a minőségbiztosítás és a finanszírozás területére is kiterjed.

Az az eladó számíthat a piaci sikerre, aki meggyőzi a vevőket arról, hogy nem érdemes önálló kan- és koca-előállítással foglalkozni, érdemes megbízni az eladó tenyészeti egészségügyi státusában és szakemberei hozzáértésében. A vevők végezzék azt, amihez valóban értenek, a jó minőségű vágósertés gazdaságos előállítását. A takarmányozás területén már belátták a gazdálkodók, hogy az iparszerű körülmények között tartott sertések takarmányozása olyan szakismereteket igényel, melyhez külső szakértőkre kell támaszkodni.

A magyar eladók közül a két nagy, az ISV Rt és a Hungapig Kft képes integrációt szervezni. A Dumeco-Breeding már részt vesz egy sikeres integrációban. A Seghers számára még nyitott a lehetőség.

A hibridsertés programok megszűnésével a sertéságazat integráltsági foka tovább csökkent. A jövőben a fajtatizta tenyészsertés-piac jelentős átstrukturálódására lehet számítani, az összehangolt genetikai munka és a forgalmazás területén keletkezett vákuum betöltésére van szükség.

## 7. PUBLIKÁCIÓK A DISSZERTÁCIÓ TÉMAKÖRÉBŐL

### 7.1. Idegen nyelven megjelent szakcikk

**Kövér Gy.** – J. Paál J. – Radnóczy L. – Sári L. (1997): Analysis and improvement of a proposed pig breeding information system: Acta Agraria Kaposvariensis, Vol 1 No 1, 59-65

**Kövér Gy.** – Szakály Z. – Kovách G. (2002): The product of the breeding pig market in the Point of view of marketing. Acta Agraria Kaposváriensis 2002. Vol 6 No1, 25-34

### 7.2. Proceedings-ben teljes terjedelemben megjelent idegen nyelvű közlemények

**Kövér Gy.** – Paál J. – Radnóczy L. – Sári L. (1997): Analysis of a pig breeding information system using the DBMM method. 27. International Congress on Work Science. Kaposvár, 1997. p. 373-377

**Kövér Gy.** – Paál J. – Kárpáti J. – Radnóczy L. (1998): Aspects of breeding pig production between 1993 and 1997 in Hungary. International scientific days of agricultural economics, Gyöngyös 1998. Vol 2 299-304

### 7.3. Magyar nyelven megjelent szakcikk

**Kövér Gy.** – Csörnyei Z. – Nagy I. – Novozánszky G. – Kovács G. (2002): A testösszetétel különböző módszerekkel történő becslhetőségének összehasonlítása sertésekben. Állattenyésztés és takarmányozás, 2002. 51. 6. 578-596.

#### **7.4. Proceedings-ben teljes terjedelemben megjelent magyar nyelvű közlemények**

Farkas J. – **Kövér Gy.** – Csató L. – Radnóczy L. (1999): A BLUP Módszer alkalmazásának informatikai háttere a sertés tenyésztéértékbecslésben. AgrárInformatika '99 Konferencia Debrecen, 1999. aug. 26. 351-57.

#### **7.5. Előadások hazai konferenciákon**

Kövér Gy. (1997): A sertés tenyésztési információs rendszer új elemei. „Biológiai alapok az állattenyésztésben” Konferencia, Budapest, 1997. december 11.