

A Nyugat szerepe agrártermékeink közvetítésében

– Top-lista, 1995 –

Egy piac sajátosságait büntetlenül nem lehet figyelmen kívül hagyni. Különösen így van ez két – agrár-exportunk szempontjából mindig is frekventált – régió, a szovjet utódállamok és a délszláv válságövezet esetében. Mindkét piac dinamikus élelmiszer-feltevő, a saját termelés és a népesség élelmiszer-szükséglete között mély szakadék tátong. Súlyosbítja a helyzetet (elsősorban a FÁK országainak esetében) a fizetéképtelenség, a fizetési garanciák hiánya, bankkapcsolataink esetlegessége, a pénzügyi infrastruktúra kezdetlegessége és az állami garanciavállalást akadályozó, történelmi léptékű tartozásállomány. Mindezek ellenére ez a két tradicionális piacunk a nyugati árutömeg, sok esetben az elfekvő élelmiszerkészletek egye jelentősebb felvevőjévé válik.

A fejlettebb nyugati országok – saját közép- és hosszú távú kereskedelmi hitelek révén – offenzív kereskedelempolitikát folytathatnak, végeredményben versenyelőnyt élveznek. A nyugati árudömping az orosz kormányt is válaszlépésekre készteti, hisz az importáradat megfékezésére az ellenőrzés szigorítását tervezik. Különösen a hús- és hűskészítmények fokozott ellenőrzésével kívánják kiszűrni a minőségi szempontból kifogásolható árutömeg piacra kerülését.

Ami a magyar termékeket illeti, visszatérésünk ezekre a piacokra elvi akadályokba nem ütközik, a nagyfokú és hosszú távra prognosztizálható élelmiszerhiány biztos potenciális piacot kínál. Versenyelőnyünk a nyugati szállítókhoz képest a földrajzi közelségből adódó relatíve kis költségek miatt igenis mérhető, a szállítási igény és a tradicionális kapcsolat jelentős. Az is igaz viszont, hogy az e területen mutatkozó komparatív előnyök is kompenzálhatók támogatások és hosszú távú célzott kereskedelmi hitelek révén. A közelségből adódó előnyünk a nyugati pénzügyi hidak révén és a

közüti szállítás többletköltsége folytán fel is morzsolódhat.

Legnagyobb gondunk tehát a fizetési biztonság hiánya. Mégsem állítható, hogy ezen kívül minden rendben van.

Az egykori SZU területére, valamint a délszláv térségbe kerülő, igen tekintélyes – a nyugati exporttal vetekvő nagyságrendű – termékexportunk jelentős hányada, egyes tömegtermékeink esetében pedig kirívó nagyságrendje nem közvetlen export révén, hanem nyugati (elsősorban holland, svájci, belga és osztrák) kereskedők révén kerül a piacra.

Bármennyire is súlyos kérdés a fizetési biztonság hiánya, mégsem állítható, hogy a fizetési garanciák megléte esetén nélkülözhető lenne egy, az adott piac sajátosságait figyelembe vevő részletes külgazdasági stratégia. A különböző piacok egy kaptafára nem húzható igényeinek feltárása, a piacra jutás helyi sajátosságainak kutatása és elemzése, valamint a piacra jutást információkkal és egyéb infrastrukturális szolgáltatásokkal segítő, netalántán a piac megoldozásában is részt vállaló szolgáltatórendszer nélkül vajmi

kevés esélyünk lehet piaci részesedésünk növelésére. Pedig a jelenlegi szituáció kedvez az expanciónak, és ha hinni lehet bizonyos piaci jelzéseknek, a közelmúlt évtizedeiben ide áramlott magyar élelmiszerek iránti nosztalgia olyan alapot jelenthet, amelyre piaci stratégia építhető.

A mai helyzet azonban vigasztalanabb képet mutat. Termékeink hírnevét nem mi öregbítjük, kivite-lünk hasznát sok esetben nem mi, vagy mi csak kisebb részben élvez-zük. Ennek a piaci szituációnak egyik aspektusát, termékeink közvetítő kereskedelem révén történő piacra juttatásának arányait kívánja bemutatni a cikk.

Agrárkivitelünk igen jelentős növekményt mondhatott magáénak 1995-ben. A piac bővült, amit a ki-

”
Legnagyobb gondunk
a fizetési biztonság hiánya.
Mégsem állítható,
hogy ezen kívül minden
rendben van.

◆
Termékexportunk jelentős
hányada nyugati
(elsősorban holland, svájci,
belga és osztrák)
kereskedők révén kerül
a piacra.

”

vitt termékmennyiség növekedése és az árbevétel mintegy negyedével való bővülése is alátámaszt. Árbevételeinknek a mennyiségi kivitelnél gyorsabb bővülése arra utal, hogy 1995-ben javuló kondíciók mellett értékesültek termékeink. Fő piacainkon tovább tartott a konjunktúra.

A közel 3 milliárd dollárnyi exportbevétel igen jelentős eredmény. A konvertibilis árbevételek sorában ilyen nagyságrendet nem ért el eddig az ágazat. Az 1989-es év közel 1 milliárd rubeles KGST-exportja és 1,8 milliárd USD-t kitevő nem rubel elszámolású kivitele is csak megközelítette, de el nem érte ezt a szintet. Ennek ellenére bizonyos kísérő jelenségekből arra lehet következtetni, hogy a realizált dollárárbevétel alkalmasint lényegesen meghaladó bevétel is származhatott volna a múlt évi termékkivitelből.

Az 1995. évi tényleges folyamatok tükrében úgy tűnik, hogy a nagyságrendek igen, az arányok azonban év végére alig változtak a közvetítő kereskedelem szerepvállalását illetően. A közvetítés, legfőképpen pedig a fejlettebb országok közvetítése agrártermék-kivitelünk egynegyedét, élelmiszerimportunknak pedig 31 százalékát érintette.

Termékcsoportok és közvetítők

Exportunkat nézve, a leginkább közvetített termékek közül kiemelkedők a dohány, a növényolaj- és cukoripari termékek, illetve a feldolgozatlan növénytermesztési produktumok. De, hogy az átlag, nevezetesen az, hogy agrárkivitelünk 25 százaléka közvetítők útján jutott a tényleges felhasználókhoz, milyen komoly szóródást takar, indokolt néhány arányszámot is feltüntetni az említett termékek közvetítését illusztráló (1. tábla).

1. tábla

Termékcsoportok	Közvetítés aránya százalékban
Dohányipar	73
Növénytermesztés	58
Növényolajipar	47
Cukoripar	38

Súlyok nélkül azonban nehéz értéken mérni a közvetítés jelentőségét, ezért – nem minden célzatosság nélkül – kiemeljük ezek közül a növénytermesztési termékkört, hisz ez önmagában több mint 20 százalékot képvisel az 1995. évi agrárkivitelben, és igen figyelemreméltó nagyságrendben vált a közvetítés tárgyává. (A közvetített érték ebben a termékkörben közel 370 millió USD-t tett ki, a termékcsoport repre-

zentánsaként szereplő búza exportjában pedig a közvetítés aránya elérte a 84 százalékot.)

Természetesen vannak termékcsoportok, amelyek kevésbé vonzóak a közvetítés számára, így 1995-ben a kertészeti és erdészeti termékek alig 4 százalékát, az élőállatok, illetve állati (nem hús jellegű) termékek alig 8 százalékát továbbították közvetítők. A húsról ez a visszafogottság már kevésbé jellemző, hisz hús-kivitelünk egyötödét ez a megkerülő kereskedelem juttatta valóságos piaci partnereinkhez. Hasonló nagyságrendet érintett a közvetítés a tartósítóiipari és a malomipari termékkörben, ettől valamelyest gyengébbet a szesz- és boriparban, illetve a sütő- és tésztaiparban.

Termékexport és közvetítés

A közvetítés természetrajzához kétségtelenül fontos adalék, hogy mely termékek kivitelét preferálja. Ebből a szempontból nem lehet érdektelen a 2. tábla szerinti adatsor.

2. tábla

	Teljes 1995. évi export millió USD	Közvetített export nagyságrendje millió USD	Közvetítési nagyságrend százalék
Szivarika	38,2	36,2	95
Búza	331,6	280,2	84
Nyers napraforgó olaj	31,5	21,1	67
Takarm. kukorica	50,6	25,3	50
Darabolt sertésh.	67,9	28,4	42
Étolaj	42,2	17,1	41
Napraforgómag	51,8	19,1	37
Gyümölcsital	17,4	7	39

A közvetített termékkörben a búza kitüntetett szerepet töltött be 1995-ben, hisz közel 40 százalékot ez a termék tett ki.

A közvetítés hatása az árakra

A közvetítés egyik negatív hatása kétségtelenül az alacsony piaci ár, pozitívum viszont a fizetési biztonság.

Kétségtelen tény: a közvetítés költséges játszma. Értelemszerű, hogy pénzbe kerül. A 3. táblából egyes előszeretettel közvetített termékeink esetében látható is, hogy milyen átlagár-különbségek jellemzik adott termék közvetítéssel, vagy közvetítés nélkül történő piacra jutását.

Néhány, az exportban kitüntetett szerepet játszó agrártermék közvetítési jellemzői

Megnevezés	Közvetített export			Teljes export			Nem közvetített export		
	Mennyiség q	Érték ezer USD	Átlagár USD/M. E.	Mennyiség q	Érték ezer USD	Átlagár USD/M. E.	Mennyiség q	Érték ezer USD	Átlagár USD/M. E.
Búza	22 991	280 202	121,9	27 517	331 603	120,5	4526	51 401	113,6
Szivarka	3557	36 190	101,7	3768	38 173	101,3	211	1 983	94,0
Dar. sertéshús	148	28 361	1916,3	350	67 882,6	1939,5	202	39 521,6	1956,5
Tak. kukorica	2220	25 341	114,1	4673	50 607	108,3	2453	25 266	103,0
Napraforgóolaj	322	21 099	655,2	474	31 480	664,1	152	10 381	683,0
Napraforgómag	725	19 093	263,4	1908	51 820	271,6	1183	32 727	276,6
PNapraf. étolaj	162	17 152	1058,8	397	42 185	1062,6	236	25 033	1065,2
Kukorica-vetőmag	113	13 914	1231,3	402	48 312	1201,8	289	34 398	1190,2
Kicsont. sertéshús	41	11 985	2923,2	164	50 920	3104,9	123	38 935	3165,4
Tartósított uborka	175	11 720	669,7	557	46 992	843,7	382	35 272	923,4
Búzakenyérliszt	572	11 272	197,1	3700	75 815	204,9	3128	64 543	206,3
Hízómarha	41	7165	1747,6	161	27 882	1731,8	120	20 717	1726,4
Gyümölcsnektár	177	7022	396,7	546	23 273	426,2	369	16 251	440,4
Gyümölcsital	194	6809	351,0	464	17 422	375,5	270	10 613	393,1
Egyéb savanyúság	83	6274	755,9	252	24 773	983,1	169	18 499	1094,6
Zöldborsókonzerv	80	6004	750,5	308	24 568	797,7	228	18 564	814,2
Paradicsom-ivólé	69	4220	611,6	259	17 520	676,4	190	13 300	700,0
Pezsgő, szőlőborból (ltr)	1924	3022	15,7	20 467	25 131	12,3	18 543	22 109	11,9

Több esetet is találunk azonban, amikor az a kép-let, mely szerint a közvetítés útján gyengébb határparitások árat érünk el, nem igaz. Furcsa módon épp a közvetítés révén javulnak határparitások árunk, ami jószerivel csak azzal magyarázható, hogy a közvetítők uralják az adott piacot, annak felvevőképességét, fizetéképtelen piaci partner esetében pedig az adott piacra csak rajtuk keresztül vezet az út. Más piacokon azonban csak gyengébb kondíciók mellett értékesíthetünk. A közvetítés haszna nem a közvetített és közvetítés nélküli exporton elért átlagár-különbségben mérhető, hanem a világgpiaci, vagy a közvetítő eladási ára és a mi határparitások árunk között.

Ilyen esetet példáz az 1995. évi gabonaexportunk is. Az 1995. évi világgpiaci gabonaárakat tekintve a konjunktúra árfelhajtó hatása nem érződött az elért átlagárban. Határparitások árunk messze alatta maradtak a 180–200 dollár/tonnás világgpiaci átlagáraknak. Viszont feltehető, hogy piacra jutási esélyeinkkel is komoly gondok vannak, hisz sajátos módon a nem közvetítők által piacra juttatott közel félmillió tonna búza elért határparitások átlagára még a közvetített 2,3 millió tonna búza átlagáránál is jóval gyengébbre sikeredett. (4. tábla)

4. tábla

	USD/tonna
Búzaexport átlagára	120,5
ebből	
– közvetített	121,9
– nem közvetített	113,6

A jelenség feltehetően az alkufolyamatban „leverődő” árakkal magyarázható (illetve a túlzott liberalizáció káros következményeivel), a kis tételben árualapot biztosítók gyenge alkupozíciójával, illetve az eladási, értékesítési kényszer, finanszírozási csapda szülte presszióval, készletértékesítési nyomással. Másrészt azonban az is feltűnő, hogy a nagy tételben exportálók sem vállalták a közvetlen kereskedelmi partnerrel való üzletkötés rizikóját, inkább az alacsonyabb jövedelem, nagyobb forgalom elvét követve, megspórolták a piackutatás, piacbiztosítás gyötrelmes és bizonytalan alapműveleteit és inkább a hosszú távú kereskedelmi hitelekkel támogatott, nyugati kormánygaranciák kényelmét élvező közvetítőkre bízták a gabonát.

A bizonytalan, de leginkább kedvezőtlen terméskilátások Amerikában a világ gabonakészleteinek mélypontra zuhanását, a gabonaárak magas szinten maradását vetítik előre. A FOB Mexikói-öböl-búzaárak májusra 250–260 dollár/tonna áron kötődtek. A chicagói Árutőzsde május 20-i tőzsdenapján májusra 244, júniusra 216, szeptemberre 215 USD/t elszámolóárat jeleztek. Az új termés közeledtével értelemszerű az árcsökkenés, csak az nem mindegy, hogy mihez képest mozdulnak el a világgpiaci árak. A 200 USD feletti gabonaárak nem szokványosak.

A Budapesti Árutőzsdén (BÁT) is megindult az árak eróziója, a május 21-i és 23-i tőzsdenapon a 400 Ft-ra emelt napi limittel estek az árak. Az összes terminben árzuhanás következett be, úgynevezett limit down jellemezte a piacot. Az ok feltehetően az exportadó keltette rémület. A bázis azonban a BÁT-on is rendkívül magas, júliusra 25 ezer Ft/t, szeptemberre 26 ezer Ft/t-ás elszámolóárak alakultak ki.

A hiány és a jó világgpiaci kondíciók élenkítőleg hatottak minden időben a közvetítő kereskedelemre. Ilyen felvezetést követően ellentmondásnak tűnik, hogy hazánk esetében ez évben mégis mérséklődhet a közvetítő kereskedelemnek a magyar agrártermék-kivitelben betöltött szerepe. A mozgástérszűkülés sajátos módon egyetlen objektív oka a gabonakivitel adminisztratív korlátozásában keresendő. Bár ez az ok inkább okozat. A közvetítő kereskedelem súlyának várható mérséklődését a belső fogyasztás jól előrelátható, biztonsággal prognosztizálható bővülése vetíti előre. A növekvő belső fogyasztáshoz és külpici lehetőségekhez igazodóan feltehetően bővül a baromfiállomány (a vágóbaromfi-termelés 1995-ben 32 százalékkal bővült, ez évben is további növekedésre számíthatunk), de a másik nagy abrakfogyasztó ágazat, a sertésstartás esetében is dinamikus állománybővülés, mintegy 1 millióval nagyobb sertéskibocsátás tervezhető 1996-ra.

Szükségletnövekedés és adminisztratív korlátozás tehát (lásd kvótához kötött engedélyezési rendszer alkalmazása és a tervezett „exportadó” intézménye) ok és okozati összefüggésben van. Az általános képet pusztán csak színesítheti, de érdemben befolyásolni nem tudja az exporthitel-garancia rendszer lehetőségeinek 1996. évi bővülése, az Exim Bank és a MEHIB Rt. mozgásterének javulása. Nevezetesen: érdemben feltehetően keveset javít agrárexportunk hitelezési és garanciavállalási gondjain ez a két szakosodott intézmény, ami azon egyszerű képlet bekövetkezését valószínűsíti, hogy a csökkenő „keleti” gabonaexporthoz (FÁK-országok) és délszláv válságövezeti gabonakivitelhez csökkenő magyar agrárkivitel társul.

Az sem meglepő azonban, hogy a túlságosan is kockázatos gazdasági övezetnek számító volt szovjet köztársaságok esetében kisebb vagy gyengülő a hitelezési, garanciavállalási hajlandóság a magyar keres-

kedelmi bankok részéről. Az ezirányú affinitáscsökkentést az orosz bankrendszeren végigsöprő csődhullám kellőképpen megalapozza. Ugyanakkor az is nyilvánvaló, hogy potenciális piacunkat pusztá pénzügyi megfontolásokból nem hagyhatjuk veszni. Ha azt nézzük, hogy a FÁK-on belül meghatározó (ide irányuló agrártermékeink mintegy 80 százalékát fel szívó) Oroszországban az élelmiszerpiac 45 százalékát importtermékek uralják, sőt, a nagyvárosok élelmiszer-ellátásában még inkább meghatározó, egyes vélemények szerint még a 75 százalékot is meghaladó az import élelmiszerek aránya, arra a következtetésre kell jutnunk, hogy veszteségek árán is érdemes és érdekünkben áll a közvetítő kereskedelem nyújtotta lehetőségek kihasználása. Más alternatívánk nem lévén a fizetésektelen piacok megközelítésére, kénytelen-kelletlen el kell fogadnunk a piacra segítségnek ezt a sajátos módját is.

Ha messzemenő következtetések levonására még alkalmatlanok is a külkereskedelmi statisztika 1996. I. negyedévi adatai, mint tendencia már látható, hogy a gabonakivitel adminisztratív korlátozása, az engedélyezési rendszer felfüggesztése az év első három hónapjában a növénytermék-export zuhanásszerű csökkenését váltotta ki. Következmény: kivitelünk egyértelmű visszaesése az úgynevezett keleti piacokon, értve ezalatt a teljes volt szocialista országok képezte régiót.

Agrárkivitel 1996. I. negyedévében

Agrárexportunk az év első három hónapjában az előző év azonos időszakához mérten enyhe – közel 3 százalékos – visszaesést mutat. Az export mintegy 525 millió dolláros nagyságrendje ugyan alig 15 millió USD-vel alacsonyabb a bázisnál, azonban belszerkezeti és regionális vonatkozásait nézve, lényeges eltérést mutat az egy évvel ezelőtti helyzethez képest.

Örvendetes jelenség az élőállat- és állatiermék-kivitel 30 és az élelmiszer-készítmények 36 százalékos bővülése, hisz ez a két vámtarifa-áruosztály szerinti csoport adja a kivitel háromnegyedét. Más a helyzet azonban a zsirok, olajok és a növényi termékek kivitelével. Míg az előbbi, nagyságrendjét nézve parciális jelentőségű, 20 millió dolláros szinten stagnáló kivitelt mutat, addig a növénytermesztés termékeinek kivitele az említett korlátozó intézkedések nyomán a tavalyi mérték felére zuhant. A 106 millió dolláros kiviteli szint 48 százaléka az egy évvel ezelőttnél, de sokan úgy vélik, hogy a központi szándékhoz viszonyítva, némi furfang következtében, ez a szint is túlzás.

Regionális aspektusait nézve, az előző évi tendenciákat meghazudtoló módon, intenzív piacbővülés jellemezte a fejlett országokba menő agrárexportot. Ezen belül szűkebb kört véve alapul, az OECD-országokba éppúgy, mint az ezen országcsoportba tartozó EU-ba mintegy 25 százalékkal bővült a kivitelünk. Ez utóbbi integráció piacaira került agrárkivitelünk közel 48 szá-

zaleka (250 millió USD). EU-beli kivitelünk szerkezetét pedig a 36 százalékkal bővülő élelmiszerkészítmények és a 30 százalékkal bővülő állat- és állattermék-kivitel determinálja.

Az EU-kibővülést követően visszaesett EFTA országcsoporthoz az év első negyedében is a további piaczsugorodás állapotát mutatja. A kivitel 1,78 millió dolláros mértéke alig 80 százaléka a tavalyi szintnek. Az EFTA integráció, a piaci nagyságrendet nézve, 1996 elején a fejlődő országok szintjére zuhant, parciális jelentőségűvé vált főbb piacaink tükrében.

Rátérve az 1995-ben legfajszúlyosabb piaci régióvá fejlődött Közép- és Kelet-Európára, az egykori szocialista országok piacaira, a gabonakivitel visszafogása – a termék tradicionálisan erre a piacra irányuló volta miatt – érzékeny piaci visszaesést valószínűsít. A közel 20 százalékos piaczsugorodás belső összetevői egyértelműen bizonyítják, hogy visszaszorulásunk ezen a piacon viszonylagos. Az alapjában véve kedvező összképet egyedül a növénytermék-kivitel – tavalyihoz képest egyötödére – zsugorodó nagyságrendje rontja. Minden más áruosztályban nőtt, sőt mondhatni kiugróan javult az exportunk. Így az élőállat- és állattermék-kivitel ebben a relációban 45 százalékkal, tehát lényegesen gyorsabban bővült, mint az EU-ba menő kivitel. Az élelmiszer-készítmények piaca pedig 42 százalékos növekedést mutat. Specialitása és külön is ki-

emelendő tétele ennek a piaci blokknak a FÁK, illetve az egykori SZU utódállamai. A viszonyszámok 30 százalékos visszaesésről tanúskodnak, tehát az átlagnál erőteljesebb az 1996. év eleji piacvesztés. Növényi termékekből (értve ezalatt elsősorban gabonát), a tavalyi szint alig egytizede került erre a piacra, ugyanakkor növényi olajokból is megfeleződött a kivitel. Szolid mértékű (7 százalékos) növekedést mutat az élőállat- és állattermék-kivitel, de dinamikus fejlődésről árulkodik (44 százalékos piacbővülést mutatva) az élelmiszer-készítmények, italok kivitele is.

A folyamat tehát: élelmiszereink külpiaci helyzete jó, bővülő piacokra találtunk mind az élőállat és állati termék, mind pedig az élelmiszer-készítmények, italok esetében. Az összességében enyhe visszaesést mutató kivitel egyetlen oka a gabonaexport adminisztratív korlátozása.

Ebből következik, hogy az aratásig meghirdetett mintegy 1 millió tonnás búzakiviteli kvóta lényegi és tendenciaváltást is eredményező következményekkel járhat agrárexportunk ez évi alakulását illetően. A kiinduló állapotot nézve – hacsak az export finanszírozását költségvetési korlátok vagy a WTO-ban rögzített önkorlátozásaink nem fékezik –, 1996 a növekvő agrárkivitel éve lesz.

Szerzőnk tanácsos
a Földművelésügyi Minisztériumban

A Zala Bútor Rt.

Magyarország legnagyobb
bútorgyára.

A cég egyik részlege,
a Vállalkozási Divízió
szállodák, panziók,

tárgyalótermek, irodák
belsőépítészeti tervezésével,
kivitelezésével és helyszíni
szerelésével foglalkozik.



Tárgyalóterem – Zalaegerszegi Polgármesteri Hivatal

Referencia munkáink: ♦ Hotel Holst, Hamburg ♦ Hotel Ibis – Aero, Budapest ♦ Hotel Erzsébet, Hévíz ♦ Hotel Familia, Zamárdi ♦ Zala Megyei Bíróság, Zalaegerszeg ♦ Könnyűipari Műszaki Főiskola, Budapest ♦



Nagy tapasztalattal és kedvező üzleti ajánlattal állunk rendelkezésükre.

Zala Bútor Rt. Vállalkozási Divízió

8900 Zalaegerszeg, Malom u. 2. Telefon: (92) 314-250/137. Fax: 92/312-063