

## GLOBALIZÁCIÓ ÉS A MAGYAR ÉLELMISZERIPAR

Kis M.

Élelmiszeripari Gazdaságtan és Marketing Tanszék

### ÖSSZEFOGLALÓ

Az elmúlt évtizedekben a világgazdaságban nagy horderejű változásoknak lehetünk tanúi. Ezek leginkább a globalizációs és integrációs tendenciákhoz kapcsolódtak, amelyek alapján gyökeresen megváltoztak a gazdálkodás és a termelés feltételei, valamint a fogyasztók lehetőségei. Megvizsgáltuk a magyar élelmiszeripari ágazatokat a multinacionális cégek belföldi piaci jelenléte és súlya alapján és arra a következtetésre jutottunk, hogy alapjában véve nem a külföldi termelő tőke jelenti az élelmiszeripar gondját, hanem ott a legsúlyosabb a helyzet, ahol nincs jelen multinacionális, mint termelő. A három nagy vezető élelmiszeripari ágazatról van szó: a hús- a konzerv- és a baromfiiparról.

Az elmúlt évtizedekben a világgazdaságban nagy horderejű változásoknak lehetünk tanúi. Ezek leginkább a globalizációs és integrációs tendenciákhoz kapcsolódtak, amelyek alapján gyökeresen megváltoztak a gazdálkodás és a termelés feltételei, valamint a fogyasztók lehetőségei. A nemzetgazdaságok fejlődése új helyzetbe került.

A felgyorsult nemzetköziesedés folyamat bázisán a világgazdasági struktúrák megjelenésének, főként a 70-es, 80-as évektől vagyunk tanúi. A globalizálódás kiterjed a társadalmi és gazdasági élet valamennyi területére, a mikro- és makrofolyamatokra, a nemzetközi munkamegosztás komplexé válik. A másik nagy jelentőségű folyamat a regionális gazdasági integrációk megjelenése. A regionális egyesülések gondolata nem új keletű, de ezek valósággá csak az utóbbi évtizedekben váltak, és nem mondanak ellent a globalizációs tendenciáknak.

A globális világgazdaság fontos szereplői a **transznacionális vállalatok**, akiket nevezhetünk a globalizáció motorjainak.

Ehhez társult a magyar gazdaságban a rendszerváltás, amely teljesen felkészületlenül érte a vállalatokat. Hiszen olyan környezetbe szoktak, amelyben az volt a jellemző, hogy egy központból (minisztériumból, vagy

trösztből) megkapják a feladatokat, célokat, ezek végrehajtásához szükséges eszközöket, és csak a megvalósításról kell gondoskodni. Nem teljesítés esetén az állami támogatások különböző rendszerén keresztül kompenzálták veszteségüket. A privatizáció és az import liberalizáció nyomán megjelentek a multinacionális élelmiszergyártók a magyar piacon. Ugyanakkor egy másik tendencia is érvényesülni kezdett, megváltozott a kereskedelem és az ipar viszonya. Egyenragú, sőt diktáló pozícióba kerültek bizonyos kereskedelmi -szintén multinacionális- vállalatok. A multinacionális, magyar piacra is belépő élelmiszergyártó cégek, ezt már ismerték és előre, illetve hátrafelé irányuló vertikális integrációs stratégiával védekeztek. Ezek a folyamatok felkészületlenül érték a magyar élelmiszeripar cégeinek zömét, „kikerültek az inkubátorból”. Az újfajta stratégiai gondolkodás nehezen épül be a mindennapi vállalati gyakorlatokba. Ezzel a ténnyel kell szembenéznie hallgatóinknak szakmai gyakorlatuk és munkakezdésük során, sőt erre kell felkészíteni őket. Ezért indítottunk el vizsgálatainkat az élelmiszeripar bizonyos ágazataiban.

Ha megvizsgáljuk a magyar élelmiszeripari ágazatokat a multinacionális cégek belföldi piaci jelenléte és súlya alapján, akkor alapvetően három csoportba sorolhatjuk őket:

- vannak olyan ágazatok, amelyekben a multinacionális gyártók uralják a piacot, oly módon, hogy felvásárolták magyar cégeket, illetve azoknak részeit,
- olyan ágazatok, ahol nincsenek jelen, mint termelők közvetlenül, hanem import termékekkel léptek be a magyar piacra és ily módon próbálnak terjeszkedni,
- végül azon ágazatok, ahol szintén nincsenek jelen a termelő szférában számottevően, de a multinacionális kereskedelmi láncokon keresztül közvetve, uralják a piacot, és diktálnak a magyar gyártóknak.

Első megközelítésben az első csoporthoz tartozó vállalatok helyzete a legnehezebb. (Legalábbis ezt halljuk nap, mint nap). Viszont ha közelebbről megvizsgáljuk ezen ágazatokba tartozó vállalatokat, akkor már más a kép. Jó néhány példát lehet találni arra, hogy igenis meg tudnak élni kis, közepes méretű vállalatok is a multinacionálisok „árnyékában”, mert „mást” és „másként” csinálják, mint az „óriások”

Csak néhány példa erre:

- Édesipar: rendkívül tőkeerős nagynevű szakmai befektetők vették meg a magyar cégeket, ennek ellenére két, 100%-os magyar tulajdonban lévő KFT biztosan és folyamatosan növeli piaci részesedését, a Szamos Marcipán, illetve a Fundy. (Az előbbi egy kis cukrászdából, míg az utóbbi egy Tsz. melléküzemágából nőtt ki).
  - Dohányipar: jelenleg 3 nagy (a korábbi 4-ből) uralja a piacot, de szintén megjelent egy magyar családi vállalkozás a 90-es években, amely úgy
-

néz ki, hogy évről-évre erősödik abban a piaci szeletben, amelyet a „nagyok” „tartájából” szakított. (Tabak Kft.)

Természetesen vannak olyan ágazatok, ahol a külföldi tőke részesedése 100%-os, illetve, majdnem eléri azt: pl. cukor-, növényolaj-, üdítőitalipar. Ide, a magas belépési korlátok miatt elképzelhetetlen, hogy magyar kis vállalkozás belépjen. (Ezt magam részéről nem tartom problémának).

Tehát alapjában véve nem a külföldi termelő tőke jelenti a magyar élelmiszeripar gondját, hanem ott a legsúlyosabb a helyzet, ahol nincs jelen multinacionális, mint termelő cég (legalábbis dominánsan), vagyis a második illetve harmadik csoportba sorolt ágazatok vállalatainál. Melyek ezek?

A három nagy vezető élelmiszeripari ágazatról van szó, tehát a húsipar, a konzervipar, és a baromfiipar.

Jogosan merült fel a kérdés bennünk: miért nem lépett be jelentős külföldi befektető nagyobb arányban? „Fillérékért” lehetett venni konzervgyárat, vagy húsipari céget; volt szakmai háttér, alapanyag, gyártási tapasztalat, néhol még márkanév is, a privatizáció kezdetén még tűrhető technológiai színvonal stb. Eleinte mi is úgy próbáltuk megtalálni a választ, ahogy többen is tették, meg kell nézni a már bentlévő külföldi befektetőket, hogy mi motiválta őket, de ez nem vezetett célhoz. Hiszen logikus, ha marketinges fejjelel gondolkodunk, nem az a vevő érdekes igazából, aki veszi a termékünket, hanem az, aki nem veszi. Ennek a gondolatmenetnek a követése vezetett el alapvető hipotézisünkhöz.

Ez a három ágazat -de különösen a hús- és konzervipar- az élelmiszeripar „nehézipara”. Ez a következőket jelenti:

- o rendkívül magas a fajlagos energiafelhasználás,
- o nagyon vízigényes ágazatok (pl. a Szekszárdi Húsipari Vállalat beruházásakor -amely egy „zöldmezős” beruházás volt- önálló vízkivételi és víztisztító lehetőségeket kellett kialakítani, ez egy 8-10 ezer fős település vízigényének kielégítését tenné lehetővé, vagy a Szegedi Konzervgyár, amely 15 ezer fő ellátására alkalmas rendszerrel rendelkezik).
- o nagyon magas a szennyvíziszap kitermelődés,
- o a keletkező hulladékok, melléktermékek jelentős részét fel kell dolgozni, vagy ártalmatlanítani kell,
- o jelentős a levegőszennyezés (füst, szag), nem véletlen, hogy az ilyen üzemeket lakott területeken kívül építették mindig (más kérdés, hogy közben a régi üzemek „bekerültek” a városba).

Vagyis nagyon magas a fajlagos tőkeköltség és ehhez képest alacsony a tőke hozadéka. Emiatt, sem szakma, pláne pénzügyi befektető számára egyáltalán nem vonzó vállalatokról van szó. Hiába lehetett, lehetne

---

megvenni olcsón ezeket az üzemeket, olyan jelentős, különösen környezetvédelemi berendezések beruházására lenne szükség, amely elriasztja a vevőket.

Ehhez járul hozzá még az a tény is, hogy ezekben az ágazatokban óriási kihasználatlan termelési kapacitások halmozódtak fel, hiszen ezeket mesterségesen felduzzasztották a KGST piacok igényeinek kielégítéseire pl. a magyar húsipar jelenlegi kapacitása megközelítőleg 10 millió db. sertés levágására alkalmas. (A jelenlegi sertés állatállomány 5 millió db. körül van.) Ezen vállalatok többségét a KGST-be irányuló export tartotta el. Így a keleti piacok összeomlásával válság ágazatokká váltak és élet-halál harc alakult ki közöttük, hogy egyáltalán valahogy megmaradjanak. (Ráadásul ez egybeesett a belföldi kereslet visszaesésével külföldi multinacionális kereskedelmi láncok megjelenésével, ami tovább nehezítette helyzetüket, kiszolgáltatottságukat.

**„Miért jelent ez problémát?”** - teszi fel a kérdést számos vezető közgazdász. „Nem versenyképesek, be kell zárnunk őket” - hangzik a válasz. A probléma nem ilyen egyszerű! És itt nem nemzeti öntudatról van egyszerűen szó. Ez nem néhány gyár és valamennyi dolgozó elbocsátását jelenti egyszerűen. Itt be kell kalkulálni azt a mezőgazdaságból alapvetően élő, vagy jövedelem-kiegészítésként dolgozó beszállítói háttérrel is, amely több százezer ember számára biztosít munkalehetőséget, vagyis ez a kérdés egyrészt agrár, másrészt területfejlesztési kérdés, amelyet az EU-hoz való csatlakozás előtt meg kellene oldani.

Ez adja meg a téma fontosságát, és ezért kívánunk a kérdéssel részletesebben foglalkozni, hiszen a „diagnózis” egy dolog, de a „terápián” van a hangsúly.

Nem nyugodhatunk bele abba a szemléletbe, amelynek fültanúi lehetünk napjainkban: miszerint „rendkívül örvendetes tény, hogy a magyar export átstrukturálódott, a gépipari export nő és az élelmiszer-gazdasági export csökken, 10% alá esett vissza.” Aki ilyen nézeteket vall, az gazdasági „rövidlátó”.

## **THE GLOBALISATION AND THE HUNGARIAN FOOD INDUSTRY**

**M. Kis**

Department of Food Industrial Economics and Marketing

### **ABSTRACT**

In the decades past we could witness changes of great significance in the world economy. They were mostly connected to the tendencies of globalisation and integration and relying upon these findings there were radical alternations in the conditions of economy and production as well as in the opportunities of the consumers.

We examined the Hungarian food industrial branches on the basis of the presence and importance of the multinational companies on the domestic market and come to the conclusion that basically it's not the foreign capital which indicates the worines of the food industry but the simation is the worst where there is no multinational as producer. These refer to the three leading food industrial branches: the industries of meat, canned food and poultry.