



# A MAGYAR ÉLELMISZERIPAR HELYZETE



**Készítette a Felelős Élelmiszergyártók Szövetsége  
az Agrárminisztérium agrárágazati civil szervezeteket  
támogató pályázatának 2025. évi kiírásának keretében.**

**Szerzők:**

Lakner Zoltán<sup>1</sup>

Bringye Bernadett<sup>2</sup>

Mucha László<sup>1</sup>

Vanó Péter<sup>2</sup>

Unger-Plasek Brigitta<sup>1</sup>

Temesi Ágoston<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Agrár- és Élelmiszergazdasági Intézet, Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem

<sup>2</sup>Vidékfejlesztés és Fenntartható Gazdaság Intézet, Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem

# ELŐSZÓ

**Az** elmúlt évtizedekben a magyar élelmiszeripar területén számos kisebb, de főleg nagyobb változás ment végbe, amelynek kiemelt fordulópontja hazánk Európai Unió csatlakozása volt. Jelen kiadvány célja, hogy átfogó, rendszerezett képet adjon az ágazat főbb statisztikai és pénzügyi mutatóinak alakulásáról a csatlakozás óta eltelt időszakban, bemutatva a teljes élelmiszeripar teljesítményét, valamint kiemelve meghatározó szakágazatokat is.

Az aktualitásokat figyelve sajnos évek óta jutunk olyan megállapításokra, miszerint az élelmiszeripar, mint ágazat nem versenyképes, ezért beruházásokra, fejlesztésekre és hatékonyságnövelésre van szükség. A múlt megismerése és megértése a sikeres jövő kulcsa.

Meggyőződésünk, hogy az élelmiszer-feldolgozó ágazat fejlődését támogató szakmai párbeszéd és a jövőbeli döntések megalapozása szempontjából elengedhetetlen a megbízható adatok egységes szemléletű feldolgozása. Kiadványunk egyik legfontosabb törekvése, hogy az olvasó egyidejűleg láthassa a különböző mutatók időbeli alakulását, felismerhetővé váljanak az ágazati trendek, valamint kirajzolódjanak az egyes szakágazatok teljesítményében rejlő különbségek és sajátosságok.

A bemutatott elemzések lehetőséget teremtenek arra, hogy jobban megértsük az élelmiszeripar alkalmazkodóképességét, versenyképességi kihívásait és fejlődési potenciálját. E tudás birtokában célunk, hogy elősegítsük a konstruktív együttműködések kialakulását az ágazat szereplői között, támogatva ezzel a fenntartható fejlődést és a hazai élelmiszeripar hosszú távú megerősödését.

Köszönetünket és elismerésünket fejezzük ki a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem Agrár- és Élelmiszergazdasági Intézete, valamint a Vidékfejlesztés és Fenntartható Gazdaság Intézete munkatársai számára, akik összeállították a kiadványt!

A kiadvány elkészítését az Agrárminisztérium agrárágazati civil szervezeteket támogató pályázatának 2025. évi kiírásának keretében finanszíroztuk, köszönjük!

Bízunk benne, hogy a kiadvány hasznos támpontot nyújt mindazok számára, akik érdekeltek a magyar élelmiszeripar helyzetének és jövőbeli lehetőségeinek megértésében, és egyben kiadványunkkal hozzájárulhatunk a szakmai párbeszéd további erősítéséhez.

Budapest, 2026. május

**Vörös Attila**  
ügyvezető igazgató

# TARTALOMJEGYZÉK

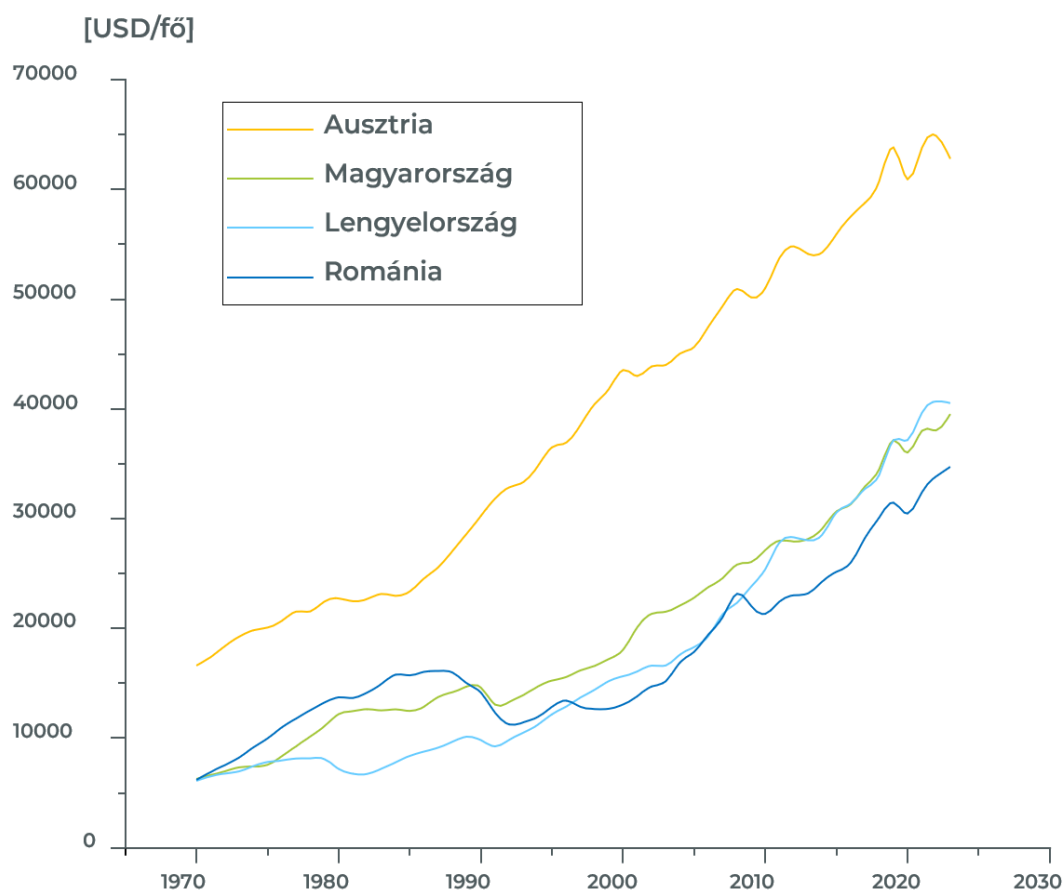
I. Makrogazdasági, agrárpolitikai és költségkörnyezeti háttér .....	6
1.1 Az élelmiszeripar makrogazdasági környezete, a magyar nemzetgazdaság hosszú távú fejlődésének néhány jellemzője .....	6
1.1.1 Az EU-ból érkező pénzügyi transferek .....	7
1.1.2 A mezőgazdasági támogatások alakulása .....	9
1.1.3 A támogatások hasznosulása .....	11
1.1.4 A gazdaság szereplőinek pénzügyi környezete .....	14
1.1.5 Energiaköltségek az európai összevetés tükrében .....	17
II. A magyar élelmiszeripar európai összevetésben .....	18
2.1 A magyar élelmiszeripar jellemzői az Európai összevetés tükrében, a magyar élelmiszeripar az Európai Unió feldolgozóiparában .....	18
2.2 Az Európai Unió élelmiszeriparának átfogó jellemzői .....	20
III. A primer kutatás módszertani kerete, mélyinterjúk szakágazati vezetőkkel .....	22
IV. Ágazati fejezetek .....	23
4.1 Húsipar és baromfiágazat .....	23
4.1.1 Húskészítmény-gyártás - makro- és EU-összehasonlító háttér .....	23
4.1.2 Húsfeldolgozás, tartósítási ágazat pénzügyi elemzése .....	25
4.1.3 Baromfihús-feldolgozás pénzügyi elemzése .....	28
4.1.4 A baromfi ágazat helyzete Dr. Csorbai Attila, a Baromfi Termék Tanács elnöke szerint .....	32
4.1.5 A húsipar helyzete Éder Tamás, a Magyar Húsiparosok Szövetségének elnöke szerint .....	34
4.2 Tejágazat .....	36
4.2.1 Tejipar - makro- és EU-összehasonlító háttér .....	36
4.2.2 Tejtermékgyártás - TEÁOR 1051 pénzügyi elemzés .....	38
4.2.3 A tejágazat helyzete Harcz Zoltán, a Tej Szakmaközi Szervezet és Terméktanács ügyvezető igazgatója szerint .....	42

4.3 Malomipar és sütőipar .....	44
4.3.1 Malomipar - makro- és EU-összehasonlító háttér .....	44
4.3.2 A malomipar helyzete Csonka Endre malomipari szakember szerint.....	45
4.3.3 Sütőipar - makro- és EU-összehasonlító háttér .....	47
4.3.4 Kenyér, friss pékáru gyártású vállalkozások pénzügyi elemzése .....	48
4.4 Zöldség- és gyümölcsfeldolgozás, hűtő- és konzervipar .....	53
4.4.1 Zöldség- és gyümölcsfeldolgozás - makro- és EU-összehasonlító háttér .....	53
4.4.2 A hűtő- és konzervipar helyzete Sebesta Péter, a Magyar Hűtő- és Konzervipari Szövetség elnöke szerint .....	54
4.5 Növényi olaj és zsiradékok.....	57
4.5.1 Növényi és állati zsiradékok feldolgozása - makro- és EU-összehasonlító háttér .....	57
4.5.2 Növényi olaj gyártása - TEÁOR 1041 pénzügyi elemzés.....	57
4.6 Takarmánygyártás és hobbiállat-eledelel.....	60
4.6.1 Takarmánygyártás - makro- és EU-összehasonlító háttér.....	60
4.6.2 Hobbiállat-eledelel gyártása - TEÁOR 1092 pénzügyi elemzés.....	61
4.7 Italipar, üdítőital- és ásványvíz-gyártás.....	64
4.7.1 Italipari termékeket előállító szektor - makro- és EU-összehasonlító háttér .....	64
4.7.2 Üdítőital- és ásványvíz-gyártás - TEÁOR 1107 pénzügyi elemzés .....	65
4.8 Édességipar.....	68
4.8.1 Az édességipar helyzete Sánta Sándor, a Magyar Édességgyártók Országos Szövetségének elnöke szerint .....	68
4.9 Az interjúk összegzése .....	69
Irodalomjegyzék .....	72
Ábrák jegyzéke.....	73
Táblázatok jegyzéke.....	75

# MAKROGAZDASÁGI, AGRÁRPOLITIKAI ÉS KÖLTSÉGGKÖRNYEZETI HÁTTÉR

## 1.1 Az élelmiszeripar makrogazdasági környezete, a magyar nemzetgazdaság hosszú távú fejlődésének néhány jellemzője

Az egyes országok gazdasági teljesítményének változását tükröző egyik célszerű mutató lehet az egy főre jutó hozzáadott érték termelés, azaz a GDP értékének vizsgálata. Az 1. ábrán jól látható, hogy amennyiben figyelembe vesszünk minden lehetséges torzító tényezőt, például a vásárlóerő-paritásban, illetve a különböző valuták árfolyamában lévő különbséget, valamint az inflációt, akkor megfigyelhető, hogy az egy főre jutó GDP érték megközelítően hasonló volt a környező országokban a 1970-es évek elején. Ez mintegy 50%-kal maradt alatta a megfelelő osztrák értéknek. Ha azonban a későbbi tendenciákat vizsgáljuk, akkor jól láthatóan mutatkoznak meg a különböző országok eltérő gazdaságpolitikájából adódó fejlődésbeli különbségek. Kitűnnek például a lengyel gazdaság súlyos és elhúzódó válságának következményei az 1970-es évektől a rendszerváltásig terjedő időszakban, illetve a sokk-terápia hatása és a transzformációs visszaesés viszonylag gyors leküzdése. A bemutatott folyamatok eredményeként a lengyel gazdaság egy főre jutó teljesítő képessége napjainkra meghaladja a magyar értéket. Jól kitűnik ebből a román erőszakolt gazdaságfejlesztés hatása is. Az ábrából látható, hogy rövid távon gazdasági növekedés, később azonban mérsékeltebb ütemű emelkedést jelentő konzekvenciája is, de összességében látható, hogy a régió országai - köztük Magyarország - erőteljes mértékű fejlődésre voltak képesek, és a relatív fejlettségbeli különbség valamelyest csökkent Magyarországgal, illetve az Európai Unió többi tagállama között, ideértve Ausztriát is.

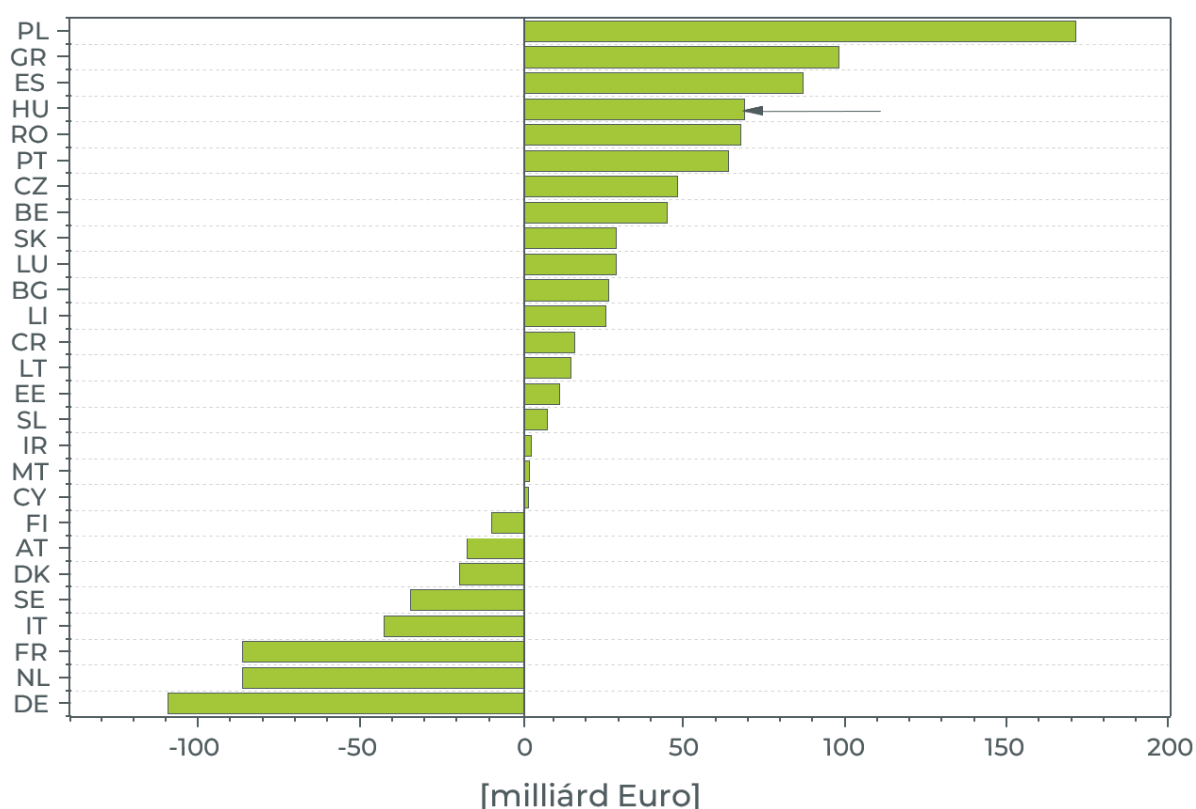


1. ábra Az egy főre jutó GDP néhány környező országban, 2021-es USD-ben mérve, inflációval és vásárlóerő-paritással korrigálva

Forrás: Eurostat, 2026

### 1.1.1. Az EU-ból érkező pénzügyi transzferek

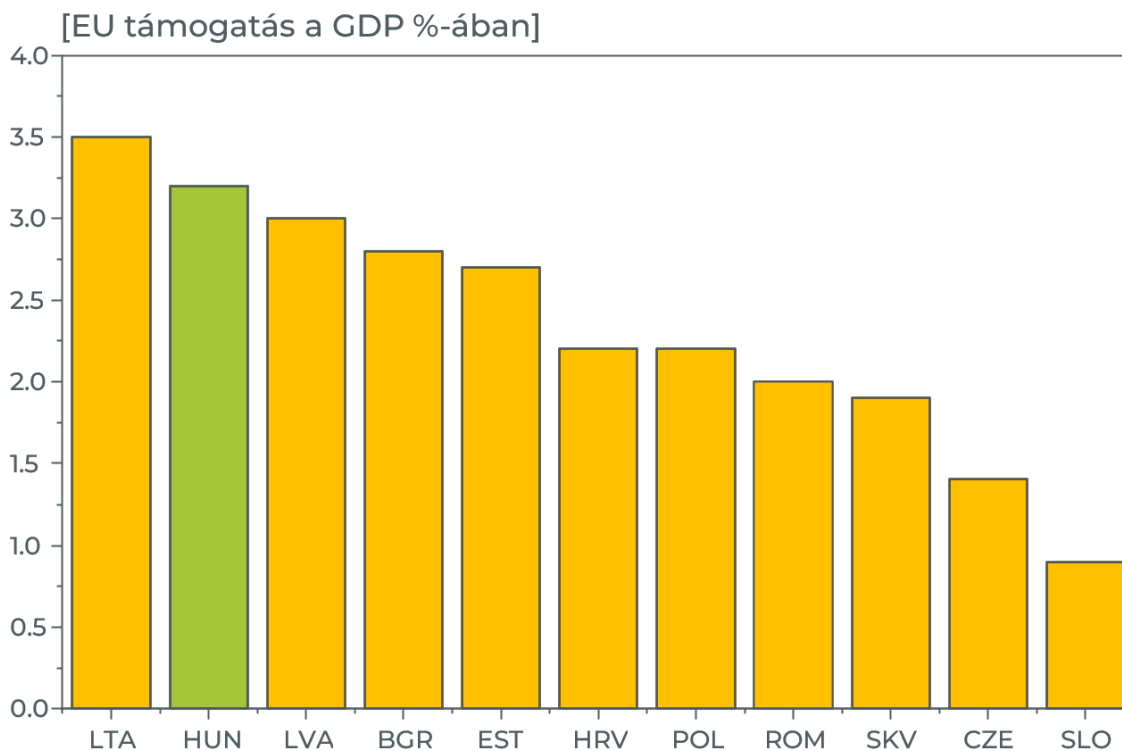
A magyar gazdaság egészén belül kiemelkedő jelentősége volt az Európai Unió csatlakozást követő időszakban bekövetkezett változásoknak, mert akkor történelmi összehasonlításban is páratlan mértékű tőkebevonás lehetősége teremtődött meg. A gazdaság továbbfejlesztése számára olyan eszközök váltak hozzáférhetővé, melyek gyors fejlesztést, a termelő eszközök számottevő bővítését tették lehetővé. Ezt az is segítette, hogy az Európai Unióban működő pénzügyi mechanizmusok kialakításának rendje Magyarország szempontjából kiemelkedően kedvező volt, ebből adódóan a pénzügyi transzferek Magyarország számára rendkívül előnyösen alakultak. A 2. ábrából szemléletesen látható, hogy az Európai Unió tagjai között éles különbségek voltak abból a szempontból, hogy voltak és vannak nagyon jelentős nettó befizető tagállamok (érdekes módon itt Németországot nem a gazdaságilag második legerősebb Franciaország követte, hanem Hollandia), és az is elgondolkasztató, hogy a francia gazdaság teljesítményétől nem sokkal (cca. 25%) elmaradó Olaszország befizetései a francia érték felét sem érték el.



2. ábra Az Európai Unió tagállamainak kumulálát pénzügyi mérlege az Unióval 2004-2024

Forrás: Eurostat, 2026

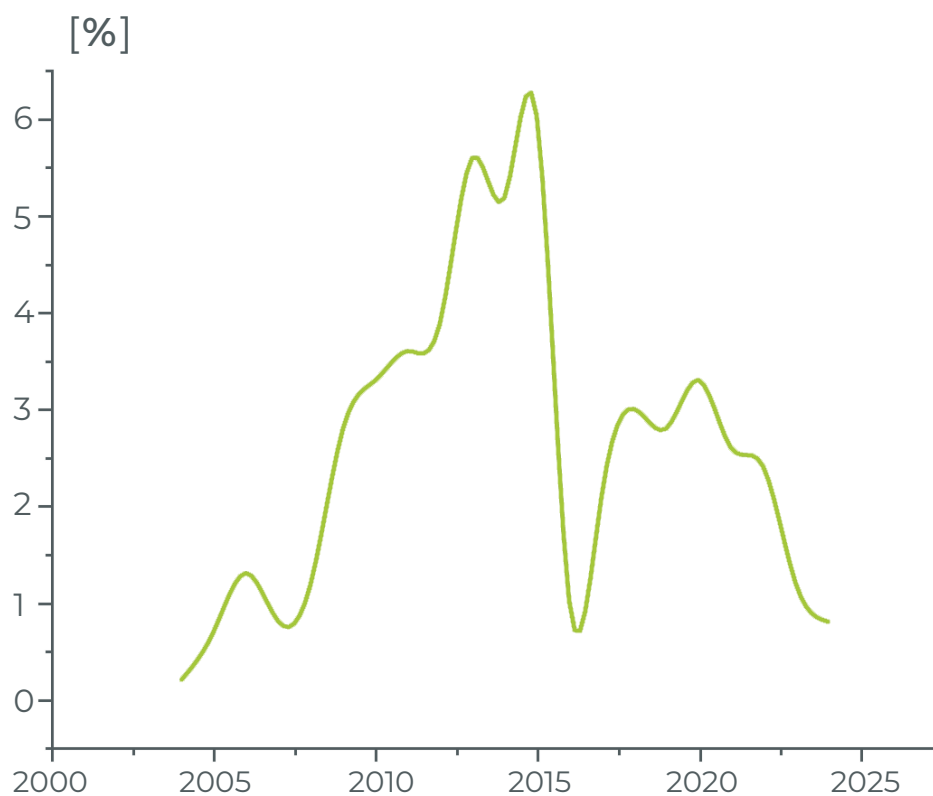
Ugyanakkor a fenti ábrából az is jól kitűnik, hogy a kedvezményezett országok között Magyarország Lengyelországot, Görögországot és Spanyolországot követi a 2004 és 2024 közötti pénzügyi transzferrek vonatkozásában. Figyelemre méltó, hogy a Romániának nyújtott nettó pénzügyi támogatás alig marad el a magyar érték mögött, holott nyilvánvaló, hogy Románia mind lakosságát, mind gazdaságának méretét tekintve Magyarországnál lényegesen nagyobb gazdaságnak tekinthető. Érdekes dolog megfigyelni, hogy a támogatott országok között szerepel az egyébként legfejlettebb és leggazdagabb európai ország, Luxemburg is. Ezek az összefüggések jól mutatják az Európai Unión belül meglévő torzulásokat, és az is látható, hogy Magyarországnak olyan, egyébként jelentős mezőgazdasággal és élelmiszeriparral rendelkező, országokkal kell versenyezni az Európai Unió piacán, mint például Spanyolország, Görögország vagy Portugália, amelyek korábban, már évtizedekkel ezelőtt, a csatlakozásukat követő időszakban is jelentős pénzügyi transzfereket élvezhettek. Minden torzítás ellenére azonban jól látható, és a 3. ábrából egyértelműen kitűnik, hogy a 2004-ben, illetve azután csatlakozott országok közül Magyarország a második legnagyobb GDP-arányos támogatási összeget kapta, és ez egy főre vetítve lényegesen magasabb volt, mint a hasonló méretű országok esetén.



3. ábra A támogatottság átlagos szintje az EU néhány tagállamában a GDP %-ában (2004-2024)

Forrás: Eurostat, 2026

A 4. ábra szemlélteti, hogy amennyiben a költségvetési egyenleghez viszonyítjuk a Magyarországra érkező Európai Uniói forrásokat, úgy volt olyan év 2004 és 2024 között, amikor a magyar költségvetés mintegy 6%-át is meghaladta az Európai Unióból érkező források aránya.

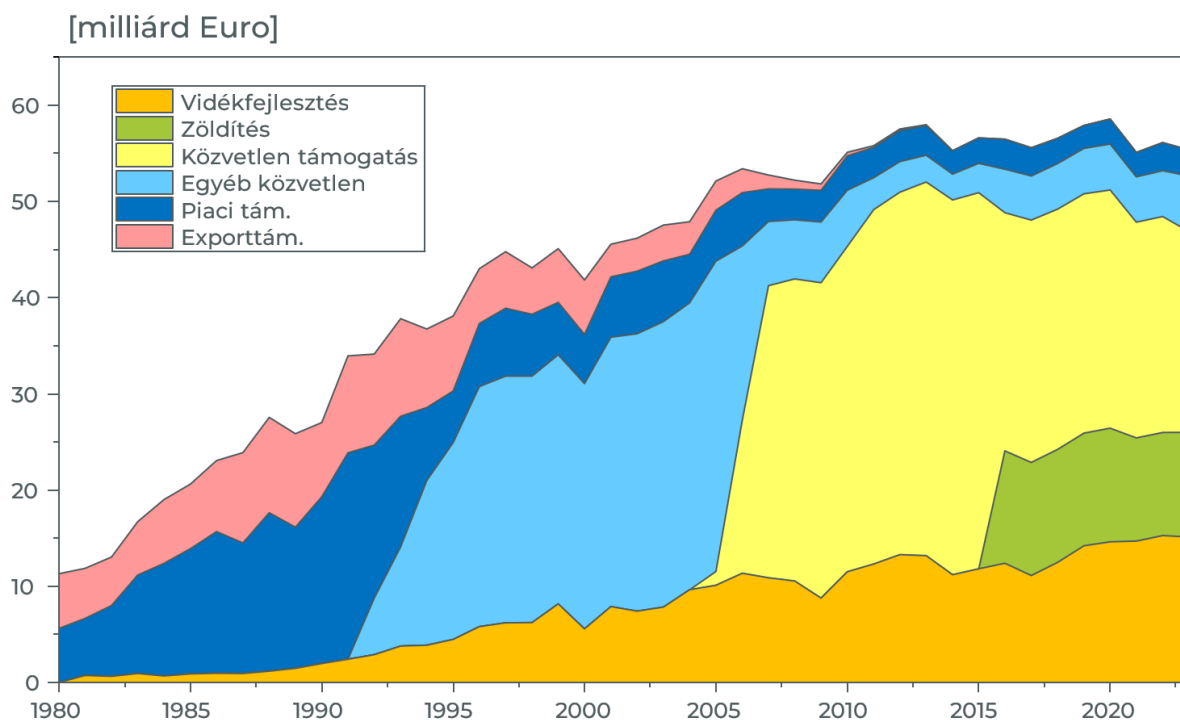


4. ábra Az EU-ból érkezett támogatások aránya a magyar GDP %-ában

Forrás: Eurostat, 2026

## 1.1.2. A mezőgazdasági támogatások alakulása

A támogatás egyik kiemelt területe volt az Európai Unió részéről a közös európai költségvetésből megvalósuló agrár-támogatások aránya. Ezek a támogatások mennyiségüket tekintve folyamatosan növekedtek az elmúlt évtizedekben. Ez még akkor is igaz, ha az Európai Unió gazdasága bővülésének-, erősödésének tulajdoníthatóan a források relatív aránya az európai gazdaság teljesítő képességének egészéhez viszonyítva folyamatosan csökkenő tendenciát mutat. Nagyon tanulságos képet mutat a források szerkezetének vizsgálata (5. ábra).



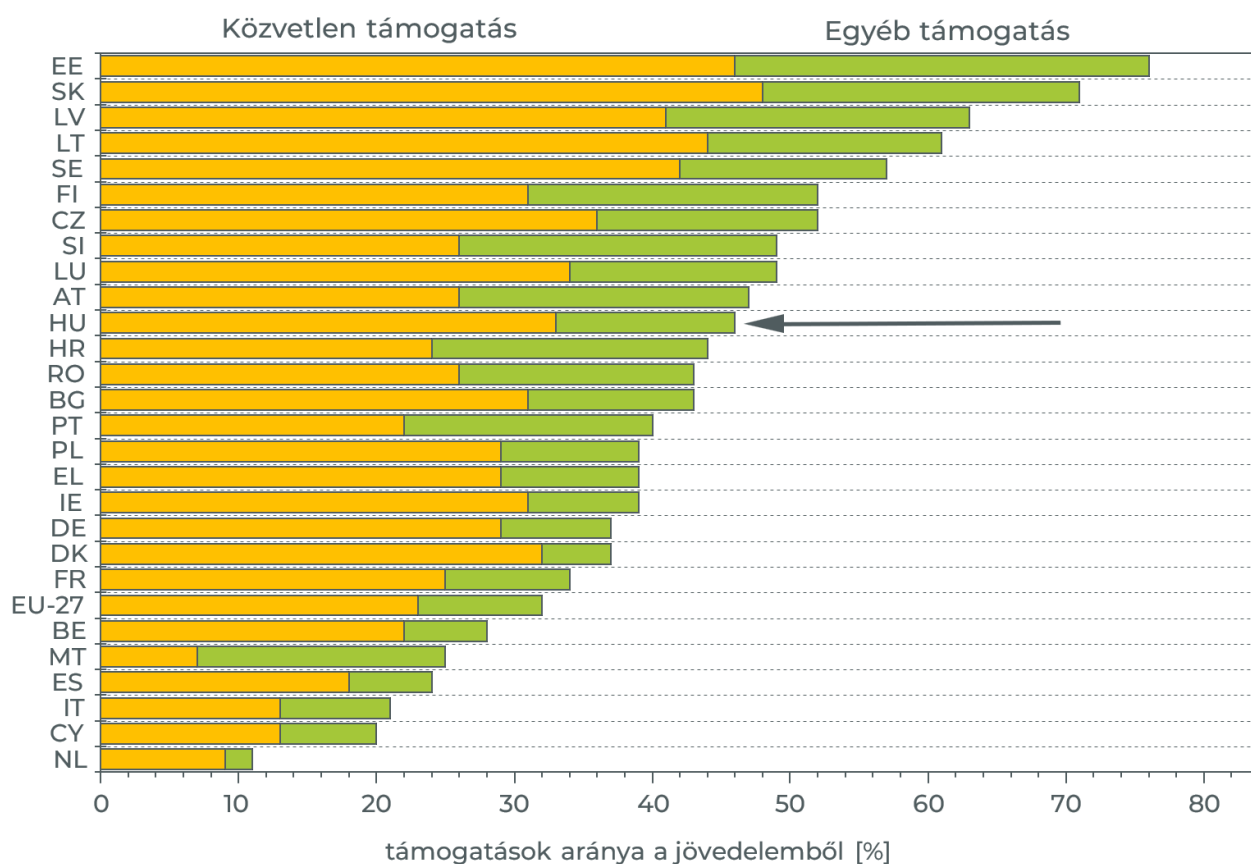
5. ábra A mezőgazdaság működésének néhány sajátossága

Forrás: Eurostat, 2026

Jól látható, hogy az európai agrárpolitika hangsúlyváltozásait tükrözték azok a változások, amelyek az Európai Unió támogatások szerkezetében következtek be az elmúlt évtizedekben. Ezek közül kiemelkedő fontosságú, hogy a támogatások jelentős része az 1980 és 1990 közötti időszakban alapvetően a piaci-, illetve az export támogatásokhoz kötődött. Az Európai Unió agrárpolitikájával foglalkozó szakemberek hosszú idő óta vitatták ezek létjogosultságát. Sokan vetették fel azt a kérdést, hogy ez egy értelmetlen támogatás. Helytelennek tartották, hogy az Európai Unió polgárok közvetlen befizetéseiből finanszírozzunk olyan piaci transzfereket, amelyek azt eredményezhetik, hogy a termelt mezőgazdasági termékfelesleget sikerüljön levezetni. Erre példa olyan mechanizmusok alkalmazása, mint a borok kényszerlejárása, illetve az exporttámogatások. Amint látható, a vizsgált időszak kezdetén ezeknek az aránya mintegy 40%-ot tett ki, és még 1990-ben is közel 25%-os volt a közvetlen exporttámogatások részaránya. Ugyancsak figyelemre méltó, hogy ezek még több évvel később is jelentős szerepet játszottak. A MacSharry reformot (1992) követően azonban a 2000-es évek első évtizedében jól látható módon a támogatások szerkezetében mélyreható átalakulások következtek be: kivezették a közvetlen exporttámogatásokat, erőteljesen csökkent a piaci támogatások és a közvetlen támogatások részaránya, ugyanakkor minden korábbinál nagyobb mértékben jelentek meg egyrészt a vidékfejlesztésre fordított források, másrészt a zöld átalakulást és a mezőgazdaság környezetvédelmi tevékenységét szolgáló források. Erőteljesen növekedett azon források aránya, amelyek a mezőgazdasági termelők jövedelmének növeléséhez kötődtek, és amelyeknek a célja a mezőgazdasági termelők jövedelempótló támogatása volt. A föld alapú támogatás azért rendkívül fontos, mert ez a támogatási rendszer egyrészt a korábbinál jelentősen hatékonyabb erőforrás allokációt tett lehetővé biztosítva azt, hogy ennek hatására az európai polgárok anyagi forrásai ne arra fordítódjanak, hogy az Európai Unió erőteljes támogatással exportál, illetve állít elő olyan termékeket, amelyekkel később aztán nem tudunk mit kezdeni.

Ennek a támogatási szerkezetnek természetesen vannak hátrányai is: ebben az időszakban jelentős mértékben nőtt meg azoknak a támogatásoknak az aránya, amelyek nem közvetlen a mezőgazdasági termelés hatékonyságának növeléséhez járultak hozzá. Ez azt a veszélyt veti fel, hogy az innovációra, a termelés hatékonyságának növeléséhez kapcsolódó kezdeményezésekre kisebb mértékű figyelem- és támogatás fordítódik, mint a korábbi időszakban.

Amennyiben azt vizsgáljuk, hogy a mezőgazdasági termelők jövedelmében miként alakult a támogatások szerepe, akkor látható, hogy a támogatások aránya a mezőgazdasági termelők jövedelméből erőteljes különbséget mutat az egyes tagországokban.



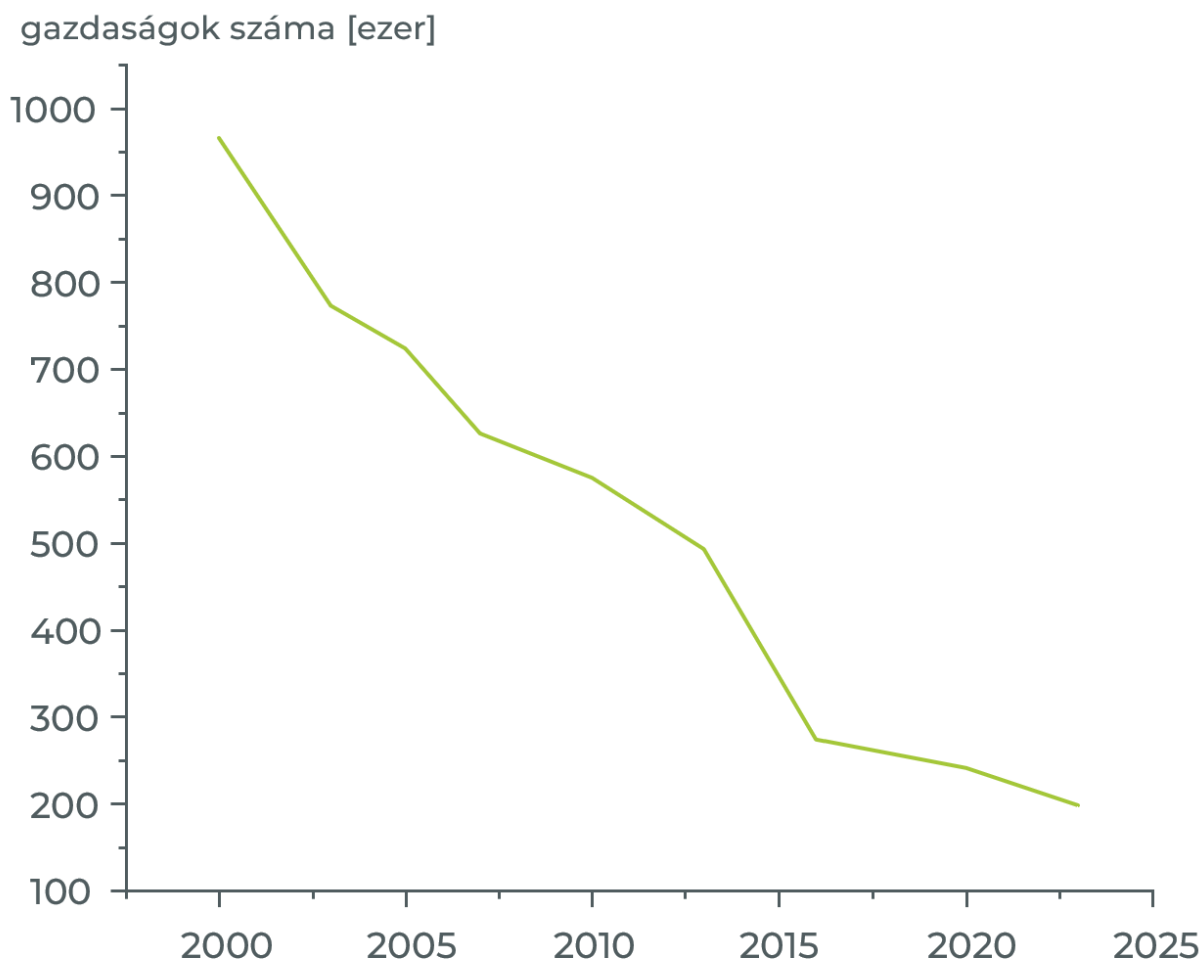
6. ábra Az EU-támogatások szerepe a mezőgazdasági termelők jövedelméből

Forrás: Eurostat, 2026

Szemléletesen kitűnik a 6. ábrából, hogy például az észak-európai országokban (a balti államokban, Észtországban, Lettországon, Litvániában) nagyon jelentős a támogatások aránya a mezőgazdasági termelők jövedelméből, de figyelemre méltó az is, hogy Magyarországon is közel 50%-ot tesz ki a mezőgazdasági termelők jövedelméhez adott EU-s hozzájárulás. Ez Magyarország esetén mintegy 4 százalékponttal haladja meg a megfelelő román és bolgár értéket. Figyelmet érdemel azonban, hogy ez a támogatottsági szint és a támogatás szerepe a jövedelem-termelésből mintegy duplája annak az értéknek, ami az Európai Unió egészét jellemzi. Ez aláhúzza, hogy milyen jelentős mértékű torzulások is lehetnek a magyar gazdaságban. Az ábrát elemezve megállapítható az is, hogy a nagy mezőgazdasággal rendelkező és erőteljes mezőgazdasági érdekvégyesítő képességgel rendelkező francia, spanyol, olasz agrárgazdaságban a támogatottság mértéke alacsonyabb, mint a megfelelő magyarországi érték. Ez arra hívja fel a figyelmet, hogy nagyon erőteljes differenciák mutathatók ki az EU tagállamai között. Azért foglalkozunk ennyire ezzel a kérdéssel, mert ez világosan mutatja azt, hogy milyen jelentős mértékű a magyar mezőgazdaság támogatottsága, és hogy az elmúlt évtizedekben milyen nagy mértékben vált a magyar mezőgazdaság a támogatások meghatározó célterületévé.

### 1.1.3. A támogatások hasznosulása

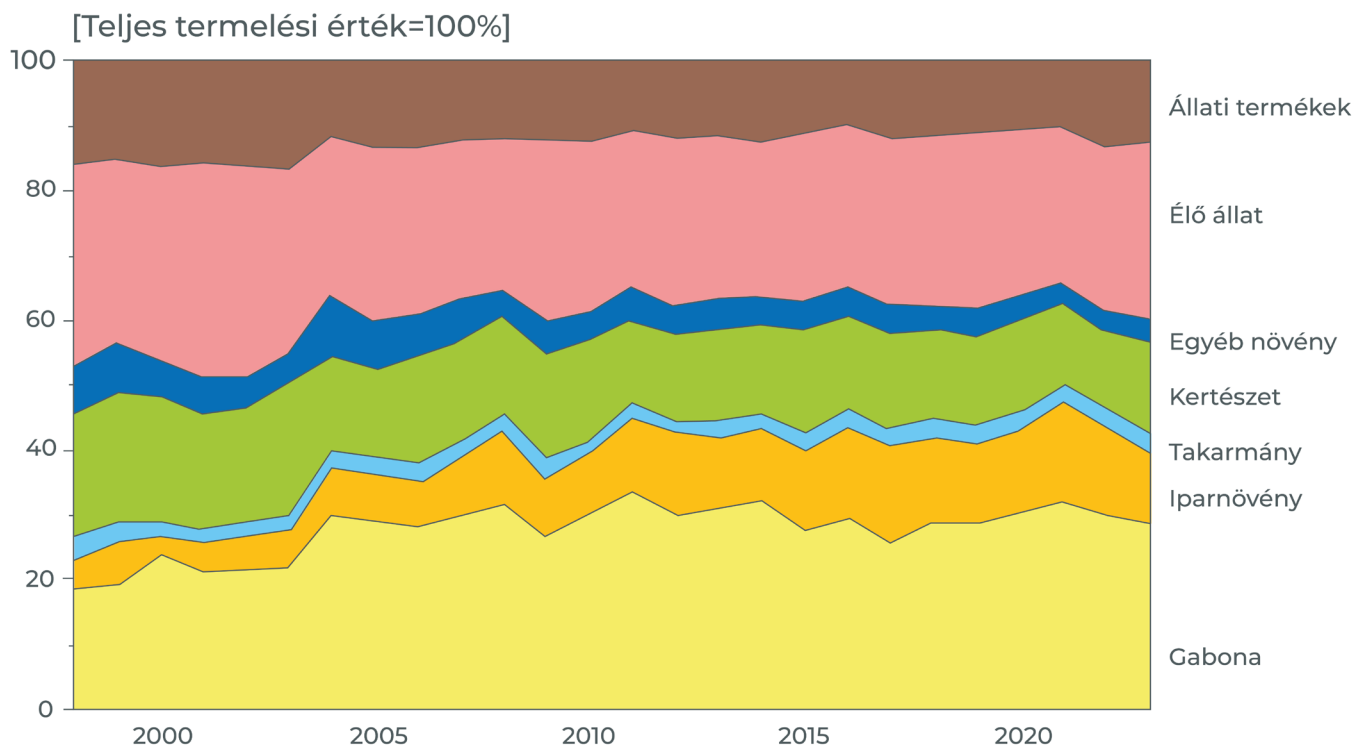
A mezőgazdasági termelők jövedelemszintjének megtartása volt az egyik legfontosabb célkitűzés az Európai Unió agrárpolitika gyakorlati megvalósítása során. Ez csak részben sikerült, mert az árutermelő gazdaságok számának rendkívül erőteljes csökkenését figyelhetjük meg. A 7. ábrán jól látható, hogy a gazdaságok száma nagyon nagy mértékben csökkent az elmúlt 24 éves időszakban a különböző mezőgazdasági összeírások adatainak alapján. Ez mindenképpen elgondolkodtató tendencia még akkor is, ha figyelembe vesszük, hogy a gazdaságméret alsó határa több alkalommal változott a különböző összeírások során.



7. ábra A magyar mezőgazdaságban működő vállalkozások száma

Forrás: Eurostat, 2026

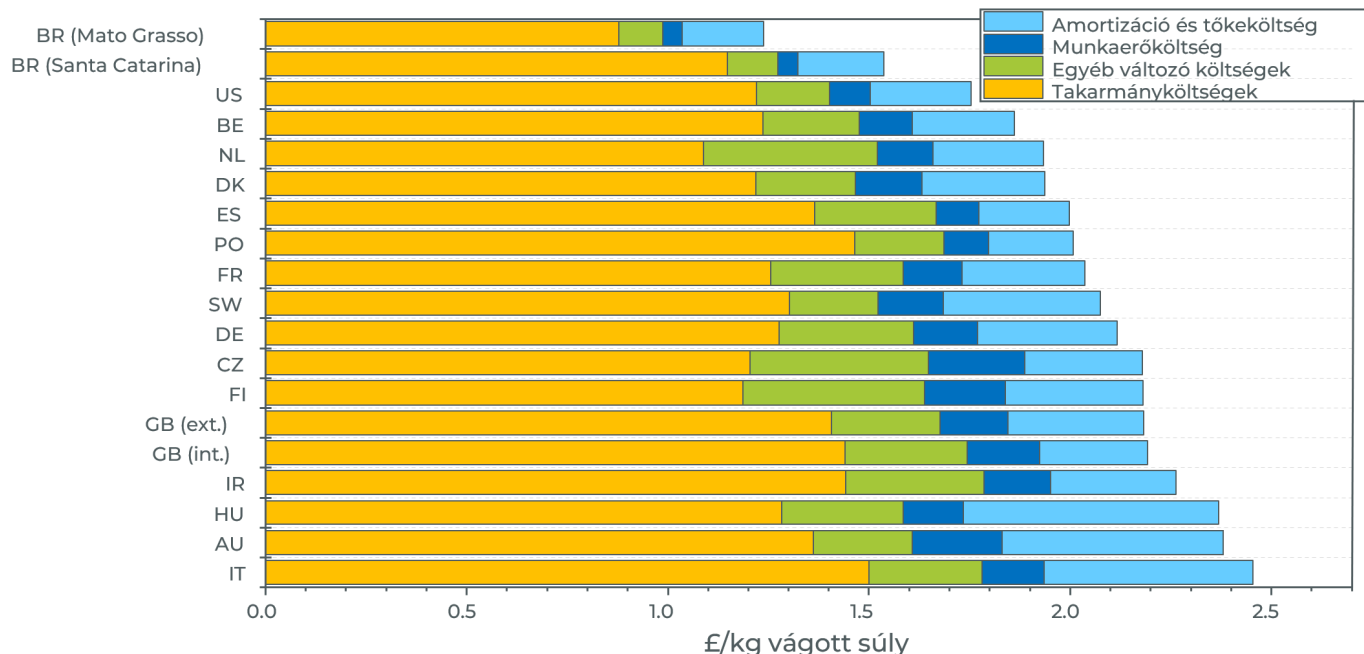
Ha megvizsgáljuk a mezőgazdaság teljesítményét, akkor összességében az állapítható meg, hogy a mezőgazdasági termelés szerkezetében mélyreható átalakulások történtek és történnek. Ezek az átalakulások alapvetően abban jelentkezik, hogy nagyon erőteljes mértékben nőtt a mezőgazdasági szántóföldi termelés szerepe és jelentősége, kismértékben csökkent a kertészet és az állati termékek előállításának szerepe a mezőgazdaság jövedelem-termelő képességében (8. ábra).



8. ábra A magyar mezőgazdaság termelési értékének szerkezete

Forrás: Eurostat, 2026

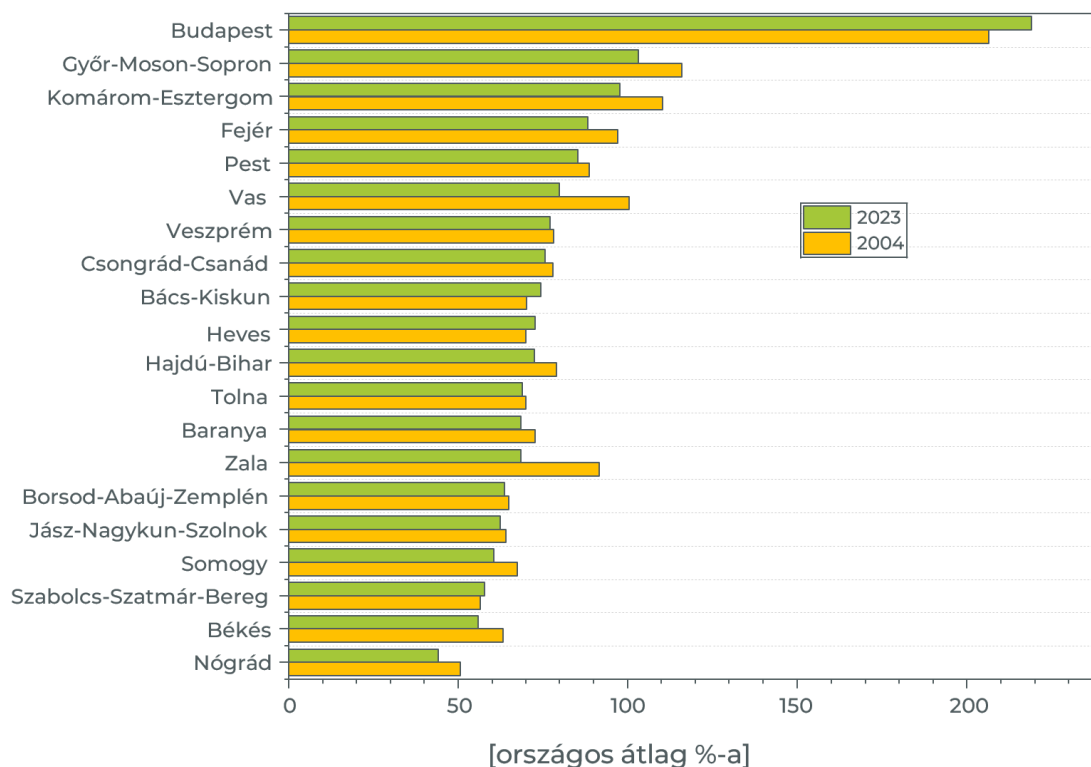
Ha a magyar mezőgazdaság teljesítményét a nemzetközi összehasonlítás függvényében vizsgáljuk, akkor ebből jól látható az, hogy nagyon erőteljes különbségek figyelhetők meg a különböző országok mezőgazdasági termelésének önköltségében, és ezek a különbségek jól tükröződnek a gazdasági teljesítményben is. Ha például egy magyar szempontból rendkívül fontos termék, a sertés-tenyésztés előállításának esetét vizsgáljuk (9. ábra), a különböző önköltség tényezők abszolút és relatív mértékének változását elemezve, akkor ebből megállapítható, hogy a magyar termelők esetében a sertés-tenyésztés önköltsége megközelítően az osztrák termelési költségek nagyságát érte el. Ez kis mértékben elmarad a vizsgált országok között szereplő olasz termelési önköltség szinttől, de lényegesen meghaladja például a francia vagy a német értéket. Hogyha a különböző termelési tényezőket vizsgáljuk, akkor látható, hogy a fajlagos takarmányköltségek is rendkívül magasak Magyarországon, jelentős mértékben meghaladva a dán, cseh vagy akár a finn takarmányköltségeket. Ez a tény arra hívja fel a figyelmet, hogy már az alapanyag előállításánál is jelentős hatékonysági problémák vannak, de jól látható a viszonylag magas változóköltség-szint és a relatív magas fajlagos munkaerőköltség-szint kedvezőtlen hatása is. Ez utóbbi bizonyítja, hogy még egy olcsó fajlagos költségtényező is lehet versenyhátrány, ha azt nem racionális módon használják fel. Figyelemre méltó a viszonylag jelentős amortizáció és tőkeköltség alakulása is, ami a finanszírozás viszonylag magas költségét jelenti.



9. ábra A sertésenyésztés önköltsége

Forrás: Eurostat, 2026

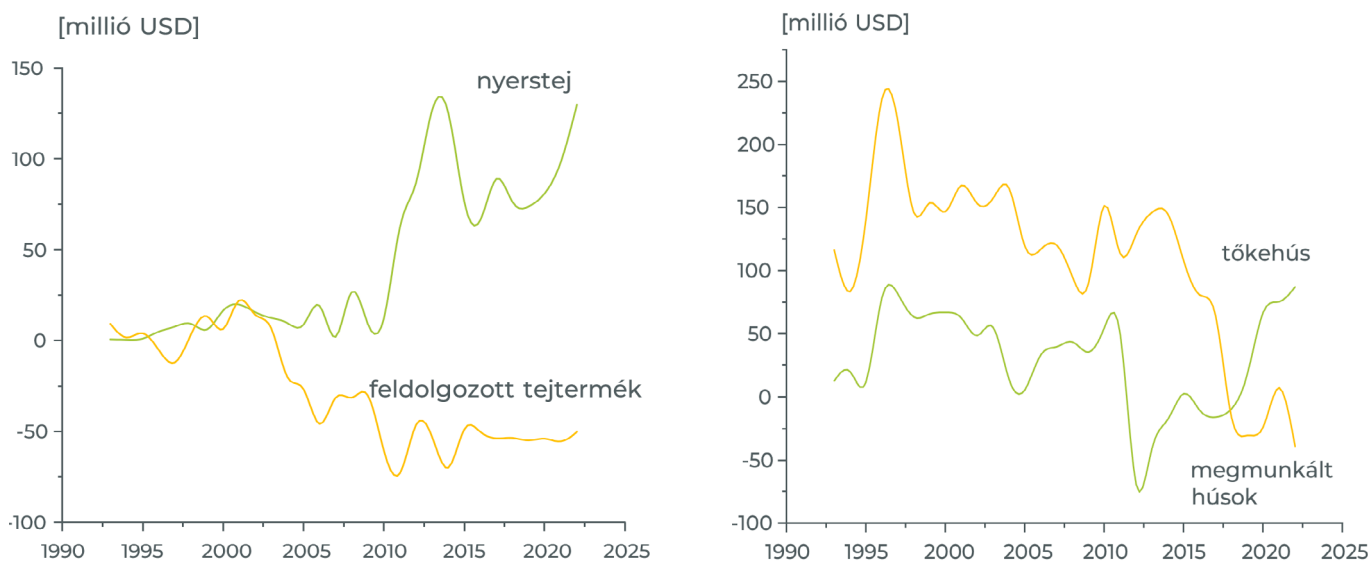
Az Európai Unió csatlakozás egyik kiemelt jelentőségű célja volt a különböző régiók fejlettségbeni egyenlőtlenségeinek csökkentése. A 10. ábra megmutatja, hogy ez csak részben volt sikeres. Kitűnik, hogy azok a különbségek, amik részben a fővároshoz, illetve a főváros agglomerációjá-ban elhelyezkedő térségekhez kapcsolódtak, nem csökkentek, hanem növekedtek. A viszonylag kevésbé fejletlennek tekinthető, az ország keleti- illetve délnyugati területein elhelyezkedő megyék (vármegyék) fejlettségében erőteljes különbséget tapasztalhatunk. Összességében megállapítható, hogy itt sem sikerült jelentős mértékben csökkenteni a fejlettségbeni különbségeket.



10. ábra A regionális különbségek növekedése az egyes megyék fejlettségi szintjének eltérései alapján az EU csatlakozást követő időszakban

Forrás: Eurostat, 2026

Ha termékek versenyképességét vizsgáljuk, akkor ezt több mutató alapján közelíthetjük meg. Az egyik lehetőség például a nettó export-import mérleg alakulásának elemzése, azaz annak vizsgálata, hogy hogyan alakul az exportunk, ha levonjuk belőle az importot. A 11. ábrából két termékcsoporthoz példaként szemléltetjük, hogy míg a viszonylag alacsonyabb feldolgozottsági fokú termékek esetében jelentős exportnövekedést lehetett megfigyelni, addig a feldolgozott termékek esetében a külkereskedelmi arány negatív volt, azaz az import meghaladta az export mennyiségét. Ha megnézzük például a nyers tej kivitelét, akkor ebből nagyon jól látható, hogy ez egy olyan termék, melynek külkereskedelme gyakorlatilag nullszaldós volt a rendszerváltást követő időszakban, majd az Európai Unió csatlakozását követő időszakban erőteljes növekedésnek lehetünk a tanúi. Ugyanakkor a feldolgozott tejtermékek esetén nagyon jelentős mértékű importnövekedést figyelhetünk meg, aminek hatására a kivitel külpiazi egyenlege negatívvá vált.



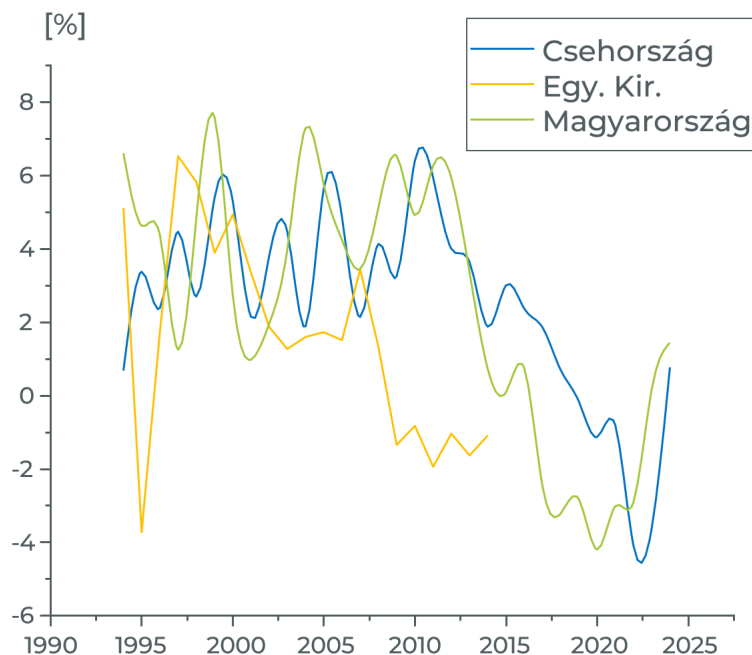
11. ábra A feldolgozottsági fok növekedésével romlanak piaci pozícióink

Forrás: Eurostat, 2026

A húsipari termékek kereskedelmének alakulását vizsgálva az állapítható meg, hogy a tőkehús esetén kismértékű exportnövekedést tapasztalhatunk. Jóllehet, voltak olyan időszakok, amikor még tőkehúsból is nettó importőrökké váltunk. Az új évezred második évtizedének elején ugyanakkor a tőkehús kereskedelmünkben egy egyértelműen romló mérleget figyelhetünk meg, és napjainkban már a megmunkált húsok export-import egyenlege is erőteljes negatív tendenciát mutat, azaz nettó importőrökké váltunk.

#### 1.1.4 A gazdaság szereplőinek pénzügyi környezete

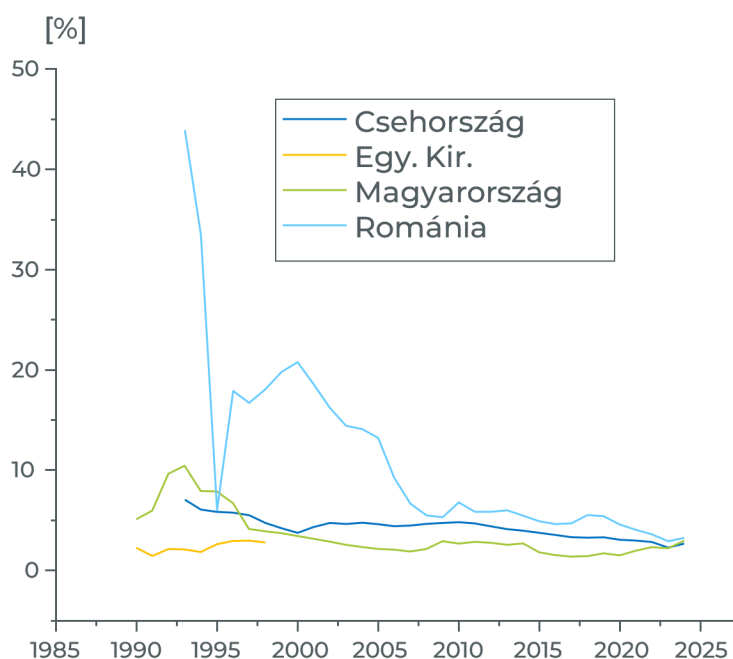
A finanszírozási költségek nemzetközi összehasonlításban történő elemzésére csak korlátott lehetőségek vannak, mert számos ország nemzetgazdasági statisztikai rendszere nem közöl adatokat a finanszírozási költségek alakulására vonatkozóan. A vizsgált adatok alapján megállapítható, hogy a közép-kelet-európai országok - köztük Magyarország - jelentős gazdasági fejlődésen mentek keresztül az elmúlt évtizedekben, de még mindig lemaradnak az osztrák és más fejlett európai országok szintjétől. A banki finanszírozás költségeinek egyik legkézenfekvőbb mutatója a reál-kamatlábak változása. A 12. ábrán látható, hogy a reál-kamatlábak mértéke csökkent, ezáltal a tőkefinanszírozás lehetőségei kedvezőbbé válnak.



12. ábra A reál-kamatlábak változása

*Forrás: Eurostat, 2026*

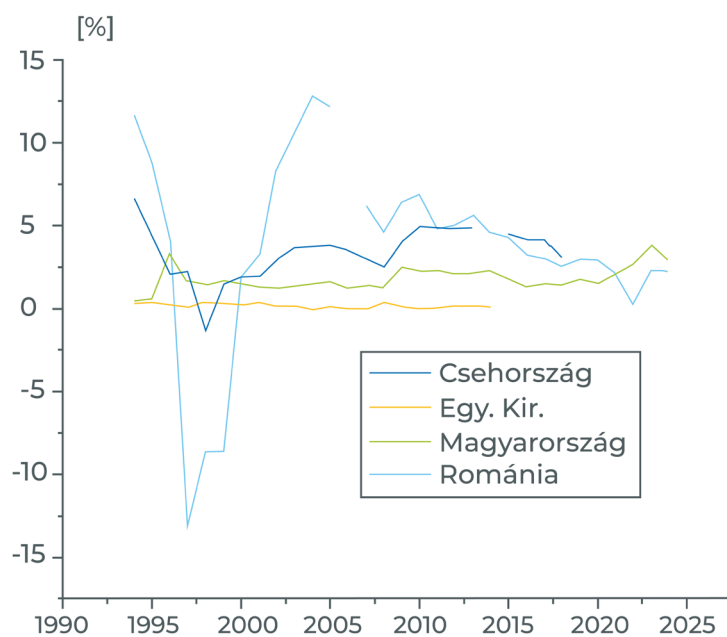
A különböző országok bankrendszerének jellemzőiről sokat mondó adat a banki betéti- és hitel kamatok különbségét kifejező mutató. A 13. ábra mutatja, hogy ez az érték tendenciájában csökken mind Magyarország, mind Csehország esetén. Ugyanez az ábra azt is igazolja, hogy a mutató értéke 5% körül van napjainkban mind a cseh, mind a magyar, mind a román bankrendszer egészét tekintve. Ebből adódóan nem igazolható az a széles körben elterjedt vélemény, hogy a magyar betéti- és hitel kamatok között lényeges különbségek lennének a környező országokhoz képest. Valószínűsíthető azonban, hogy ez az olló a fejlettebb országok esetében a kelet-közép-európainál szűkebb. Sajnálatos módon azonban erről csak kevés összehasonlítható statisztikai adat áll rendelkezésre, az Egyesült Királyságról származó adat azonban ezt sejteti.



13. ábra A betéti és a hitelkamatok különbsége

*Forrás: Eurostat, 2026*

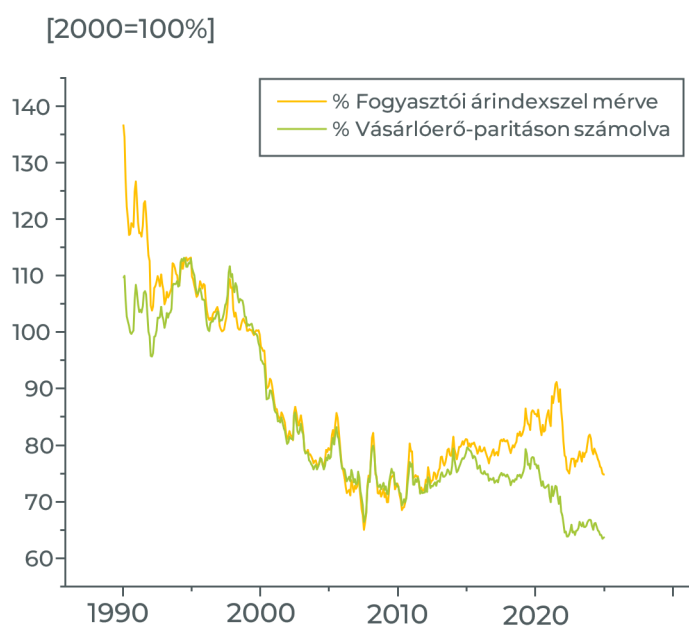
A banki finanszírozás kockázati prémiuma, azaz a hitelkamat és az állampapírok hozama közötti különbség jól látható módon Magyarországon növekvő tendenciát mutat, ami a tőke szerzés nehézségeire világít rá, és a viszonylag magas szintű kamatokra hívja fel a figyelmet (14. ábra).



14. ábra A banki finanszírozás kockázati prémiuma (a hitelkamat és az államkötvények hozamának különbsége)

Forrás: Eurostat, 2026

Ha a forint reál effektív árfolyamát vizsgáljuk, tehát ha a forint inflációját, a valutakosár meghatározó valutáinak inflációját, valamint a vásárlóerő-paritást is figyelembe vesszük akkor jól látható, hogy a forint árfolyama hosszú időn keresztül viszonylag stabil volt. A reál effektív árfolyam alig változott, jelentős mértékű leértékelődésre csak az elmúlt két évben került sor. Ha a vásárlóerő paritás különbségét is figyelembe vesszük, akkor azonban egy erőteljesebb mértékű leértékelődésnek lehetünk a tanúi. Ez azt támasztja alá, hogy pénzpoltikának ez a lépése közvetett módon hozzájárult az export bővüléséhez. A reál kamatlábak változása számos tekintetben hasonló tendenciát mutat a vizsgált országokban. Ez arra mutat rá, hogy hasonló gazdasági tendenciák figyelhetőek meg (15. ábra).

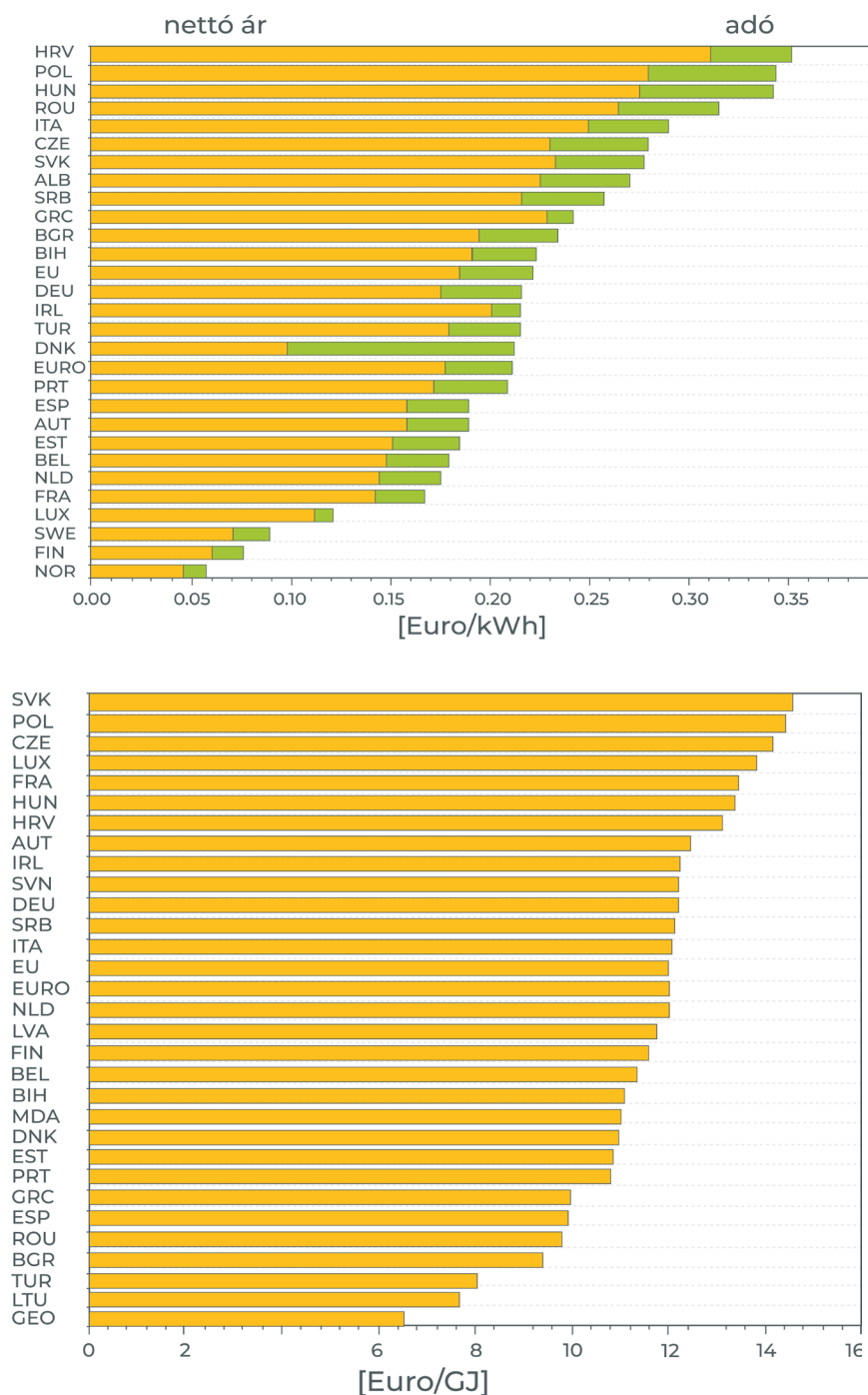


15. ábra A forint reál-effektív árfolyamának változása

Forrás: Eurostat, 2026

### 1.1.5 Energiaköltségek az európai összevetés tükrében

Ha az elektromos energia egy kilowatt órára jutó költségét vizsgáljuk, akkor látható, hogy a magyar elektromos energia költség mintegy harmadával haladja meg az Európai Unió átlagos energiaköltségét. A kormányzati retorika sokáig az olcsó elektromos energiaköltséget hangsúlyozza, látnunk kell azonban, hogy ez az energiaköltség a lakosság számára olcsó, de semmiképpen nem a feldolgozóipar szempontjából. Az ipari szereplők (nagyfogyasztók) számára a villamos energia ára nagyjából azonos szinten helyezkedik el, mint a lengyel érték, és ennél valamivel alacsonyabb energiaárakkal lehet kalkulálni. Ez a magas energia ár csak részben magyarázható a magasodó tartalommal. Látható, hogy a nettó elektromos energia ár is viszonylag magas értékű. Hogyha a másik kiemelten fontos energiaforrás, a földgáz egy gigajoule-ra jutó költségét vesszük figyelembe, akkor itt is látható, hogy Magyarország az Európai Unió élvonalában van ebből a szempontból, és a magyar gazdálkodó szervezetek számára ez a költség is lényegesen meghaladja az Európai Unió átlagát (16. ábra).



16. ábra Az ipari villamos -energia és a gáz ára EU-s összehasonlításban

Forrás: Eurostat, 2026

# 1. A MAGYAR ÉLELMISZERIPAR EURÓPAI ÖSSZEVEVETÉSÉBEN

## 2.1 A magyar élelmiszeripar jellemzői az Európai összevetés tükrében, a magyar élelmiszeripar az Európai Unió feldolgozóiparában

Az egy főre jutó hozzáadott érték alapján jellemezve az Európai Unió és hazánk élelmiszeriparát, és mindezt összevetve a feldolgozóipar egészének adataival, azt állapíthatjuk meg az alábbi táblázatból, hogy a feldolgozóipar egészének szempontjából az egy foglalkoztatóra jutó hozzáadott érték a magyar gazdaságban viszonylag alacsony szintű, az Európai Unió átlagának a felét sem éri el (1. táblázat).

Ország	Feldolgozóipar egésze	Élelmiszeripar	Feldolgozóipar egésze	Élelmiszeripar
	Millió Euró/fő	Millió Euró/fő	Arány az EU átlaghoz képest	Arány az EU átlaghoz képest
AT	97.39	60.48	1.24	1.33
BE	141.9	77.15	1.81	1.7
BG	19.78	16.66	0.25	0.37
CY	39.98	32.39	0.51	0.71
CZ	39.67	22.13	0.51	0.49
DE	93.19	45.34	1.19	1
DK	130.29	90.33	1.66	1.99
EE	37.55	24.42	0.48	0.54
EL	42.17	29.71	0.54	0.66
ES	67.63	49.12	0.86	1.08
EU	78.54	45.31	1	1
FI	99.44	61.73	1.27	1.36
FR	85.35	54.51	1.09	1.2
HR	29.16	25.76	0.37	0.57
HU	39.65	27.4	0.5	0.6
IE	644.11	63.63	8.2	1.4
IT	77.94	63	0.99	1.39
LT	36.1	21.74	0.46	0.48
LU	95.32	46.12	1.21	1.02
LV	32.33	20.69	0.41	0.46
MT	44.95	37.18	0.57	0.82
NL	129.69	107.67	1.65	2.38
PL	37.09	32.6	0.47	0.72
PT	37.52	26.38	0.48	0.58
RO	26.14	11.05	0.33	0.24
SE	115.02	61.45	1.46	1.36
SK	37.94	21.99	0.48	0.49
SL	52.29	35.65	0.67	0.79

1. táblázat Az egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték termelés az EU élelmiszeriparában

Forrás: Eurostat, 2026

Ha a magyar élelmiszeripar teljesítményét az Európai Unió környező tagállamaihoz viszonyítjuk, akkor jól látható, hogy ez az érték a feldolgozóipar egészére vetítve a megfelelő osztrák értéknek a harmadát sem teszi ki. Figyelemre méltó, hogy a környező, volt szocialista országokban megközelítően azonos szint jellemzi az egy főre jutó hozzáadott értéket, mint hazánkban. Jól látható a fenti táblázatból, hogy például az egy főre jutó hozzáadott érték a feldolgozóipar szempontjából Lengyelország esetén kis mértékkel, Romániával összehasonlítva jelentősen alacsonyabb, mint a megfelelő magyar érték, mely megközelítően a cseh gazdaság szintjén van. Ez valószínűsíthetően annak tulajdonítható, hogy a magyar gazdaságban működő multinacionális vállalatok viszonylag nagy hatékonysággal képesek a feldolgozóiparban működni.

Az élelmiszeriparban vizsgálva az egy főre jutó hozzáadott értéket azt láthatjuk, hogy az Unió egészében is ez a mutató lényegesen elmarad a feldolgozóipar egészét jellemző értéktől, azaz az Európai Unió feldolgozóiparában az egy főre jutó hozzáadott érték képzés lényegesen magasabb, mint az élelmiszeripar esetén. Magyarország élelmiszeriparában az egy főre jutó hozzáadott érték viszonylag kisebb mértékben marad el az uniós átlagtól, mint a feldolgozóipar egészét tekintve. Megfigyelhető, hogy ezen mutató alapján a környező országok egy része messze megelőz bennünket, például Lengyelország esetén az éves hozzáadott- érték termelés közel 10 ezer euróval magasabb egy főre vetítve, mint Magyarország esetén. Igaz viszont, hogy a megfelelő magyar érték több mint a duplája a román élelmiszeripar hozzáadott érték termelésnek. Összességében az állapítható meg, hogy az élelmiszeriparban kisebb a magyar gazdaság elmaradása ebből a szempontból, mint a feldolgozóipar egészének mutatóját tekintve. Hogyha bruttó eredményhányadot vizsgáljuk a feldolgozóiparban, akkor ebből jól látható, hogy a megfelelő magyar érték megközelítően az Európai Unió átlagos szintjét kis mértékben meghaladó módon alakul. Az élelmiszeriparban ez a mutató még magasabb is, mint az Európai Unió megfelelő mutatóinak átlaga (2. táblázat).

Ország	Feldolgozóipar egésze	Élelmiszeripar	Feldolgozóipar egésze	Élelmiszeripar
	Bruttó eredményhányad (%)		Arány az EU átlaghoz képest	
AT	8.79	5.83	0.82	1.1
BE	11	5.18	1.02	0.98
BG	9.34	5.59	0.87	1.06
CY	13.34	5.56	1.24	1.05
CZ	9.41	3.25	0.88	0.62
DE	8.73	6	0.81	1.14
DK	12.15	4.3	1.13	0.81
EE	8.11	3.58	0.75	0.68
EL	9.86	3.99	0.92	0.76
ES	9.02	5.53	0.84	1.05
EU	10.75	5.28	1	1
FI	8.01	3.21	0.75	0.61
FR	6.99	3.21	0.65	0.61
HR	11.71	8.22	1.09	1.56
HU	10.83	7.73	1.01	1.46
IE	38.26	8.34	3.56	1.58
IT	11.55	5.22	1.07	0.99
LT	12.03	4.91	1.12	0.93
LU	6.83	4.05	0.64	0.77
LV	13.65	5.06	1.27	0.96

MT	13.59	7.78	1.26	1.47
NL	10.63	6.36	0.99	1.2
PL	11.43	7.43	1.06	1.41
PT	10.17	4.79	0.95	0.91
RO	10.19	0	0.95	0
SE	11.46	3.53	1.07	0.67
SK	8.63	2.96	0.8	0.56
SL	11.82	7.06	1.1	1.34

2. táblázat A magyar élelmiszeripar pozíciója az európai összevetés tükrében

Forrás: Eurostat, 2026

## 2.2 Az Európai Unió élelmiszeriparának átfogó jellemzői

Az élelmiszeripar egészét tekintve az állapítható meg, hogy az élelmiszeripar az unió feldolgozóiparának jelentős szektora, mert a feldolgozóipar árbevételének közel 14%-át adja. A különböző méretkategóriákba eső vállalatok között jelentős különbség van az adott méretkategória vállalatainak értéktermelése szempontjából. Európai összehasonlításban a magyar élelmiszeripar termelési értéke egy dolgozóra vetítve mintegy 60%-kal kisebb, mint az Európai Unió átlagérték. Nem mutatható ki egyértelmű összefüggés a gazdasági fejlettség és az élelmiszeripar bruttó termelési értékének a feldolgozóipar egészéhez viszonyított aránya között. Például az európai gazdaság kiemelkedően fejlett feldolgozóiparával rendelkező Hollandiában vagy Belgiumban az élelmiszeripar részaránya a feldolgozóipar termeléséből lényegesen fölötte van az uniós átlagnak. Más szavakkal ez azt jelenti, hogy hibás leegyszerűsítés az élelmiszeripart a kevésbé fejlett országok szektorának tekinteni (3. táblázat).

Ország	Vállalati méret foglalkoztatotti létszám alapján					
	Összesen	0-9	10-19	20-49	49-250	>250
AT	86,955	8,571	7,496	12,201	21,788	36,899
BE	100,053	12,651	4,769	11,037	26,523	45,073
CZ	100,471	14,763	7,038	12,967	32,458	33,244
DE	909,126	44,266	47,168	132,089	193,580	492,023
DK	55,859	2,220	3,044	5,298	11,257	34,040
EL	136,102	33,154	16,280	18,875	30,052	37,741
ES	445,732	57,157	35,248	58,087	97,982	197,258
EU	4,349,095	579,985	358,579	536,304	950,000	1,900,000
FR	696,254	133,194	73,799	59,572	79,723	349,965
HU	97,645	9,587	7,832	11,915	26,137	42,174
IT	446,095	120,676	60,559	61,265	88,607	114,988
NL	135,127	13,637	10,020	15,265	40,739	55,467
PL	438,012	36,560	28,378	46,381	100,122	226,571
PT	98,015	17,963	10,264	15,759	31,519	22,510

3. táblázat Az Európai Unióban működő vállalkozások megoszlása a foglalkoztatottság szempontjából néhány magyar szempontból különösen releváns, vagy hazánkkal összemérhető EU tagállamban

Forrás: Eurostat, 2026

Az uniós foglalkoztatás szempontjából megállapítható, hogy a foglalkoztatásban jelentős szerepük van a 250 fő feletti vállalatoknak. Napjainkban már nem igaz az a leegyszerűsítő vélemény, hogy a foglalkoztatás döntő hányadát a mikro-, kis- és középvállalkozások adnák. Figyelemre méltó azonban, hogy az egyes országokban továbbra is vannak különbségek. Például az olasz élelmiszeriparban és a foglalkoztatásban változatlanul jelentős a 20 fő alatti vállalkozások száma, itt dolgozik az összes foglalkoztatott mintegy 40 százaléka. Az északi országokban tendenciái jelleggel az figyelhető meg, hogy lényegesen alacsonyabb a kis-és középüzemek aránya. Például Hollandiában a 20 fő alatti cégek foglalkoztatásban játszott szerepe nem éri el a 10%-ot. Magyarországon a húsz főnél kisebb létszámot foglalkoztató vállalkozások szerepe nem éri el az összes élelmiszeriparban foglalkoztatott ötödét sem. Ebből adódóan nehéz azzal érvelni, hogy a kisvállalkozások jelentős szerepet játszanának a foglalkoztatásban (4. táblázat).

Ország	Vállalati méret foglalkoztatotti létszám alapján					
	Összesen	0-9	10-19	20-49	49-250	>250
AT	27,121.42	950.45	975.11	2,319.93	6,182.85	16,693.09
BE	73,812.34	2,149.86	2,002.40	5,891.35	15,441.37	48,327.37
CZ	17,694.80	779.26	623.21	1,736.48	7,096.65	7,459.20
DE	245,685.92	4,227.06	3,549.40	13,833.07	40,381.27	183,695.13
DK	30,574.58	:	786.84	1,167.79	5,497.25	:
EL	21,944.86	2,821.59	1,512.74	2,813.88	6,265.70	8,530.95
ES	158,681.57	8,542.63	7,961.27	16,669.17	34,884.40	90,624.10
EU	1,350,815.24	61,000.00	49,800.00	106,231.14	287,000.00	:
FR	228,063.00	12,378.38	7,568.10	10,363.94	24,625.04	173,127.54
HU	15,872.42	579.08	611.99	1,349.25	5,268.66	8,063.45
IT	166,337.30	13,688.70	13,765.41	23,734.86	51,223.42	63,924.92
NL	118,620.31	3,535.27	1,875.36	6,339.62	29,799.74	77,070.32
PL	102,114.36	5,183.02	3,218.22	7,122.90	21,538.74	65,051.49
PT	20,122.10	1,131.21	1,140.17	2,664.63	8,585.26	6,600.84
RO	16,345.48	1,114.84	668.84	1,657.50	4,604.43	8,299.87

4. táblázat Az Európai Unió élelmiszeriparában működő, különböző méretű vállalkozások megoszlása a nettó árbevétel alapján néhány magyar szempontból különösen releváns, vagy hazánkkal összemérhető EU tagállamban (millió Euró)

*Forrás: Eurostat, 2026*

A munkaerőhatékonyság szempontjából erőteljes különbségek figyelhetők meg a különböző méretű vállalatok között. Várakozásainknak megfelelően igazolódik az a tétel, hogy a nagyvállalatoknál összességében nagyobb az egy főre jutó termelési érték, mint a kicsik esetén. Hangsúlyozzuk, hogy ez nem minden szakágazatban érvényesül. A magyar adatokat elemezve azt tapasztaljuk, hogy valamennyi méret kategóriában erőteljes lemaradás jellemző a munkaerő hatékonyságának szempontjából. A fejlett nyugat-európai országok megfelelő termelékenységi mutatóihoz képest számottevő elmaradást tapasztalhatunk hazánkban, de jelentős különbség jellemzi a magyar értékeket a referenciának tekinthető lengyel élelmiszeripar megfelelő mutatóihoz képest is (5. táblázat).

Ország	Vállalati méret foglalkoztatotti létszám alapján					
	Összesen	0-9	10-19	20-49	49-250	>250
AT	311.90	110.89	130.08	190.14	283.77	452.40
BE	737.73	169.94	419.88	533.78	582.19	1,072.20
DE	270.24	95.49	75.25	104.73	208.60	373.35
DK	547.35	:	258.49	220.42	488.34	:
EL	161.24	85.11	92.92	149.08	208.50	226.04
ES	356.00	149.46	225.86	286.97	356.03	459.42
EU	310.60	105.18	138.88	198.08	302.11	:
FR	327.56	92.93	102.55	173.97	308.88	494.70
HU	162.55	60.40	78.14	113.24	201.58	191.19
IT	372.87	113.43	227.31	387.41	578.10	555.93
NL	877.84	259.24	187.16	415.30	731.48	1,389.48
PL	233.13	141.77	113.41	153.57	215.12	287.11
PT	205.30	62.97	111.08	169.09	272.38	293.24
RO	94.36	43.65	44.74	67.77	100.04	133.32
SK	151.02	55.94	83.92	133.06	191.42	199.72

5. táblázat Az egy foglalkoztatottra jutó árbevétel az Európai Unió élelmiszeriparában működő, különböző méretű vállalkozásokban néhány, magyar szempontból különösen releváns, vagy hazánkkal összemérhető EU tagállamban (ezer Euró)

Forrás: Eurostat, 2026

## III. A PRIMER KUTATÁS MÓDSZERTANI KERETE, MÉLYINTERJÚK SZAKÁGAZATI VEZETŐKKEL

A kutatás kvalitatív adatgyűjtésen alapult, amelynek célja az élelmiszeripari szakágazatok elmúlt mintegy két évtizedben végbement strukturális, inputpiaci, technológiai, értékesítési és szabályozási változásainak feltárása volt. A vizsgálat kifejezetten szakágazati szervezeti nézőpontból közelítette meg a folyamatokat, lehetővé téve az aggregált, ágazati szintű tapasztalatok és értelmezések feltérképezését.

A kutatás során olyan szervezetek kerültek megszólításra, amelyek jelentős rálátással rendelkeznek az adott élelmiszeripari szakágazat működésére, beleértve az érdekképviseleti, szakmai koordinációs és információszolgáltatási tevékenységeket.

Az interjúk 2026.03.18 és 2026.03.27 közötti időszakban készültek el. Célunk volt a különböző szakágazatok jelenlegi helyzetéről képet kapni, ennek érdekében az interjúra olyan személyeket kértünk fel, akik tagságuk révén jelentős piaci lefedettséggel rendelkeznek, átfogó információkkal bírnak a beszállítói, feldolgozási és értékesítési folyamatokról, valamint aktív szerepet töltenek be az ágazati érdekképviseletben vagy szakmai koordinációban. Interjú készült Sebesta Péterrel, a Magyar Hűtő- és Konzervipari Szövetség elnökével, Harcz Zoltánnal, a Tej Terméktanács ügyvezető igazgatójával, Csonka Endrével, az Első Pesti Malom Zrt. vezérigazgatójával, Dr. Csorbai Attilával, a Baromfi Termék Tanács igazgatójával, Sánta Sándorral, a Magyar Édességgyártók Szövetségének elnökével, valamint Éder Tamással, a Magyar Húsiparosok Szövetségének elnökével.

# IV. ÁGAZATI FEJEZETEK

## 4.1 Húsipar és baromfiágazat

### 4.1.1 Húskészítmény-gyártás - makro- és EU-összehasonlító háttér

A húskészítménygyártás az Európai Unió élelmiszeriparának egyik legfontosabb szakágazata. Jelentőségét jól mutatja hogy az unió feldolgozóiparából 3%-os részarányt képvisel az árbevétel alapján. Fontos azonban figyelembe vennünk, hogy a szektor a különböző országokban eltérő szerepet játszik, Spanyolországban például a feldolgozóipar átbevételének közel 6%-át adja a szakáldozó, de még a rendkívül fejlett Dániában is több mint 4%-os részarányt képvisel a feldolgozóiparból. Magyar szemszögből különösen érdekes, hogy a húskészítménygyártás Lengyelországban is nagyon jelentős, itt is közel 6% a szakágazat részesedése. A környező országokban figyelemre méltóan magas a román (4,35%) és a bolgár (4,066) húsipar relatív jelentősége a feldolgozóiparban. Magyarországon ez az arány 3 %, azaz részesedése megközelítően az osztrák húskészítménygyártás arányának (2,72%) felel meg. Ha az egyes vállalati méret-kategóriák alapján vizsgáljuk az árbevételt, akkor jól látható, hogy az Unió országainak többségében a nagyobb méretű vállalatok játszanak jelentős szerepet az árbevételben. A 250 fő feletti dolgozói létszámmal működő vállalkozások az Európa Unió nagyvállalatai árbevételének közel 2,75%-át adják. A szakágazatban viszonylag jelentős szerepet játszanak az árbevétel szempontjából a húsz és ötven fő közötti vállalkozások. Ezek a hasonló méretű vállalkozások által generált feldolgozóipari vállalkozások árbevételének mintegy 4,269%-át adják. A szakágazatban működő vállalkozások többségét a kis- és közép vállalkozások adják, a 32 ezer vállalkozás közül 25 ezer húsz főnél kevesebbet foglalkoztat. Az egy vállalkozásra jutó foglalkoztatotti létszám a különböző országokban 20 és 40 fő között mozog a tagállamok meghatározó többségében. A 250 fő feletti vállalkozások esetén az egy vállalatra jutó foglalkoztatotti létszám az unió átlagában nem éri el az ezer főt. Ez az érték azonban kiemelkedően magas Franciaországban, ott közel 2000 fő és a magyar érték is meghaladja az uniós átlagot, hazánkban ez 1112 fő.

Az európai húsipar az egyik legnagyobb foglalkoztatónak tekinthető az Európai Unió feldolgozóiparában. közel egymillió munkahelyet teremt ez a szektor. A foglalkoztatottak döntő hányada nagyvállalatokban dolgozik, nem igaz az a vélekedés, hogy alapvetően a kisvállalati szféra dominálja a foglalkoztatást, mert több mint félmillió ember dolgozik a 250 főnél nagyobb foglalkoztatotti létszámmal működő európai uniós üzemekben. A foglalkoztatás szempontjából is kiemelkedően jelentős a húsfeldolgozás- és készítménygyártás aránya Németországban, Spanyolországban, valamint Franciaországban és Lengyelországban. Magyarországon a szektorban foglalkoztatottak aránya nem éri el a 30 ezer főt, de meghatározó hazánkban is a nagyvállalati foglalkoztatottak aránya, mert a foglalkoztatottak, közel kétharmada dolgozik nagyvállalatoknál. Ez mintegy. 20%-kal magasabb az uniós átlagnál.

Hogyha arra keresünk választ, hogy a vállalkozások száma, hogyan jellemezhető az Unió húsiparában akkor megállapítható, hogy jelenleg mintegy 32 ezer vállalkozás működik az EU húsiparában Ezek döntő többsége Németországban, Franciaországban, Olaszországban található.

A magyar húsiparban 540 vállalkozás működik. Ezek közül mindössze 17 olyan van, amelyik 250 főnél többet foglalkoztat. A vállalkozások nagyon jelentős hányada, mintegy 60 százaléka tíz főnél kisebb foglalkoztatotti létszámmal működik. Közel hasonló megosztásokat találunk az Európai Unió más tagállamaiban is. Az egy főre jutó árbevétel alapján azt várnánk, hogy a nagyobb méretű vállalatok lényegesen nagyobb hatékonysággal működnek és nagyobb lesz az egy főre jutó árbevétel. Ez a tendencia bizonyos országok esetén jól kirajzolódik, például Ausztriában vagy Németországban. Németországban például a 250 főnél nagyobb foglalkoztatotti létszámmal működő üzemek hatékonysága közel ötszöröse a tíz főnél kisebb foglalkoztatotti létszámmal dolgozó üzemek hatékonyságának. Ez az összefüggés azonban nem minden tagállamban érvényesül, például a dán húsiparban alig van különbség a tíz főnél kisebb

foglalkoztatotti létszámmal működő üzemek egy főre jutó árbevétele és a nagyüzemek árbevétele között. Magyarországon sem állapítható meg egyértelmű kapcsolat a méret és hatékonyság szempontjából. Tendenciaszerűen látható, hogy a méret növekedésével van valamelyes növekedése figyelemre méltó, hogy a az 50 és 250 fő közötti dolgozói létszámmal működő vállalatok hatékonysága meghaladja a 250 fő feletti. vállalkozások megfelelő hatékonysági mutatóit. Ez arra hívja fel a figyelmet, hogy a nagyvállalati kör, amelyik, mint láttuk a húskészítménygyártás meghatározó jellemzője nem képes a méret hatékonyságot kellő mértékben kiaknázni. Ez azért érdekes, mert hasonló jelenségeket figyelhetünk meg például a lengyel és a román húsiparban is. Ezen országokban sem igazolható egyértelmű összefüggése a vállalati méret és a hatékonyság javulása között. A húskészítmény gyártás kiemelkedő jelentőségű szerepet játszik a az Európai Unió élelmiszeriparának árbevételében, közel 300 milliárd Euró a húskészítmény gyártásból származó árbevétel. Ennek a meghatározó hányadát a német, a spanyol, a francia az olasz a lengyel és a holland élelmiszeripar adja. A magyar. húsipar árbevétele. mindössze 4,5 milliárd euró. Ez az érték nagyságrendben a megfelelő portugál, román és svéd értéknek felel meg. Az osztrák húsipar nettó árbevétele ennek több mint másfélszerese. A feldolgozóipar egészét tekintve az unió árbevételének 3%-át adja hús és húskészítménygyártás. Bizonyos országokban ez ennél lényegesen magasabb, például Spanyolország esetén közel 6%. Nem határozható meg egyértelmű összefüggés a gazdasági fejlettség és a húskészítmény gyártás makrogazdasági szerepek között (6. táblázat).

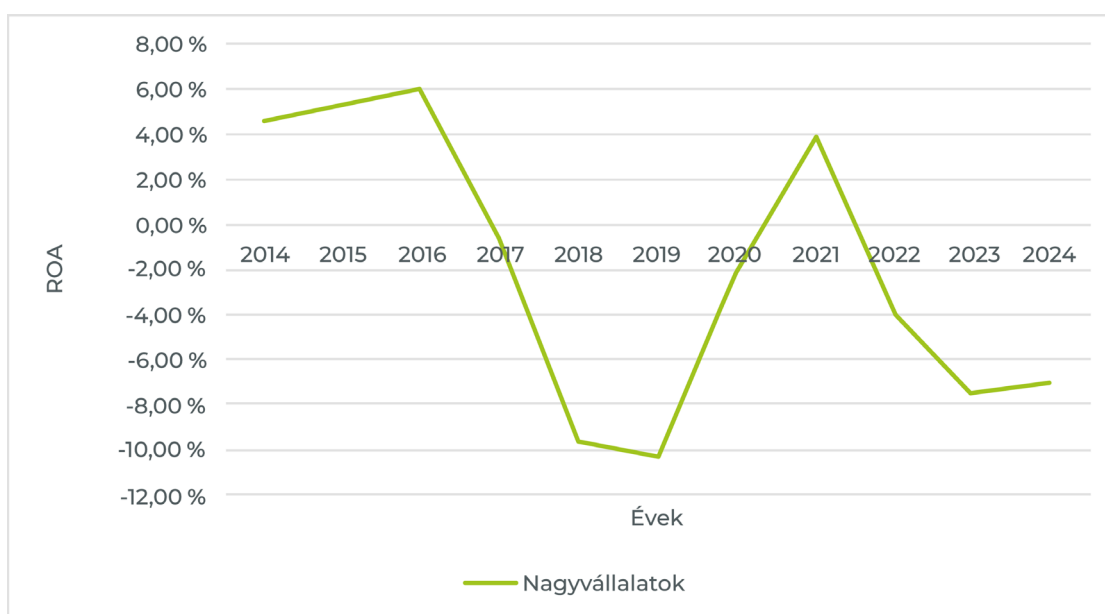
Ország	Vállalati méret foglalkoztatotti létszám alapján					
	Összesen	0-9	10-19	20-49	49-250	>250
AT	364.83	188.57	165.76	249.76	341.24	477.73
BE	615.88	403.38	537.18	678.31	747.69	524.15
BG	119.83	101.25	88.97	105.16	112.44	155.20
CZ	160.61	52.55	101.38	138.86	202.12	189.93
DE	256.03	85.19	61.77	101.81	189.29	414.53
DK	538.38	523.51	466.24	389.43	447.33	552.55
EL	258.42	146.76	166.77	229.04	208.25	312.06
ES	337.60	186.81	234.98	265.38	335.74	370.52
EU	302.11	166.67	184.26	196.59	306.12	353.03
FR	363.10	156.49	187.35	237.25	315.86	419.44
HU	155.93	102.76	120.76	168.20	213.79	140.67
IT	464.50	285.70	397.25	458.14	686.96	406.23
NL	966.54	376.82	893.25	975.98	940.79	1,071.73
PL	259.19	292.31	191.74	211.07	272.35	263.73
PT	204.06	101.11	125.66	151.24	210.89	250.62
RO	110.16	100.29	96.55	134.90	116.10	107.01
SK	164.65	89.88	147.96	144.92	197.26	161.63
SL	166.08	85.03	124.77	151.41	228.61	154.08

6. táblázat A méret és a munkaerő-termelékenység (ezer Euró/fő) néhány, Magyarország szempontjából releváns ország és hazánk húskészítmény-gyártó szektorában

Forrás: Eurostat, 2026

## 4.1.2 Húsfeldolgozás, tartósítás ágazat pénzügyi elemzése

Ahogy az 1. ábrán látható a vizsgált időszak elején, 2014 és 2016 között a nagyvállalatok eszközarányos jövedelmezősége (ROA) stabilan pozitív tartományban alakul, megközelítőleg 4-6% között. Az általánosan elfogadott érték ebben az ágazatban 3-5% között már elfogadható. Ez kiegyensúlyozott működésre és hatékony eszközfelhasználásra utal. A 2016-os év egy lokális csúcst jelent, amely után 2017-ben már markáns visszaesés figyelhető meg, a mutató nullához közelít, majd 2018-2019-ben negatív tartományba fordul, és -10% körüli szinten stabilizálódik. Ez a periódus egyértelmű jövedelmezőségi válságként értelmezhető, amikor az eszközállomány már nem termelt pozitív hozamot. A 2020-as évtől kezdődően javulás figyelhető meg: a ROA ismét emelkedni kezd, és 2021-ben újra pozitív tartományba kerül, körülbelül 3-4%-os értékkel. Ez arra utal, hogy a vállalatok képesek voltak alkalmazkodni a kedvezőtlen gazdasági környezethez, és helyreállítani működésük hatékonyságát. A javulás azonban nem bizonyul tartósnak, mivel 2022-ben ismét negatív tartományba csúszik a mutató, majd 2023-2024-ben tovább romlik, -6% és -8% közötti szinten alakul. A KKV-k esetében megfigyelhető szélsőséges értékek jelentősen torzították a vizualizációt, ezért a nagyvállalatok teljesítményének pontosabb bemutatása érdekében az 17. ábra kizárólag a nagyvállalati szegmens adatait tartalmazza.



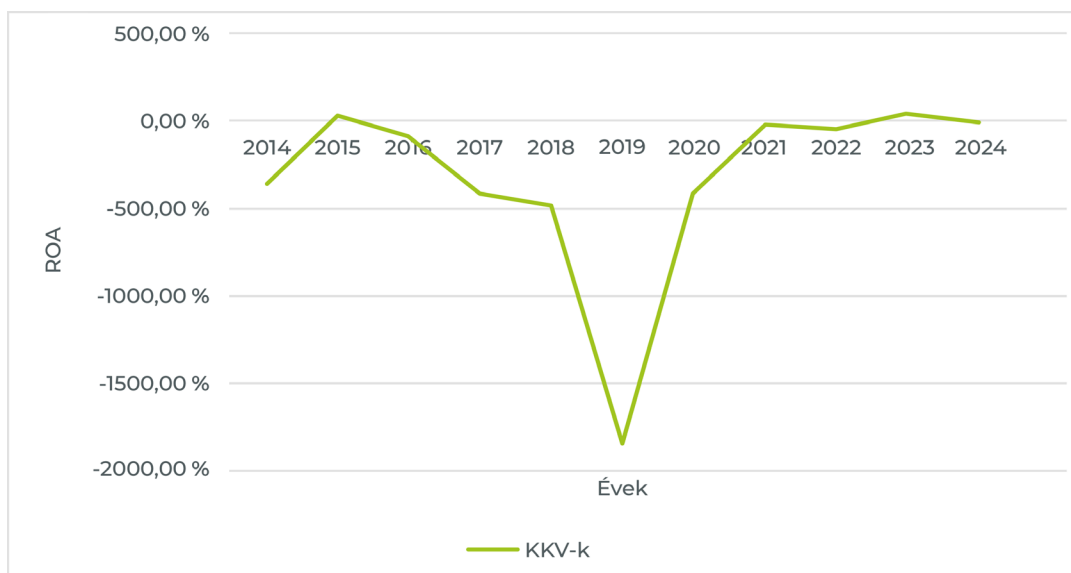
17. ábra A Húsfeldolgozás, tartósítás nagyvállalatok ROA mutatója

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

Ahogy a 18. ábra-n látjuk, a vizsgált időszak elején, 2014-ben a KKV-k eszközarányos jövedelmezősége már erősen negatív, körülbelül -300% körüli értéken alakul, ami súlyosan veszteséges működésre utal. 2015-ben átmeneti javulás figyelhető meg, amikor a mutató rövid időre a nullához közeli, enyhén pozitív tartományba kerül. Ez a javulás azonban nem bizonyul tartósnak, mivel 2016-ban ismét negatív érték jelenik meg, majd 2017-2018 között a ROA tovább romlik, és -400% és -500% közötti tartományba kerül. A legkritikusabb pont 2019-ben figyelhető meg, amikor a mutató drasztikusan -1800% körüli szintre zuhan. Ez extrém mértékű veszteséget jelez az eszközállományhoz viszonyítva, amely statisztikai szempontból is kiugró értéknek tekinthető. Az ilyen nagyságrendű eltérés mögött jellemzően alacsony eszközbázis, jelentős egyszeri veszteség, vagy torzító számviteli hatások állhatnak, így ez az érték az ágazati átlagot is erősen torzítja.

A 2020-as évtől kezdődően jelentős korrekció figyelhető meg. A ROA -400% körüli szintre javul, majd 2021-ben már közelít a nullához. 2022-ben enyhén negatív tartományban marad, míg 2023-ban már kis mértékben pozitív érték (kb. 2-4%) jelenik meg. 2024-ben ismét a nullához közeli szint figyelhető meg. Összességében a KKV-k ROA alakulása szélsőségesen ingadozó, és -1800% és +4% közötti tartományban mozog. Ez rendkívül torz, erősen aszimmetrikus eloszlást jelez, amely miatt az átlagos értékek önmagukban nem alkalmasak a szegmens teljesítményének megbízható jellemzésére.

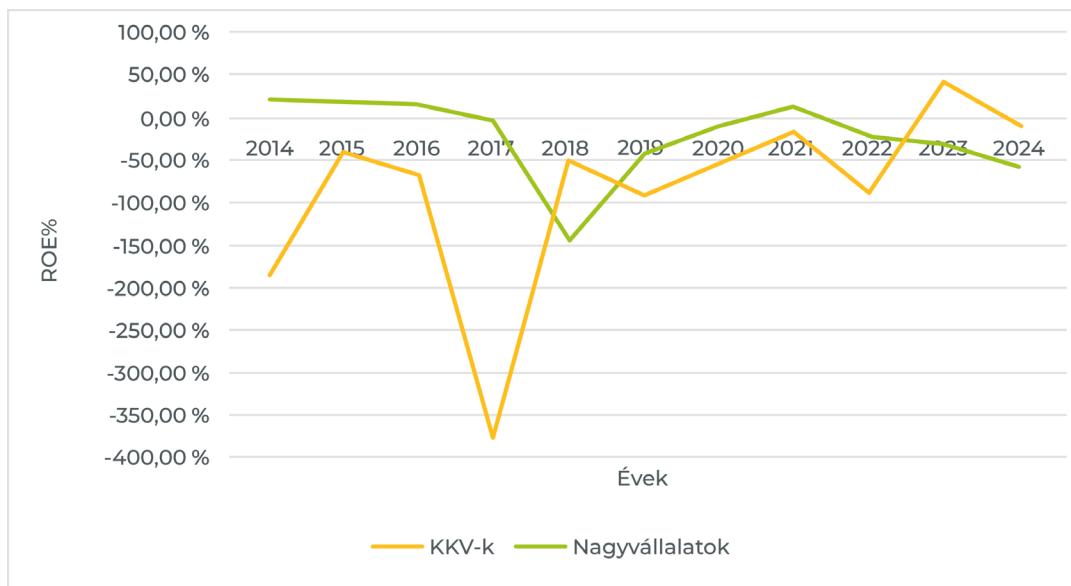
A mutató inkább a szegmens kockázati profilját és sérülékenységét tükrözi, mintsem egy stabil jövedelmezőségi trendet. A vizsgált időszak végére ugyan bizonyos fokú stabilizáció figyelhető meg, azonban a korábbi extrém kilengések alapján a KKV-szegmens működése továbbra is jelentős bizonytalanságot hordoz. Az eredmények arra utalnak, hogy a húsfeldolgozás ágazatában a kisebb vállalkozások eszközhasználati hatékonysága erősen függ a külső gazdasági környezettől és egyedi vállalati tényezőktől, ami jelentős jövedelmezőségi kockázatot eredményez.



18. ábra A Húsfeldolgozás, tartósítás kkv ROA mutatója

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

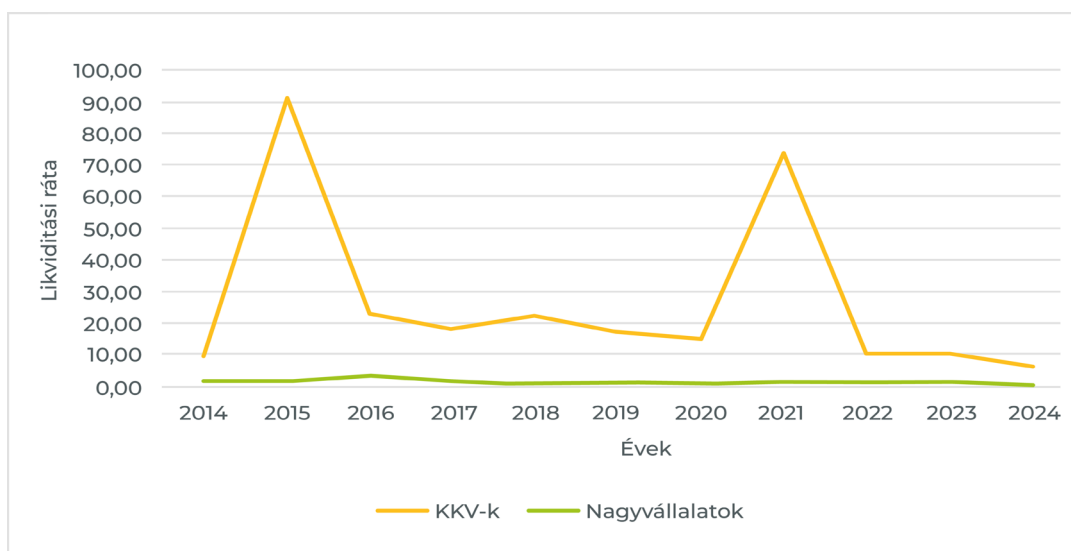
A 19. ábra a húsfeldolgozás ágazat alakulását mutatja ROE mutató segítségével KKV-k és nagyvállalatok bontásban, jól szemléltetve a két szegmens közötti különbségeket. A nagyvállalatok ROE mutatója a vizsgált időszakban viszonylag stabil pályát követ. A 2014-2016 közötti időszakban mérsékelt pozitív jövedelmezőség figyelhető meg, jellemzően 10-20% közötti szintekkel. Ezt követően 2017-ben a mutató nullához közelít, majd 2018-ban egy markáns visszaesés következik be, amikor a ROE -150% körüli értéket vesz fel. Ez egyértelműen átmeneti jövedelmezőségi sokkot jelez. A következő években (2019-2021) fokozatos helyreállítás figyelhető meg: a mutató ismét a nullához közeli, majd enyhén pozitív tartományba kerül. 2022 után azonban ismét mérsékelt romlás tapasztalható, és 2023-2024-ben a ROE ismét negatív tartományban alakul (kb. -20% és -50% között). Összességében a nagyvállalatok tőkearányos jövedelmezőségének kilengései mérsékeltek és értelmezhető tartományban maradnak. Ezzel szemben a KKV-k ROE mutatója lényegesen ingadozóbb és szélsőségesebb értékeket mutat. A 2014-es évben már jelentős negatív érték (-180% körül) figyelhető meg, amit 2015-ben egy átmeneti javulás követ (kb. -50%). 2016-ban ismét romlik a mutató, majd 2017-ben extrém mélypont alakul ki, amikor a ROE megközelíti a -400%-ot. Ez súlyos tőkevesztést jelez, amely mögött tartós veszteséges működés vagy alacsony saját tőke állhat. 2018-ban jelentős korrekció következik be, a mutató közelít a nullához, de 2019-2022 között ismét tartósan negatív tartományban marad (-20% és -100% között). 2023-ban egy rövid pozitív kilengés figyelhető meg (kb. +40%), amely azonban nem tekinthető stabil fordulatnak, mivel 2024-ben a mutató ismét a nullához közeli vagy enyhén negatív tartományba tér vissza. A két szegmens közötti különbség nemcsak a jövedelmezőség szintjében, hanem annak stabilitásában is jelentős. A nagyvállalatok esetében a ROE jellemzően -150% és +20% közötti sávban mozog, míg a KKV-k esetében -400% és +40% közötti tartomány figyelhető meg. Ez arra utal, hogy a KKV-k tulajdonosi megtérülése erősen kiszámíthatatlan, és jelentős kockázatot hordoz.



19. ábra A Húsfeldolgozás, tartósítás kkv-k és nagyvállalatok ROE mutatója

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

A likviditási ráta (20. ábra) vizsgálata alapján nagyon éles különbség látható a KKV-k és a nagyvállalatok között. A nagyvállalatok mutatója a teljes időszakban alacsony és viszonylag stabil, jellemzően az 1 körüli tartományban mozog. Ezzel szemben a KKV-k likviditási rátája magas és erősen ingadozó, már 2014-ben is többszöröse a nagyvállalatokénak, 2015-ben pedig extrém kiugrás figyelhető meg, 2021-ben pedig ismét nagyon magas érték jelenik meg. Ez arra utalhat, hogy a KKV-k jelentős likvid eszközöket vagy követelésállományt tartanak fenn. A 2016-2020 közötti időszakban a KKV-k mutatója mérséklődik, de továbbra is nagyon magas marad, majd 2021-ben ismét kiugrik. 2022 után csökkenő tendencia látható, ami arra utalhat, hogy a korábban felhalmozott likvid pufferek fokozatosan leépültek, vagy a rövid lejáratú kötelezettségek növekedtek. 2024-re a mutató jóval alacsonyabb szintre kerül, de még ekkor is meghaladja a nagyvállalatok értékeit.

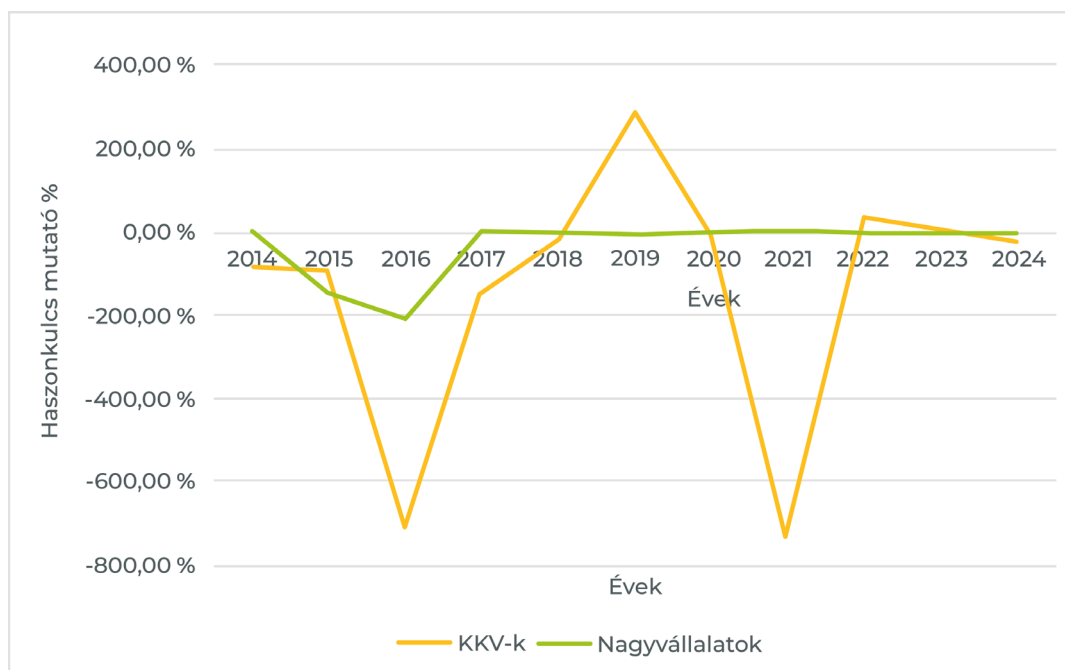


20. ábra A Húsfeldolgozás, tartósítás kkv- és nagyvállalatok likviditási mutatója

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

A húsipari vállalkozások haszonkulcsának alakulása alapján egy rendkívül éles különbség figyelhető meg a KKV-k és a nagyvállalatok között. A nagyvállalatok haszonkulcsa a teljes időszakban alacsony és stabil, jellemzően a 0% körüli tartományban, enyhén negatív vagy enyhén pozitív értékekkel. Ez arra utal, hogy a húsipar nagyvállalati szegmensében a jövedelmezőség alacsony, de kiszámítható. Ezzel szemben a KKV-k haszonkulcsa extrém kilengéseket mutat. Több évben rendkívül negatív értékek jelennek meg.

meg (akár -700% körüli szinten), míg más években jelentős pozitív kiugrás figyelhető meg 2019-ben. Ezek az értékek gazdaságilag nem tekinthetők normál működési eredménynek, hanem inkább arra utalnak, hogy a mutató erősen torzul. A 2016 és 2021 körüli extrém negatív értékek különösen azt jelzik, hogy a KKV-k jelentős része súlyos veszteséget termelt ezekben az években. 2022 után a mutató visszatér a 0% körüli tartományba, ami arra utalhat, hogy a szélsőséges hatások csökkennek (21. ábra).

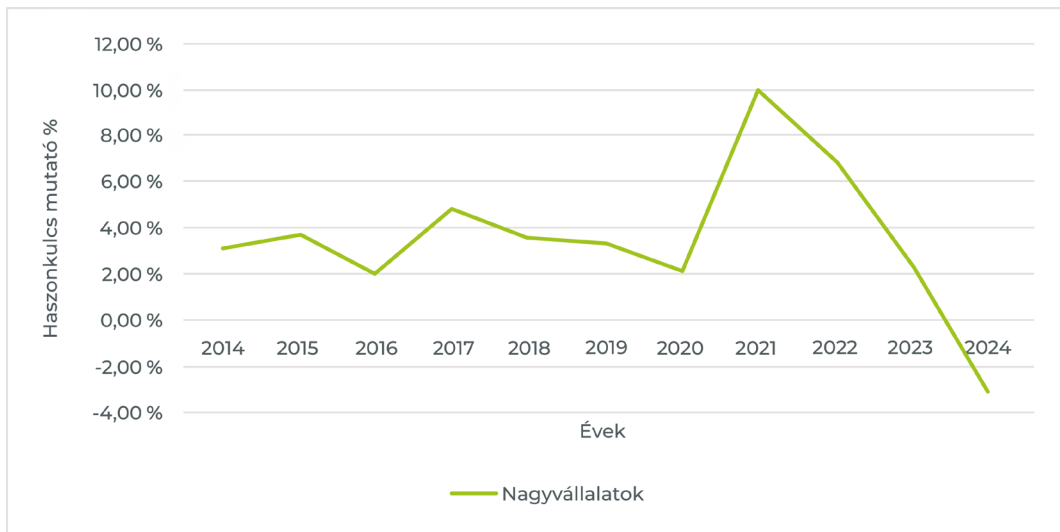


21. ábra A Húsfeldolgozás, tartósítás ágazat kkv-i és nagyvállalati haszonkulcs mutatója

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

### 4.1.3 Baromfihús-feldolgozás pénzügyi elemzése

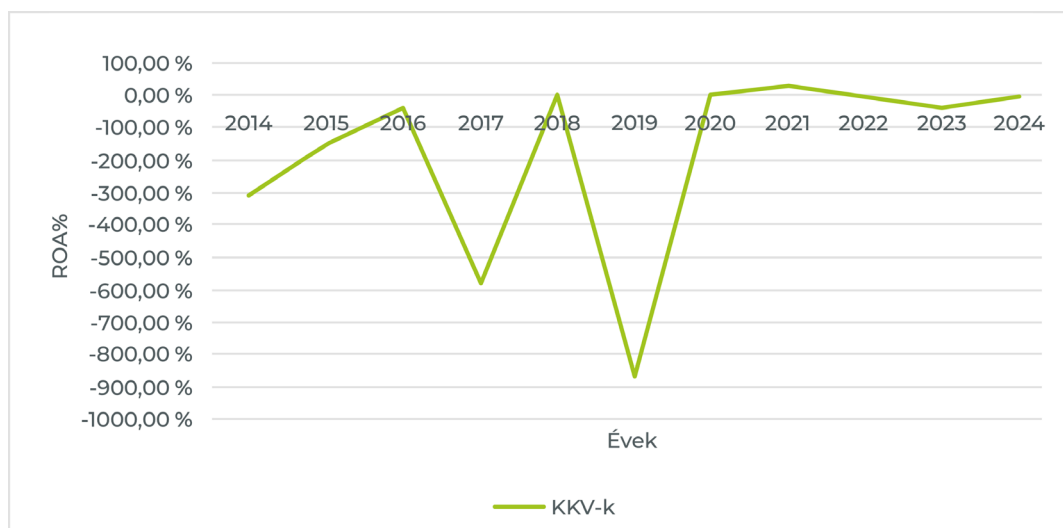
A baromfihús-feldolgozó nagyvállalatok haszonkulcsának alakulása alapján egy mérsékelt jövedelmező, de alapvetően stabil működés rajzolódik ki a vizsgált időszakban. A 2014-2019 közötti időszakban a haszonkulcs viszonylag szűk sávban, jellemzően 2-5% között mozog, ami alacsony profitmárcsokra utal. Ez az időszak kiegyensúlyozott működést jelez, ahol a vállalatok képesek fenntartani a pozitív jövedelmezőséget, de jelentős profitnövekedés nem figyelhető meg. 2020-ban kisebb visszaesés látható, amelyet 2021-ben egy markáns javulás követ: a haszonkulcs 10%-ra emelkedik. Ez kiemelkedő teljesítménynek tekinthető az ágazatban, és valószínűsíthetően összefügg az ár növekedési lehetőségekkel, illetve a költségek részleges áthárításával egy inflációs környezetben. A 2022-es évben még viszonylag magas szint figyelhető meg, azonban ezt követően egy csökkenő trend indul: 2023-ban már jelentősen mérséklődik a jövedelmezőség, majd 2024-ben a haszonkulcs negatív tartományba fordul. Ez utóbbi különösen fontos jelzés, mivel arra utal, hogy a nagyvállalatok egy része már nem tudja fedezni költségeit, ami a költségoldali nyomás erősödésére (pl. energia, munkaerő) és a piaci verseny fokozódására utalhat (22. ábra).



22. ábra A baromfihús feldolgozó nagyvállalatok haszonkulcs mutatója (%)

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

A baromfihús-feldolgozó KKV-k esetében az átlagos haszonkulcs extrém ingadozása nem a tényleges jövedelmezőséget, hanem a mutató torzulását jelzi, szemléltetésre nem alkalmas. A baromfihús-feldolgozó KKV-k eszközarányos jövedelmezősége (ROA) a vizsgált időszakban rendkívül ingadozó és több évben extrém negatív értékeket mutat. A 2014-2017 közötti időszakban a mutató tartósan negatív tartományban van. A 2017-es évben különösen erős visszaesés figyelhető meg, majd 2018-ban átmeneti javulás történik, ahol a mutató közelíti a nullát. Ezt azonban nem stabilizáció követi, hanem 2019-ben ismét extrém negatív érték jelenik meg (-877%), amely egyértelműen nem tekinthető normál gazdasági működés eredményének. A 2020 utáni időszakban jelentős változás figyelhető meg: a mutató visszatér a nullához közeli tartományba, majd 2021-2024 között viszonylag stabilan alakul, kisebb negatív és enyhén pozitív értékekkel (23. ábra).

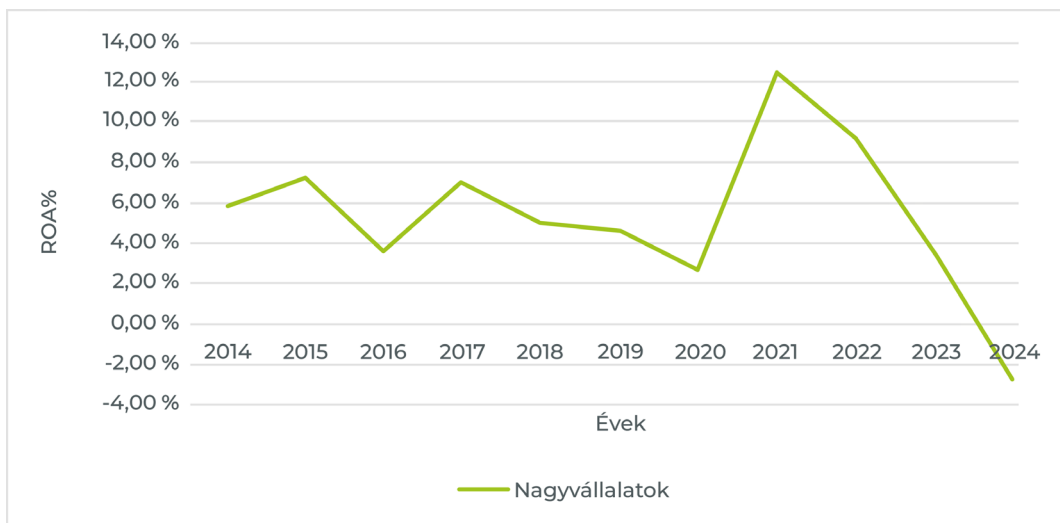


23. ábra A baromfihús feldolgozó KKV-k ROA mutatója (%)

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

A baromfihús-feldolgozó nagyvállalatok eszközarányos jövedelmezősége a vizsgált időszak nagy részében stabil és pozitív tartományban alakul. A 2014-2019 közötti időszakban a ROA jellemzően 3,5 és 7,2 % között mozog, ami mérsékelt szintnek tekinthető. Ez a periódus kiegyensúlyozott működést és viszonylag hatékony eszközhasználatot jelez. 2020-ban egy visszaesés figyelhető meg (2-3%), amelyet 2021-ben egy jelentős javulás követ: a mutató 12% fölé emelkedik. Ez arra utal, hogy a vállalatok ebben az időszakban különösen hatékonyan tudták kihasználni eszközeiket, valószínűleg kedvező piaci körülmények vagy áremelési lehetőségek mellett. A 2022-es évben még viszonylag magas szint figyelhető meg, azonban

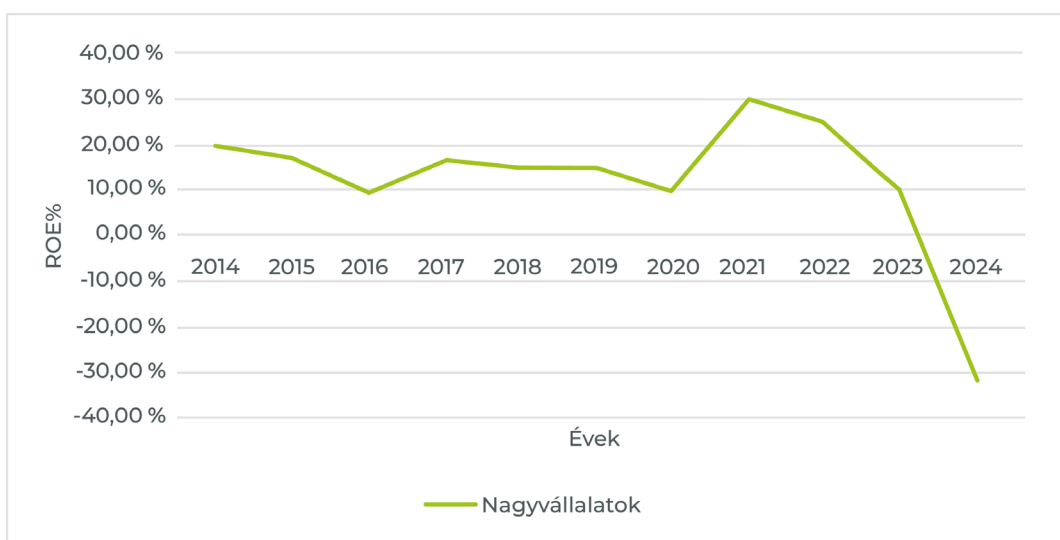
ezt követően csökkenő tendencia indul: 2023-ban már jelentősen mérséklődik a jövedelmezőség, majd 2024-re a ROA negatív tartományba fordul. Ez különösen fontos jelzés, mivel azt mutatja, hogy az eszközállomány már nem termel pozitív eredményt, ami a költségek növekedésére és a jövedelmezőség romlására utal (24. ábra).



24. ábra A baromfihús feldolgozó nagyvállalatok ROA mutatója (%)

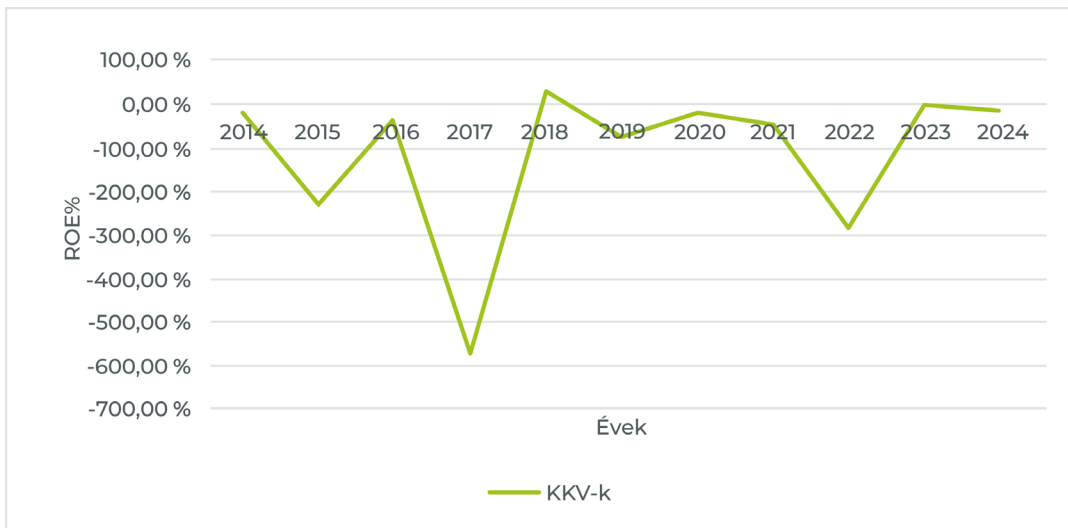
*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

A baromfihús-feldolgozó ágazat saját tőke arányos jövedelmezősége (ROE) jelentős különbségeket mutat a KKV-k (5. ábra) és a nagyvállalatok (4. ábra) között. A nagyvállalatok esetében a ROE a teljes időszakban viszonylag stabil, alacsony tartományban alakul, jellemzően a 0% körüli szinten, kisebb pozitív és negatív kilengésekkel. Ez kiegyensúlyozott, bár mérsékelt jövedelmezőséget jelez, amely megfelel egy alacsony árrésű, költségérzékeny élelmiszeripari ágazat sajátosságainak. Ezzel szemben a KKV-k ROE mutatója rendkívül hektikusan ingadozó és több évben extrém negatív értékeket mutat. Különösen a 2016-os évben figyelhető meg jelentős visszaesés (közel -600%), amely súlyos veszteségességet vagy mutatótorzulást jelez. A 2018-as évben átmeneti javulás látható, ahol a mutató rövid időre pozitív tartományba kerül, azonban ez nem bizonyul tartósnak. A 2020 utáni időszakban a KKV-k mutatója továbbra is erősen ingadozik, 2022-ben ismét jelentős negatív érték jelenik meg. A 2023-2024-es időszakban ugyan közelít a nullához, de nem figyelhető meg stabil pozitív jövedelmezőség (25. ábra, 26. ábra).



25. ábra A baromfihús feldolgozó nagyvállalatok ROE mutatója (%)

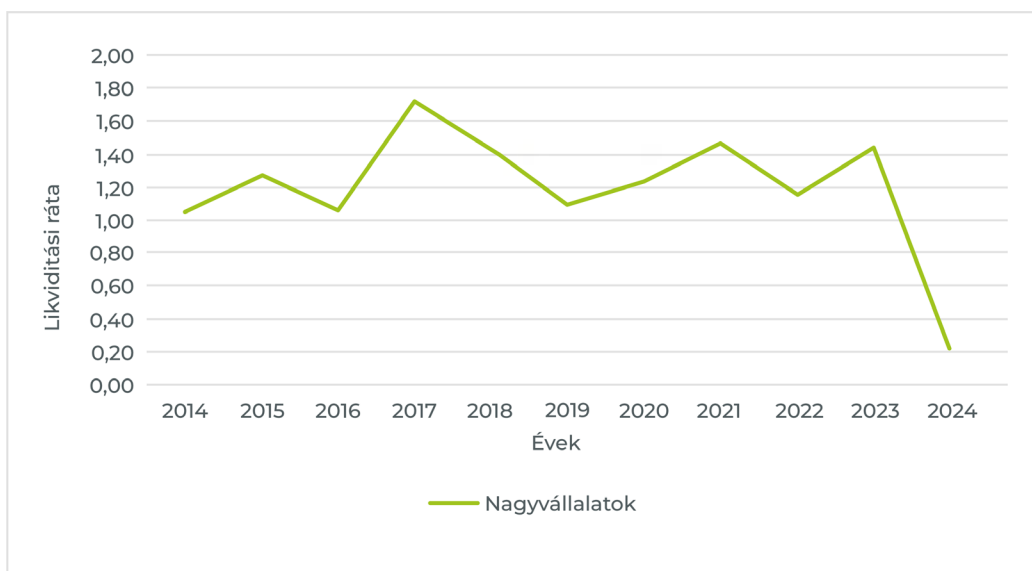
*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*



26. ábra A baromfihús feldolgozó nagyvállalatok ROE mutatója (%)

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

A baromfihús-feldolgozó nagyvállalatok likviditási rátája a vizsgált időszakban viszonylag stabil és az optimális tartomány közelében alakul. A 2014-2023 közötti időszakban a mutató jellemzően 1,0-1,7 közötti sávban mozog, ami kiegyensúlyozott rövid távú pénzügyi helyzetet jelez. Ez azt mutatja, hogy a vállalatok képesek fedezni rövid lejáratú kötelezettségeiket. 2017-ben figyelhető meg egy csúcs (1,72), ami a likviditási tartalékok ideiglenes növekedésére utalhat. Ezt követően 2018-2019-ben csökkenés következik be, majd 2020-2021-ben ismét emelkedés látható, ami valószínűsíthetően a bizonytalan gazdasági környezetben (pandémia) történő óvatosabb pénzgazdálkodással függ össze. 2022-2023-ban a mutató ismét stabil szinten alakul, azonban 2024-ben drasztikus visszaesés figyelhető meg, ahol a likviditási ráta 0,5 alá csökken. Ez már kifejezetten alacsony értéknek tekinthető, és arra utal, hogy a rövid távú kötelezettségek fedezete jelentősen romlott. Ez a változás pénzügyi feszültségre vagy a működési környezet romlására utalhat (27. ábra).



27. ábra A baromfihús feldolgozó nagyvállalatok likviditási rátája

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

A baromfihús-feldolgozó KKV-k likviditási rátája (27. ábra) a vizsgált időszak nagy részében alacsony és viszonylag stabil szinten alakul. A 2014-2021 közötti időszakban a mutató gyakorlatilag a nullához közeli értékeket vesz fel, ami arra utal, hogy a vállalkozások likviditási helyzete feszes, és rövid távú kötelezettségeik fedezete korlátozott. 2022-2023-ban mérsékelt növekedés figyelhető meg, ami arra utalhat, hogy a vállalkozások likviditási tartalékai enyhén növekedtek, vagy a kötelezettségállomány csökkent. A 2024-es év extrém kiugrást mutat, amely egyértelműen nem tekinthető normál gazdasági működés eredményének.

#### 4.1.4 A baromfi ágazat helyzete Dr. Csorbai Attila, a Baromfi Termék Tanács elnöke szerint

A magyar baromfiágazat működésének egyik alapvető sajátossága az erős intézményi koordináció és a termékpálya-szintű szemlélet. Dr. Csorbai Attila a Baromfi Termék Tanács elnök-igazgatója hangsúlyozta, hogy a szervezet hat szakmai szövetséget fog össze, fajonként tagolt felépítésben, és „a teljes termékpálya minden szakaszát lefedő szakmai szervezetről van szó”: a genetikai alapoktól a keltetésen, a termelésen és a vágó-feldolgozáson át egészen a továbbfeldolgozásig. A szervezet mintegy 1500 tagot fog össze, lefedettsége különösen a baromfihús esetében kiemelkedő. A Tanács jelentőségét nem csupán érdekképviselői szerepe adja, hanem az is, hogy több mint három évtizede működtet heti és havi adatgyűjtési rendszert, amelyre a szakigazgatás, a kutatási intézmények és a statisztikai szereplők is támaszkodnak. Az adat itt nem pusztán háttérinformáció, hanem a szakmai legitimáció egyik fő forrása: a szervezet azért tud érdemi pozíciót elfoglalni a szakpolitikai egyeztetésekben, mert olyan strukturált és rendszeres információval rendelkezik, amelyből az ágazat helyzete, volumene és főbb mozgásai megbízhatóan értelmezhetők.

A történeti visszatekintésben Dr. Csorbai Attila nem szűkítette le az elemzést az elmúlt húsz évre, hanem a rendszerváltás előtti időszakot is fontos viszonyítási pontként emelte be. Elmondása szerint a magyar baromfiágazat a nyolcvanas évek végén nemzetközi összevetésben is kimagasló helyzetben volt: nagy integrált rendszerek működtek, magas technológiai színvonal, szervezettség és fajtaszintű tudás jellemezték az ágazatot. A rendszerváltás ezt a szerkezetet megtörte, és hosszabb visszaesési, majd újraszerveződési folyamat indult meg. A kilencvenes évektől a kétezres évek közepéig azok a vállalatok tudtak tartósan megmaradni és később fejlődési pályára állni, amelyek felismerték: a vágókapacitás önmagában nem elegendő, csak akkor működőképes, ha termelői bázissal, tervezéssel és összehangolt értékesítéssel kapcsolódik össze. Dr. Csorbai Attila ezt az időszakot úgy értelmezi, hogy „a valódi integrációknak a kristályosodási pontjai ekkor alakultak ki”. A mai prosperáló szereplők jelentős része ezekből az akkori strukturális alkalmazkodásokból nőtt ki, amelyekben a termelési és piaci kockázatok közös kezelése vált meghatározóvá.

Az elmúlt két évtized fejlődését Dr. Csorbai Attila egyértelműen a koncentráció és a mérethatékonyság oldaláról írta le. Megfogalmazása szerint minden termékpályán megfigyelhető a koncentráció erősödése, de különösen a broilerágazatban látványos ez a folyamat. A korábban még jellemző néhány ezres állománylétszámú telepek fokozatosan kiszorultak, és ma már az 50 ezres kapacitás is inkább átmeneti állomásnak tekinthető, miközben a 80-100 ezres üzemméret válik mintává. Ennek logikáját Dr. Csorbai Attila tömören így fogalmazta meg: „vagy fejleszt és koncentrálódik, növeli az üzemméretet, vagy lemarad.” A csirkeágazatban a legszorosabb az integráció, ezt a pulyka és a pecsenyekacsa követi, míg a hízott víziszárnyas pályán lazább, inkább finanszírozó-szervező típusú integrátori kapcsolatok jellemzők. Fontos megállapítása az is, hogy a magyar tulajdonosi arány továbbra is meghatározó, becslése szerint 75-80% körüli, de a nemzetközi tőke mozgások ezt a szerkezetet a jövőben módosíthatják. A versenyképesség tehát nem pusztán technológiai kérdés, hanem tulajdoni, szervezeti és kapacitásszerkezeti kérdés is.

Az inputoldali alkalmazkodás kapcsán a szakember érzékelteti, hogy miként reagál az ágazat a külső gazdasági és természeti sokkokra. Dr. Csorbai Attila szerint a hazai baromfitermelés sokáig alapvetően kukoricaalapú takarmányozásra épült, ám az elmúlt négy-öt évben „a hazai baromfitermelés a kukorica bázisú takarmányokról elmozdult a búza alapú takarmányozás irányába”. Ennek okai között a kukorica korlátozott hozzáférhetősége, a toxinproblémák, az aszályos évek, valamint a növénytermesztési oldal kiszámíthatatlan piaci magatartása szerepeltek. Ez nem pusztán váltásként, hanem az ágazat kényszerű stratégiai válaszként jelenik meg a tervezhetőség romlására. Emellett a nagyobb integrációk egy része saját vagy szoros szerződéses növénytermesztési háttérrel igyekszik csökkenteni a kitétséget és egyre inkább kárpát-medencei beszerzési térben gondolkodik. Hasonló logika figyelhető meg az energia területén is: a megújuló rendszerek, az energiahatékonysági beruházások és az önellátásra törekvő megoldások válságkezelő és költségstabilizáló válaszként jelennek meg.

A madárinfluenzát Dr. Csorbai Attila nem átmeneti zavarként, hanem az ágazat tartós működési feltételeként írta le. Ebből a nézőpontból a járványhelyzet nem oldható meg egyszerű technikai beavatkozással, mert a probléma biológiai természetű, fajonként eltérő érzékenységekkel és különböző tartástechnológiai kockázatokkal. Különösen sérülékenynek mutatja be a víziszárnyas ágazatot, főként azokban a térségekben, ahol korábban túl nagy telepsűrűség alakult ki. A járványvédelmi logikát érzékletesen fogalmazza meg: „ez a vírus ahogy lukat talál, be fog menni.” Ugyanakkor nemcsak a kitettséget, hanem az alkalmazkodási tanulást is hangsúlyozza. Dr. Csorbai Attila fontos előrelépésként értékeli a telep pihentetési programot, amely a legsűrűbb zónákban több száz telepet érintett, és javulásként beszél az ágazati járványvédelmi tudatosságról is. Kiemeli továbbá az online önellenőrző audit szerepét, amelynek lényege nem a formális megfelelés, hanem a gyenge pontok őszinte azonosítása. Ebben a gondolatmenetben a járványvédelem szakmai fegyelem, nem adminisztratív kipipálnivaló; az ágazat hosszú távú fennmaradása pedig elválaszthatatlan a belső higiéniai és bioszekuritási kultúrától.

A technológiai fejlődés kapcsán a szakember kifejezetten jövőorientált, de nem kritikátlan hangot üt meg. Dr. Csorbai Attila szerint az automatizálás, a robotizáció és a mesterséges intelligenciára épülő rendszerek a következő években jelentős hatékonyságjavulást hozhatnak; ezek „valóban fel fogják forgatni a világot és óriási hatékonyság jöhet belőlük”. Különösen nagy jelentőséget tulajdonít a naposcsibék ivar szerinti automatikus elkülönítésének, amely szerinte nem csupán technológiai részmegoldás, hanem a teljes termékpályát befolyásoló változás lehet. Az elkülönített állomány egyenletesebb hizlalást, pontosabb takarmányozást, jobb ütemezhetőséget és homogénebb vágóhídi alapanyagot eredményezhet. Emellett említendőek még csontozó, filéző és szeletelő robotokról, valamint más olyan megoldásokról is, amelyek ott terjedhetnek el gyorsabban, ahol a megtérülés jól látható. A technológiai bizonytalanságok is érzékelhetőek: sok rendszer még nem kiforrott, és a felhasználók egy része a beruházások jövőbeni olcsóbbá válására vár. Ezért egyszerre látja a fejlődési potenciált és a bevezetés korlátait.

Az értékesítési szerkezetet tekintve határozottan exportorientált ágazat kép rajzolódik ki. Dr. Csorbai Attila szerint „a magyar baromfi-hús termelés exportorientált”: a termelés lényegesen meghaladja a belső fogyasztást, még ha az egyes termékpályák között számottevő eltérések is vannak. A csirkehús esetében magas önellátottsági szintről, a víziszárnyas ágazatban kifejezetten exportvezérelt működésről beszél, miközben a tojástermelésnél részleges importra szoruló országgépet vázol fel. A fő külpiacok továbbra is az európai térségben találhatóak, beleértve Nagy-Britanniát, a német nyelvterületeket és a hízott termékeknel a francia nyelvű piacokat. Dr. Csorbai Attila arra is rámutat, hogy a távol-keleti piacok, különösen Japán és Dél-Korea, exportlehetőségei összefüggnek a madárinfluenza elleni vakcinázás kérdésével, vagyis az állategészségügyi stratégia közvetlenül kihat a külkereskedelmi mozgástérre. A belföldi piacon ezzel párhuzamosan a nagy kereskedelmi láncok dominanciáját hangsúlyozza, miközben a kisbolti és a HoReCa-csatornák jóval kisebb jelentőségűek. A piac így egyszerre koncentrált, igényes és külpiaci elvárások által formált.

A támogatási környezet és a jövőkép értékelésében egyszerre figyelhető meg optimizmus és óvatosság. Pozitívumként jelenik meg az állatjóléti támogatás, amelyet Dr. Csorbai Attila a versenyképesség fenntartásának fontos eszközeként értelmez, valamint a beruházási források, amelyek valódi hatékonyságjavító fejlesztéseket tehetnek lehetővé a termelői és feldolgozó oldalán egyaránt. Ugyanakkor éles kritikát fogalmaz meg azokkal a működési terhekkal kapcsolatban, amelyek közvetett módon járványvédelmi kockázatot növelhetnek, különösen az állati hulla megsemmisítésének drágulása kapcsán. A működésbiztonságot nem lehet pusztán beruházási logikával kezelni: szükség van olyan rugalmas támogatási formákra is, amelyek válsághelyzetben áthidaló segítséget adnak. A beruházás mellett működési oldalról is kellene biztonsági tartalék. Mindezek ellenére a jövőképet kedvezőnek látja: növekedést vár, részben a nyugat-európai termelés visszaszorulása, részben a hazai technológiai és szervezeti fejlesztések miatt. A fejlődés feltételeként azonban következetesen azt nevezi meg, hogy a szakpolitikai döntéshozatal maradjon kapcsolatban a gyakorló szakemberek tapasztalataival. A magyar baromfiágazat előtt valós növekedési lehetőség áll, de ennek kiaknázása csak akkor lehetséges, ha az integráció, az adatvezérelt működés, a bioszekuritás és a reális fejlesztéspolitika egyszerre érvényesül.

#### 4.1.5 A húsipar helyzete Éder Tamás, a Magyar Húsiparosok Szövetségének elnöke szerint

Éder Tamás, a Magyar Húsiparosok Szövetségének elnöke, a húsipart olyan ágazatként írja le, amelyben a szerkezeti alkalmazkodás már hosszú ideje tart, de még korántsem jutott el a stabil végpontjáig. A szövetség saját meghatározása szerint elsősorban közepes és nagy húsipari vállalatokat, vágóhidakat és húskészítménygyártókat tömörítő szakmai érdekképviselőt, amelynek legfontosabb feladata a döntéshozók felé történő szakmai érdekvédelem. Éder Tamás hangsúlyozza, hogy a szervezet nem szakmaközi intézmény, ezért adatgyűjtési jogosítványai jóval szűkebbek, mint egy terméktanácsadó; ennek megfelelően éves ágazati helyzetképeit és elemzéseit jellemzően a nyilvánosan hozzáférhető adatokra alapozza.

Éder Tamás szerint ugyan a húsfeldolgozásban és a húskészítménygyártásban már régóta zajlik a szereplők számának csökkenése, a folyamat még mindig nem zárult le: „a koncentráció folyamata még távolról sem zajlott le”. Megfogalmazása szerint különösen a vágás területén maradt fenn sok szereplő, ezért „a vágásban ma még sokan vagyunk Magyarországon”. A szakember szerint a gazdasági racionalitás sokkal erősebb koncentrációt indokolna, hiszen a legnagyobb hazai vágóhidak éves teljesítménye is jóval elmarad a nyugat-európai, többmillió kapacitással működő üzemekétől. Ugyanakkor Éder Tamás nem egy kizárólag nagyvállalati jövőképet rajzol fel, hanem inkább egy fokozatosan duálissá váló szerkezetet: a tömegtermékeket előállító, a kiskereskedelmi láncok napi igényeit kiszolgáló nagyobb szereplők mellett kisebb, sajátosan pozicionált, speciális termékeket készítő vállalkozások maradhatnak fenn. A köztes, de nem kellően hatékony szereplők mozgástere viszont szűkül.

A koncentráció mozgatórugójaként mindenekelőtt a kiskereskedelmi szerkezet átalakulását nevezi meg. Éder Tamás szerint a nagy láncok megjelenése és az azoknak való megfelelés „azokat a cégeket hozza előnybe, amely cégek megfelelő nagysággal tudnak megjelenni a piacon”. Erre jó példa az előre csomagolt, szeletelt húskészítmény megjelenése: amikor ez a formátum a magyar piacon megjelent, a hazai beszállítók még nem tudták biztosítani a szükséges napi mennyiséget és csomagolási színvonalat, ezért a Tesco hosszú ideig Lengyelországból hozta be ezeket a termékeket. A történet jelentősége nem pusztán annyi, hogy a hazai húsipar késve reagált egy új fogyasztói elvárásra, hanem az, hogy jól mutatja: a koncentrált kiskereskedelem koncentrált és technológiailag felkészült beszállítói oldalt kényszerít ki. Éder Tamás értelmezésében a húsipar szerkezeti átalakulása ennek a nyomásnak a következménye.

Az inputoldal elemzésében az élősertés kulcskérdésként jelenik meg. A szakember egyértelműen fogalmaz: „a megfelelő alapanyag rendelkezésre áll itt”, vagyis mennyiségi értelemben a hazai húsipar jelenleg nem alapanyaghiányos. A vágóhidak döntően magyarországi alapanyagot dolgoznak fel, és a sertéshús külkereskedelmi mérlege az elmúlt években többnyire pozitív volt. Ugyanakkor a valódi probléma nem a rendelkezésre álló állomány mennyisége, hanem annak exportképessége. Az afrikai sertéspestis miatt az alapanyag jelentős része olyan régiókból származik, amelyekből a harmadik országokba történő kivitel korlátozott vagy lehetetlen. Éder Tamás ezt rendkívül élesen fogalmazza meg, amikor azt mondja, hogy „a harmadik országok exportja szép lassan eltűnik, mint lehetőség”. A sertéspestis nem pusztán állategészségügyi probléma, hanem közvetlen export- és versenyképességi kérdés.

A húskészítménygyártás oldalán ehhez egy további szerkezeti gond társul: a hagyományos magyar szárazárúhoz szükséges alapanyagkör szűkülése. Éder Tamás szerint a háztáji sertésstartás visszaszorulása, a nagy súlyú sertések eltűnése és a selejtkoca-állomány csökkenése miatt a kolbászok és szalámik előállításához szükséges alapanyagból egyre kevesebb áll rendelkezésre belföldön. Ez azért különösen fontos, mert a szárazárú továbbra is a magyar húskészítményipar egyik legismertebb és exportban is jelentős termékkörét adják. A húsiparban az inputbiztonság nem egyszerűen azt jelenti, hogy van-e elegendő sertés, hanem azt is, hogy a megfelelő minőségű és szerkezetű alapanyag rendelkezésre áll-e a tradicionális, nagyobb hozzáadott értékű termékekhez.

Az ipari eredetű inputok vonatkozásában Éder Tamás úgy látja, hogy húsipari gépipar Magyarországon lényegében nincs, ezért az új üzemek és korszerűsítések releváns berendezéseinek döntő része importból érkezik. A rendszerváltás után a hazai élelmiszergépipar csak részben maradt fenn, az EU-csatlakozás

pedig egyszerre tett hozzáférhetővé fejlettebb technológiákat és erősítette a külföldi versenyt. Az ebből fakadó technológiai lemaradást egy emlékezetes mondattal szemlélteti: „mi még mindig vödörrel vittük az egyik helyről a másikra azt, amit máshol már szalaggal szállítottak”. Ez a megfogalmazás pontosan érzékelteti azt a hosszú időn át fennálló helyzetet, amelyben a húsipar sokszor nem előre lépni, hanem pusztán felzárkózni próbált.

A költségoldali versenyhátrány Éder Tamás szerint nem elsősorban az élősertés árának alakulásában nyilvánul meg, mivel az túlnyomórészt a német jegyzésekhez kötött, így ott nincs jelentős magyar eltérés. A probléma inkább az energiaintenzitásból és az állami eredetű terhekből fakad. A gazdasági szereplők energiaárai tartósan az Európai Unió felső sávjába esnek, ezt olyan többletdíjak egészítik ki, mint a csomagolási termékdíj és az újrahasznosítási kötelezettség, az élelmiszerlánc-felügyeleti díj, a cyber-tanúsítási költség vagy a jelentősen megemelkedett csatornadíjak. Éder Tamás úgy látja, hogy ezek a magyar vállalatokat „nagyobb mértékben terhelik”, mint a környező versenytársakat, és közvetlenül megjelennek az önköltségben. A munkabér oldalán ugyan még mutatkozik bizonyos magyar költségelőny, de ezt szerinte a gyengébb hatékonyság és az alacsonyabb technológiai színvonal jórészt semlegesíti. Így a magyar húsipar nem az alacsony bérré épülő versenyképes modellként, hanem költségnyomás alatt működő, technológiailag utolérni igyekvő ágazatként jelenik meg.

A munkaerőhelyzet ehhez szorosan kapcsolódik. Éder Tamás szerint „nincsen megfelelő mennyiségű magyar munkaerő az ágazatban”, ami részben abból fakad, hogy a húsipar nem vonzó munkahelyként jelenik meg: hideg, vizes környezetben, egész éves, sokszor hétvégére is áthúzódó munkarendben kell dolgozni. Ezért a külföldi munkavállalók alkalmazása már a húsiparban is megjelent. Ebből a szempontból a robotizáció és az automatizáció nem elsősorban jövőbe mutató technológiai ambíciók, hanem részben kényszerű válasz arra, hogy a munkaerő „csúszik ki” az ágazat alól. A technológiai korszerűsítés tehát nem választható el a munkaerőhiánytól: a kettő ugyanannak a szerkezeti nyomásnak a két oldala.

A technológiai fejlettség kapcsán Éder Tamás úgy látja, hogy a magyar húsipar hosszú időn át kimaradt az érdemi fejlesztési forrásokból, mert sem a klasszikus agrártámogatási, sem a gazdaságfejlesztési logikába nem illeszkedett; saját szavaival élve „két szék között a pad alá esett”. Ennek következtében a technológiai lemaradás nemcsak Nyugat-Európa-hoz, hanem a régióhoz, különösen Lengyelországhoz képest is jelentős. A lengyel példa azért hangsúlyos, mert Éder Tamás szerint ott a rendelkezésre álló forrásokat tudatosabban és koncentráltabban használták fel, és valóban nagy, korszerű üzemek létrehozását segítették velük. A magyar húsipar ezzel szemben hosszú ideig csak a legelavultabb technológiák cseréjéig jutott el; a valóban korszerű, robotizált, automatizált fejlesztések korszaka csak most kezdődhet el. Ezt támasztja alá, hogy a következő időszakban már olyan beruházások jöhetnek, amelyek valóban a robotizáció, az automatizáció és informatikai alapú korszerűsítés irányába viszik az ágazatot.

Az értékesítési szerkezetben Éder Tamás egyszerre mutat be jelentős exportkitettséget és erősen átalakult belföldi piacot. Mind a húsfeldolgozás és tartósítás, mind a húskészítménygyártás aggregált árbevételében „36-37 százalékos részesedése volt az exportnak”. Ugyanakkor a belföldi értékesítés is erősen átalakult az elmúlt évtizedekben: a hagyományos húsboltok és regionális ellátási csatornák mellé, illetve részben elé erősödtek fel a nagy kiskereskedelmi láncok. Éder Tamás ugyanakkor fontosnak tartja kiemelni, hogy a húszágazatban a kis hentesboltok szerepe ma is nagyobb, mint sok más élelmiszerkategóriában, és ez részben magyarázza, hogy kisebb vágóhidak regionális ellátásban még fenn tudnak maradni. A belföldi piacon tehát a koncentráció jelentős, de nem teljes.

A külpiacon a szerkezetben az Európai Unió dominál. A tökehús fő exportpiacai Románia, Horvátország és részben Olaszország, míg a húskészítményeknél a környező országok mellett Németország is kiemelt célpiac. Az EU-n kívüli piacok éppen akkor váltak volna igazán fontossá, amikor az afrikai sertéspestis miatt ezek elérhetetlenné vagy gazdaságtalanná váltak. Éder Tamás visszaidézi, hogy a japán, koreai és kínai piacok korábban komoly lehetőséget jelentettek, a pestis azonban gyakorlatilag megszüntette a magyar friss hús és a nem hőkezelt húskészítmények távol-keleti exportját. A regionalizációs megállapodások elvileg kínálnak részleges megoldást, de a gyakorlatban ezek feltételei szerinte sokszor nem gazdaságosak. Ebből következik, hogy az export ugyan továbbra is jelentős, de növekedési tartalékai ma jóval korlátozottabbak, mint a pestis előtti időszakban.

A támogatások és elvonások értékelése kettős képet mutat. Éder Tamás szerint most végre valóban vannak nagyobb beruházási források, és a húsipari szereplők ezekből jelentős részt igyekeznek lehívni. Ugyanakkor az elmúlt időszak sertésipari nehézségei miatt nem minden vállalat képes a tervezett fejlesztéseket végigvinni, még akkor sem, ha formálisan lenne pályázati lehetősége. A másik oldalon viszont ott van az a költségteher-csomag, a magas energiaárak, az EPR- és termékdíjak, az élelmiszerlánc-felügyeleti díj, a melléktermék-megsemmisítés drágulása és más, részben automatikusan növekvő állami eredetű terhek. Éder Tamás álláspontja ezen a ponton különösen világos: az államnak „inkább a fejlesztési forrásokkal kellene részt vennie és nem mentőmellények bedobásával”. Ez a mondat azért különösen erős, mert nem egyszerűen több támogatást kér, hanem a támogatáspolitikát kritizálja: nem a gyengébben teljesítő cégek időszakos megmentését, hanem a versenyképes szerkezet kialakulását segítő, következetes fejlesztési politikát tartaná kívánatosnak.

A jövőképet Éder Tamás alapvetően az afrikai sertéspestis felől közelíti meg. Saját megfogalmazása szerint a közeljövő legnagyobb veszélye az, hogy „elveszítjük potenciálisan a harmadik piacainkat”. A fertőzés déli irányú terjedése és a vaddisznóállomány elégtelen gyérítése fenyegetik a még részben mentes régiókat, és ezzel együtt a harmadik országokba irányuló exportlehetőségeket. Éder Tamás úgy látja, hogy ha a pestis tovább terjed, akkor nem egyszerűen egy exportcsatorna szűkül be, hanem a hazai sertésállomány növelésének gazdasági értelme is megkérdőjeleződik. Ehhez társul a vörös húsok, különösen a sertéshús kedvezőtlenebb nyugat-európai megítélése, az állatjóléti és környezetvédelmi elvárások szigorodása, valamint az a tény, hogy bizonyos országokban az állattenyésztés visszaszorítása már politikailag támogatott folyamattá vált. Éder Tamás ugyanakkor nem számít drasztikus keresletcsökkenésre Közép-Európában; inkább azt hangsúlyozza, hogy a húsipar jövője sokkal kevésbé magától értetődő, mint korábban volt.

A szakember erősen kényszerek között modernizálódó ágazat képét rajzolja meg. Éder Tamás szerint a magyar húsipar előtt továbbra is van mozgástér, de ennek feltételei világosak: a koncentrációs folyamatnak tovább kell haladnia, a technológiai lemaradást csökkenteni kell, az állami eredetű terheket mérsékelni szükséges, és az afrikai sertéspestis elleni fellépést jóval komolyabban kell venni. A húsipar problémái nem különálló részjelenségek, hanem egymást erősítő korlátok rendszere: exportkitettség, állategészségügyi státusz, technológiai fejlettség, munkaerőhelyzet és támogatáspolitikai együtt határozzák meg az ágazat mozgásterét.

## 4.2 Tejágazat

### 4.2.1 Tejipar - makro- és EU-összehasonlító háttér

Az Európai Unió feldolgozóiparában a tejipar viszonylag jelentős szerepet játszik. A közepes méretű, 20 és 50 fő közötti létszámban működő vállalatok az unió átlagában, a hasonló méret kategóriában dolgozó, feldolgozóipari vállalatok árbevételének 2, a nagyvállalatok körében pedig 2,7%-át adják. Magyarországon ezek az értékek lényegesen kisebbek, ami a magyar tejipar szerény méretére hívja fel a figyelmet. Összehasonlításként érdemes megjegyeznünk, hogy a nagyvállati körnek a feldolgozóipari árbevételében játszott szerepe Magyarország esetében a megfelelő európai uniós aránynak mindössze ötöde.

Országoként különösen jelentős eltéréseket mutat a 250 fő feletti méretű vállalkozásokban dolgozók száma. Az egy vállalatnál dolgozók átlagos száma a tejipar esetében az Európai Unió átlagában ez 32 fő, Dániában viszont ez a szám 146. A magyar tejiparban az egy vállalkozásnál dolgozók átlagos száma 36 fő. Ez megközelítően azonos az Európai Unió átlagával. A szektorban jelentős az automatizáció és a gépesítés, ebből következően viszonylag kis jelentőségű a szektor szerepe a foglalkoztatásban. Az összes foglalkoztatott 1,4%-át adja a szektor az Európai Unió feldolgozóiparának viszonylatában. Különösen számottevő az 50 és 250 fő közötti méretkategóriában dolgozók aránya. Az ekkora méretkategóriába tartozó összes európai uniós cég 1,8%-a tartozik a tejiparba. A magyar tejipar foglalkoztatásban játszott szerepe viszonylag kicsi, az európai uniós részarány felét sem éri el, és valamennyi méret kategória esetén az Európai Unió átlag alatti. A tejfeldolgozó szektor szerepe a foglalkoztatásban a környező országok megfelelő

adatait vizsgálva is alacsony. Az Európai Unió teiparában összesen 425 ezer fő dolgozik. Kiemelkedően jelentős a tejipar foglalkoztató szerepe. A francia, az olasz és a német, valamint a lengyel teiparban dolgozók száma országonként meghaladja a 30 ezer főt. Magyarországon meglepően alacsony a foglalkoztatotti létszám, kevesen, mindössze 5000 fő dolgozik a tejiparban. Ez a megfelelő horvát adat mintegy kétharmada, és a lengyel érték közel nyolcada. A foglalkoztatás szempontjából jelentős a 50 fő feletti létszámmal működő vállalkozások szerepe, itt dolgozik a magyar teiparban alkalmazottak több mint több mint 85%-a. Ez az arány megközelítően azonos az EU hasonló értékeivel, sőt például a francia tejipar esetén még nagyobb koncentrációnak lehetünk tanulságosak. A francia tejiparban foglalkoztatottak 85%-a ma már a 250 főnél nagyobb vállalati mérettel jellemezhető vállalkozásokban dolgozik.

Hasonlóan erőteljes koncentrációt figyelhetünk meg a holland és dán tejipar esetében is. A vállalkozások mérete szempontjából, hogy az Európai Unióban működő több mint 13 ezer teipari vállalkozás meghatározó hányada a 10 fő alatti vállalkozások közül kerül ki, csak mintegy 280 vállalkozás működik a 250 fő feletti méret kategóriában. A legtöbb ilyen nagyvállalat Németországban található. Magyarországon mindössze öt olyan vállalat van, amelyek ebbe a méretkategóriába tartozik, de például a lengyel tejiparban 30, a román tejiparban 10, 250 fő feletti méretű teipari vállalat működik. A magyar vállalkozások döntőhányada is a 10 fő alatti vállalkozások közül kerül ki, mintegy száz olyan vállalat van, amelyek 10 főnél kevesebb foglalkoztatottal működik. Az egyfőre jutó árbevétel a vállalkozások többségénél jól követi a nagyobb vállalat-nagyobb hatékonyság összefüggést. Ezt jól mutatja, hogy például a német teiparban a nagyobb méretű vállalatok egyfőre jutó árbevétele közel négyszerese a kisméretű vállalatok árbevételének, és hasonló jellemzők figyelhetők meg a magyar tejipar esetén is (7. táblázat).

Ország	Vállalati méret foglalkoztatotti létszám alapján					
	Összesen	0-9	10-19	20-49	49-250	>250
AT	601.43	138.99	292.58	466.45	470.68	715.98
BE	795.73	140.41	259.04	1,223.90	761.69	918.53
BG	102.79	37.17	60.45	78.49	108.98	196.83
DE	921.90	260.23	99.36	670.67	778.69	1,027.70
DK	:	:	160.75	108.01	:	:
ES	466.41	124.21	159.27	262.04	412.79	615.65
EU	:	208.16	239.50	368.67	474.62	:
FR	571.06	257.16	286.61	442.89	501.98	599.16
HU	189.42	51.75	70.27	172.98	206.80	201.74
IT	560.03	274.71	373.53	526.55	637.35	701.24
NL	1,130.92	880.50	579.52	362.51	875.62	1,267.34
PL	373.46	177.56	138.74	309.71	279.97	416.25
RO	173.94	68.22	83.69	103.32	135.97	299.86
SE	469.88	:	65.20	129.05	:	502.34
SK	269.58	45.32	87.18	81.80	250.78	351.95

7. táblázat A méret és a munkaerő-termelékenység (ezer Euró/fő) néhány, Magyarország szempontjából releváns ország és hazánk tejfeldolgozó szektorában

Forrás: Eurostat, 2026

Érdekes viszont, hogy a nagyon nagy méretű, 250 fő feletti, vállalatkategóriában az egyfőre jutó árbevétel kisebb, mint a 20 és 50 fő közötti méretkategória esetén. Az árbevételt tekintve a tejipar az Európai Unió élelmiszeriparának jelentős szereplője. Az árbevétel meghatározó hányadát a nagy méretű teipari üzemek adják. A magyar tejiparban a 10 fő alatti üzemek hozzájárulása az árbevételhez lényegesen kisebb, mint a nagyüzemek esetében. A Európai Unió egészében hasonló tendenciák érvényesülnek, de ami

magyar szempontból különösen érdekes, hogy nagyvállalati szféra aránya az árbevételben viszonylag kicsi a legfejlettebb tejjiparral rendelkező országokhoz képest. Különösen jól érzékelteti ezt, hogy a 250 fő feletti vállalkozások aránya a teipar árbevételében Németországban 86%, Franciaországban 89%, még Magyarország esetén ez az érték 57%.

Elképzelhető, hogy ez a az erőteljes, nagy méretű vállalati koncentráció abból is adódik, hogy a nagyobb méretű országokban fejlettebb logisztikai rendszerek működésére nyílik lehetőség, és így nagyobb vállalati méret indokolt. Magyarországon a 50 és 250 fő közötti vállalatok árbevételben képviselt aránya viszonylag jelentős, 35%-os. Ez megközelítően azonos a cseh és görög aránnyal.

## 4.2.2 Tejtermékgyártás - TEÁOR 1051 pénzügyi elemzés

A vizsgált vállalati körben összesen 147 vállalkozás szerepel, amelyek közül 140 tartozik a kis- és középvállalkozások (KKV-k), míg 7 a nagyvállalatok kategóriájába. A KKV-k közül 63 vállalkozás áll megszűnési folyamat alatt, ideértve a kényszertörlesztés, a felszámolás és egyéb megszűnési eljárás alatti státuszokat.

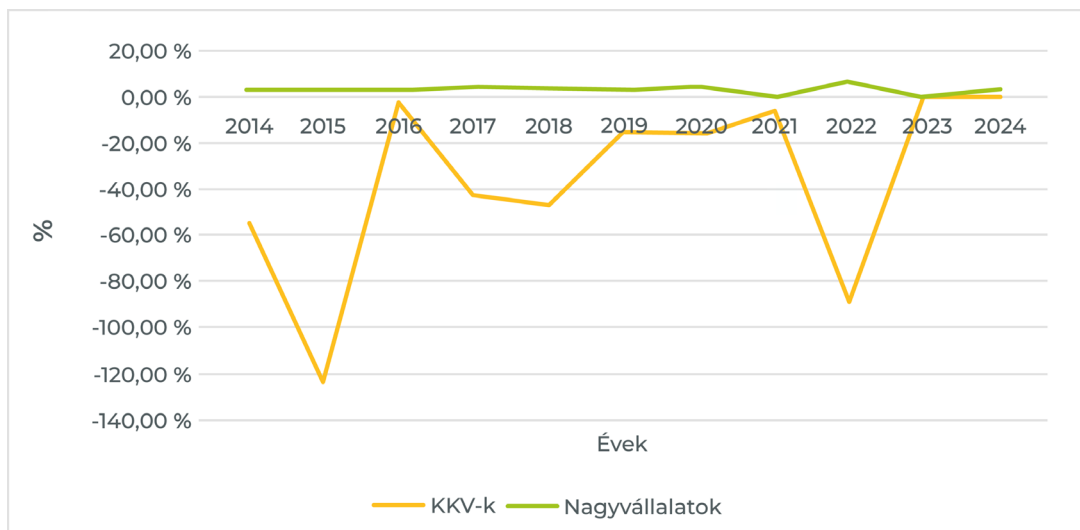
A tejtermékgyártás ágazatában a ROA alakulása (28. ábra) markáns különbséget jelez a vállalati méretkategóriák között, mind a jövedelmezőség szintje, mind annak stabilitása tekintetében. A nagyvállalatok ROA-ja a teljes időszakban stabil, enyhén pozitív tartományban mozog (jellemzően 0-8% között). Ez kiegyensúlyozott működésre utal, amely mögött több tényező állhat. Ezzel szemben a KKV-k ROA-ja extrém volatilitást mutat, és szinte végig negatív tartományban van. Különösen súlyos visszaesések figyelhetők meg 2015-ben (kb. -120%) és 2022-ben (kb. -90%), ami strukturális problémákra utal. A KKV-k esetében a negatív ROA több tényező együttes következménye lehet:

1. alacsony hatékonyság és magas fajlagos költségek,
2. tőkehiány és korlátozott beruházási lehetőségek,
3. gyenge alkupozíció a felvásárlókkal és a kereskedelmi láncokkal szemben,
4. erős árnyomás egy koncentrált piacon.

A 2016-os év egy rövid javulást mutat, de ezt követően ismét tartósan negatív tartományba süllyed a jövedelmezőség. A 2017-2018 közötti romlás (-40% körüli értékek) arra utal, hogy a KKV-k nem tudtak alkalmazkodni a piaci vagy költségoldali változásokhoz. A legérdekesebb év 2022, ahol a két vállalatméret pályája látványosan szétválik:

1. a nagyvállalatok ROA-ja emelkedik (kb. 7-8%),
2. míg a KKV-ké drasztikusan zuhan.

Ez arra utal, hogy a külső sokkok (energiaár-robbanás, infláció, ellátási zavarok) aszimmetrikusan hatottak: a nagyvállalatok képesek voltak áthárítani a költségnövekedést, míg a KKV-k nem, ami súlyos jövedelmezőségi válsághoz vezetett. 2023-ban és 2024-ben a KKV-k ROA-ja visszatér a nullához közeli szintre, ami részleges stabilizációt jelez, de még mindig nem éri el a nagyvállalatok szintjét.

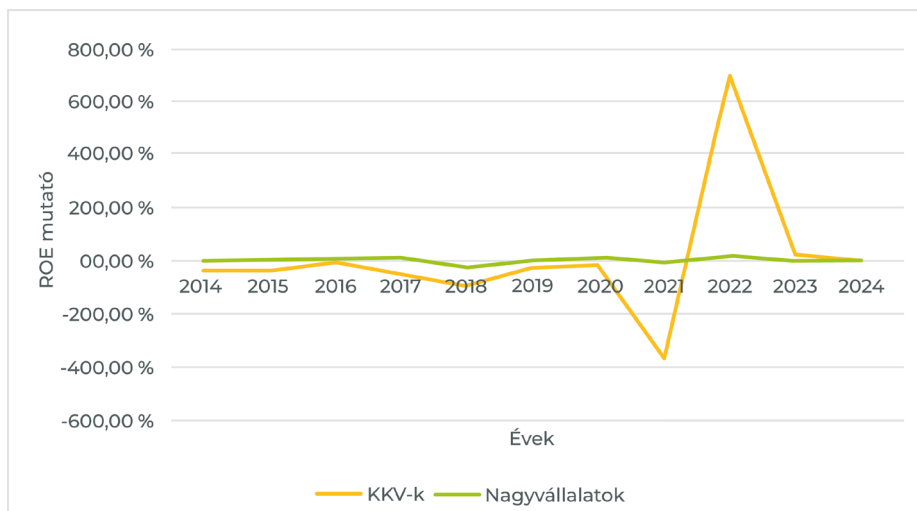


28. ábra A tejtermékgyártó KKV-k és nagyvállalatok ROA mutatója

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

A tejtermékgyártás ágazatában a ROE alakulása (29. ábra) még a ROA-nál is markánsabban mutatja a vállalati szegmensek közötti különbségeket, különösen a jövedelmezőség stabilitása és a pénzügyi kockázat tekintetében. A nagyvállalatok ROE mutatója a teljes vizsgált időszakban viszonylag stabil és alacsony pozitív tartományban alakul. Az értékek jellemzően 0% és 10% között mozognak: 2014-ben közel 0%, majd 2015-2017 között enyhe növekedés figyelhető meg, 5-8% körüli szintekkel. A 2018-as évben kisebb visszaesés tapasztalható (kb. 0% körüli érték), ezt követően 2019-2020 között ismét mérsékelt javulás figyelhető meg (kb. 3-6%). A 2021-es évben átmeneti visszaesés következik be, majd 2022-ben ismét emelkedés (kb. 8-10%), amit 2023-ban csökkenés követ, végül 2024-ben stabilizáció figyelhető meg. Összességében a nagyvállalatok tulajdonosi jövedelmezősége kiegyensúlyozott, alacsony ingadozást mutat. Ezzel szemben a KKV-k ROE mutatója rendkívül szélsőséges kilengéseket mutat, ami a saját tőke hatékonyságának instabilitására és a finanszírozási struktúra sérülékenységére utal. A vizsgált időszak elején a mutató 0% körüli vagy enyhén negatív tartományban alakul (2014-2016), majd 2017-ben enyhén negatív értéket vesz fel. A 2018-as évben már jelentősebb visszaesés figyelhető meg (kb. -100%), ami arra utal, hogy a vállalkozások veszteséget termeltek. A 2019-2020 közötti időszakban a mutató javul, de továbbra is alacsony, 0% körüli vagy enyhén negatív tartományban marad. A legkritikusabb év 2021, amikor a ROE drasztikusan -350% körüli értékre zuhan, ami extrém mértékű tőkevesztést jelez. Ezt követően 2022-ben rendkívüli pozitív kiugrás figyelhető meg, amikor a mutató megközelíti a +700%-ot. Ez az extrém érték azonban nem tekinthető stabil javulásnak, hiszen a korábbi évek halmozott veszteségei miatt a saját tőke értéke lecsökkent, így egy alacsonyabb adózott eredmény is magasabb tőkearányos jövedelmezőséget jelenthet. 2023-ban a mutató visszatér a mérsékelt, pozitív tartományba (kb. 10-20%), majd 2024-ben tovább stabilizálódik, 5-10% közötti szinten. A két szegmens közötti különbség itt különösen éles: míg a nagyvállalatok ROE értéke szűk, 0-10% közötti sávban mozog, addig a KKV-k esetében a mutató -350% és +700% közötti tartományban ingadozik. Ez extrém szórást és erős torzítottságot jelez, amely miatt az átlagos értékek önmagukban nem alkalmasak a szegmens teljesítményének megbízható leírására. Az okokat keresve felfedezhető, hogy míg a nagyvállalatok gazdálkodására jellemző, hogy az eleve magasabb jegyzett tőkét tovább emelik a korábbi évben realizált eredmény terhére (az eredménytartalékból), ezzel is osztalékfizetési korlátot szabva és stratégiai gondolkodást mutatva, addig a KKV-k az alapvetően alacsonyabb jegyzett tőke felett a korábbi években keletkezett halmozott eredményt- amennyiben egyáltalán az pozitív- nem hagyják bent a vállalkozásban, hanem osztalékként jellemzően kifizetik a tulajdonosok, ezzel is korlátot szabva a későbbi növekedésnek.

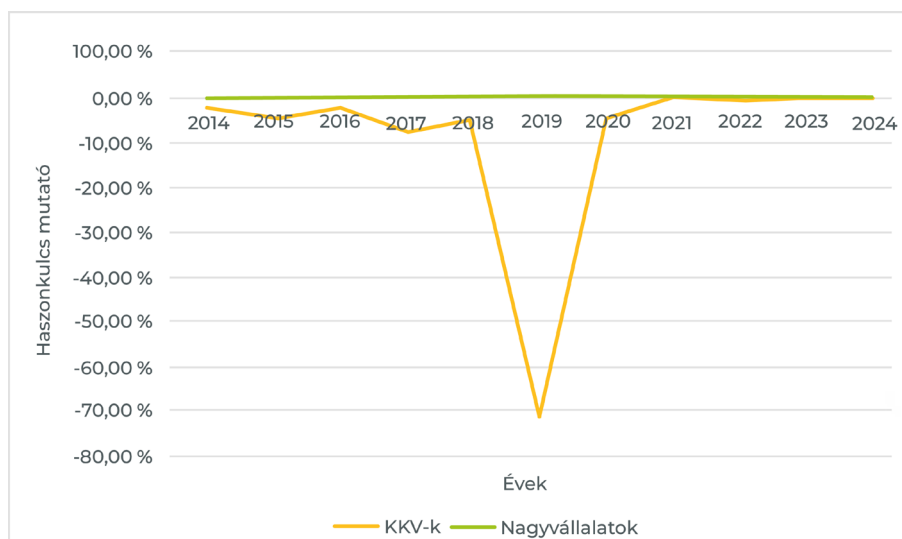
Összességében a ROE alapján a tejtermékgyártás ágazatában a nagyvállalatok stabil és kiszámítható tulajdonosi megtérülést biztosítanak, míg a KKV-k esetében a jövedelmezőség erősen bizonytalan és szélsőséges kilengéseket mutat. A KKV-k teljesítménye nemcsak alacsonyabb, hanem strukturálisan instabil, ami arra utal, hogy a szegmensben a finanszírozási és működési kockázatok jelentősen magasabbak.



29. ábra A tejtermékgyártó KKV-k és nagyvállalatok ROE mutatója

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

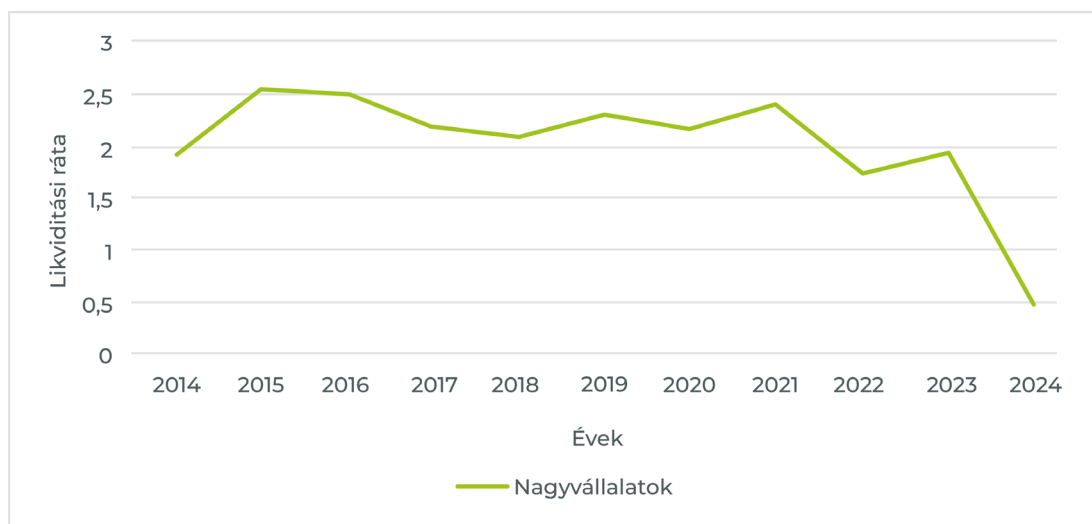
A 30. ábra alapján a tejtermékgyártás ágazatában a haszonkulcs alakulása jelentős különbséget mutat a KKV-k és a nagyvállalatok között. A nagyvállalatok esetében a mutató a teljes vizsgált időszakban stabil, alacsony pozitív tartományban mozog, jellemzően 0% és 5% között. Ez kiegyensúlyozott, de nem kiugró jövedelmezőséget jelez, amely egy érett, erősen versenyző iparágra jellemző. A mutató alacsony szórása arra utal, hogy a nagyvállalatok képesek hatékonyan kontrollálni költségeiket és viszonylag stabil árképzést fenntartani még változó piaci környezetben is. Ezzel szemben a KKV-k haszonkulcsa rendkívül ingadozó és több évben is extrém negatív értékeket mutat. A vizsgált időszak elején (2014-2016) a mutató jellemzően -20% és -40% között alakul, ami tartós veszteséges működésre utal. 2017-ben további romlás figyelhető meg (kb. -70%), majd 2018-ban a mutató még mindig negatív, bár enyhén javuló pályán van (kb. -40%). A legkritikusabb év 2019, amikor a haszonkulcs megközelíti a -700%-ot, ami extrém veszteséget jelez. Ez az érték statisztikai és gazdasági szempontból is kiugrónak tekinthető, és valószínűsíthetően alacsony árbevétel, egyszeri veszteség vagy számviteli torzítás eredménye. A 2020-as évtől kezdődően a KKV-k haszonkulcsa jelentős javulást mutat, a mutató visszatér a -20% körüli tartományba, majd 2021-2024 között fokozatosan közelít a nullához, egyes években enyhén pozitív értéket is elérve. Ez a tendencia a működés stabilizálódására utal, ugyanakkor a korábbi extrém kilengések alapján a szegmens jövedelmezősége továbbra is bizonytalan és sérülékeny. A két szegmens közötti különbség nemcsak a szintben, hanem a szórásban és az eloszlás jellegében is megmutatkozik. Míg a nagyvállalatok esetében a haszonkulcs szűk, 0-5% közötti sávban mozog, addig a KKV-k esetében a mutató -700% és 0% közötti tartományban ingadozik.



30. ábra A tejtermékgyártó KKV-k és nagyvállalatok haszonkulcs mutatója

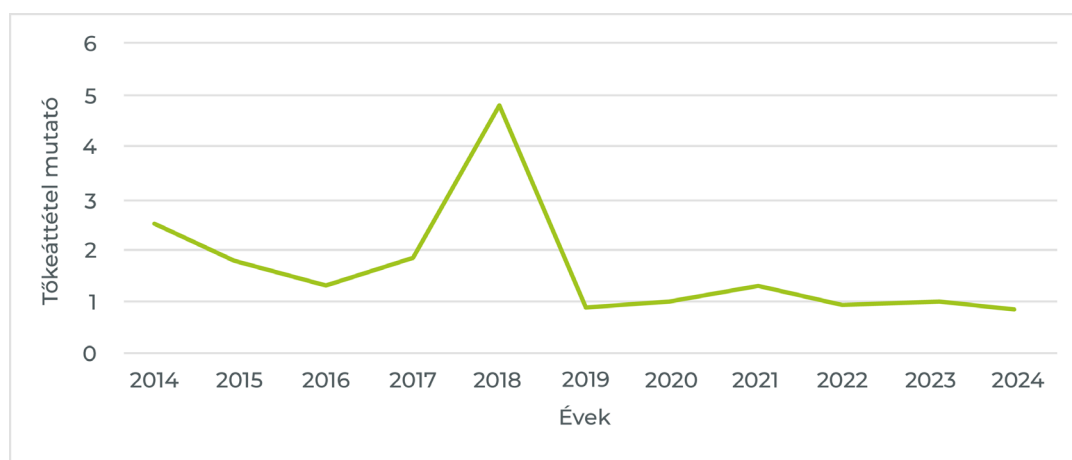
*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

A tejtermékgyártás ágazat likviditási mutatójának (31. ábra) alakulása alapján a nagyvállalatok rövid távú pénzügyi helyzete a vizsgált időszakban stabilnak tekinthető. A mutató végig alacsony, de kiegyensúlyozott tartományban mozog, jelentős kilengések nélkül, ami megbízható likviditási pozícióra utal. A KKV-k esetében ugyanakkor egyes években extrém magas értékek figyelhetők meg (pl. 2018), amelyek mögött valószínűleg alacsony kötelezettségállomány vagy egyedi vállalati hatások állnak. Ezek az értékek jelentősen torzítják az átlagos mutatót, ezért az ágazati szintű értelmezésük korlátozott. A KKV-k esetében megfigyelhető szélsőséges értékek torzítják az átlagos likviditási mutatót, ezért azok az ábrázolásból elhagyásra kerültek.



31. ábra A tejtermékgyártó nagyvállalatok likviditási rátája  
 Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás

A tejtermékgyártás ágazat likviditási mutatójának (31. ábra) alakulása alapján a nagyvállalatok rövid távú pénzügyi helyzete a vizsgált időszakban stabilnak tekinthető. A mutató végig alacsony, de kiegyensúlyozott tartományban mozog, jelentős kilengések nélkül, ami megbízható likviditási pozícióra utal. A KKV-k esetében ugyanakkor egyes években extrém magas értékek figyelhetők meg (pl. 2018), amelyek mögött valószínűleg alacsony kötelezettségállomány vagy egyedi vállalati hatások állnak. Ezek az értékek jelentősen torzítják az átlagos mutatót, ezért az ágazati szintű értelmezésük korlátozott. A KKV-k esetében megfigyelhető szélsőséges értékek torzítják az átlagos likviditási mutatót, ezért azok az ábrázolásból elhagyásra kerültek.



32. ábra A tejtermékgyártás KKV-k és nagyvállalatok tőkeáttétel mutatója  
 Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás

### 4.2.3 A tejágazat helyzete Harcz Zoltán, a Tej Szakmaközi Szervezet és Termék-tanács ügyvezető igazgatója szerint

A magyar tejágazat értelmezésének középpontjában a szakmaközi koordináció, a reprezentativitás és az ágazati önszabályozás áll. A szervezet saját szerepét nem egyszerű érdekképviselői fórumnak tekinti, hanem olyan intézményi csomópontnak, amely a termelők, a feldolgozók és a kereskedők közötti információáramlást segíti, hozzájárul a piac átláthatóságához, és egyúttal a kormányzati szakmai, illetve jogalkotási munkát is támogatja. A Tej Termék-tanács 1992-ben alakult, 2013 óta pedig miniszterileg elismert reprezentatív szakmaközi szervezetként működik. Reprezentativitását Harcz Zoltán számszerűen is alátámasztja: az alapanyag-termelésben közel 80%-os, a felvásárolt tej esetében mintegy 97%-os, a kilenc országos hálózattal rendelkező kereskedelmi lánc körében pedig teljes, 100%-os lefedettséget jelez. A szervezet ezzel együtt aktív lobb- és érdekegyeztető szerepet is vállal, különösen azokban a helyzetekben, amikor a tejágazatot új piaci, szabályozási vagy költségoldali kihívások érik.

A Tej Termék-tanács jelentős belső elemzési és tudásszervező kapacitással rendelkezik. A szakértő által felsorolt tanulmányok alapján az elmúlt évtizedben rendszeresen készültek olyan ágazati anyagok, amelyek a versenyképesség, a fogyasztói szerkezet, a területi sajátosságok, a növényi alapú termékek térnyerése, a védjegyes termékek megítélése, valamint a sajtszegmens működése felől közelítették meg a tejjgazdaságot. Harcz Zoltán ugyanakkor megjegyzi, hogy ezekhez az anyagokhoz elsődlegesen a tagság fér hozzá, vagyis a felhalmozott tudás nem nyilvános szakpolitikai adatbázisként, hanem a szervezeten belüli stratégiai erőforrásként értelmezhető. Ez arra utal, hogy a tejágazati tudáselőkészítés és érdekképviselés a szervezet szemléletében szorosan összefonódik. A szakértő szerint további elemzésekre lenne tér és szükség, amennyiben ehhez megfelelő erőforrások állnának rendelkezésre.

Az ágazati szerkezet változása koncentrációs folyamatot mutat. A tejtermelők száma folyamatosan csökken, miközben a telepenkénti átlagos állatlétszám és az egy gazdaságra jutó tejtermelés növekszik. Bár továbbra is több ezren tartanak tehenet Magyarországon, a ténylegesen meghatározó termelést már csupán mintegy 350-400 telep adja. A szakember ezt nem válságtünetként, hanem a szakosodás és az intenzív termelési modell következményeként írja le. Ezt erősíti az a megállapítás is, hogy a magyar tejtermelés genetikai háttér, tenyésztésszervezés és tejhozam tekintetében kedvező pozícióban van, sőt, a tejhozam meghaladja az EU-28 átlagát. A feldolgozó oldal szintén erősen koncentrált: a százat meghaladó vállalkozásszám mellett alig több mint tíz szereplő tekinthető valóban jelentős piaci tényezőnek, és a tíz legnagyobb vállalat árbevétel alapján számolt részesedése 86-87% körül alakul. A termelői alkuerő oldalán fontos elemként jelenik meg az öt elismert tejtermelői szervezet léte, amelyek közösen tárgyalnak ugyan a felvásárlási feltételekről, de a szerződéseket végül egyedileg kötik meg. A szerkezet tehát egyszerre koncentrált és többszereplős: sok piaci szereplő van jelen, de a meghatározó kibocsátás és piaci erő néhány nagyobb szereplő köré rendeződik.

A magyar tejágazat termelési bázisa viszonylag stabilan hazai, miközben az ágazat több más ponton erősen külső függőségeknek van kitéve. A nyerstej-felhasználás 95-98%-ban hazai eredetű, ami jelentős belső alapanyagbiztonságot jelez. Ezzel szemben a csomagolóanyag, az energia, az adalék- és segédanyagok, valamint a gépek és alkatrészek jellemzően külföldi forrásból származnak. Ez a kettősség különösen érzékennyé teszi az ágazatot azokra a külső sokkokra, amelyek az elmúlt években halmozottan jelentkeztek: a COVID-időszak logisztikai zavarai, a száj- és körömfájás járvány export- és belföldi korlátozó hatásai, az árfolyam-ingadozások, az aszály nyomán kialakuló takarmánypiaci nehézségek, a magas infláció, valamint az átmenetinek szánt, de erős hatású kereskedelempolitikai beavatkozások, mint például az árstop és az árrésstop. A tejágazat az utóbbi időszakban egymást követő, részben egymásra rakódó töréspontok között működött.

A nemzetközi versenyhelyzet értékelésében a szakember határozottan strukturális nézőpontot képvisel. Magyarország az uniós tejtermelésnek mindössze 1,2%-át adja, ami eleve korlátozza az alkuerőt és a méretgazdaságossági előnyök kihasználását. A külkereskedelmi kitétség magas: a nyerstej mintegy 20-25%-a feldolgozatlanul külföldre kerül, miközben több késztermékkategóriában jelentős az import

aránya. Külön kiemelendő a sajt, ahol az importarány körülbelül 50%, valamint a joghurt és a vaj, ahol ez az arány eléri a 70-70%-ot. A magyar tejipar versenyhátránya nem elsősorban abból fakad, hogy a felhasznált inputok önmagukban rosszabb minőségűek vagy minden esetben magasabb nominális áron érhetőek el, hanem abból, hogy a hazai rendszer kisebb méretű, kevésbé hatékony, szűkebb árrésszel dolgozik, és gyengébb költség-minőség arányban képes ugyanazokat az inputokat hasznosítani, mint nagyobb, integráltabb nyugat-európai versenytársai. A technológiai lemaradás, a kevésbé differenciált termékszerkezet és a gyengébb márkapozíció tovább erősítik ezt a hátrányt.

A fejlesztési irányok leírása alapján a Tej Terméktanács a tejágazat jövőjét nem a nyerstej-termelés pusztán növelésében, hanem a hazai feldolgozottsági szint emelésében és a hozzáadott érték növelésében látja. A legjellemzőbb célok között említhető az iparfejlesztés, a magas minőségű magyar nyerstej belföldi feldolgozása és értékesítése, a kiskereskedelmi polcarány javítása azoknál a termékeknél, amelyek idehaza is előállíthatók, továbbá az exportpiacok fejlesztése és a hazai fogyasztás növelése. Ezzel összefüggésben az energiahatékonyság, az automatizálás, a digitalizáció, valamint a puffertermékek gyártó- és tárolókapacitásának erősítése is előkerül. A mesterséges intelligencia ebben a gondolatmenetben nem divatos technológiai hivatkozásként, hanem jövőbeli versenyképességi tényezőként jelenik meg. Az AI pontosabb tervezést, költségcsökkentést, stabilabb termékminőséget, jobb kereslet-előrejelzést és környezetkímélőbb működést támogathat. Ebből következően a következő évek nyertesei azok a gazdaságok és feldolgozók lehetnek, amelyek ezt a technológiát a termelés és az értéklánc-szervezés különböző pontjain érdemben integrálni tudják.

Az értékesítési csatornák kapcsán az ágazat egyszerre mutat hagyományos és diverzifikált képet. Meghatározó szerepe van a kiskereskedelmi láncoknak és a nagykereskedőknek, de a közétkeztetés, a kézműves sajt készítőik közvetlen értékesítése, a piacok és a tejautomaták is megjelennek az ágazati csatornaszerkezet részeként. A diszkontláncok és a saját márkás tejtermékek súlya folyamatosan erősödik, ami arra utal, hogy a tejpiac egyre erősebben árérzékeny és koncentrált kiskereskedelmi közegben működik. Ugyanakkor a szakember nem a részletes piaci irányokat bontja ki, hanem inkább módszertani problémára hívja fel a figyelmet: a KSH, az AKI PÁIR, a NAV és a Tej Terméktanács saját statisztikai rendszereinek eltérő módszertana miatt a piaci folyamatok követése nem minden esetben egységes. Ezért kifejezetten szükségesnek tartja a négy rendszer összehangolását, ami azt jelzi, hogy az ágazati önértelmezésben az adatminőség és az összehasonlíthatóság önmagában is stratégiai kérdés.

A szabályozási környezet megítélése kifejezetten kritikus. A magyar élelmiszeripart Európában is kiemelkedően magas közteher- és különteher-szint sújtja, ami a hazai gyártókat versenyhátrányba hozza a külföldi szereplőkkel szemben. A különadók, a gyakran változó szabályok, az újabb és újabb kötelezettségek, valamint a kereskedelempolitikai beavatkozások, például az árstopok és a kötelező akciók, piacformáló hatását hangsúlyozzák. A magas költségszintet a vállalatok kénytelenek részben beépíteni az árakba, ami egyszerre rontja a versenyképességet és erősíti az inflációs nyomást. Emellett a gyakori szabályváltozások visszafogják a beruházási hajlandóságot és a hosszú távú tervezést. A tejfeldolgozó ágazat felzárkózását nem csupán vállalati szintű modernizációval, hanem kiszámíthatóbb szabályozási és támogatási környezettel lehetne érdemben segíteni.

A jövőkép összességében kettős. Egyfelől érzékelhetőek a külső nyomások: a szélsőséges időjárás, az éghajlatváltozáshoz való alkalmazkodás kényszere, a környezetvédelmi és állatjóléti elvárások erősödése, a fogyasztási szokások változása, a csökkenő tejfogyasztás, valamint a negatív kommunikációs kampányok hatása. Másfelől azonban nem egy leépülő ágazat képe rajzolódik ki, hanem egy olyan szektoré, amely rövid távon a kapacitásmegőrzésre, a termelői likviditás és jövedelemszerző képesség fenntartására kényszerül, hosszabb távon viszont a nagyvállalati feldolgozó szektor megerősítésében látható a kitörés lehetősége. A hazai fogyasztás bővülésének kiszorgálása és az export-árualap megteremtése csak akkor reális, ha a nagyobb feldolgozó vállalatok technológiai versenyképessége javul, és ehhez a kormányzat a piaci szereplőkkel együttműködve megteremti a szükséges feltételeket. A szakember végső soron nem pusztán helyzetképet ad, hanem világos ágazatpolitikai álláspontot is megfogalmaz: a magyar tejágazat alapjai erősek, de a feldolgozóipari lemaradás, a külső kitéttység és a szabályozási bizonytalanság miatt a versenyképesség javítása célzott, összehangolt beavatkozást igényel.

## 4.3 Malomipar és sütőipar

### 4.3.1 Malomipar - makro- és EU-összehasonlító háttér

Az európai malomipar hagyományosan erőteljes koncentrációval jellemezhető, ebből adódóan a nagyméretű vállalkozások szerepe domináns. A szektor automatizálásból következően a malomipar mérsékelt szerepet játszik az unió foglalkoztatásában: az összes foglalkoztatott mindössze 0,34% a dolgozik a Unió malomiparában, Magyarországon ez az arány kicsit magasabb: 0,41%. A foglalkoztatotti létszámot tekintve ma már alig több mint százezren dolgoznak az unió malomiparában. Magyarországon ez a szám csak kismértékben haladja meg a 3000 főt. A foglalkoztatottak többsége a 250 fő feletti létszámú vállalatoknál dolgozik. A vállalkozások száma alapján erőteljes koncentráció figyelhető meg. 5600 vállalat működik jelenleg az Európai Unió malomiparában. Magyarországon a vállalatok száma nem éri el a százat. 58 olyan vállalkozás van, ahol a foglalkoztatottak száma 10 főnél kevesebb, van viszont három olyan, amelyiknél 250 főnél többen dolgoznak az adott vállalatnál. Az országok között eltérő hagyományokból adódóan a vállalkozások száma alapján két országban beszélhetünk nagyszámú gabonaiipari vállalatról, egyrészt Olaszországban, másrészt pedig Romániában. Ezen országokban a vállalkozások száma kismértékben meghaladja az ezret, többségük a tíz fő alatti méretkategóriába tartozik. Egyedül Németországban van tíznél több, 250 főt foglalkoztató malomipari vállalkozás. Az egy főre jutó árbevétel alapján a gabonaiipar vállalkozásaiban a vállalati mérettel növekvő arányú árbevétel emelkedést figyelhetünk meg. Az országok többségét az jellemzi, hogy a kisméretű malmokban az egy főre jutó árbevétel a felét sem éri el a nagyobb méretű malmok megfelelő értékének, Magyarországon ilyen tendenciát nem tudunk kimutatni, a különböző méretű malmokban a az egyfőre jutó árbevétel szempontjából alig van különbség. Ez valószínűleg a hatékonyságban lévő tartalékok jelentőségére hívja fel a figyelmet. Az unió feldolgozóiparának nettó árbevételéből mintegy 60 milliárd eurót képvisel a malomipar. A magyarországi érték az uniós össz-árbevételnek csak 1,3%-át teszi. Érdekes, hogy a nagyvállalati körben a magyar részesedés még ennél is alacsonyabb. Mindez jelentős hatékonysági kérdéseket vet fel. A magyar malomiparnál is jól látható az a hatékonysági különbség, ami az unió egészének élelmiszeriparához képest megfigyelhető. Ez azért érdekes, mert a malomipari technológiában viszonylag hasonló gépek, berendezések, eszközök felhasználása valósul meg, és ebből adódóan nehezen magyarázható, hogy a magyar malomiparban -például az 50 és 250 fő közötti foglalkoztatotti létszám esetén az egyfőre jutó árbevétel miért kisebb megközelítően 100. Euróval a megfelelő lengyel értékhez képest. A malomipar esetén a képződött hozzáadott érték viszonylag alacsony a különböző feldolgozóipari szakágazatok hozzáadott értékéhez képest. Ez azért elgondolkoztató, mert Magyarországnak valamennyi elemzés szerint jelentős előnye lehetne a gabonafélék előállításának terén (8. táblázat).

Ország	Vállalati méret foglalkoztatotti létszám alapján					
	Összesen	0-9	10-19	20-49	49-250	>250
DE	606.57	140.11	304.74	497.14	666.24	676.39
ES	757.20	301.31	617.54	565.30	902.40	891.82
EU	567.76	269.48	402.23	562.57	553.50	675.64
FR	556.65	281.50	444.59	550.58	472.60	636.07
HU	242.38	213.53	214.71	184.48	279.01	235.54
IT	958.16	601.28	721.28	1,132.94	868.93	1,476.06
PL	263.81	173.72	179.17	401.04	378.56	187.48
RO	129.80	18.16	78.50	128.13	187.91	147.55

8. táblázat A méret és a munkaerő-termelékenység (ezer Euró/fő) néhány, Magyarország szempontjából releváns ország és hazánk malomiparában

Forrás: Eurostat, 2026

### 4.3.2 A malomipar helyzete Csonka Endre malomipari szakember szerint

Csonka Endre a malomipart olyan feldolgozó ágazatként írja le, amelynek szakmai képviselője jóval kevésbé egységes, mint más élelmiszeripari területeké. A szakértő szerint az látszik, hogy a gabonakereskedői logika által meghatározott szervezeti közegben a malomipar szükségképpen háttérbe szorul, mivel ott a kereskedelmi volumenek dominálnak, míg a feldolgozói érdekképviselőben hangsúlyosabbá válik szerepe. Saját megfogalmazásában a malomipar a termelők, a kereskedők és a sütő-, tészta- vagy kekszipari felhasználók között „beékelődve” működik, és a liszttermelés jelentős része nem közvetlen lakossági értékesítés révén realizálódik, hanem továbbfeldolgozó csatornákon keresztül. Ez az intézményi pozíció azért kiemelt fontosságú, mert a malomipar nem önálló, erős ágazati egységként van jelen, hanem köztes szereplőként értelmezi saját magát.

A szakember szerint az elmúlt két évtizedben a malomiparban radikális koncentráció zajlott le, úgy fogalmaz, hogy „a koncentrálódása az elég, hát mondjuk úgy, hogy radikális”, miközben „hullanak el a kicsik”, és már a közepes szereplők helyzete is bizonytalanabbá vált. A történeti háttérben a megyei alapon szerveződő korábbi gabonakereskedelmi és feldolgozó struktúra maradványait említi, amelyek fokozatosan veszítették el gazdasági alapjukat. Ugyanakkor nem egyszerű piaci tisztulásról beszél, hanem olyan szerkezeti átalakulásról, amelyben a gazdasági racionalitás és a támogatási logika egyszerre hat. Ennek megfelelően megkülönböztet „gazdaságilag indokolt koncentrációt” és „gazdaságilag nem egészen megalapozott koncentrációt” is. A koncentrációs folyamat mögött tehát nemcsak technológiai és mérethatékonysági kényszer áll, hanem az is, hogy a támogatások egyes szereplőket erőteljesebben tudtak helyzetbe hozni, mint másokat.

A koncentráció kérdése közvetlenül összefügg a túlkapacitás problémájával. Csonka Endre szerint „nagyágrendileg kétszer akkora örlőkapacitás van ma Magyarországon, mint amire szükségünk lenne”, és ez már úgy értendő, hogy még minimális exporttal is számol. A túlműködtetett szerkezetet azzal magyarázza, hogy a liszt alacsony értékű, nehéz árumozgású termék, ezért a piaci tér természetes módon korlátozott. Ezt tömören így sűríti össze: „egy ötszáz kilométeres körön belül lehet gondolkodni” reális piacokról, vagyis a malomipar számára a földrajzi mozgástér eleve szűkebb, mint számos más feldolgozóipari ágazat esetében. A korábbi Kínába irányuló konténeres lisztexportot kifejezetten rendkívüli, egyszeri piaci helyzetként említi, nem valós jövőbeni mintaként. A magyar malomipar szerkezeti gondjai nem választhatók el attól, hogy a termék fizikailag nehezen szállítható, miközben az országban a szükségesnél jóval nagyobb örlőkapacitás működik.

Az inputoldal bemutatásában Csonka Endre nagyon határozott keretet használ. A búzát úgy írja le, mint „tőzsdei termék”-et, és hangsúlyozza, hogy „tartósan elszakadni a nemzetközi tőzsdétől ez az ágazat nem tud”. Ebből az következik, hogy a malomipar mozgástere már az alapanyagáraknál is erősen korlátozott: lokális tényezők, időjárási sajátosságok vagy készletszintek okozhatnak ugyan átmeneti eltérést, de az alaplogikát a világpiaci jegyzések adják. A 2008-as válság, a covid, a háború és az újabb geopolitikai konfliktusok ezért nem elszigetelt eseményekként, hanem gabonaár-trendfordulókként jelennek meg. Különösen erős példaként említi, hogy amikor a szomszédban kitört a háború, a gabona világpiaci ára gyakorlatilag megduplázódott. A jelenlegi helyzetet viszont szerinte az tompítja, hogy rendkívül magas készletszinttel fordul rá a piac az új aratási évre; megfogalmazása szerint Magyarországon „ekkora forduló készlet még soha nem volt”. A malomipar tehát egyszerre van kitéve a globális ármozgásoknak és a hazai agrártermelés saját ciklikus bizonytalanságainak.

Ugyanebben az összefüggésben válik fontossá a klímaváltozás és az öntözés kérdése is. Csonka Endre ezt nem távoli agrárpolitikai témaként, hanem a malomipar hosszabb távú alapfeltételeként kezeli, amikor arról beszél, hogy a valódi kérdés az, meddig lehet stabilan gabonát termelni Magyarországon a jelenlegi klimatikus viszonyok között, és hogy az öntözésnek „milyen szerepe van és kellett volna legyen”. Ez a megjegyzés azért különösen lényeges, mert a malomipart nem zárt ipari rendszerként mutatja be, hanem a mezőgazdasági alaptermelés sérülékenységéhez közvetlenül kapcsolódó szektorként. A gabonaár mellett az energia, a csomagolóanyag és a szállítási költség ugyanúgy beépül az önköltségbe,

mint más élelmiszeripari ágazatoknál, azzal a különbséggel, hogy az alacsony értékű termék miatt a logisztika itt még érzékenyebb tényező.

A gépek és alkatrészek kérdésében Csonka Endre józanul, de határozottan fogalmaz. Szerinte ez nem a malomipar első számú szűk keresztmetszete: a modern gépek kínálata széles, a beszerzés logisztikailag gyorsan megszervezhető, és ha van elegendő forrás, akkor a technológia elérhető. A valódi korlát tehát nem a géphez jutás, hanem a tőkéhez jutás. Ezzel a gondolatmenettel szorosan összefügg a technológiai fejlettség értelmezése is. A szakember szerint az őrlés alapelve nem változott: „kitalálták eleink ezt a két egymással szemben forgó hengert, és ennél jobbat még azóta nem nagyon találtak ki”. A technológiai verseny tehát nem az alapeljárás lecserélésében, hanem az automatizálásban, az üzemfelügyeletben és a minőségvizsgálat fejlesztésében zajlik. Ezt erősíti az a korábbi megjegyzése is, hogy egy nagy, korszerű malom akár „két ember felügyelete mellett el tud menni”. Vagyis a technológiai előny ma elsődlegesen a munkaerő-kiváltás, az automatizálás és a folyamatstabilitás területén keletkezik.

A versenyképességről szólva, Csonka Endre tudatosan eltávolodik a szűken vett malomipari nézőponttól. Állítása szerint a malomipar helyzetét nem lehet önmagában magyarázni, mert a fő problémák a teljes magyar élelmiszeripar közös gondjai közé tartoznak. A gabonaár nem ad magyarázatot mindenre, hiszen az nemzetközi termék; a valódi hátrányok inkább a munkaerő-hatékonyság elmaradásából, a korábbi beruházások hiányából, a támogatási különbségekből és az adminisztratív terhekből fakadnak. Ennek kapcsán egy konkrét példát is említ: az informatikai biztonsági megfeleléshez kapcsolódó uniós kötelezettségek magyarországi alkalmazása éves szinten 10-20 millió forintos többletköltséget is jelenthet egyes vállalatoknak, miközben német cégeknél ugyanez a szabályozás jóval kevésbé érzékelhető. A következtetése világos: „ezek az adminisztratív terhek biztos, hogy versenyhátrányt jelentenek” a magyar élelmiszeriparnak. Csonka Endre szerint a piaci verseny ma nem pusztán technológiai vagy árverseny, hanem támogatási és szabályozási rendszerek közötti verseny is.

A támogatásokkal kapcsolatban Csonka Endre szerint „a magyar élelmiszeripar támogatás függő”, vagyis a beruházások jelentős része támogatási forrás nélkül nem valósulna meg. Ugyanakkor nem a támogatások létét vitatja, hanem azok szerkezetét és piacformáló hatását. Különösen kritikus azokkal a megoldásokkal szemben, amelyek kizárólag mikrovállalkozásokat hoznak helyzetbe, miközben a regionális összevetésben gyenge hatékonyságú szerkezetet nem javítják érdemben. A támogatáspolitikát akkor tartaná hasznosnak, ha az nem pusztán szétosztási, hanem valódi szerkezetjavító logikát követne. Ugyanezért mondja azt is, hogy az ágazat jelenleg „nem tud a saját maga megtermelt jövedelméből fejlődni”. Ez a megállapítás a malomipar egyik legfontosabb önjellemzése: fejlődni csak külső forrás bevonásával tud, miközben a támogatási rendszer maga is torzíthatja a versenyt.

Az értékesítési oldalon egyértelműen egy B2B-logikájú ágazat képe rajzolódik ki. Csonka Endre már az elején jelzi, hogy a liszt nagyjából 80%-a nem közvetlenül a háztartásokhoz kerül, hanem továbbfeldolgozók vásárolják meg: sütőipari, tésztaipari, kekszipari és más lisztalapú szereplők. Az exportot illetően a fő állítás nem változik: a piac regionális, Szlovákia és Románia még reális irány, nyugat felé viszont a magyar liszt mozgástere erősen korlátozott. Ugyanakkor a szakember egy fontos kiegészítést is megfogalmaz: a differenciáltabb, speciális vevői igényekre való gyorsabb reagálás jelentheti „a mi esélyünket”. Ez arra utal, hogy a malomipar számára a jövőbeli mozgástér nem a távoli tömegexportban, hanem a közeli piacok és a speciális B2B-igények rugalmasabb kiszolgálásában kereshető.

Csonka Endre egy olyan malomipart mutat be, amelyben a túlkapacitás, a globális gabonaár-kitettségek, a beruházási kényszerek és a szabályozási versenyhátrányok egyidejűleg jelen vannak. Csonka Endre nem alkalmaz válságregorikát, hanem inkább ésszerű szerkezeti diagnózist nyújt. Legfontosabb megállapításai szerint a piac földrajzilag szűk, a koncentráció tovább fog folytatódni, a technológiai verseny elsősorban az automatizálási kérdésekre irányul, és támogatási rendszer nélkül az ágazat csupán korlátozott mértékben képes fejlődni. A malomipar jövőjét ma kevésbé az alaptermék, sokkal inkább a piaci környezet, a szabályozási feltételek, a beruházási képesség és az egész magyar élelmiszeripar versenyképességi állapota határozza meg.

### 4.3.3 Sütőipar - makro- és EU-összehasonlító háttér

Az Európai Unió sütőipara hagyományosan a kis és közép vállalkozások. működési területét képezi. Ebből adódóan viszonylag kicsi az egy vállalkozásban foglalkoztatottak átlagos száma, az unió egészében ez tíz fő, Magyarországon 12. A szektor a kis és középvállalkozások jelentős arányából következően számottevő szerepet játszik a foglalkoztatásban.

A feldolgozóiparban foglalkoztatottak mintegy 5%-a dolgozik ebben a szakágazatban. A hagyományosan jelentős sütőipari kultúrával jellemezhető Franciaország esetén ez az arány közel 17%. Figyelemre méltó, hogy a kilenc főnél kevesebb dolgozóval, működő sütőipari vállalatok a feldolgozóipar foglalkoztatásának 27%-át, a 10 és 49 fő közötti méretkategóriában 33%-át adják. A magyar érték ennél alacsonyabbak és az unió egészéhez képest is. A legfeljebb kilenc fő foglalkoztató méretkategóriában sütőipari vállalkozások aránya a foglalkoztatás szempontjából nem éri el a 6%-ot, a 10 és 49 fő közötti méretkategóriában pedig a 10 százalékot sem. A munkahelyteremtés szempontjából kiemelkedő fontosságú szerepet játszik az unió élelmiszeriparában a sütőipar, mert több mint másfél millióan dolgoznak ebben a szektorban. A legnagyobb arányú itt is a 250 fő között felelt. vállalkozásokban dolgozók száma. A magyarországi vállalkozások megoszlása viszonylag egyenletesvállalati méretstruktúrát mutat: a legfeljebb 50 főt foglalkoztató vállalatok. aránya mintegy 40 százalék, Németországban ez az arány alig haladja meg a 10%-ot. A hagyományosan családi vállalkozásokra alapozott. francia sütőiparban sajátos, duális struktúrát figyelhetünk meg: a vállalkozások, több mint egy harmada kevesebb, mint 10 főt foglalkoztat, ugyanakkor viszonylag jelentős. a 20% feletti a 250 főnél többet foglalkoztató nagyüzemek száma. A déli országok esetében a kisüzemek jelentős aránya figyelhető meg, például Olaszországban az összes sütőipari vállalkozás mintegy fele 9 főnél kevesebb alkalmazotti létszámmal. dolgozik. A vállalkozások száma alapján közel 150 ezer vállalkozás működik az Európai Unió sütőiparában. Ebből a magyar vállalkozások száma 2500. Az unió sütőiparában működő vállalkozások meghatározó hányada a tíz fő alatti vállalkozások kategóriájába esik, vannak azonban. olyan országok, ahol főleg a közép és észak-európai országok, ahol ez az arány lényegesen kisebb. Erre találunk példát Szlovákiában, Svédországban, Romániában, Hollandiában. vagy a balti államokban. Itt sok esetben 20%-ot sem éri el a tíz főnél kisebb létszámmal működő vállalkozások aránya. A sütőipar egészén belül mérethatékonyság szempontjából karakterisztikus különbségek vannak. A nagy- kis üzemek között általában kétszeres eltérés figyelhető meg a létszámárányos árbevétel alapján. Magyarország esetén ez a különbség közel háromszoros. Figyelemre méltó. hogy a fejlett sütőiparral rendelkező Olaszországban majdnem nyolcszoros a különbség a hatékonyság szempontjából a legkisebb és a legnagyobb méretkategóriába tartozó vállalkozások egyfőre jutó termelékenységi értéke között. Az unió nagyon jelentős értéktermelő szektora a sütőipar. A szektor nettó árbevétele mindegy 160 milliárd euró. Ennek legjelentősebb hányadát. a francia, az olasz, a német és a spanyol sütőipar adja, ezeken kívül a többi ország. sütőiparának bruttó termelési értéke nem éri el országonként a 10 milliárd. Eurót. Figyelemre méltó, hogy minden esetben kiemelkedő a nagyvállalatok szerepe, még a családi pékségekkel jellemezhető Franciaország esetében is a bruttó termelési érték mintegy fele a 250 főnél nagyobb létszámmal működő. vállalatokból származik. A magyar sütőipari vállalatok hozzájárulása a feldolgozóipar bruttó termelési értékéhez viszonylag szerény, egy százalékot alig meghaladó mértékű, ez alatta marad az Európai Unió. megfelelő értékének. Kiemelést érdemel, hogy a nagyvállalati körben a magyar sütőipar részaránya a bruttó árbevétel termelésből az uniós összehasonlításban az egyik legalacsonyabb (9. táblázat).

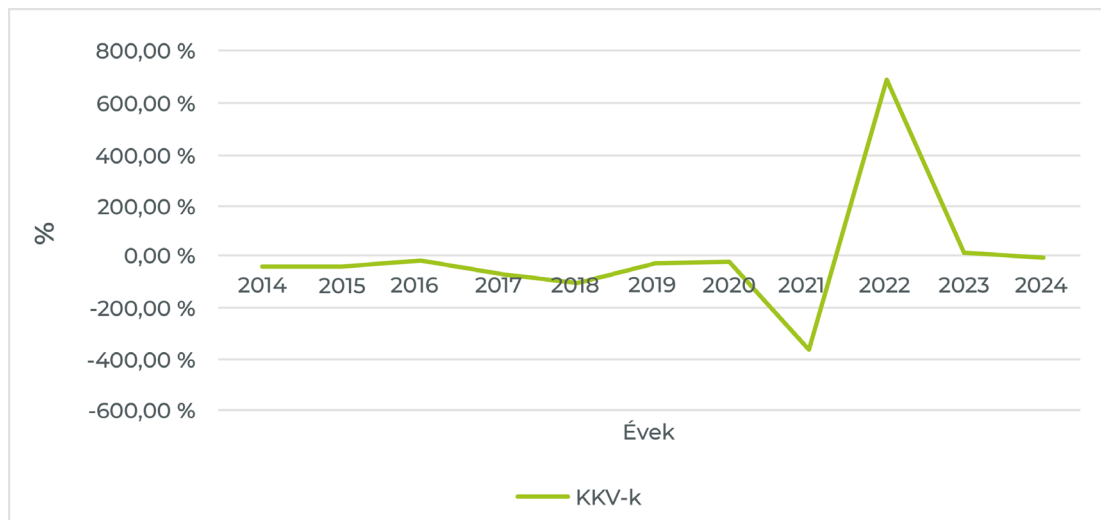
Ország	Vállalati méret foglalkoztatotti létszám alapján					
	Összesen	0-9	10-19	20-49	49-250	>250
AT	110.46	68.70	69.60	73.53	109.14	179.25
BE	205.18	103.98	107.63	175.68	203.40	377.03
DE	78.65	60.10	41.37	49.98	67.13	100.63
EL	63.97	39.20	43.37	50.10	83.80	127.72
ES	125.08	50.55	63.13	86.06	154.57	256.48
EU	103.51	59.31	61.90	71.83	:	174.81
FR	123.00	73.12	71.87	83.94	125.56	279.93
HR	51.79	35.36	40.16	49.76	60.73	67.27
HU	56.42	33.36	38.07	45.54	65.86	91.41
IT	156.35	58.08	82.40	140.49	314.20	532.47
PL	86.48	69.59	58.53	62.36	82.58	143.04
PT	67.15	33.86	40.51	50.24	88.25	205.43
RO	44.42	36.14	25.80	34.51	48.65	71.12

9. táblázat A méret és a munkaerő-termelékenység (ezer Euró/fő) néhány, Magyarország szempontjából releváns ország és hazánk sütőipari szektorában

Forrás: Eurostat, 2026

#### 4.3.4 Kenyér, friss pékáru gyártás vállalkozások pénzügyi elemzése

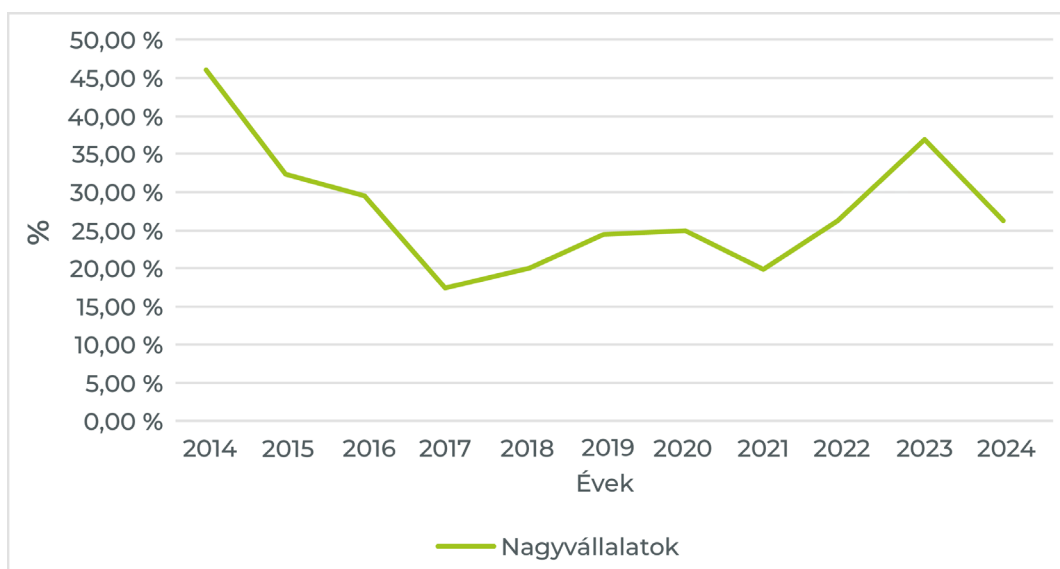
A TEÁOR 1071-es szakágazat (Kenyér; friss pékáru gyártása) a vizsgált időszakban alacsony jövedelmezőségű pályát mutatott. A nagyvállalatok ROE értékei (33. ábra) a teljes vizsgált időszakban viszonylag stabilak. A mutató jellemzően a 0% körüli tartományban ingadozik, időnként enyhén pozitív tartományba kerül, majd visszatér a nullához közeli szintre. Ez arra utal, hogy a nagyvállalatok működése kiegyensúlyozottabb, pénzügyi szerkezetük stabilabb, és kevésbé érzékenyek a piaci sokkokra. Ugyanakkor az is látszik, hogy a szektor egészére jellemző alacsony profittartalom miatt még a nagyobb szereplők sem képesek tartósan magas megtérülést elérni. Ezzel szemben a KKV-k ROE mutatója (33. ábra) rendkívül hektikus képet mutat. A 2014-2020 közötti időszakban a mutató többnyire negatív vagy alacsony értékeket vesz fel, ami arra utal, hogy ezek a vállalkozások sok esetben nem tudtak megfelelő nyereséget termelni a saját tőkéjükhöz képest. Ez összefügghet a tőkehiánnyal, a kisebb méretből fakadó hatékonysági problémákkal, valamint a piaci verseny erősségével. A legszembetűnőbb jelenség a 2021-2022-es időszak extrém kilengése: 2021-ben jelentős negatív ROE figyelhető meg, amelyet 2022-ben kiugróan magas pozitív érték követ. Ebben a jelenségben nincsen semmi meglepő, hiszen a 2021-es negatív eredmény beépül a 2022-es saját tőke értékébe – azt csökkentő módon-, így az alacsonyabb saját tőkéhez viszonyítva egy átlagosnak tekinthető adózott eredmény arányosan magasabb. A 2023-2024-es években a mutató ismét a normál tartományba tér vissza.



33. ábra Kenyér, friss pékáru gyártó szakágazat ROE mutatójának alakulása kkv-k esetében

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

A 2014-2016 közötti időszak kifejezetten magas jövedelmezőséget jelez: a ROE 30-45% között alakul, ami kiemelkedőnek számít, még nemzetközi összehasonlításban is. Ez arra utal, hogy ebben az időszakban a nagyvállalatok hatékonyan használták a saját tőkéjüket, és kedvező piaci környezetben működtek. 2017-ben egy markáns visszaesés figyelhető meg (kb. 17-18%-ra), amely után 2018-2020 között egy stabilizálódási szakasz következik 20-25% körüli szinten. Ez a szint még mindig kifejezetten jónak tekinthető, és arra utal, hogy a szektor képes volt alkalmazkodni a változó gazdasági feltételekhez, bár a korábbi kiugró jövedelmezőség már nem tér vissza. 2021-ben ismét csökkenés látható (kb. 20% körül), ami összefügghet a pandémia utóhatásaival és a költségnövekedéssel. Ezt követően azonban 2022-2023-ban újabb javulás következik be, különösen 2023-ban, ahol a ROE ismét megközelíti a 35-40%-os szintet. Ez arra utal, hogy a vállalatok képesek voltak az inflációs környezetben részben áthárítani költségeiket, illetve hatékonyságjavító lépéseket végrehajtani. 2024-ben enyhe visszaesés figyelhető meg (kb. 25-30%), ami inkább korrekciónak tekinthető, nem pedig strukturális romlásnak (34. ábra).

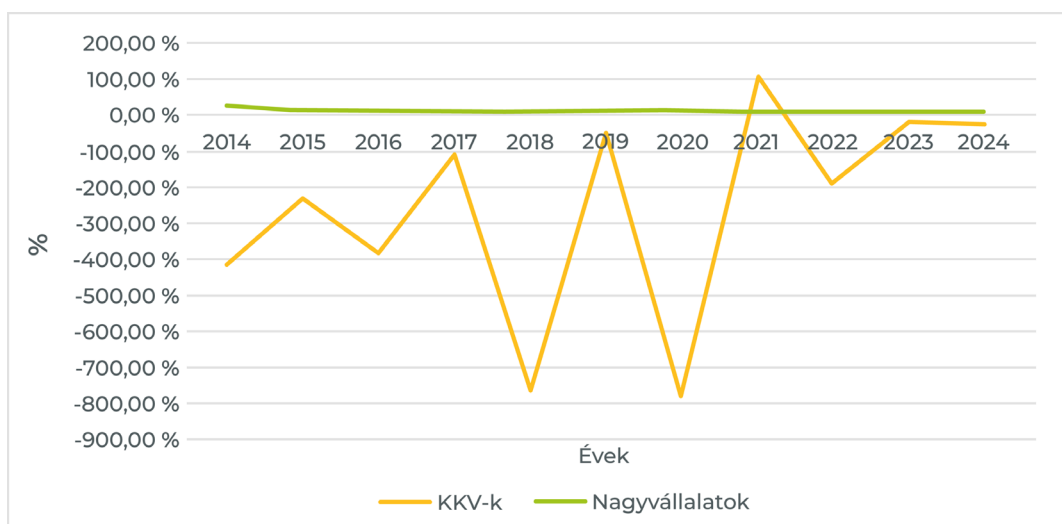


34. ábra TEÁOR 1071-es szakágazat (kenyér, friss pékáru gyártása) ROE mutatójának alakulása nagyvállalatok esetében

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

A ROA mutatója a sütőipari vállalkozások esetében még erőteljesebben rámutat a szektor kettősségére, mint a ROE esetében a nagyvállalatok stabilak, míg a KKV-k erősen hektikus jövedelmezőséget mutatnak. A nagyvállalatok ROA értékei a teljes időszakban szűk sávban, jellemzően 0-5% között mozognak.

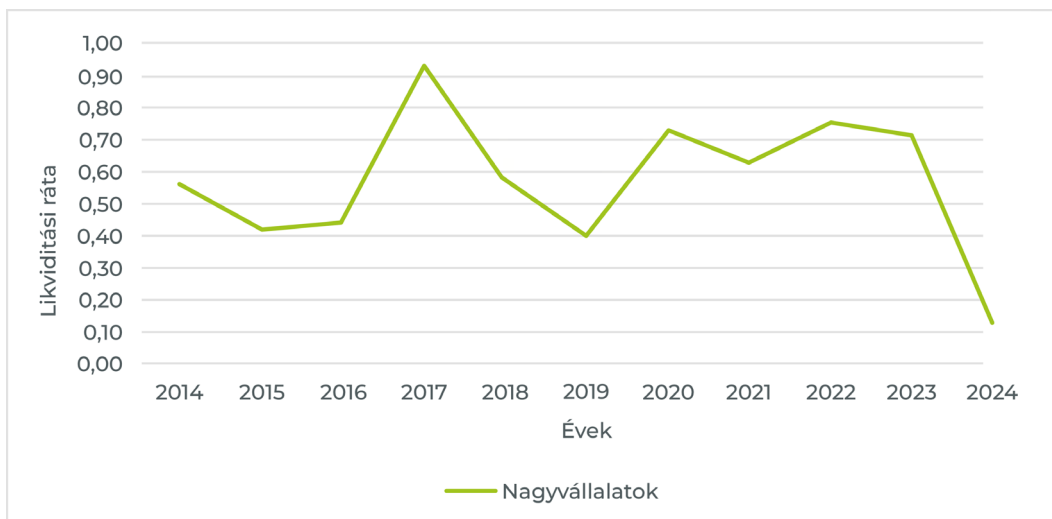
Ez a szint reális és iparágilag tipikusnak tekinthető, különösen egy tőkeigényes, alacsony árrésű ágazatban, mint a sütőipar. Az enyhe ingadozások ellenére nem figyelhető meg jelentős kilengés vagy negatív tartományba történő tartós elmozdulás, ami a működés stabilitását és a hatékony eszközgazdálkodást jelzi. A nagyvállalatok tehát képesek viszonylag kiegyensúlyozott módon nyereséget termelni az eszközállományukhoz viszonyítva, még ha ez a megtérülés nem is kiemelkedően magas. Ezzel szemben a KKV-k ROA mutatója szélsőségesen ingadozik, és több évben extrém negatív értékeket vesz fel (-800% körüli szinten). Ezek az értékek gazdaságilag nem értelmezhetők klasszikus jövedelmezőségi mutatóként (35. ábra).



35. ábra TEÁOR 1071-es szakágazat (kenyér, friss pékáru gyártása) ROA mutatójának alakulása nagyvállalatok és kkv-k esetében

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

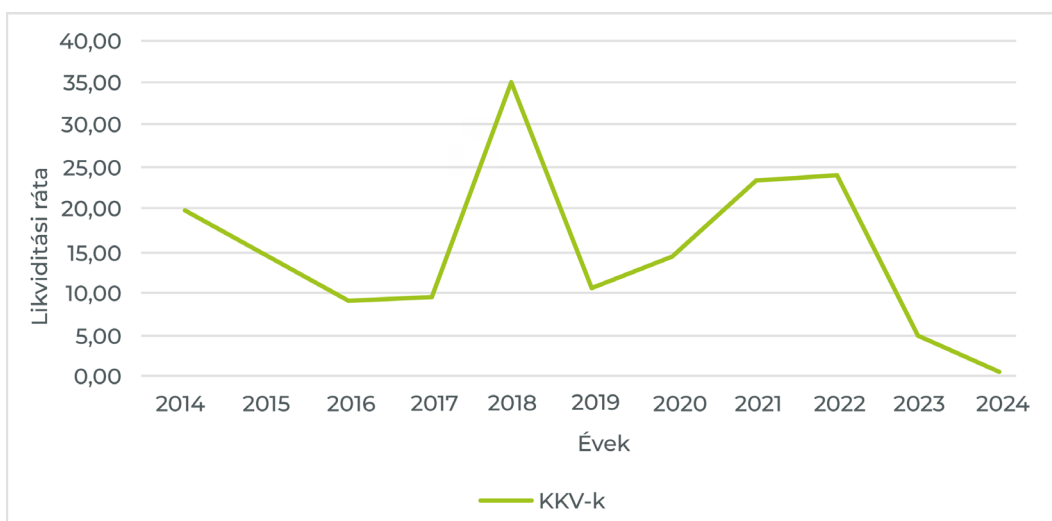
A sütőipari nagyvállalatok likviditási rátájának alakulása (2014-2024) egy viszonylag stabil, de az optimális szint alatt működő pénzügyi helyzetet jelez. A vizsgált időszak elején (2014-2016) a likviditási ráta 0,4-0,6 között alakul, ami azt mutatja, hogy a rövid távú kötelezettségek fedezete nem teljes körű. Ez a szint általában alacsonynak tekinthető, mivel az ideális likviditási ráta 1 körül van. A nagyvállalatok tehát már ekkor is szoros likviditási menedzsment mellett működtek, ami ugyan hatékony tőkehasználatra utal, de egyben sérülékenységet is jelenthet rövid távú sokkok esetén. 2017-ben egy jelentős javulás figyelhető meg, amikor a mutató közelíti a 0,9-es szintet. Ez a periódus a likviditási helyzet átmeneti megerősödését jelzi, amikor a vállalatok közelebb kerültek az optimális működéshez. Ezt követően azonban 2018-2019-ben ismét visszaesés következik, különösen 2019-ben, ahol a mutató újra 0,4 körüli értékre csökken. A 2020-2022 közötti időszakban ismét javulás tapasztalható: a likviditási ráta 0,6-0,75 közötti sávban stabilizálódik. Ez arra utal, hogy a vállalatok a bizonytalan gazdasági környezetben (pandémia, ellátási lánc problémák) tudatosan növelték likvid tartalékaikat vagy csökkentették rövid lejáratú kötelezettségeiket. 2023-ban még viszonylag stabil szint látható, azonban 2024-ben egy drasztikus visszaesés figyelhető meg (kb. 0,15-re), ami már komoly figyelmeztető jel. Ez a szint kifejezetten alacsonynak számít, és azt jelzi, hogy a rövid távú kötelezettségek fedezete jelentősen romlott. Ez összefügghet növekvő kötelezettségállománnyal, csökkenő likvid eszközökkel vagy általános pénzügyi feszültséggel a szektorban (36. ábra).



36. ábra TEÁOR 1071-es szakágazat (kenyér, friss pékárú gyártása) likviditási mutatójának alakulása nagyvállalatok esetében

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

A sütőipari KKV-k likviditási rátájának alakulása (37. ábra) rendkívül sajátos képet mutat: a mutató szinte végig extrém magas tartományban mozog, majd a periódus végére drasztikusan visszaesik. A 2014-2017 közötti időszakban a likviditási ráta 8-20 közötti értékeket vesz fel, ami már önmagában is jóval meghaladja az optimálisnak tekintett 1-2 közötti szintet. Ez nem erős pénzügyi stabilitást jelent, hanem inkább arra utal, hogy a vállalkozások jelentős mennyiségű likvid eszközt - ideértve a követeléseket is - tartanak, miközben rövid lejáratú kötelezettségeik alacsonyak. 2018-ban kiugró érték figyelhető meg (34,89), ami extrém likviditási helyzetet jelez. 2019-2020 között visszarendeződés történik (10-15 körüli szintre), majd 2021-2022-ben ismét emelkedés látható (20-25 körül). Ez azt jelzi, hogy a KKV-k pénzügyi működése nem stabil, hanem ciklikusan változik, és erősen függ a külső gazdasági környezettől. Végül a 2023-2024-es időszakban a likviditási ráta hirtelen és jelentősen csökken, 2024-re gyakorlatilag 0 közelébe esik.



37. ábra TEÁOR 1071-es szakágazat (kenyér, friss pékárú gyártása) likviditási mutatójának alakulása kkv-k esetében

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

A haszonkulcs (38. ábra) szinte végig negatív tartományban mozog, és jelentős kilengéseket mutat. Ez azt jelzi, hogy a KKV-k többsége nem képes tartósan nyereségesen működni, illetve a jövedelmezőség erősen instabil. A 2014-2016 közötti időszakban már megfigyelhető a hektikussága: a mutató -30% körüli szintről közel nullára, sőt rövid időre enyhén pozitív tartományba emelkedik (2016). Ez azonban nem tekinthető tartós javulásnak, mivel 2017-ben ismét jelentős visszaesés következik (-106 % értékre),

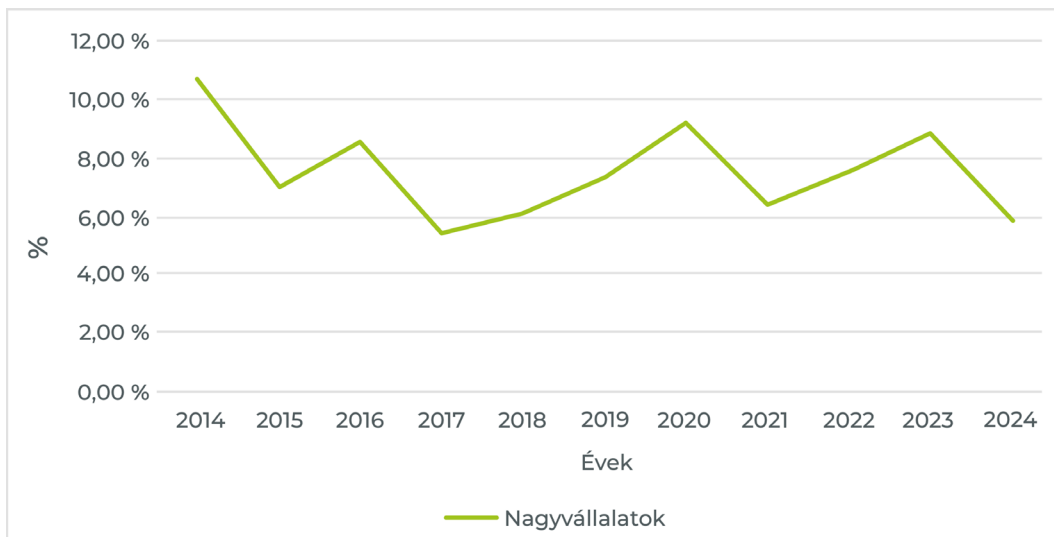
ami súlyos veszteségességet jelez. A legkritikusabb időszak 2018-2019, ahol a haszonkulcs mélyre zuhan (2019-ben -148%). Ez extrém alacsony jövedelmezőséget jelent, amely mögött költségsokkok (energia, alapanyagok), hatékonysági problémák vagy piaci verseny erősödése állhat. 2020 után ugyan bizonyos javulás figyelhető meg, de a mutató továbbra is negatív tartományban marad, és 2021-ben ismét romlik. A 2022-ben 4,9 %, ami arra utalhat, hogy a vállalkozások részben képesek voltak alkalmazkodni a megváltozott gazdasági környezethez (pl. áremelésekkel). Ez a tendencia azonban nem stabil: 2023-ban ismét visszaesés történik. 2024-ben a haszonkulcs eléri a nullához közeli vagy enyhén pozitív szintet.



**38. ábra** TEÁOR 1071-es szakágazat (kenyér, friss pékáru gyártása) haszonkulcs mutatójának alakulása kkv-k esetében

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

A nagyvállalatok haszonkulcsának elemzése (39. ábra) kiegyensúlyozott, mérsékelt jövedelmezőséget mutat, amely élesen eltér a KKV-k korábban látott hektikus és gyakran negatív teljesítményétől. A vizsgált időszak elején (2014-2016) a haszonkulcs viszonylag magas szinten, 7-10% között alakul. A 2014-es közel 10% feletti érték kifejezetten kedvező jövedelmezőséget jelez, majd 2015-ben visszaesés figyelhető meg, amit 2016-ban részleges korrekció követ. Ez az időszak egy stabil, de már enyhén csökkenő profitabilitási trendet mutat. 2017-ben a mutató mélypontot ér el, ami arra utal, hogy a költségoldali nyomás vagy piaci verseny erősödése csökkentette a nyereséghányadot. Ezt követően 2018-2020 között fokozatos javulás figyelhető meg, és 2020-ban ismét közel 9% körüli szintet ér el a haszonkulcs. Ez a periódus a vállalatok alkalmazkodóképességét jelzi, különösen egy változó gazdasági környezetben. 2021-ben ismét visszaesés következik (kb. 6-7%), amely összefügghet a pandémiát követő költségnövekedéssel és piaci bizonytalansággal. Ezt követően 2022-2023-ban újabb javulás látható, különösen 2023-ban, ahol a mutató ismét közelíti a 9%-os szintet. 2024-ben ismét mérsékelt csökkenés figyelhető meg (kb. 6%), ami inkább ciklikus korrekciónak tekinthető.



39. ábra TEÁOR 1071-es szakágazat (kenyér, friss pékáru gyártása) haszonkulcs mutatójának alakulása nagyvállalatok esetében

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

## 4.4 Zöldség- és gyümölcsfeldolgozás, hűtő- és konzervipar

### 4.4.1 Zöldség- és gyümölcsfeldolgozás - makro- és EU-összehasonlító háttér

Európai Unió hagyományosan jelentős szerepe van a zöldség és gyümölcs feldolgozó szektornak. A szakágazatot nagyon sokszínű technológiai folyamatok jellemzik. Ebből adódóan jelentős különbségek figyelhetők meg a vállalati méret struktúra alakulásában is. A szakágazat nettó árbevétele, az Európai Unió átlagában meghaladja a 100 milliárd eurót, ennek többségét a spanyol, a német, a francia és az olasz, valamint a holland és a lengyel zöldség- és gyümölcsfeldolgozó ipar képviseli. Magyarországon az árbevétel másfél milliárd eurót ér el, ez azt jelenti, hogy megközelítően az Európai Unió árbevételének mintegy másfél százalékát képezi a magyar szektor. Az egy vállalatra jutó foglalkoztatottak száma az unió átlagában 22 fő, de jelentős eltérések vannak az egyes országok között. A magyar átlagot 15 fős vállalati létszám jellemzi. A foglalkoztatás szempontjából a zöldség és gyümölcs feldolgozás szerepe viszonylag kisebb, az Európai Unió feldolgozóiparában foglalkoztatottak mindössze egy százaléka dolgozik ebben a szektorban. A legmagasabb arányt a foglalkoztatás szempontjából a görög szektor képviseli. Figyelemre méltó, hogy a nagyvállalati foglalkoztatásban közel 10%-ot jelent Görögországban a zöldség- és gyümölcsfeldolgozó ipar részaránya. Ez kiemelkedően jelentős érték, ugyanakkor az is érdekes, hogy Belgium esetén is több mint 4%-os a szektor aránya a foglalkoztatásban. Az Európai Unió zöldség- és gyümölcsfeldolgozó szektorában több mint 300 ezren dolgoznak. A foglalkoztatotti létszám közel fele nagyüzemekben dolgozik. Kiemelkedően jelentős a spanyol, olasz, francia, a német, valamint a lengyel zöldség és gyümölcsfeldolgozás szerepe a foglalkoztatásban. A vállalatok megoszlását tekintve a különböző létszám kategóriák alapján megállapítható, hogy a szektort a kisméretű vállalkozások túlsúlya jellemzi, az Európai Unióban működő, több mint 13000 vállalkozásból több mint 10000 a tíz fő alatti létszámmal működő vállalkozás. A magyar adatok megközelítően az Európai Unió megosztást tükrözik: hazánkban mintegy 500 vállalkozás dolgozik 10 fő alatti létszámmal és csak nagyon kevés, hat olyan vállalkozás van, amelyik 250 fő feletti létszámmal dolgozna. Nagyméretű zöldség- és gyümölcsfeldolgozó vállalkozásokat az Unióban elsősorban Lengyelországban, Franciaországban, Spanyolországban, Németországban és Hollandiában találunk. Az egy főre vetített árbevétel alapján nem bontakozik ki egyértelmű tendencia a vállalati méret és a hatékonyság között. Az unió országainak jelentős részében mert például az osztrák tartósítóiparban a kisebb méretű vállalkozások egy főre jutó árbevétele ötöde a nagyméretű vállalkozások fajlagos árbevételének. Magyarországon ilyen összehasonlítások nem végezhető. Jól látható a bemutatott táblázatból, hogy a magyar zöldség- és gyümölcsfeldolgozó iparban az egy főre jutó árbevétel a nagyvállalati szférában viszonylag jelentős, és szemléletesen kitűnik az is, hogy nagyon nagy hatékonyságbeli különbségek tapasztalhatók. Figyelemre méltó, hogy például a 10 és 20 főt foglalkoztató rétszám-kategóriában a magyarországi egy főre jutó árbevétel rendkívül alacsony,

a megfelelő osztrák érték harmadát sem éri el, alig haladja meg a bulgár szintet. Az is jól látható hogy a magyar nagyvállalati körben is jelentősen elmarad az egy főre jutó állbevétel például a német vagy osztrák értékektől. A nagyvállalatok arány az árbevételből, több mint 40 százalék ez a vállalati koncentráció megközelítően a spanyol és az olasz vállalati összetételhez hasonlít. de figyelemre méltó, hogy az unió országainak többségében jelentős a 250 fő feletti vállalatok aránya ebben a termék kategóriában, ez arra hívja fel a figyelmet, hogy Magyarországon valószínűleg az hiányzik az az erős vállalati kör ebből a szektorból, amelyik jelentős szerepet lenne képes játszani (10. táblázat).

Ország	Vállalati méret foglalkoztatotti létszám alapján					
	Összesen	0-9	10-19	20-49	49-250	>250
AT	457.83	95.04	178.14	358.24	311.09	582.54
BE	691.90	409.85	862.84	617.16	762.36	683.47
BG	92.55	60.89	64.63	104.66	100.12	94.14
DE	382.13	140.35	123.81	192.87	307.55	467.11
EL	191.01	205.48	151.25	222.34	190.82	184.69
ES	342.29	191.27	374.64	389.24	312.83	362.86
EU	363.33	161.90	:	299.03	333.28	434.41
FR	403.41	144.68	211.53	317.48	376.66	443.19
HU	180.91	79.81	69.44	159.85	184.60	246.96
IT	459.59	231.29	438.45	468.82	465.39	504.44
NL	971.43	406.77	183.22	441.44	723.30	1,227.60
PL	240.66	209.91	172.48	215.65	215.89	264.93
PT	266.31	90.15	228.44	281.87	332.67	263.63
RO	129.99	50.32	106.37	156.38	113.81	189.93

10. táblázat A méret és a munkaerő-termelékenység (ezer Euró/fő) néhány, Magyarország szempontjából releváns ország és hazánk gyümölcs-és zöldségfeldolgozó szektorában

Forrás: Eurostat, 2026

#### 4.4.2 A hűtő- és konzervipar helyzete *Sebesta Péter, a Magyar Hűtő- és Konzervipari Szövetség elnöke szerint*

Sebesta Péter, a Magyar Hűtő- és Konzervipari Szövetség elnöke, a szervezetet olyan szakmai érdekképviseletként írja le, amely a kertészeti alapú feldolgozóipart fogja össze. Ennek megfelelően hangsúlyozza, hogy „mi zöld kertészeti ágazatra épülő feldolgozóipar vagyunk”, vagyis a szövetség nem az általános konzervipart, hanem a zöldség- és gyümölcsalapú hűtő- és konzervipari feldolgozókat képviseli. A tagság döntően feldolgozókból áll, kisebb számban kereskedők is jelen vannak, és saját becslése szerint „mind a két alágazatban 80% fölötti” az általuk képviselt kapacitás. A szervezet elsődleges feladata ugyanakkor nem a közvetlen piaci koordináció, hanem az érdekképviselet: a jogszabályi környezet figyelése, az ágazat számára kedvezőtlen változások jelzése, valamint szakmai javaslatok megfogalmazása. Sebesta Péter külön kitért arra is, hogy a versenyjogi korlátok miatt „árakról semmit nem szabad beszélnünk”, ezért a szövetség piaci információs szerepe szükségképpen korlátozott.

A szakember szerint a hűtő- és konzerviparban a koncentráció hosszú ideje tartó természetes folyamat. Sebesta Péter ezt nagyon világosan fogalmazza meg: „a koncentráció a hatékonyságnövelésnek az egyik módja”. Értelmezése szerint ennek oka az, hogy az ágazat jellemzően alacsonyabb hozzáadott értékű, nagy tömegben előállított termékeket gyárt, ahol a méretgazdaságosság döntő fontosságú. A rendszerváltás utáni időszakban még sok kisebb, gyakran nem tisztán piaci logika szerint működő üzem

létezett, ezek azonban fokozatosan eltűntek. A szakember szerint ma jóval kevesebb konzerv- és hűtőipari üzem működik, mint 15-20 évvel ezelőtt. Ugyanakkor nem egy lezárt folyamatot lát: a magyar ágazat szerinte még mindig lassabban koncentrálódik, mint a nyugat-európai minták, különösen a belga feldolgozóipar. A mögöttes állítás itt az, hogy bizonyos termelési méret alatt tartósan nem lehet versenyképesen jelen maradni.

A koncentráció kérdésével szorosan összefügg a magyar hűtő- és konzervipar szűk termékszerkezete. Sebesta Péter szerint mindkét alágazatban a csemegekukorica a meghatározó termék, mellette a zöldborsó és kisebb részben néhány további termék játszanak érdemi szerepet. A csemegekukorica túlsúlyát úgy írja le, hogy „ez egy erény is meg egy probléma is”. Erény, mert ebben a termékben Magyarország európai összevetésben is erős pozíciót foglal el és kialakult, stabil külpiaci csatornákkal rendelkezik. Probléma viszont azért, mert ez a specializáció jelentősen leszűkíti a feldolgozók kínálatát. A szakember ezt stratégiai szinten fogalmazza meg, amikor azt mondja: „el kellene jutnunk oda, hogy sokkal szélesebb termékportfóliót kínáljunk”. A magyar feldolgozóipar jelenleg túl erősen támaszkodik egyetlen húzótermékre, miközben a szélesebb körű piaci jelenlétéhez diverzifikáltabb alapanyag- és termékszerkezetre volna szükség.

Az alapanyagoldal bemutatásában a szakember kettős képet érzékeltet. A mezőgazdasági eredetű inputoknál, különösen a csemegekukorica és a zöldborsó esetében, Sebesta Péter régóta működő, erős termelési integrációról beszél. A feldolgozók és a termelők együttműködése kiterjed a vetőmagra, a növényvédelemre és a termelési szervezésre is, ami a kiszámíthatóság és a nyomon követhetőség szempontjából alapvető előny. Ezzel szemben az ipari eredetű inputoknál, különösen az energia, a csomagolóanyagok és az üveg esetében, jóval nagyobb a kiszolgáltatottság. Sebesta Péter szerint a Covid és a háború óta a vállalatok kénytelenek sokkal aktívabban figyelni a piacokat, rövidebb és hosszabb időtávú szerződésekkel egyaránt dolgozni, tenderben versenyeztetni és folyamatosan újraértékelni a beszerzési stratégiájukat. Az üveg példáján különösen élesen jelenik meg ez a helyzet: előfordul, hogy a távolabbról szállított importüveg még a magasabb logisztikai költségek mellett is olcsóbb, mint a hazai termék. Ebben az értelemben az ágazat mezőgazdasági inputoldala viszonylag stabilabb, ipari inputoldala viszont jóval sérülékenyebb.

A közelmúlt két legfontosabb töréspontját Sebesta Péter egyértelműen a Covidhoz és a háborúhoz köti, de a kettő hatását eltérően értelmezi. A Covidot sokkal keményebb keresleti törésként írja le, mert a HoReCa- és intézményi csatornák hónapokra leálltak, és a korábban biztos vevők nem vették át a már leszerződött árumennyiséget. Ez a magyar hűtő- és konzervipart különösen érzékenyen érintette, mivel a termékek jelentős része ebbe a felhasználási körbe áramlik. A háború ezzel szemben inkább költségsokként jelenik meg, főként az energia és a csomagolóanyagok oldalán. Ugyanakkor Sebesta Péter értékelésében ez az időszak összességében mégis kezelhetőbb volt, mert az általános élelmiszerár-emelkedés részben lehetővé tette a költségnövekedés továbbhárítását. A két válság tehát nem azonos módon hatott: a Covid elsősorban a kereslet és a csatornák hirtelen összeomlását jelentette, míg a háború inkább a költségszerkezetet rázta meg.

A munkaerő kérdése nem önmagában létszámproblémaként jelenik meg, hanem a szezonális működés sajátos feldolgozóipari következményeként. Sebesta Péter érvelése szerint a feldolgozás nem zárul le a betakarítással; „amikor konzervüvegben van vagy fagyasztott tárolótérben van, akkor van befejezve a feldolgozás”. Ebből következően a zöldség- és gyümölcsfeldolgozó iparnak a betakarítási időszakhoz igazodó, intenzív szezonális munkaerőigénye van, amelyet a jelenlegi foglalkoztatási szabályozás nem kezel kellő rugalmassággal. Egy beszédes példa alapján egy cégnek 200 emberre volt szüksége 120 napon át, de ezt a jelenlegi szabályok mellett 2400 ember „felhasználásával” tudta csak megoldani. Ez jól mutatja, hogy a szövetség számára a munkaerő kérdése egyszerre jogi, szervezési és versenyképességi probléma: nem csupán arról van szó, hogy kevés az ember, hanem arról is, hogy a szabályozás nem illeszkedik a feldolgozóipar szezonális logikájához.

A technológiai színvonal megítélésében Sebesta Péter kifejezetten határozott. Nem lát általános technológiai lemaradást, sőt úgy fogalmaz, hogy „egy átlagos magyar hűtőipari üzemet bárhol le lehet

ejteni a világon”, illetve hogy „a magyar átlag az teljesen megfelel bármelyik európai hasonló átlagnak”. Szerinte a különbséget nem az alaptchnológia, hanem inkább az automatizálás foka jelenti. Ezt így foglalja össze: „10 évvel ezelőttig az automatizációt nem erőltettük, mert volt olcsó munkaerő.” A magyar ágazatban a munkaerő-kiváltó fejlesztések sokáig nem térültek meg eléggé, ezért az automatizáció később gyorsult fel, mint a magasabb bérszintű országokban. Ma azonban ez a helyzet megfordult, és a magyar vállalatok is egyre erősebben ebbe az irányba mozdulnak.

Az értékesítési szerkezet egyik legfontosabb jellemzője az exportkitettségek. Sebesta Péter szerint a magyar hűtő- és konzervipar termelési volumenének „70-75 százaléka exportpiacokon értékesül”, és különösen a csemegekukoricánál erős ez a külpiazi függés. A magyar konzerv- és fagyasztott csemegekukorica-gyártás 90% körüli része exportpiacokra kerül. A szakember részletesen megmagyarázza ennek logikáját is: az Egyesült Királyságban kiemelkedően magas az egy főre jutó csemegekukorica-fogyasztás, a skandináv országok szintén erős piacnak számítanak, és Németország is fontos célország, bár a fogyasztási szerkezet ott más. Az export nem másodlagos lehetőség, hanem történetileg kialakult működési alapelv. A szövetség ebben inkább közvetett segítséget tud nyújtani európai szervezeti kapcsolatai révén, a konkrét piacra jutás azonban alapvetően a vállalatok saját feladata marad.

A fogyasztói percepcióval kapcsolatban a szakember egyik legélesebb megjegyzése így hangzik: „az, hogy tartósítószer van a konzervkukoricában, az egy butaság”. Sebesta Péter szerint a hűtő- és konzervipari termékek sok esetben éppen azoknak a követelményeknek felelnek meg, amelyeket az egészségtudatos fogyasztás diskurzusa elvileg fontosnak tartana: nincs szükség hozzáadott anyagokra, a termelés és feldolgozás kontrollált, a nyomon követhetőség biztosított. Ennek ellenére a közvéleményben továbbra is erősen él az a kép, hogy ezek kevésbé természetes vagy kevésbé értékes termékek. A probléma szerinte részben abból adódik, hogy az ágazat jövedelemtermelő képessége jóval gyengébb, mint néhány más élelmiszeripari szektoré, ezért lényegesen kevesebb forrást tud fordítani általános termékcsoport-marketingre. Így a fogyasztói trendekre való rákapcsolódás nem pusztán kommunikációs feladat, hanem tőke- és szerkezeti kérdés is.

A szabályozási és költségoldali tényezők közül Sebesta Péter különösen az energiát, az élelmiszerlánc-felügyeleti díjat, a kamarai terheket és az EPR-rendszert emelte ki. A magyar ipari energiaárak az uniós átlag fölé kerültek, ami közvetlen versenyhátrányt okoz az ágazatnak. Emellett több olyan kötelező díj is működik, amely a termékpálya különböző szintjein halmozódik. Különösen élesen fogalmaz az EPR kapcsán, amikor azt mondja, hogy bizonyos konzervüvegek esetében ez a díj már az alapcsomagolás költségének több mint 40%-át is meghaladhatja. Ugyanakkor a támogatási oldalról kifejezetten pozitív képet ad: megítélése szerint az elmúlt 10-15 évben jelentősen bővültek az élelmiszeripari fejlesztési források, és az ágazat szempontjából az is fontos előrelépés, hogy a pályázati konstrukciók kialakításakor a szakmai szereplők véleményét is kikérték. Így a szabályozási kép egyszerre mutat támogatási nyitást és erős működési tehertételeket.

A jövőképről szóló részben Sebesta Péter már nemcsak ágazati, hanem kifejezetten agrárstratégiai összefüggésekben gondolkodik. Egyrészt fontosnak tartja a közös agrárpolitika jövőjét, mert annak forrásai közvetlenül befolyásolják a fejlesztési mozgásteret. Másrészt még hangsúlyosabbnak látja a klímaváltozás, az öntözés és a természetsszerkezet kérdését. Értelmezése szerint a magyar feldolgozóipar hosszú távon csak akkor maradhat versenyképes, ha nem marad ennyire szűk növényi bázisra építve. Ezt egyértelműen meg is fogalmazza: „el kellene jutnunk oda, hogy sokkal szélesebb termékportfóliót kínáljunk”, és ehhez szerinte nem elég a vállalati szintű alkalmazkodás, hanem tudatos szakpolitikai ösztönzésre is szükség van. A szakember szerint a kertészeti kultúrák irányába: „ösztönözzük, ösztönözzük, ösztönözzük” az agrárium szereplőit. A magyar hűtő- és konzervipar jövője nem pusztán technológiai vagy piaci kérdés, hanem közvetlenül függ attól is, hogy a hazai agrárszerkezet képes-e nagyobb és diverzifikáltabb kertészeti alapanyagbázist biztosítani a feldolgozás számára.

## 4.5 Növényi olaj és zsiradékok

### 4.5.1 Növényi és állati zsiradékok feldolgozása - makro- és EU-összehasonlító háttér

A szektor viszonylag magas, 70 milliárd Euró feletti termelési értéket képvisel az unió egészében. A foglalkoztatásban a szakágazat szerepe viszonylag kevésbé jelentős, nem éri el az unió egészében a feldolgozóiparban foglalkoztatottak 2%-át sem. Az unió egészét tekintve 70 ezen dolgoznak a szektorban. Magyarországon nem éri el a másfél ezret a szektorban dolgozók száma. Az egy főre jutó árbevétel alapján nem állnak rendelkezésre összehasonlítással alkalmas adatok, de tendenciaszerűen megfigyelhető, hogy a nagyobb méretű vállalatoknál itt jól érvényesül a növekvő hatékonyság összefüggése. Figyelemre méltó azonban, az egyes országok történelmi hagyományaiból, eltérő agrár ökológiai adottságaiból adódó különbség. Például a spanyol gazdaságban a szektorban dolgozók az összes 10 főnél kevesebbet foglalkoztató üzem dolgozóinak 3%-át teszik ki. Ez jól magyarázható a családi tulajdonú kis olajkészítőüzemek viszonylag nagy számával. Hasonló tényezővel magyarázható az olasz és ciprusi foglalkoztatásban betöltött ugyancsak viszonylag jelentős szerep is (11. táblázat).

Ország	Vállalati méret foglalkoztatotti létszám alapján					
	Összesen	0-9	10-19	20-49	49-250	>250
AT	89	74	6	5	2	2
BG	67	35	9	8	:	:
CZ	24	13	2	4	5	0
DE	179	134	11	13	16	5
DK	14	:	:	4	:	:
EL	1,836	1,764	38	26	:	:
ES	1,649	1,354	179	78	29	9
EU	8,188	7,349	392	243	158	:
FR	266	239	6	8	10	3
IT	2,572	2,432	71	39	27	3
NL	67	50	0	5	7	5
PL	254	222	11	10	7	4

11. táblázat A vállalkozások száma a különböző méretkategóriákban

Forrás: Eurostat, 2026

### 4.5.2 Növényi olaj gyártása - TEÁOR 1041 pénzügyi elemzés

A TEÁOR 1041-es ágazatban a nagyvállalatok ROA-ja (40. ábra) Az ábra a növényolaj-szektor ROA (eszközarányos megtérülés) alakulását mutatja 2014 és 2024 között. A 2014-es év kifejezetten gyenge teljesítményt jelez (negatív, kb. -4%), ami arra utal, hogy a szektor ekkor veszteségesen működött. Ez összefügghetett az alacsony világgpiaci árakkal (FAO), a kereslet visszafogottságával vagy a költségek relatív magas szintjével (Világbank, 2015). 2015-ben azonban jelentős fordulat következik be: a ROA közel 4-5%-ra emelkedik, és 2016-ban is ezen a szinten stabilizálódik. Ez a kilábalási szakasz a hatékonyság javulását és/vagy a piaci környezet kedvezőbbé válását jelzi. 2017-ben újabb ugrás figyelhető meg (kb. 8%), majd egy kisebb visszaesés után 2018-2021 között mérsékelt, de stabil növekedés zajlik. A ROA ebben az időszakban jellemzően 5-8% között alakul, ami egy kiegyensúlyozottabb, fenntarthatóbb jövedelmezőségi szintet tükröz. Ez a periódus a szektor konszolidációjaként értelmezhető, ahol a vállalatok már stabil működési hatékonyságot érnek el. A legmarkánsabb változás 2022-ben történik, amikor a ROA hirtelen kb. 15%-ra emelkedik. Ez kiugróan magas érték, amely nagy valószínűséggel külső sokkokhoz köthető: a globális kínálati zavarok, az energia- és alapanyagárak emelkedése, valamint a geopolitikai

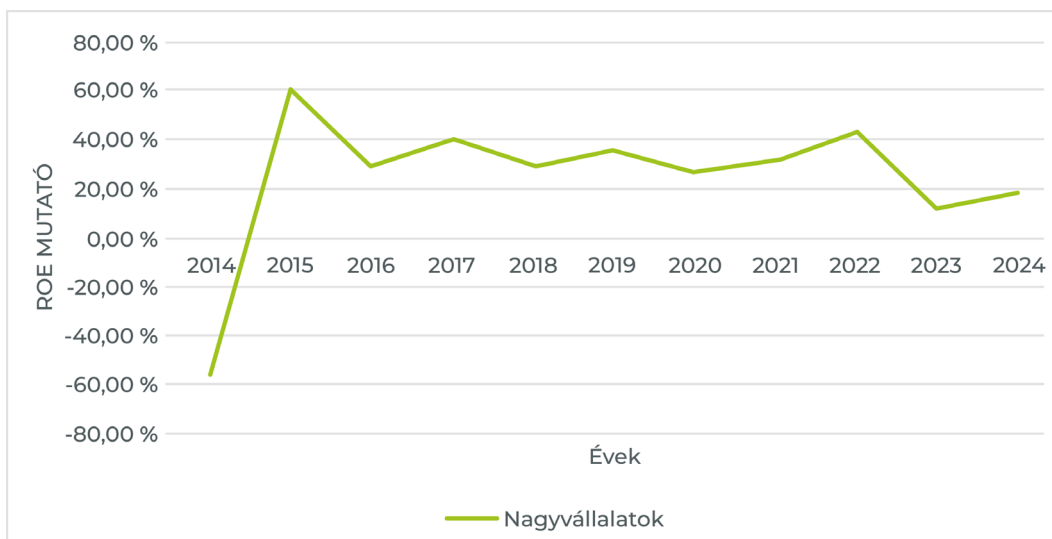
feszültségek (különösen az orosz-ukrán konfliktus) jelentős áremelkedést idéztek elő a növényolaj-piacon (FAO, 2022.a, FAO 2022b). Ez extraprofitot eredményezett a szektor szereplőinek. A csúcsot követően 2023-ban éles visszaesés következik (kb. 6%), majd 2024-ben további enyhe csökkenés figyelhető meg (kb. 5% körüli szintre). Ez a korrekció arra utal, hogy a korábbi rendkívüli piaci körülmények megszűntek, az árak normalizálódtak, miközben a költségoldali nyomás részben fennmaradhatott. A szektor így visszatért egy közepes jövedelmezőségi szintre.



40. ábra A növényolaj gyártó nagyvállalatok ROA %

*Forrás: Crefoport adatai alapján saját számítás, n=4*

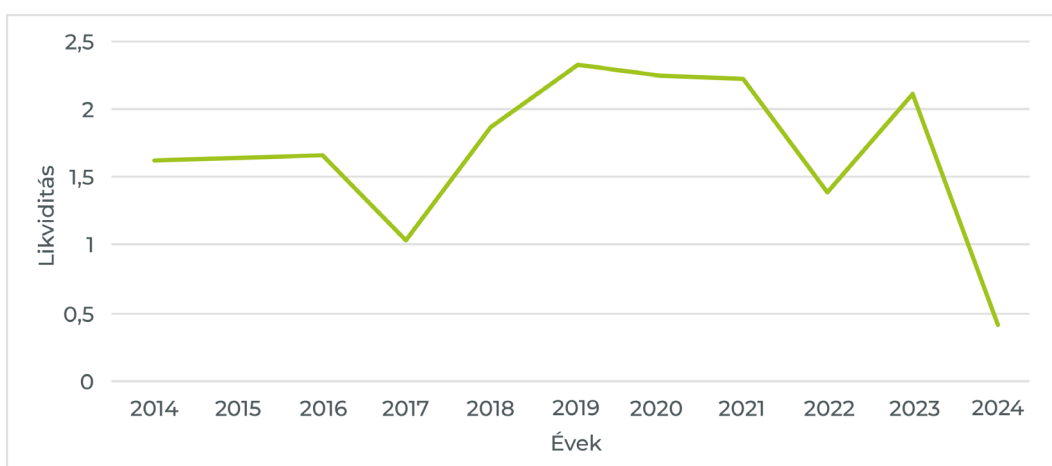
A KKV-k ROE értékeit jelentős szóródás és szélsőséges minimum- és maximumértékek torzítják, továbbá a megfigyelések számának csökkenése az időszak végén korlátozza az eredmények ágazati szintű értelmezhetőségét. A növényolaj-gyártás (TEÁOR 1041) nagyvállalatainak ROE-ja (41. ábra) a vizsgált időszakban alapvetően pozitív tartományban alakul, ami stabil tulajdonosi jövedelmezőséget jelez. A 2014-es negatív értéket követően 2015-ben jelentős javulás figyelhető meg, ahol a ROE közel 60%-ra emelkedik, ami kiugróan magas értéknek tekinthető. Ezt követően 2016-2021 között a mutató mérsékeltebb, de stabil sávban mozog (kb. 25-40%), ami kiegyensúlyozott működésre utal. 2022-ben ismét növekedés tapasztalható, amely összhangban van az ágazat kedvező piaci környezetével és az exportértékesítés felfutásával. A 2023-as visszaesés valószínűleg költségoldali nyomásokkal és piaci korrekcióval magyarázható, majd 2024-ben enyhe javulás figyelhető meg. A nagyvállalatok ROE-ja stabilabb és lényegesen magasabb, mint a KKV-ké, ami a méretgazdaságosság, a hatékonyabb működés és a kedvezőbb piaci pozíció következménye lehet.



41. ábra A növényolaj-gyártás (TEÁOR 1041) nagyvállalatainak ROE mutatója, n=4

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

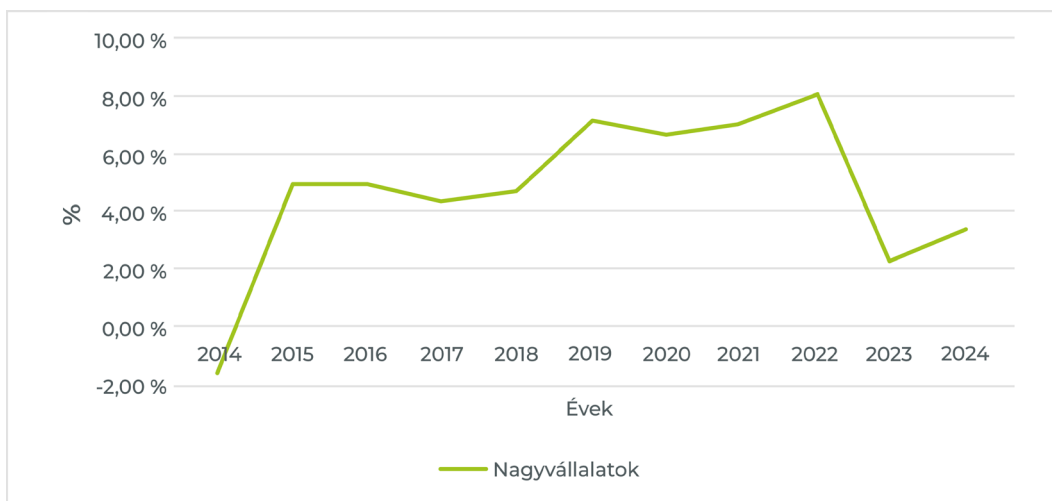
A növényolaj-gyártás (1041) likviditási rátájának (42. ábra) alakulása alapján a nagyvállalatok esetében a mutató a teljes vizsgált időszakban alacsony és stabil tartományban mozog, ami kiegyensúlyozott rövid távú pénzügyi helyzetre utal. A KKV-k adatai jelentős heterogenitást és torzítást mutatnak, az adatok nem alkalmasak ágazati szintű következtetések levonására. A kiugró értékek háttérben valószínűsíthetően egyedi vállalati sajátosságok állnak, amelyek jelentősen torzítják az átlagos mutatókat.



42. ábra A növényolaj-gyártás (TEÁOR 1041) nagyvállalatainak likviditási rátája, n=4

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

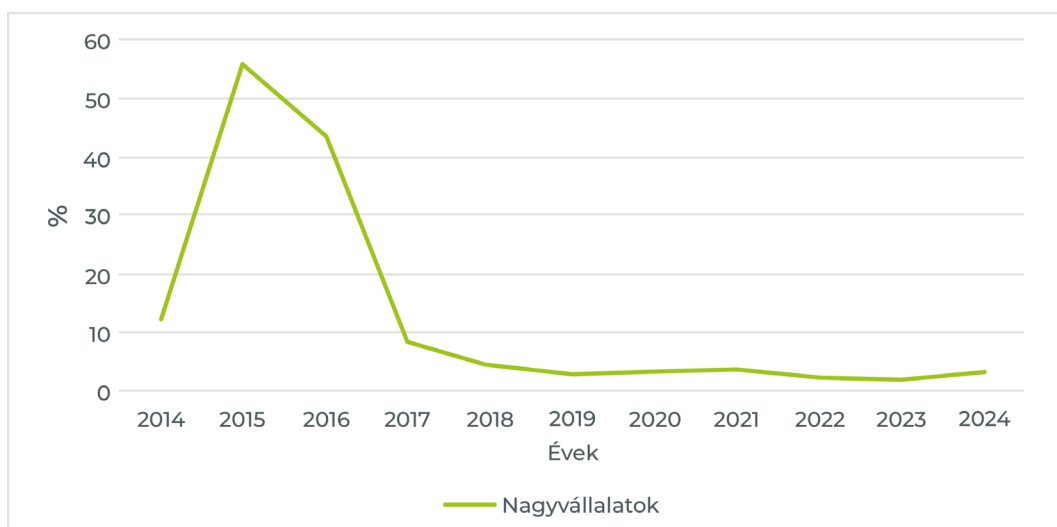
A növényolaj-gyártás (1041) haszonkulcsának (43. ábra) alakulása alapján a nagyvállalatok jövedelmezősége a vizsgált időszakban stabil és alacsony pozitív tartományban mozog. A mutató jellemzően 3-8% között alakul, ami kiegyensúlyozott, de nem kiugró profitabilitást jelez. A 2021-2022 közötti enyhe növekedést követően 2023-2024-ben mérsékelt csökkenés figyelhető meg, ami költségoldali nyomásra vagy piaci korrekcióra utalhat.



43. ábra A növényolaj-gyártás (TEÁOR 1041) nagyvállalatok haszonkulcsa

Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás

A növényolaj-gyártás tőkeáttételének (44. ábra) alakulása alapján a nagyvállalatok esetében a mutató a vizsgált időszak elején kiugróan magas értéket mutat, különösen 2015-2016 között. Ez arra utal, hogy ebben az időszakban a vállalatok jelentős mértékben támaszkodtak idegen forrásokra. A későbbi években a tőkeáttétel jelentősen csökken, majd alacsony és stabil szinten alakul, ami kiegyensúlyozottabb finanszírozási struktúrát jelez.



44. ábra A növényolaj-gyártás (TEÁOR 1041) nagyvállalatok tőkeáttétel mutatója, n=4

Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás

Jelenleg a megszűnés alatt álló (felszámolás, végelszámolás, kényszertörés) megközelítőleg 30 % a KKV-k esetében.

## 4.6 Takarmánygyártás és hobbiállat-eledelel

### 4.6.1 Takarmánygyártás - makro- és EU-összehasonlító háttér

A szektor nettó átbevétele 100 milliárd euró. Ennek döntő hányadát az ötven főnél nagyobb méretű üzemek képviselik. Magyarországon is az 50 fő feletti üzemek adják a nettó árbevétel közel 85%-át. A szektor szerepe a foglalkoztatásban viszonylag jelentős, mintegy 140 ezer munkahely kapcsolódik a szektorhoz. Az 50 főnél nagyobb létszámmal működő vállalkozásokban dolgozók száma meghaladja a 100 ezret. Az állati takarmány gyártás Magyarországon nemcsak a haszonállat-takarmányozás,

hanem a társállat-eledel gyártás miatt is kiemelkedő fontosságú szerepet játszik. Hazánkban 7500 munkahely kapcsolódik a szektorhoz, ebből közel 5000 a nagyvállalati szférához kötődik. Ez az érték európai összehasonlításban is jelentős, A szomszédos Ausztriában például mindössze 3 ezren dolgoznak ebben a szektorban és az olasz takarmánygyártás is alig több mint 8000 fővel működik. A foglalkoztatotti létszám alapján a legjelentősebb Németország, Franciaország és Lengyelország takarmánygyártó szektora. A vállalkozások árbevétele alapján a szektort viszonylag erőteljes koncentráció jellemzi. Az Európai Unióban 6000 vállalkozás működik ebben a szektorban, Magyarországon összesen 176 takarmánygyártó vállalkozás tevékenykedik. Ezek közül öt olyan van, amelynek 250 főnél nagyobb dolgozói létszámmal működik. A szektort erőteljes gépesítettség és automatizáltság jellemzi, ebből adódóan az egy főre jutó hatékonysági értékek viszonylag magasak. A különböző üzemeket nagyon hasonló technológia jellemzi az egyes országokban, ezért azt várnánk, hogy a magyar hatékonysági értékek megfelelő európai értékek közelében legyenek, legalábbis a nagyvállalatok esetén. Sajnos azonban ez nem így történik, a hazai mutatók messze elmaradnak az összehasonlítható holland, spanyol, német értékekhez képest. Nehezen értelmezhető a munkaerő hatékonyságának alacsony színvonala ebben a szektorban is (12. táblázat).

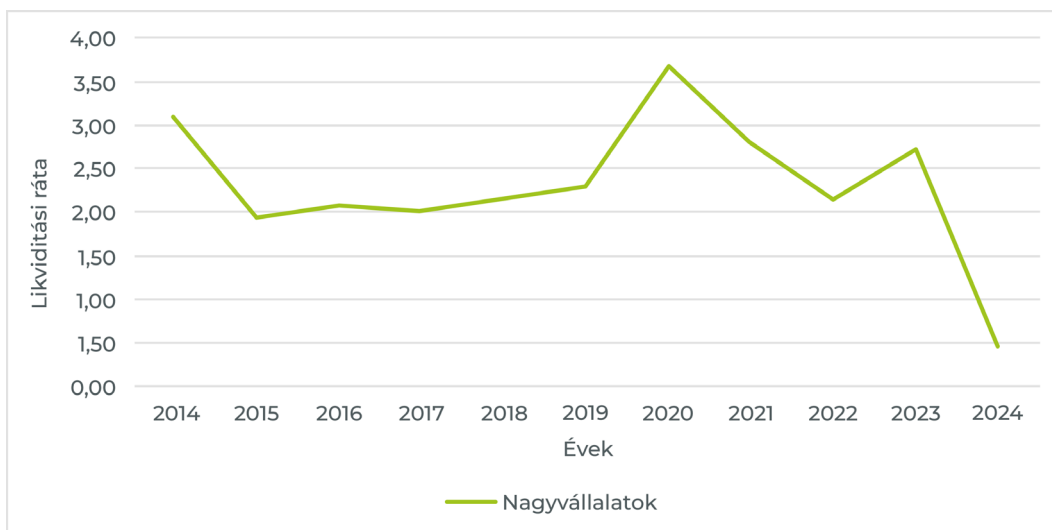
Ország	Vállalati méret foglalkoztatotti létszám alapján					
	Összesen	0-9	10-19	20-49	49-250	>250
AT	584.47	157.99	409.99	606.37	630.00	625.49
CZ	410.69	87.73	284.67	345.39	416.53	537.75
DE	722.20	192.29	366.77	527.69	572.65	885.60
ES	970.28	540.92	605.14	891.94	931.58	1,357.96
EU	714.29	355.14	:	718.94	719.55	812.49
FR	711.24	558.93	539.41	680.33	698.05	729.88
HU	302.23	155.93	135.38	479.49	366.77	280.50
NL	1,403.66	1,057.51	645.25	1,515.13	873.41	2,121.13
PL	452.37	280.20	271.24	409.64	418.09	507.57

12. táblázat A méret és a munkaerő-termelékenység (ezer Euró/fő) néhány, Magyarország szempontjából releváns ország és hazánk takarmánygyártó-iparában

Forrás: Eurostat, 2026

#### 4.6.2 Hobbiállat-eledel gyártása - TEÁOR 1092 pénzügyi elemzés

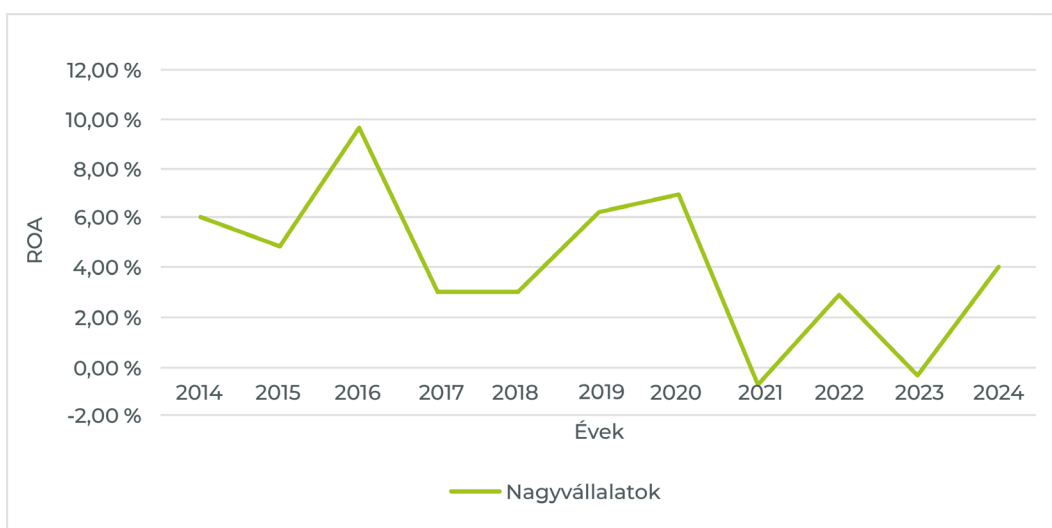
A hobby állateledel gyártásban a likviditási ráta (45. ábra) jelentős különbségeket mutat a KKV-k és a nagyvállalatok között. A KKV-k likviditása a vizsgált időszakban erősen ingadozó, több évben kiugróan magas értékeken van. A 2014-2015-ös időszakban a mutató magas szinten alakul (7 és 8 között) majd 2016-2017-ben jelentős visszaesés figyelhető meg. 2019-ben egy újabb kiugró érték jelenik meg (8,9), amely nem tekinthető optimális működésnek, hanem inkább a likviditási szerkezet torzulására utal. A 2020-as évben a mutató hirtelen alacsony szintre csökken, majd 2021-2024 között továbbra is ingadozó, de összességében mérséklődő trend figyelhető meg. Ezzel szemben a nagyvállalatok likviditási rátája lényegesen stabilabb. A 2014-2016 közötti időszakban mérsékelt növekedés tapasztalható, majd ezt követően fokozatos csökkenés figyelhető meg. A 2020 utáni időszakban a mutató alacsony, 0,5-1,5 közötti tartományban stabilizálódik, ami kiegyensúlyozott, de feszes likviditási helyzetet jelez.



45. ábra A hobby állateledel gyártó kkv-k és nagyvállalatok likviditási rátája 2014 és 2024 között

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

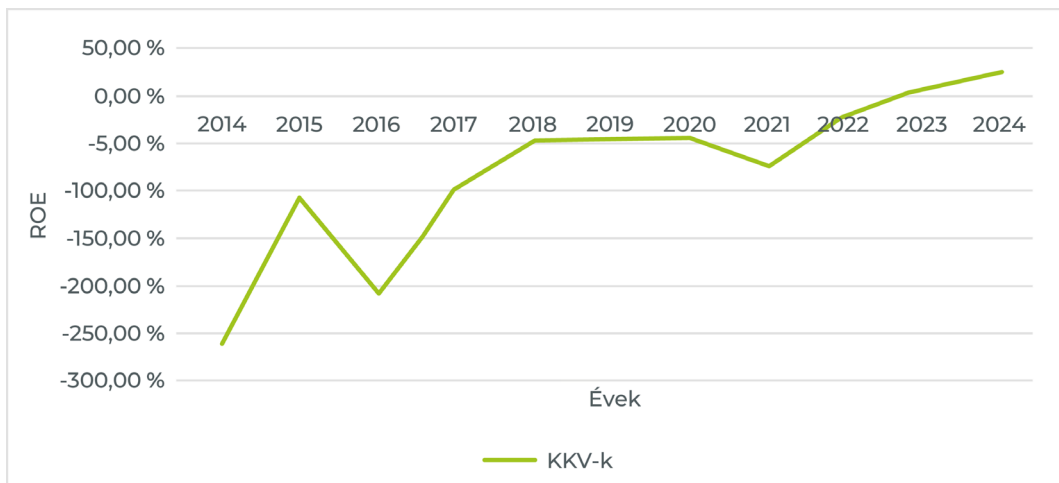
A nagyvállalatok eszközarányos jövedelmezősége a vizsgált időszakban alapvetően pozitív és viszonylag stabil. A ROA 2014 és 2020 között jellemzően 3-7% közötti tartományban alakul, amely mérsékelt, de kiegyensúlyozott eszközhasználatot jelez. A 2016-os évben egy csúcs figyelhető meg (10%), amelyet 2017-2018 között visszaesés követ. Ezt követően 2019-2020-ban ismét javulás látható, ami a működés stabilizálódását tükrözi. 2021-ben a mutató negatív tartományba fordul, ami átmeneti veszteségességet jelez. 2022-ben ismét pozitív érték figyelhető meg. A 2023-as évben ismét enyhe negatív érték jelenik meg, majd 2024-ben a ROA újra pozitív tartományba kerül (46. ábra).



46. ábra A hobby állateledel gyártó nagyvállalatok ROA mutatója 2014 és 2024 között

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

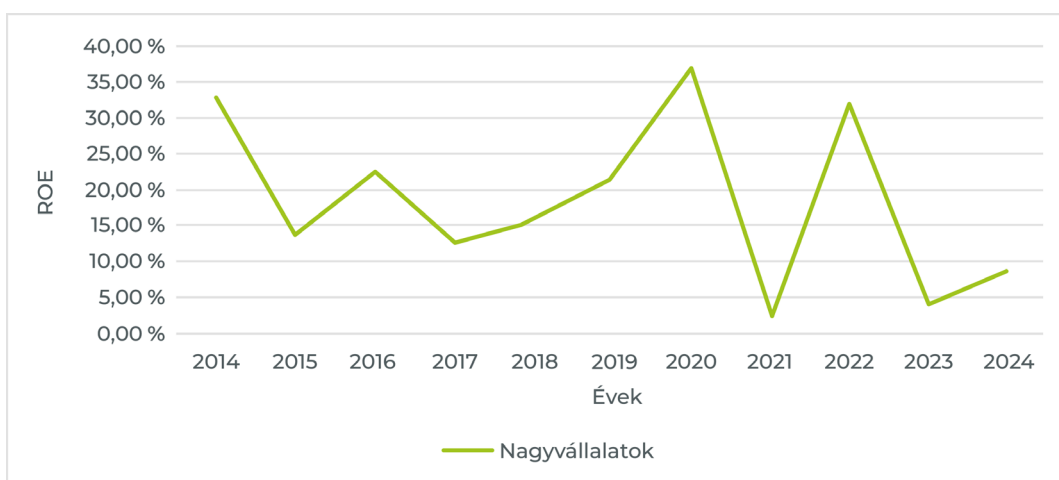
A hobby állateledel gyártás KKV-inak saját tőke arányos jövedelmezősége a vizsgált időszakban jelentős változáson megy keresztül. A 2014-2016 közötti időszakban a ROE kifejezetten negatív, több évben -100% alatti értékeket mutat, ami súlyos veszteségességre és a saját tőke nem hatékony felhasználására utal. 2017-től azonban markáns javulás figyelhető meg: a mutató gyorsan közelít a nullához, majd 2018-2020 között stabilan a nulla körüli tartományban alakul. Ez a szektor pénzügyi helyzetének konszolidációját jelzi. A 2021-es évben ismét enyhe visszaesés tapasztalható, azonban ezt követően 2022-2024 között folyamatos javulás figyelhető meg, és a ROE fokozatosan pozitív tartományba kerül. A 2024-es érték már egyértelműen pozitív, ami a jövedelmezőség helyreállítását jelzi (47. ábra).



47. ábra A hobby állateledel gyártó kkv-k ROE mutatója 2014 és 2024 között

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

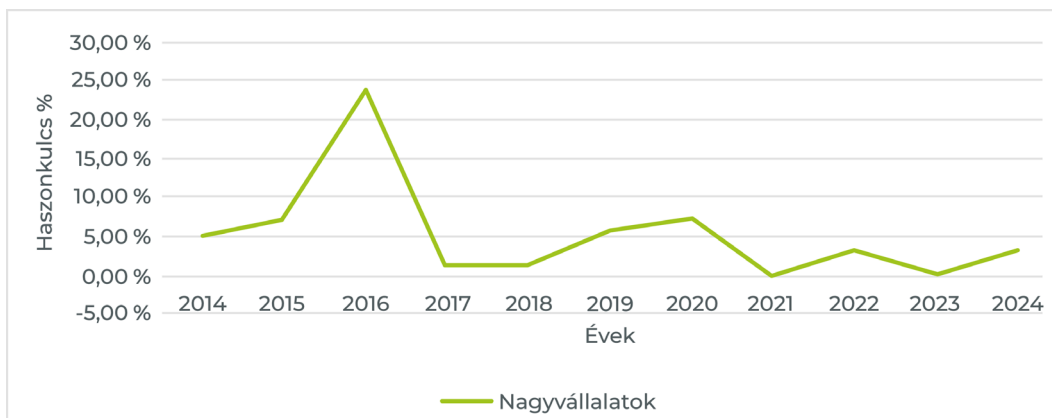
A hobby állateledel gyártás nagyvállalatainak saját tőke arányos jövedelmezősége a vizsgált időszakban összességében magas és pozitív, ugyanakkor jelentős ingadozást mutat. A ROE 2014 és 2020 között jellemzően 12-35% közötti tartományban alakul, amely kifejezetten kedvező jövedelmezőségi szintet jelez. A 2020-as évben a mutató csúcspontot ér el (37,22%), ami kiemelkedő tőkehatékonyságra utal. Ezt követően 2021-ben jelentős visszaesés figyelhető meg (közel 0%-ra), amely átmeneti sokkra vagy költségoldali nyomásra utalhat. A 2022-es évben ismét erőteljes javulás következik be, majd 2023-ban újabb visszaesés tapasztalható. A 2024-es évben a mutató mérsékelt pozitív szinten stabilizálódik (8,8%) (48. ábra).



48. ábra A hobby állateledel gyártó nagyvállalatok ROE mutatója 2014 és 2024 között

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

A nagyvállalatok haszonkulcsa a vizsgált időszakban változó, de alapvetően alacsony-közepes szinten alakul. A mutató 2014 és 2016 között emelkedő trendet mutat, 2016-ban kiemelkedő értéket ér el (24%), ami a működési hatékonyság ideiglenes javulását jelzi. Ezt követően 2017-ben jelentős visszaesés figyelhető meg, amikor a haszonkulcs közel nullára csökken, és 2018-ban is alacsony szinten marad. A 2019-2020 közötti időszakban mérsékelt javulás tapasztalható (5,8-7,2%), amely stabilizálódó működésre utal. 2021-ben a mutató ismét visszaesik, majd 2022-2024 között alacsony, de pozitív tartományban alakul, jellemzően 0-3% között (49. ábra).



49. ábra A hobby állateledel gyártó nagyvállalatok haszonkulcs mutatója 2014 és 2024 között  
Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás

## 4.7 Italipar, üdítőital- és ásványvíz-gyártás

### 4.7.1 Italipari termékeket előállító szektor - makro- és EU-összehasonlító háttér

Az Európai Unió italipari termékeket előállító ágazata mintegy 470 ezer munkahelyet biztosít. Ezek jelentős része a 250 főnél nagyobb foglalkoztató létszámmal jellemezhető vállalkozásokban van. Magyarországon az iparági hagyományokból adódóan egyrészt a 10 fő alatti, másrészt a 250 fő feletti vállalatok aránya jelentős. A 10 fő alatti vállalkozások aránya az iparág foglalkoztatásában hazánk esetén az egyik legmagasabb az Európai Unióban. Ez jól magyarázható azzal, hogy viszonylag sok vállalkozás működik Magyarországon ebben a szektorban, ide tartoznak mindenekelőtt a szikvízkészítők vállalkozások. A 10 főnél kevesebbet foglalkoztató létszám kategóriában Magyarországon több mint két és félszer magasabb, mint a négyszer nagyobb lakossággal ellenezhető Lengyelországban. Az egy főre jutó árbevétel szempontjából ugyancsak jelentős különbségeket figyelhetünk meg. Itt a magyar értékek megközelítően a portugál és görög szinten vannak. Figyelemre méltóan jelentős eltérések tapasztalhatók a nagyon kicsi és a nagyon nagy vállalatok között. Ez a különbség az Európai Unió országai közül hazánkban az egyik legnagyobb. Ennél nagyobb eltéréseket csak Romániában figyelhetünk meg (13. táblázat).

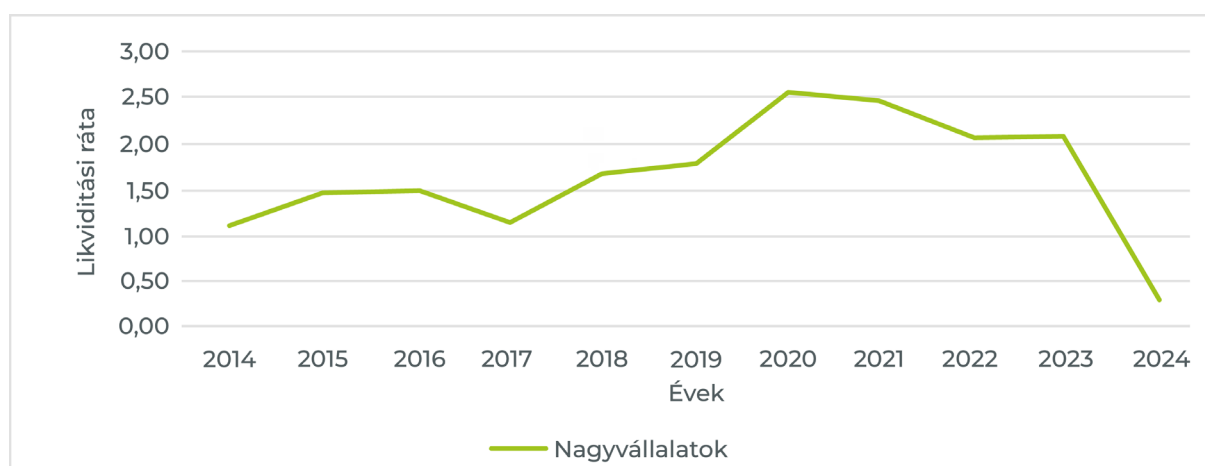
Ország	Vállalati méret foglalkoztatotti létszám alapján					
	Összesen	0-9	10-19	20-49	49-250	>250
AT	928.04	125.43	239.56	229.77	454.88	1,420.11
BE	726.63	130.91	416.41	474.24	792.81	821.72
CZ	221.73	64.05	93.15	109.61	255.77	340.82
DE	313.42	103.96	171.81	155.71	234.08	444.65
EL	266.82	132.37	196.88	199.73	219.20	408.65
ES	359.99	145.35	228.16	289.31	372.33	506.72
EU	409.66	:	:	269.57	377.10	537.97
FR	567.88	256.55	337.28	429.62	486.84	691.95
HU	205.88	38.17	72.85	129.60	202.56	393.21
IT	625.05	383.70	396.89	526.86	770.34	723.76
PL	311.49	101.56	117.48	223.65	298.17	349.08
PT	239.39	95.26	148.41	210.38	236.80	386.41

13. táblázat A méret és a munkaerő-termelékenység (ezer Euró/fő) néhány, Magyarország szempontjából releváns ország és hazánk italiparában

Forrás: Eurostat, 2026

## 4.7.2 Üdítőital- és ásványvíz-gyártás - TEÁOR 1107 pénzügyi elemzés

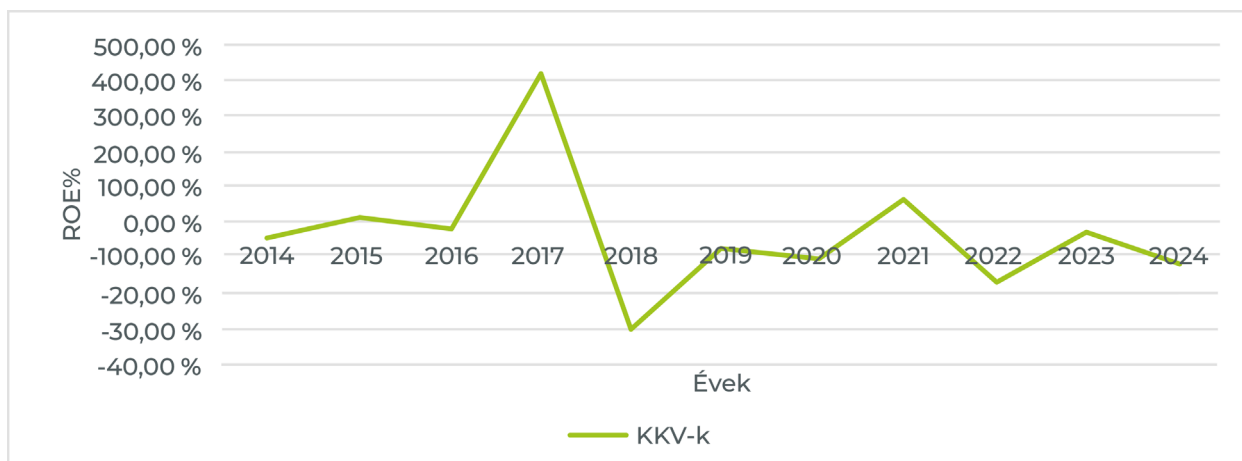
Az üdítőital- és ásványvíz-gyártó nagyvállalatok likviditási rátája (50. ábra) a vizsgált időszakban alapvetően stabil és az optimális tartomány közelében alakul. A 2014-2019 közötti időszakban a mutató fokozatos emelkedést mutat, körülbelül 1,1-ről közel 1,8-ra nő, ami a rövid távú pénzügyi helyzet fokozatos erősödésére utal. A 2020-2021-es időszakban a likviditási ráta eléri a csúcspontját (2,55), ami már a biztonságos szint fölé emelkedik. Ez arra utal, hogy a vállalatok ebben az időszakban tudatosan növelték likvid tartalékaikat valószínűleg a bizonytalan gazdasági környezet (pandémia, ellátási lánc zavarok) miatt. 2022-2023-ban a mutató enyhén csökken, de továbbra is stabil, 2 körüli szinten marad, ami még mindig erős likviditási pozíciót jelent. Ez azt jelzi, hogy a vállalatok fenntartották óvatos pénzügyi stratégiájukat. 2024-ben azonban egy drasztikus visszaesés figyelhető meg, ahol a likviditási ráta 0,5 alá csökken. Ez jelentős romlást jelez a rövid távú fizetőképességben, és arra utalhat, hogy a vállalatok likvid tartalékai csökkentek, vagy a rövid lejáratú kötelezettségek megemelkedtek.



50. ábra Az üdítőital- és ásványvíz-gyártó nagyvállalkozások likviditási mutatója 2014- 2024 között

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

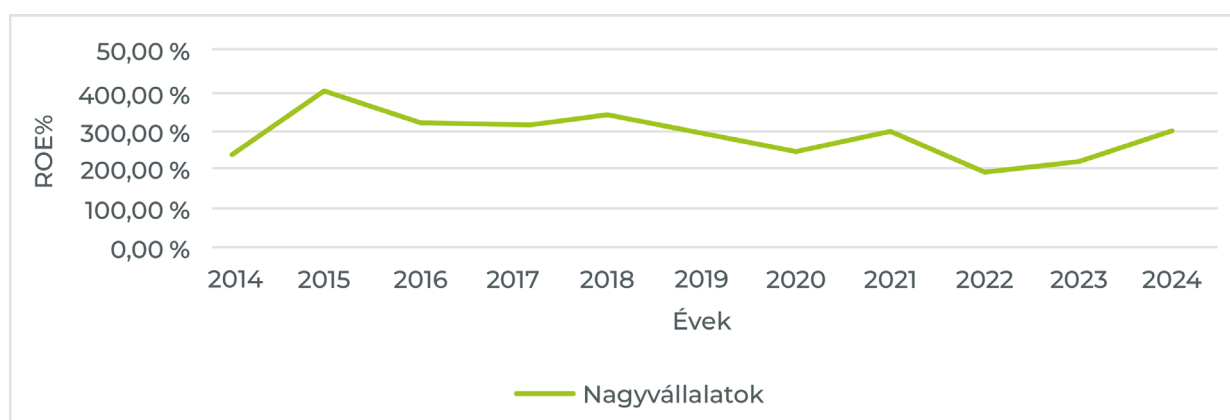
Az üdítőital- és ásványvíz-gyártó KKV-k likviditási rátája a vizsgált időszak elején jelentős ingadozást és extrém értékeket mutat. A 2014-2016 közötti fokozatos emelkedést követően 2017-ben egy kiugróan magas érték jelenik meg (150), amely gazdaságilag nem tekinthető normális működési állapotnak. Ez az extrém érték nagy valószínűséggel nem a tényleges likviditás javulását, hanem statisztikai torzulást jelez, például nagyon alacsony rövid lejáratú kötelezettségállomány vagy egyedi vállalati hatás következtében. A 2018-2019-es időszakban a mutató gyorsan visszatér alacsonyabb szintre, majd 2020-tól egyértelmű stabilizáció figyelhető meg. A 2020-2024 közötti időszakban a likviditási ráta már a 0-5 közötti tartományban mozog, ami jóval realitásos és gazdaságilag értelmezhetőbb szintet jelent. Ez a változás arra utal, hogy a korábbi extrém értékek nem a szektor általános működését tükrözték, hanem inkább a minta torzulásából vagy egyedi vállalati hatásokból eredtek, esetleges hibás adatközlésből eredhet a vállalkozások részéről. Az üdítőital- és ásványvíz-gyártás KKV-inak saját tőke arányos jövedelmezősége rendkívül ingadozó képet mutat a vizsgált időszakban. A mutató több évben negatív tartományban alakul, ami arra utal, hogy a vállalkozások jelentős része nem képes tartósan nyereségesen működni. A 2017-es évben egy kiugróan magas pozitív érték figyelhető meg (400%), amelyet 2018-ban extrém negatív érték követ (-300%). Ez a hirtelen váltás nem tekinthető normál gazdasági működés eredményének, hanem a mutató torzulására utal, amely mögött alacsony saját tőke, illetve egyedi vállalati hatások állhatnak. A 2019-2024 közötti időszakban a ROE továbbra is ingadozó, de kisebb amplitúdóval mozog, és jellemzően negatív vagy a nullához közeli tartományban marad. Ez arra utal, hogy a szektor KKV-i nem képesek stabil és tartós jövedelmezőséget elérni (51. ábra).



51. ábra Az üdítőital- és ásványvíz-gyártó KKV-k ROE % mutatója 2014 - 2024 között

*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

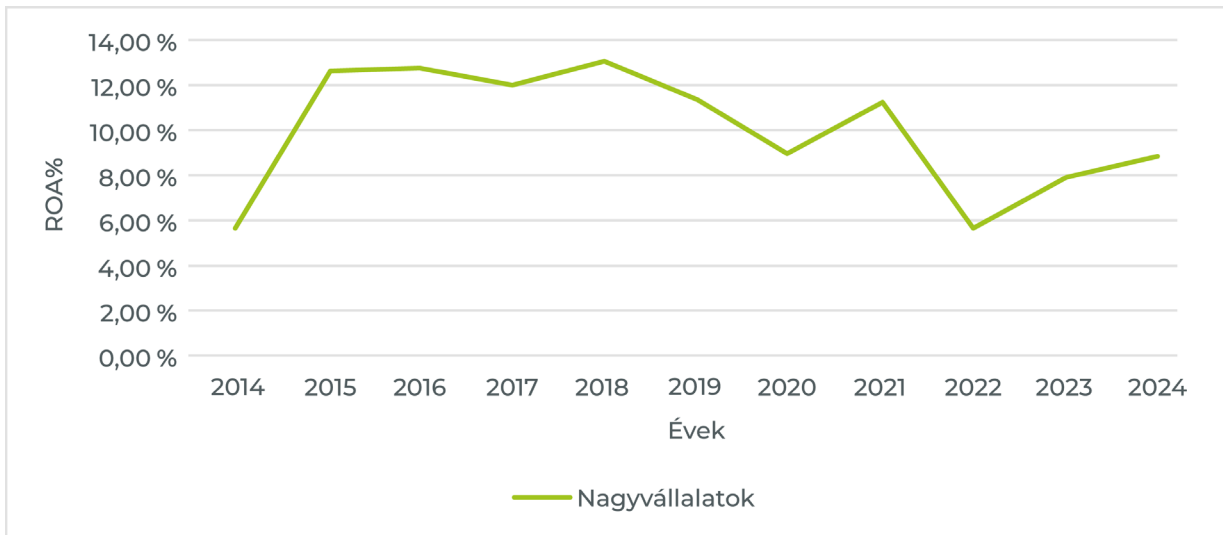
A nagyvállalatok saját tőke arányos jövedelmezősége a vizsgált időszakban tartósan magas és viszonylag stabil szinten alakul. A ROE 2014 és 2024 között jellemzően 20-40% közötti tartományban mozog, ami kiemelkedőnek tekinthető az élelmiszeripari ágazatok között. A 2015-ös évben figyelhető meg a csúcspont (kb. 40%), amelyet egy mérsékelt csökkenő tendencia követ 2016-2020 között. Ez a visszaesés azonban nem jelent jelentős romlást, mivel a jövedelmezőség továbbra is magas szinten marad. 2021-ben átmeneti javulás figyelhető meg, majd 2022-ben egy markánsabb visszaesés következik (20% alá), ami a költségnyomás erősödésére utalhat. A 2023-2024-es időszakban ismét emelkedés látható, és a mutató közel 30%-os szinten stabilizálódik (52. ábra).



52. ábra Az üdítőital- és ásványvíz-gyártó nagyvállalatok ROE % mutatója 2014-2024 között

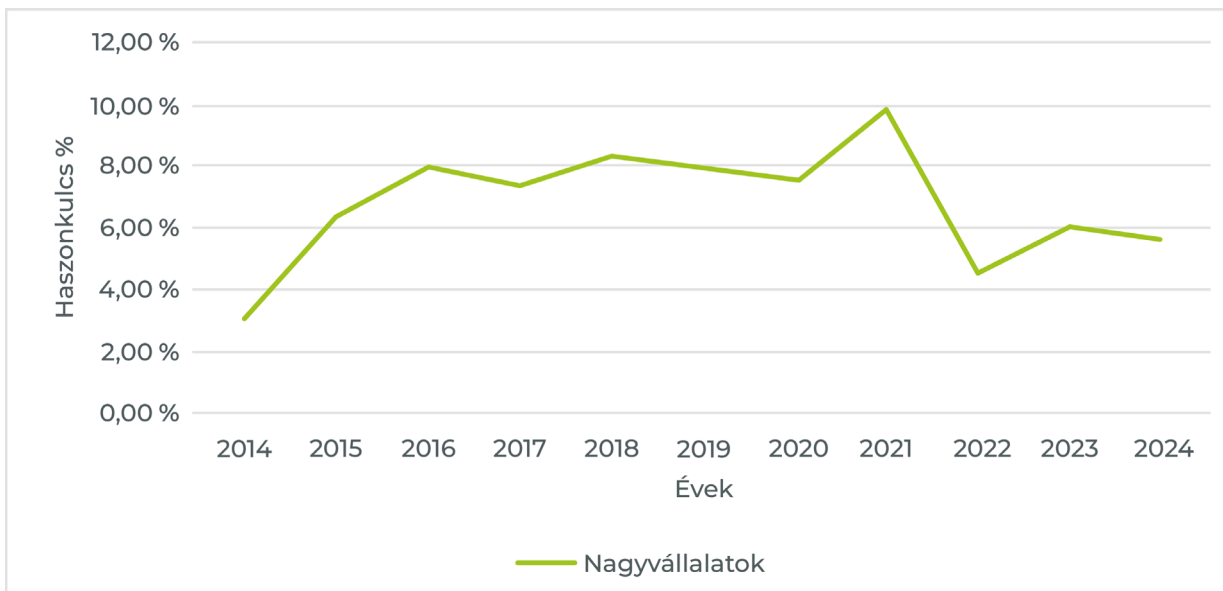
*Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás*

Az üdítőital- és ásványvíz-gyártás nagyvállalatainak eszközarányos jövedelmezősége a vizsgált időszakban stabil és viszonylag magas szinten alakul. A ROA 2014 és 2024 között jellemzően 6-13% közötti tartományban mozog, ami az eszközök hatékony felhasználására utal. A 2015-2018 közötti időszakban a mutató viszonylag magas és stabil 12-13%, ami kiegyensúlyozott működést jelez. Ezt követően 2019-2020 között mérsékelt csökkenés figyelhető meg, amely a jövedelmezőség átmeneti romlását tükrözi. 2021-ben ismét emelkedés látható, majd 2022-ben egy markánsabb visszaesés következik 5,7 %-ra. A 2023-2024-es időszakban a mutató ismét javul, és közel 9% körül stabilizálódik (53. ábra).



53. ábra Az üdítőital- és ásványvíz-gyártó nagyvállalatok ROA % mutatója 2014- 2024 között  
 Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás

A nagyvállalatainak haszonkulcsa (54. ábra) a vizsgált időszakban stabil és mérsékelt magas szinten alakul. A mutató 2014 és 2024 között jellemzően 5-10% közötti tartományban mozog, ami kiegyensúlyozott jövedelmezőséget jelez. A 2014-2018 közötti időszakban fokozatos emelkedés figyelhető meg, majd a mutató 7-8% körüli szinten stabilizálódik. Ez az időszak a stabil működés és kiszámítható jövedelmezőség időszaka. 2021-ben egy lokális csúcs (kb. 10%) figyelhető meg, amelyet 2022-ben jelentősebb visszaesés követ (kb. 5% körüli szintre). Ez a csökkenés valószínűleg költségoldali nyomásra vagy piaci változásokra vezethető vissza. A 2023-2024-es időszakban mérsékelt javulás figyelhető meg, azonban a mutató nem tér vissza a korábbi csúcspontokhoz.



54. ábra Az üdítőital- és ásványvíz-gyártó nagyvállalatok haszonkulcs mutatója 2014- 2024 között  
 Forrás: Crefoport adatbázis adatai alapján saját számítás

## 4.8 Édességipar

### 4.8.1 Az édességipar helyzete Sánta Sándor, a Magyar Édességgyártók Országos Szövetségének elnöke szerint

A Sánta Sándorral, a Magyar Édességgyártók Országos Szövetségének elnökével készített beszélgetés alapján, mely rávilágít a hazai édességipar működésének jellemző tényezőire, a szektor egyidejűleg erős piaci bizonytalansággal és folyamatos alkalmazkodási kényszerrel szembesül. A szövetség tevékenysége túlmutat a hagyományos érdekképviseleti szerepen: nyomon követi a szabályozási változásokat, piaci és fogyasztási adatokat gyűjt, hírleveleket készít, valamint kommunikációs feladatokat is ellát. Emellett a tagsági szerkezetből kitűnik, hogy a szövetség ma inkább a nagyobb szereplőkre összpontosít, miközben a kisebb vállalkozások bevonása nehézségekbe ütközik, részben a gyors piaci fluktuációk, részben az alacsony együttműködési hajlandóság miatt. Sánta Sándor az ágazati közeg alapvetően bizonytalannak tartja: „a hektikusság az egyik legnagyobb probléma, óriási volatilitás van a piacon.”

Az édesipar szabályozási és közteherviselési környezete kapcsán a szakember úgy fogalmaz, hogy az ágazatot aránytalanul nagy adó- és adminisztratív nyomás terheli, különösen a népegészségügyi termékadó miatt, miközben az édességfogyasztás szerepét a közbeszéd rendszeresen leegyszerűsítő módon kezeli. A szövetség ezért nemcsak gazdasági, hanem szemléleti vitát is folytat: szakmai partnerekkel együtt igyekszik azt hangsúlyozni, hogy az édességnek lehet helye a kiegyensúlyozott étrendben. A szakember megítélése szerint a fogyasztói érzékenységek felerősödött, vagyis a termékek drágulása csökkenő forgalmat eredményezhet. Sánta Sándor az édesipart olyan ágazatként mutatja be, amely egyszerre küzd szabályozási terhekkel, negatív megítéléssel és keresleti bizonytalansággal.

A szerkezeti változások bemutatásában Sánta Sándor több töréspontot emelt ki. A beszállítói oldalon a cukorpiac átalakulása jelentett fordulatot, amely után a hazai szereplők jóval kitettebbé váltak az import- és uniós ármozgásoknak. A gyártói oldalon a Bonbonetti 2012-es eladása és gyárbezárása jelennek meg szimbolikus és gyakorlati fordulópontként, amelyet a szakember a hazai édesipari termelés jelentős visszaesésével kapcsol össze. A magyar tulajdonú nagy gyártók mára gyakorlatilag eltűntek, és bár közepes vállalatok egyes szegmensekben képesek voltak stabilizálódni vagy fejlődni, az összkép inkább a szűkülő hazai gyártóbázis. Ezt a koncentrált szerkezetet Sánta Sándor tömören így írja le: „Tulajdonképpen ugyanaz az öt vállalat viszi a piacot.”

A KKV-k helyzetéről a szakember különösen árnyalt képet fogalmazott meg. A kisebb vállalkozások jelenléte nem jelent automatikus piaci megerősödést, mert az új belépők többsége nem tud tartós, egész éves működést kialakítani. Ennek oka egyrészt a márkahű fogyasztói réteg, másrészt a kiskereskedelmi belépési korlátok magas szintje. Az édességkategóriában a saját márkás tér is szűkebb, mint más élelmiszerpiacokon, mert a fogyasztók erősen ragaszkodnak a megszokott márkákhoz. Bár szezonálisan, különösen a szaloncukorpiacon, sok kézműves és kisüzemi szereplő jelenik meg, ez a jelenlét többnyire nem alakítható át stabil piaci pozícióvá. A hazai KKV-szektor termékötletekben jelen lehet, de piaci beágyazottságban és skálázhatóságban gyenge marad.

Az inputpiaci kiszolgáltatottság kapcsán Sánta Sándor úgy véli, hogy az ágazat nemcsak az értékesítési, hanem a beszerzési oldalon is gyenge alkupozícióban van. A cukor, a cukorszirup, egyes csomagolóanyagok és más kulcsfontosságú inputok piacán szerinte erősen koncentrált, részben közel monopoljellelű struktúrák működnek. További szerkezeti probléma, hogy a csokoládémassza és más félkész alapanyagok előállítására nagyrészt kikerült a hazai rendszerből, így a magyar gyártók kész vagy félkész anyagokra támaszkodnak, miközben a magasabb hozzáadott érték külföldön realizálódik. Ez a helyzet azt jelenti, hogy a hazai vállalatok már a termelési folyamat elején költséghátrányba kerülnek, amelyre később további bér-, energia- és logisztikai terhek rakódnak rá.

A technológiai lemaradás és a beruházási korlát kapcsán a szakember úgy látja, hogy a magyar gyártók jelentős része ma is elavult gépparkkal dolgozik, miközben a nyugat-európai, különösen a lengyel versenytársak korábban és nagyobb léptékben hajtottak végre korszerűsítést. Ennek megfelelően

a versenyhátrány nem csupán piaci vagy márkaépítési kérdés, hanem közvetlenül technológiai eredetű is. Ezt Sánta Sándor több ponton is egyértelművé teszi: „Beruházások. Az a kulcs szerintem”, illetve arra is utal, hogy korábban „a siker kulcsa az volt, hogy pályázati pénzek voltak elérhetők.” A jelenlegi támogatási konstrukciókat nem tartja elegendőnek, mert a gépek ára a kisebb vállalkozások számára gyakran még támogatás mellett sem kitermelhető. Ebben a helyzetben sok cég használt gépekkel, részleges korszerűsítéssel vagy a fejlesztések elhalasztásával próbál életben maradni.

A regionális versenyképességi összevetésben Lengyelország jelenik meg elsődleges referenciaként. Sánta Sándor szerint a lengyel szereplők előnye nem egyetlen költségtényezőből fakad, hanem abból, hogy mögöttük nagyobb piac, fejlettebb félkésztermék-háttér és korábban lezajlott modernizáció áll. Ezzel szemben a magyar cégek a szűkebb piac, a drágább vagy kedvezőtlenebb feltételekkel elérhető inputok, valamint a régi gépekből fakadó magasabb önköltség miatt hátrányból indulnak. A magyar édességipar problémája nem az innováció hiánya, hanem az, hogy a szerkezeti feltételek nem kedveznek a felzárkózásnak. Ezt tovább súlyosítja a munkaerőhelyzet, amelyet Sánta Sándor különösen élesen ír le: „Az emberek nem akarnak dolgozni.” A megjegyzés mögött nem pusztán létszámhiány, hanem a munkafegyelem, a műszakvállalás és az általános motiválhatóság romlásának tapasztalata áll. A szakember itt is utal alkalmazkodási kísérletekre, például külföldi munkaerő bevonására és a szakképzés erősítésére.

A technológiai jövőképet illetően Sánta Sándor visszafogott. Reális fejlődési iránynak tartja a robotizációt, különösen a csomagolás, a kartonozás és az anyagmozgatás területén, valamint az energiaoldali korszerűsítést, például a napelemek és energiatároló rendszerek terjedését. A fogyasztási trendek leírásában hasonlóan mértéktartó álláspontot képvisel: érzékeli a prémiumtermékek és a fehérjével dúsított kategóriák térnyerését, de ezeket inkább részipari fejleményeknek tekinti, hiszen az édességkategóriában továbbra is a megszokott íz, az élmény és a márkahűség a meghatározó, ezért a radikális receptúraváltások és helyettesítési irányok csak korlátozottan tudnak elterjedni.

Az exportlehetőségek megítélésében Sánta Sándor kifejezetten szkeptikus: „a magyar édesipar nem nagyon exportál”. Érvelése szerint a külföldi piacokon a nagy nemzetközi márkák és az erős helyi márkák uralják a fő kategóriákat, miközben a magyar gyártók önköltsége jellemzően magasabb, mint sok versenytársé. Így a széles körű exportnövekedés nem reális stratégia; legfeljebb néhány speciális, innovatív vagy hagyományosan egyedi termék esetében képzelhető el érdemi külpiaci jelenlét. A magyar édességipar számára jóval fontosabb stratégiai tér a hazai piac, különösen a nagyértékű kiskereskedelmi poltér, ahol a magyar szereplők ma is korlátozott lehetőségekhez jutnak.

Sánta Sándor szerint az ágazat „ebben a két présben... nagyon nehezen fejlődik”, amely a koncentrált beszállítói oldal és a kiskereskedelmi láncok erőfölénye közé szorult hazai gyártók helyzetét írja le. A beszélgetés alapján a magyar édességipar tartósan nyomás alatt működő ágazatként jelenik meg, ahol a túlélés lehetséges, de a fejlődés feltételei korlátozottak. A lehetséges kitérési irányok között Sánta Sándor következetesen a beruházások jobb támogatását, az innováció erősítését, a piacra jutási feltételek javítását és a szabályozási környezet tehermentesítését hangsúlyozza. A tanulság tehát az, hogy az ágazat jövője nem elsősorban gyors exportexpanszióban, hanem a beruházási lemaradás csökkentésében, a beszállítói függés mérséklésében és a hazai piaci mozgástér bővítésében keresendő.

## 4.9 Az interjúk összegzése

A hat ágazati anyag összevetése alapján a magyar élelmiszeriparban nem elszigetelt, ágazatspecifikus zavarok, hanem erősen ismétlődő szerkezeti sajátosságok rajzolódnak ki. A legfontosabb közös vonás az, hogy a versenyképesség kérdése szinte sehol sem szűkíthető le egyetlen tényezőre: mindenütt egyszerre jelenik meg a mérethatékonysági kényszer, a külső inputoktól való függés, a késleltetett vagy egyetlen technológiai megújulás, a szabályozási terhek nyomása és a piacra jutás korlátozottsága. A szektorok közötti különbségek jelentősek, de az összkép mégis meglehetősen konzisztens: a magyar élelmiszeripar nagy része nem azért működik tartós nyomás alatt, mert hiányoznának belőle a termelési ismeretek vagy a működőképes vállalati modellek, hanem azért, mert a feldolgozói teljesítményt egyszerre korlátozza a külső költségkörnyezet, a töredezett piacszerkezet és a fejlesztések finanszírozási sérülékenysége.

Az egyik legszembetűnőbb közös vonás a koncentráció előretörése, de ennek jelentése nem mindenütt azonos. A baromfi- és a tejágazatban a koncentráció részben szervezett integrációval, termékpálya-szintű koordinációval és viszonylag erős intézményi reprezentációval párosul; itt a nagyobb méret nem pusztán túlélési feltétel, hanem az ellátási és fejlesztési logika rendezője is. A húsparban és a malomiparban ezzel szemben a koncentráció még lezáratlan folyamatként jelenik meg: mindkét területen fennmaradt a hatékonyság szempontjából túl sok szereplő, miközben a tényleges piaci racionalitás a nagyobb méretű, korszerűbb és szűkebb vállalati kör irányába mutat. Az édességipar sajátos eset: itt a piaci szerkezet erősen koncentrált, de nem azért, mert dinamikus felzárkózás zajlana, hanem mert az új belépők és a kisebb vállalkozások nem tudnak tartósan megerősödni. A hűtő- és konzerviparban pedig a koncentrációt elsősorban az alacsonyabb hozzáadott értékű tömegtermelés gazdasági logikája kényszeríti ki. Az összevetésből így az látszik, hogy a koncentráció nem kivételes jelenség, hanem az élelmiszeripari alkalmazkodás egyik alaptörvénye; a különbség inkább abban van, hogy egyes ágazatokban ez integrációs előnyé, másutt pusztán kizsárolási folyamattá válik.

Szintén közös elem az inputoldali sérülékenység, bár ennek konkrét formája ágazatonként eltér. A mezőgazdasági eredetű alapanyagok helyzete ott stabilabb, ahol erősebb az integráció és nagyobb a hazai bázis, így például a tej-, a baromfi-, illetve részben a hűtő- és konzerviparban. Ugyanakkor még ezekben az ágazatokban is erős a külső kitettség az energia, a csomagolóanyag, a gép és az alkatrész oldalán. A tejiparban a nyerstej döntően hazai, de a csomagolóanyagok és technológiai inputok jórészt importeredetűek. A baromfiágazatban a takarmányozás szerkezete kényszerűen módosult az aszály, a toxinproblémák és a beszerzési bizonytalanság miatt. A húsparban az élőállat rendelkezésre állása önmagában nem oldja meg a problémát, mert az állategészségügyi státusz exportkorlátozó tényezővé vált, és a tradicionális húskészítményekhez szükséges alapanyagkör is beszűkült. A malomiparban a legmarkánsabb a külső árkitettség, mivel a búza tőzsdei termék, így az ágazat tartósan nem tud elszabadni a világszintű mozgásoktól. Az édességiparban pedig a félkész alapanyagok importja, a koncentrált beszállítói struktúrák és a cukorpiaci volatilitás teremtenek tartós költséghátrányt. Ebből az következik, hogy a hazai alapanyagbázis még ott sem jelent teljes biztonságot, ahol egyébként erős, mert az ipari inputfüggőség és az energiaoldali nyomás szinte mindenütt áttöri ezt a védelmet.

A technológiai és munkaerőpiaci kérdésekben a vizsgált ágazatok szintén erős hasonlóságot mutatnak, bár nem mindenütt ugyanazzal a hangsúllyal. A legfontosabb közös vonás az, hogy a technológiai verseny már alig választható el a munkaerőhelyzettől. A húsparban a nehéz munkakörülmények és a hazai munkaerő hiánya miatt a robotizáció részben kényszerpálya. Az édességiparban ugyanez a probléma a csomagolási és anyagmozgatási folyamatoknál jelenik meg. A hűtő- és konzerviparban a szezonális feldolgozás miatt nem egyszerűen létszámhiányról, hanem a foglalkoztatási szabályozás és a kampány-szerű munkaerőigény össze nem illéséről van szó. A malomiparban a technológiai alaprendszer stabil, de az automatizálás és az üzemfelügyelet fejlettsége válik valódi versenytényezővé. Fontos különbség ugyanakkor, hogy míg a hús- és az édességipar kifejezetten technológiai lemaradást mutat a régiós és nyugat-európai versenytársakhoz képest, addig a hűtő- és konzervipar esetében az alapterméktechnológia megfelelő, a lemaradás főként az automatizálás ütemében van. A baromfiágazat ebből a szempontból a leginkább jövőorientált: ott a robotizáció és az AI már nem elvont lehetőségként, hanem konkrét hatékonysági perspektívaként jelenik meg. Az összkép tehát nem általános technológiai összeomlást mutat, hanem egyenetlen, késleltetett és erősen munkaerőhiány által hajtott modernizációt.

A szabályozási, támogatási és adminisztratív környezet kritikája gyakorlatilag minden vizsgált ágazatban megfigyelhető. A feldolgozóipari szereplők nem egyszerűen több támogatást hiányolnak, hanem azt érzékelik, hogy a fejlesztési ösztönzők és a működési terhek egymást részben kioltják. A tejipari interjú a magas különadók, a gyakran változó szabályok és a kereskedelempolitikai beavatkozások torzító hatását emeli ki. A húspar interjú hasonló logikával bírálja a magas energiaárakat, a termékdíjakat, a felügyeleti díjakat és más kötelező terheket, miközben a támogatások szükségességét nem vitatja, csak azok szerkezetét kívánja fejlesztésközpontúbbá tenni. A malomipari interjú ennél is tovább megy, amikor nyíltan támogatásfüggőnek nevezi a magyar élelmiszeripart, és azt állítja, hogy az ágazat saját maga megtermelt jövedelméből korlátozottan képes fejlődni. A hűtő- és konzerviparban és a baromfiágazatban is megjelenik az a feszültség, hogy a beruházási támogatások hasznosak, de önmagukban nem oldják

meg a működésbiztonság kérdését, ha közben az energia, az EPR, az ágazati díjak vagy éppen az állati melléktermék-kezelés költségei emelkednek. Az ebből kirajzolódó szerkezeti tanulság az, hogy a magyar élelmiszeriparban a versenyképesség egyre kevésbé csupán vállalati teljesítmény kérdése, és egyre inkább a szabályozási rendszer minőségének függvénye.

Az export szerepe különösen jól mutatja az ágazatok közötti szerkezeti különbségeket. A baromfi-, a hűtő- és konzervipar, valamint részben a húsipar olyan szektorok, amelyeknél a külpiacon nem kiegészítő lehetőség, hanem a működés alapeleme. A malomipar szintén exportál, de ott a földrajzi és logisztikai korlátok miatt az export inkább regionális, mintsem stratégiai növekedési pálya. A tejipar kettős helyzetben van: egyszerre erős import- és exportkitettséggel, miközben éppen a magasabb feldolgozottsági szint és a hazai polci jelenlét erősítésében látja a kitörési pontot. Az édességipar ezzel szemben a leginkább belföldi piacra szoruló ágazatként jelenik meg, ahol a fő küzdelem nem a külpiacon terjeszkedés, hanem a hazai polctér és a piacra jutás feltételei körül zajlik. A földrajzi piacok korlátja tehát mindenütt jelen van, de más alakban: a malomiparban a termék fizikája miatt, a hús- és baromfiágazatban az állategészségügyi státusz miatt, a tejiparban a méret és a márkapozíció miatt, az édességiparban pedig a nagy nemzetközi márkák dominanciája miatt.

A hosszú távú kockázatok között több ismétlődő elem rajzolódik ki, de ezek súlya ágazonként eltér. Az állati ágazatokban az állategészségügyi kitettség meghatározó: a baromfiágazatban a madárinfluenza, a húsiparban az afrikai sertéspestis nem egyszerűen működési zavar, hanem a termékpálya egészét és az exportlehetőségeket átíró strukturális kockázat. A növényi alapú ágazatokban viszont a klímaváltozás, az aszály, az öntözés és a termékszerkezet szűkössége válik meghatározóvá; ez különösen a hűtő- és konzerviparban, illetve részben a malomiparban jelenik meg erősen. A tejágazat ehhez képest inkább a feldolgozási lemaradást, a külpiacon kitettséget és a fogyasztási-kereskedelmi nyomást érzékeli, míg az édességipar leginkább a beszállítói koncentráció, a gyenge belső piacépítési képesség és a beruházási elmaradás fogságában jelenik meg. Vagyis a közös nevező a sérülékenység, de ennek konkrét forrása nem egységes: van, ahol a biológiai kockázat, van, ahol a klíma, van, ahol a túlkapacitás, máshol a termékdiverzifikáció hiánya a döntő.

Összességében elmondható, hogy a vizsgálat nem egy egységesen gyenge, hanem egyenetlenül modernizálódó, számos ponton kifejezetten erős részterületekkel rendelkező, ugyanakkor szerkezeti sérülékeny magyar élelmiszeripart vázol fel. A legfontosabb közös kihívások összegzése a következőképpen foglalható össze: a mérethatékonyság és a piaci szerkezet késleltetett rendeződése; az ipari inputoktól és az energiaáraktól való erős függés; a munkaerőhiány és a késleltetett automatizáció; a változó, gyakran költségnövelő szabályozási környezet; valamint az a támogatási függés, amely nélkül számos fejlesztés nem valósulhatna meg, de önmagában nem pótolja a szerkezeti versenyképességet. Azokban az esetekben, ahol az intézményi koordináció, a termékpálya-szintű integráció és a világos fejlesztési logika erősebb, ott a jövőkép is kedvezőbb. Ezzel szemben, ahol a piac szűk, a termékportfólió korlátozott, a beruházási lehetőségek gyengék, és a beszállítói vagy kiskereskedelmi erőfölény nagyobb mértékű, ott a fejlődés feltételei lényegesen szűkebbek. A vizsgálat eredményei szerint a magyar élelmiszeripar legnagyobb szerkezeti kihívása jelenleg nem az egyszerű kapacitásbővítés, hanem a hatékonyabb, jobban integrált, technológiailag korszerűbb és szabályozási oldalról kiszámíthatóbb működési környezet kialakítása.

# IRODALOMJEGYZÉK

**FAO (2022):** <https://www.fao.org/newsroom/detail/FAO-Food-Price-Index-hits-a-six-month-low-in-July/zh> letöltés: 2026.04.08.

**Világbank (2015):** [https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Research/PRN01\\_Mar2015\\_Oil\\_Prices.pdf?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Research/PRN01_Mar2015_Oil_Prices.pdf?utm_source=chatgpt.com)

**FAO (2022a):** [https://www.fao.org/fileadmin/user\\_upload/faoweb/2022/Extraordinary-Meeting-G7-Agriculture-Ministers.pdf?utm\\_source](https://www.fao.org/fileadmin/user_upload/faoweb/2022/Extraordinary-Meeting-G7-Agriculture-Ministers.pdf?utm_source), letöltés: 2026. 04. 08.

**FAO (2022b):** [https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/01ea6734-11af-4fa8-875a-596af6fa49f6/content?utm\\_source](https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/01ea6734-11af-4fa8-875a-596af6fa49f6/content?utm_source)

# ÁBRÁK JEGYZÉKE

<b>1. ábra</b>	Az egy főre jutó GDP néhány környező országban, 2021-es USD-ben mérve, inflációval és vásárlóerő-paritással korrigálva .....	6
<b>2. ábra</b>	Az Európai Unió tagállamainak kumulálát pénzügyi mérlege az Unióval 2004-2024. . . . .	7
<b>3. ábra</b>	A támogatottság átlagos szintje az EU néhány tagállamában a GDP %-ában (2004-2024) ..	8
<b>4. ábra</b>	Az EU-ból érkezett támogatások aránya a magyar GDP %-ában .....	8
<b>5. ábra</b>	A mezőgazdaság működésének néhány sajátossága .....	9
<b>6. ábra</b>	Az EU-támogatások szerepe a mezőgazdasági termelők jövedelméből .....	10
<b>7. ábra</b>	A magyar mezőgazdaságban működő vállalkozások száma .....	11
<b>8. ábra</b>	A magyar mezőgazdaság termelési értékének szerkezete .....	12
<b>9. ábra</b>	A sertésenyésztés önköltsége .....	13
<b>10. ábra</b>	A regionális különbségek növekedése az egyes megyék fejlettségi szintjének eltérései alapján az EU csatlakozást követő időszakban.....	13
<b>11. ábra</b>	A feldolgozottsági fok növekedésével romlanak piaci pozícióink .....	14
<b>12. ábra</b>	A reál-kamatlábak változása .....	15
<b>13. ábra</b>	A betéti és a hitelkamatok különbsége .....	15
<b>14. ábra</b>	A banki finanszírozás kockázati prémiuma (a hitelkamat és az államkötvények hozamának különbsége) .....	16
<b>15. ábra</b>	A forint reál-effektív árfolyamának változása .....	16
<b>16. ábra</b>	Az ipari villamos -energia és a gáz ára EU-s összehasonlításban.....	17
<b>17. ábra</b>	A Húsfeldolgozás, tartósítás nagyvállalatok ROA mutatója .....	25
<b>18. ábra</b>	A Húsfeldolgozás, tartósítás kkv ROA mutatója .....	26
<b>19. ábra</b>	A Húsfeldolgozás, tartósítás (TEÁOR 1011) kkv-k és nagyvállalatok ROE mutatója ..	27
<b>20. ábra</b>	A Húsfeldolgozás, tartósítás (TEÁOR 1011) kkv likviditási mutatója.....	27
<b>21. ábra</b>	A Húsfeldolgozás, tartósítás (TEÁOR 1011) kkv likviditási mutatója .....	28
<b>22. ábra</b>	A baromfihús feldolgozó nagyvállalatok haszonkulcs mutatója (%), 2014 - 2024 között.....	29
<b>23. ábra</b>	A baromfihús feldolgozó KKV-k ROA mutatója (%), 2014 - 2024 között .....	29
<b>24. ábra</b>	A baromfihús feldolgozó nagyvállalatok ROA mutatója (%), 2014 - 2024 között ....	30
<b>25. ábra</b>	A baromfihús feldolgozó nagyvállalatok ROE mutatója (%), 2014 - 2024 között ....	30
<b>26. ábra</b>	A baromfihús feldolgozó nagyvállalatok ROE mutatója (%), 2014 - 2024 között .....	31
<b>27. ábra</b>	A baromfihús feldolgozó nagyvállalatok likviditási rátája 2014 - 2024 között.....	31
<b>28. ábra</b>	A tejtermékgyártó (TEÁOR 1051) KKV-k és nagyvállalatok ROA mutatója.....	39

<b>29. ábra</b>	A tejtermékgyártó (TEÁOR 1051) KKV-k és nagyvállalatok ROE mutatója . . . . .	40
<b>30. ábra</b>	A tejtermékgyártó (TEÁOR 1051) KKV-k és nagyvállalatok haszonkulcs mutatója . .	40
<b>31. ábra</b>	A tejtermékgyártó (TEÁOR 1051) nagyvállalatok likviditási rátája . . . . .	41
<b>32. ábra</b>	A tejtermékgyártás (TEÁOR 1051) KKV-k és nagyvállalatok tőkeáttétel mutatója . . .	41
<b>33. ábra</b>	TEÁOR 1071-es szakágazat (kenyér, friss pékárú gyártása) ROE mutatójának alakulása 2014 - 2024 között kkv-k esetében . . . . .	49
<b>34. ábra</b>	TEÁOR 1071-es szakágazat (kenyér, friss pékárú gyártása) ROE mutatójának alakulása 2014 - 2024 között nagyvállalatok esetében . . . . .	49
<b>35. ábra</b>	TEÁOR 1071-es szakágazat (kenyér, friss pékárú gyártása) ROA mutatójának alakulása 2014 - 2024 között nagyvállalatok esetében . . . . .	50
<b>36. ábra</b>	TEÁOR 1071-es szakágazat (kenyér, friss pékárú gyártása) likviditási mutatójának alakulása 2014 - 2024 között nagyvállalatok esetében . . . . .	51
<b>37. ábra</b>	TEÁOR 1071-es szakágazat (kenyér, friss pékárú gyártása) likviditási mutatójának alakulása 2014 - 2024 között kkv-k esetében. . . . .	51
<b>38. ábra</b>	TEÁOR 1071-es szakágazat (kenyér, friss pékárú gyártása) haszonkulcs mutatójának alakulása 2014 - 2024 között kkv-k esetében. . . . .	52
<b>39. ábra</b>	TEÁOR 1071-es szakágazat (kenyér, friss pékárú gyártása) haszonkulcs mutatójának alakulása 2014 - 2024 között nagyvállalatok esetében . . . . .	53
<b>40. ábra</b>	A növényolaj gyártó nagyvállalatok ROA % . . . . .	58
<b>41. ábra</b>	A növényolaj-gyártás (TEÁOR 1041) nagyvállalatainak ROE mutatója, n=4. . . . .	59
<b>42. ábra</b>	A növényolaj-gyártás (TEÁOR 1041) nagyvállalatainak likviditási rátája, n=4. . . . .	59
<b>43. ábra</b>	A növényolaj-gyártás (TEÁOR 1041) nagyvállalatok haszonkulcsa . . . . .	60
<b>44. ábra</b>	A növényolaj-gyártás (TEÁOR 1041) nagyvállalatok tőkeáttétel mutatója, n=4 . . . .	60
<b>45. ábra</b>	A hobby állateledel gyártó kkv-k és nagyvállalatok likviditási rátája 2014 és 2024 között. . . . .	62
<b>46. ábra</b>	A hobby állateledel gyártó nagyvállalatok ROA mutatója 2014 és 2024 között. . . .	62
<b>47. ábra</b>	A hobby állateledel gyártó kkv-k ROE mutatója 2014 és 2024 között. . . . .	63
<b>48. ábra</b>	A hobby állateledel gyártó nagyvállalatok ROE mutatója 2014 és 2024 között. . . .	63
<b>49. ábra</b>	A hobby állateledel gyártó nagyvállalatok haszonkulcs mutatója 2014 és 2024 között. . . . .	64
<b>50. ábra</b>	Az üdítőital- és ásványvíz-gyártó nagyvállalkozások likviditási mutatója 2014- 2024 között. . . . .	65
<b>51. ábra</b>	Az üdítőital- és ásványvíz-gyártó KKV-k ROE % mutatója 2014- 2024 között. . . . .	66
<b>52. ábra</b>	Az üdítőital- és ásványvíz-gyártó nagyvállalatok ROE % mutatója 2014- 2024 között. . . . .	66

<b>53. ábra</b>	Az üdítőital- és ásványvíz-gyártó nagyvállalatok ROA % mutatója 2014- 2024 között.....	67
<b>54. ábra</b>	Az üdítőital- és ásványvíz-gyártó nagyvállalatok haszonkulcs mutatója 2014- 2024 között.....	67

## TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

<b>1. táblázat</b>	Az egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték termelés az EU élelmiszeriparában és vásárlóerő-paritással korrigálva .....	18
<b>2. táblázat</b>	A magyar élelmiszeripar pozíciója az európai összevetés tükrében .....	19
<b>3. táblázat</b>	Az Európai Unióban működő vállalkozások megoszlása a foglalkoztatottság szempontjából néhány magyar szempontból különösen releváns, vagy hazánkkal összemérhető EU tagállamban.....	20
<b>4. táblázat</b>	Az Európai Unió élelmiszeriparában működő, különböző méretű vállalkozások megoszlása a nettó árbevétel alapján néhány magyar szempontból különösen releváns, vagy hazánkkal összemérhető EU tagállamban (millió Euró) .....	21
<b>5. táblázat</b>	Az egy foglalkoztatottra jutó árbevétel az Európai Unió élelmiszeriparában működő, különböző méretű vállalkozásokban néhány, magyar szempontból különösen releváns, vagy hazánkkal összemérhető EU tagállamban (ezer Euró).....	22
<b>6. táblázat</b>	A méret és a munkaerő-termelékenység (ezer Euró/fő) néhány, Magyarország szempontjából releváns ország és hazánk húskészítmény-gyártó.....	24
<b>7. táblázat</b>	A méret és a munkaerő-termelékenység (ezer Euró/fő) néhány, Magyarország szempontjából releváns ország és hazánk tejfeldolgozó .....	37
<b>8. táblázat</b>	A méret és a munkaerő-termelékenység (ezer Euró/fő) néhány, Magyarország szempontjából releváns ország és hazánk malomiparában .....	44
<b>9. táblázat</b>	A méret és a munkaerő-termelékenység (ezer Euró/fő) néhány, Magyarország szempontjából releváns ország és hazánk sütőipari szektorában.....	48
<b>10. táblázat</b>	A méret és a munkaerő-termelékenység (ezer Euró/fő) néhány, Magyarország szempontjából releváns ország és hazánk gyümölcs-és zöldségfeldolgozó szektorában....	54
<b>11. táblázat</b>	A vállalkozások száma a különböző méretkategóriákban.....	57
<b>12. táblázat</b>	A méret és a munkaerő-termelékenység (ezer Euró/fő) néhány, Magyarország szempontjából releváns ország és hazánk takarmánygyártó-iparában.....	61
<b>13. táblázat</b>	A méret és a munkaerő-termelékenység (ezer Euró/fő) néhány, Magyarország szempontjából releváns ország és hazánk italiparában.....	64

A kiadvány az Agrárminisztérium agrárágazati civil szervezeteket támogató pályázatának 2025. évi kiírásának keretében készült.

**fész**  
1989

**MATE**



AGRÁRMINISZTÉRIUM