

## A hazai tógazdasági haltermelésből származó ponty és busa komplex árelemzése

Szűcs István

Debreceni Egyetem AGTC GVK, Debrecen

### Kivonat

A termelési értékre és ezen keresztül az elérhető nettó jövedelemre ható tényezők közül a legfontosabb a mindenkori értékesítési ár alakulása. A hazai előállítású ponty és busa legnagyobb része élőhalként vagy elsődleges feldolgozást követően kerül kereskedelmi forgalomba. Az élőhal ára rendszeresen ingadozik a kereslet-kínálat függvényében, de szezonálisan és tájegységenként is jelentős szórást mutat. Mivel a hazai halászati ágazat legfontosabb „kenyérhala” a ponty és a busa, ezért e két halfaj értékesítési árának az alakulása alapvetően befolyásolja az ágazat jövedelemtermelő képességét.

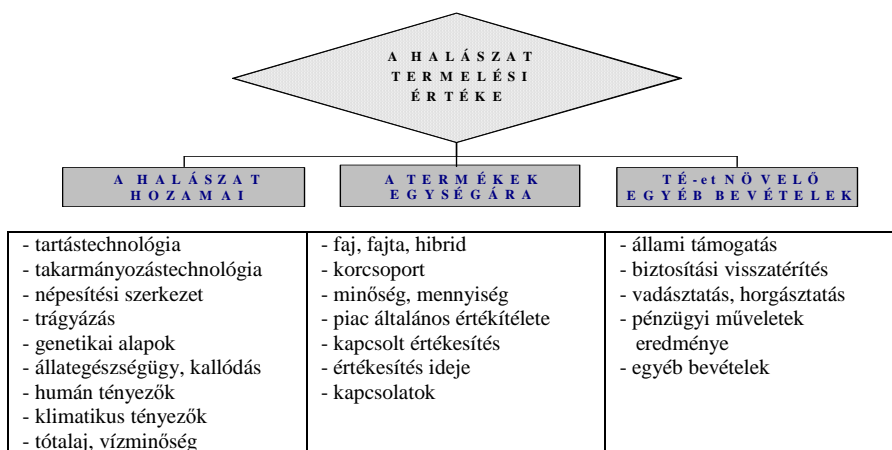
Az elmúlt 30 évben különböző mértékben változtak a legfontosabb tógazdasági halfajunknak, a pontynak az abszolút és relatív termelői és fogyasztói árai, illetve ezek egymáshoz viszonyított arányai. Megállapítható, hogy a fogyasztói árak sokkal nagyobb mértékben növekedtek, mint a termelői árak, vagyis az „árolló” szinte folyamatosan nyílik. Ez egyben azt is jelenti, hogy a fogyasztókkal „elfogadtatott” magasabb árból származó többletjövedelem elsődlegesen a kiskereskedelmi szférában csapódik le.

Az értékesítési árak vonatkozásában a legtöbb hazai haltermelő – mint relatíve kisméretű piaci szereplő –, árelfogadó magatartást követ a piacon, vagyis áraival nem tudja jelentősen befolyásolni a hazai ponty és busa árakat. Van azonban az ágazatban néhány olyan nagy termelési potenciállal és egyben jelentős piaci részesedéssel bíró vállalkozás, amely árváltoztatásával az egész országban kialakult árat egyik napról a másikra képes befolyásolni. Az esetleges árcsökkenés, amely keresleti oldalról nem feltétlenül indokolt, kedvezőtlenül érintheti a termékpálya többi szereplőjét, így jelentős jövedelemtől eshet el a halászati ágazat egésze. Ez – a liberális elvű piacgazdaságban elfogadott és gyakran tetten érhető – piaci magatartás az utóbbi években komoly vitákat okozott a termékpálya piaci szereplőinek körében. A klasszikus kapitalizmus virágkorában alakult ki az árkartell intézménye, mely megpróbálta kiiktatni a keresleti és kínálati viszonyok miatt kialakuló esetleges drasztikus árcsökkenést. Nem szabad azonban megfeledkezni arról, hogy az árkartell sérti a versenysemlegesség elvét. Megvizsgálva a hazai halértékesítés és áralakulás helyzetét megállapítható, hogy a termékpálya értékesítési szempontból a korai kapitalizmus időszakára jellemző rendszerben működik és csak nehézkesen képes megfelelni a kor kihívásainak.

**Kulcsszavak:** ponty/busza kereslet-kínálat; ponty és busa ár; áringadozás; fogyasztói és termelői ár; árolló

## Bevezetés

A pontyos tógazdaságokban évente előállított termelési érték az esetek többségében megegyezik az árbevétellel, vagyis az értékesített termék hozamának és a termék egységárának szorzatával. A termelési érték vizsgálatát azonban három oldalról célszerű megközelíteni. Az egyik a hozamokkal összefüggésben, a másik a hozamtartalommal nem bíró egyéb termelési érték növelő bevételek (pl. támogatások, biztosítási visszatérítés, stb.) viszonylatában és nem utolsósorban az értékesítési árak felől (1. ábra).



Forrás: SZÚCS, 2002

**1. ábra** A tógazdasági haltermelés termelési értékét meghatározó tényezők rendszere

A halászat hozamait az ésszerűség határain belül érdemes fokozni, de csakis addig a pontig, amíg ez egyben a jövedelemtömeg (nettó jövedelem) növekedését is jelenti. Itt is igaz az a törvényszerűség, mely szerint általában nem a maximális hozamhoz tartozik a nettó jövedelem maximuma. A hozamok növelésének vannak többletköltséget jelentő és azt nem igénylő eszközei, melyet érdemes szem előtt tartani. A többletköltséget igénylő hozamnövelés (pl. takarmányozás, trágyázás, vízpótlás, stb.) jövedelemre gyakorolt hatását mindig vizsgálni kell, és ezt figyelembe véve okszerűen indokolt dönteni az alkalmazásáról. A többletköltséget nem jelentő hozamfokozás (pl. helyes népesítési arány, megfelelő érdekeltségi rendszer, szakértelem, stb.) alapvetően a szakmai intelligencia és hozzáállás kérdése, a természetes kockázati tényezőkön túl.

A termelési értékre ható tényezők közül talán a legfontosabb a mindenkori értékesítési ár alakulása, mivel ez az a terület, amelyre általában a legkisebb ráhatása van a tógazdának, mivel a hazai tógazdasági haltermelők többsége kénytelen árelfogadó magatartást követni a piacon. A haltermésünk legnagyobb része élőhalként kerül kereskedelmi forgalomba. A nagybani értékesítési árak a ponty és a növényevők esetében kisebb, míg a ragadozóknál nagyobb szórást mutatnak. Nagyon gyakori, hogy kis mennyiségben rendelkezésre álló ragadozó halfajokat árukapcsolás kialakítására használja fel a kereskedelmi gyakorlat.

## A hazai piacokon megjelenő ponty áralakulása

Az élő ponty ára ingadozik a kereslet-kínálat függvényében, szezonálisan, de tájegységenként is jelentős szórást mutat. Az ország egyes részein az egy főre jutó éves halhús és azon belül a ponty fogyasztása három - négyszerese is lehet az országos átlagnak (Baja, Paks, Mohács, stb.), így különböző értékítéletű és ellátottságú piacokról is beszélhetünk. A fogyasztói ponty árak általában 30-35%-kal magasabbak, mint a nagybani értékesítési árak. Az ivadékok áráiról elmondható, hogy a ponty esetében az egynyaras ivadék ára mintegy 30-40%-kal, míg a kétnyaras ivadék ára kb. 20-30%-al haladja meg az étkezési hal árait.

A tógazdasági termelés szempontjából legfontosabbak az egyes halfajok, őszi nagybani átlagos értékesítési árai, mivel a hozamok legnagyobb részben ekkor értékesülnek. A nyári halárak a legmagasabbak, melyek akár 20-30%-kal is meghaladhatják az adott évi őszi halárakat.

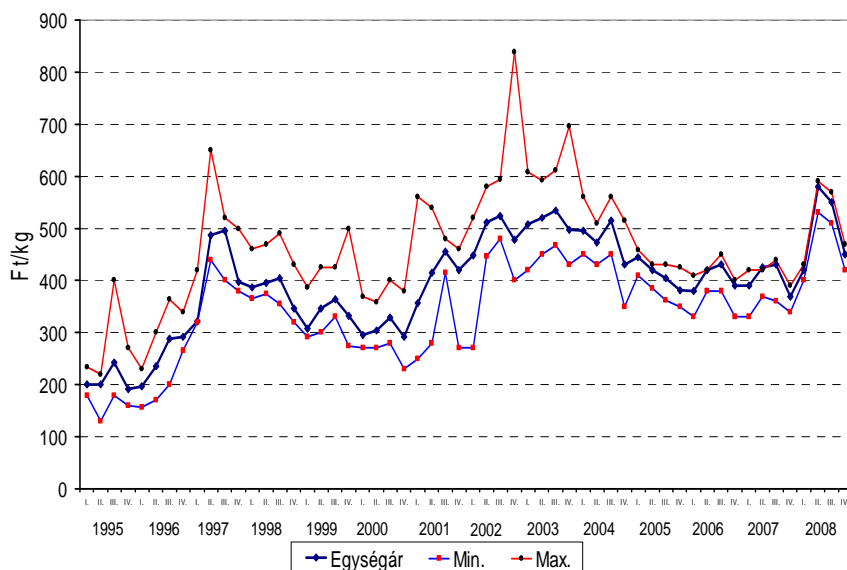
Ha megpróbáljuk meghatározni a legfontosabb étkezési ponty és busa árszintjére ható tényezőket, azt tapasztaljuk, hogy rendkívül tág a kör és ezek között megtalálhatóak közvetlenül és közvetve ható tényezők is. Ismerve a hazai helyzetet a legfontosabb ilyen tényezők az alábbiak:

- keresleti és kínálati viszonyok, elérhetőség, kínálat módja;
- versenyző és helyettesítő termékek (pl. baromfi hús) kereslete és árszínvonala;
- állategészségügyi, higiéniai botrányok (múlt/jelen/jövő);
- vízszennyezések + ezek sajtóvisszhangja;
- HUF / EUR árfolyam alakulása (export / import);
- meghatározó ágazati szereplők piaci magatartása;
- „kvázi normatív” módon járó támogatások (AKG) nagyságrendje;
- szokások, hagyományok, évszakok, ünnepek;
- általános életszínvonal  $\Leftarrow$  gazdasági válság;
- reklám, promóció és divat.

Ha meg akarjuk fogalmazni a legfontosabb árpolitikai célkitűzéseket az ágazatban, akkor azt mondhatjuk, hogy az egyik legfontosabb az, hogy (1) a fogyasztók számára méltányos és elfogadható áron kínált biztonságos és nyomon követhető ponty, mint élelmiszer jelenjen meg a piacon. Ugyanakkor az is alapvető fontosságú, hogy olyan árnak kell jelen lennie a piacon, amely (2) a haltermelők számára társadalmilag is elfogadható jövedelmet és ezen keresztül életszínvonalat biztosít. Az ágazati szereplők számára fontos (3) a piac relatív stabilitása, minimális árkilengések biztosítása egy adott időszakon belül, amely együttvéve kiszámíthatóságot és termelési biztonságot garantál. Nem szabad azonban megfeledkeznünk arról, hogy Magyarországon ún. ármeghatározó és árelfogadó magatartást követő piaci szereplők is jelentős mértékben alakítják a napi és heti árakat. A nagyobb méretű és egyben nagyobb árualappal rendelkező mintegy 7-8 gazdaság az, akik az áralakító/ármeghatározó kategóriába sorolható.

A 2. ábra 1995-től 2008. évvel bezárólag ábrázolja az étkezési ponty termelői árának (tóparti ár) alakulását. Erről az ábráról több következtetést is levonhatunk. Az egyik az, hogy a 2000-es évek közepén, gyakorlatilag a 10 évvel azelőtti árszínvonallal találkozhatunk, miközben a termelési költségek (takarmány, vízdíj; munkabérek; stb.) jelentős mértékben növekedtek, tehát egyenes következmény a jövedelmezőség romlása. Ez sok esetben azt jelentette, hogy a tógazdák a javítási

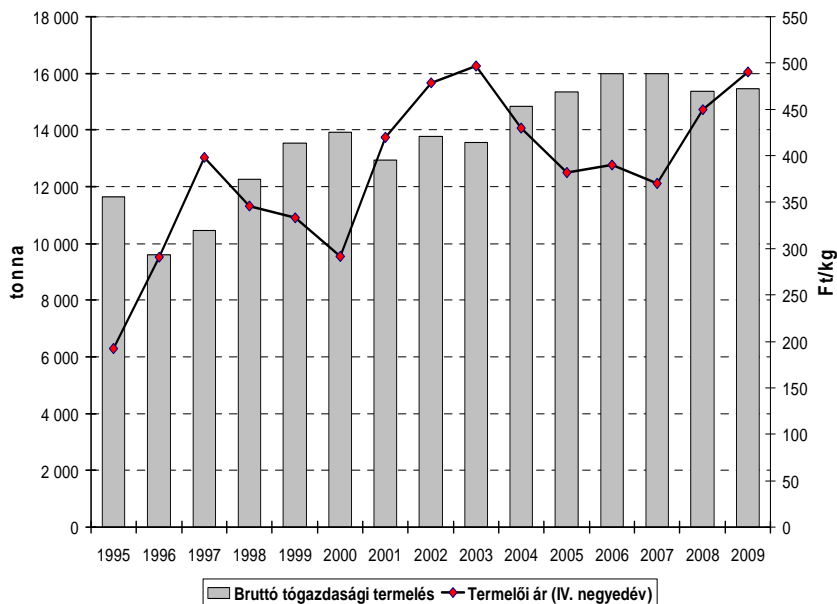
karbantartási munkálatokon spóroltak, vagyis rendre elmaradtak a tőrekonstrukciók. Az is megfigyelhető, hogy a maximum és minimum értékek közötti eltérések a 2000-es években csökkentek, vagyis a relatíve árstabilitás megvalósult a piacon. Ezt azonban elsősorban a multinacionális kiskereskedelmi láncok agresszív árpolitikája eredményezte. A gond elsősorban nem a stabilitással, hanem az árszínvonalal van. Például 2007. évben rendkívül magasak voltak a takarmányárak, így jelentős mértékben emelkedett a ponty önköltsége, de ezt a ponty ára nem igazán követte. Ne tévesszen meg senkit, a magas nyári halár, mert a lehaláztatott étkezési ponty legnagyobb mennyisége nem ezen az áron értékesült, hanem a IV. félévben, azaz az őszi/téli időszakban. Ha alaposabban megvizsgáljuk a 2. ábra adatait, akkor azt is láthatjuk, hogy a tavasz/nyári ponty árak rendre meghaladják az őszi/téli halárakat, de ez a különbség az idő előrehaladtával egyre kisebb. A jelenlegi termelési költségek ismeretében elmondhatjuk, hogy amennyiben elfogadható jövedelem-színvonalat akarunk viszont látni az ágazatban, és azt akarjuk, hogy a tógazdasági haltermelés természetvédelmi, társadalmi funkciója is érvényesüljön, ahhoz stabilan 580 Ft/kg körüli tóparti ponty árra lenne szükség.



(Forrás: HALTERMOSZ, 1996-2009)

**2. ábra** Az étkezési ponty termelői árának alakulása (1995-2008)

A 3. ábrán egymás mellett került ábrázolásra a tógazdasági ponty megtermelt mennyisége és annak átlagos értékesítési ára. Nagyon jól megfigyelhető az a klasszikus összefüggés, hogy amikor kicsi hiány volt a piacon, akkor azonnal emelkedett a ponty értékesítési ára, és amikor egészen kicsi többlettermelés volt akkor pedig azonnal kissé túlereagálva a helyzetet, esni kezdtek az árak.



(Forrás: HALTERMOSZ, 1996-2009)

**3.ábra** A tógazdasági ponty termelésének és tóparti értékesítési árának alakulása (1995-2009)

A haltermelőnek alapvető érdeke a minél magasabb értékesítési ár elérése, viszont a kereskedői és feldolgozói érdek ennek éppen az ellenkezője. A „piaci ponty” a termelő szférában végtermékként, míg a kereskedelmi és feldolgozói szférában áruként, illetve alapanyagként jelenik meg. A pontyra vonatkozóan a kereskedőknek, vagyis a fogyasztóknak és feldolgozó iparnak kereslete van, míg a termelőket kínálatukkal tudjuk jellemezni. A ponty keresleti függvénye a ponty fizetőképes keresletének mennyiségét fejezi ki a ponty felvásárlási árának függvényében, míg a kínálati függvény azt fejezi ki, hogy a termelők a pontyból milyen mennyiséget kínálnak eladásra a különböző árak mellett.

A keresleti függvény egyik pontja azt pl. fejezi ki, hogy 580 Ft-os kilónkénti felvásárlási árakon évi mintegy 8 ezer tonna ponty adható el. A függvénynek ettől a ponttól jobbra lévő szakasza jelzi például, hogy 460 Ft-os áron a keresett mennyiség lényegesen nagyobb lenne. Tehát elmondhatjuk, hogy a ponty árának növekedése csökkenti a keresett mennyiséget, míg az ár csökkenése ezzel ellentétes hatású, azaz növekszik a keresett mennyiség. Láthatjuk, hogy az árváltozásnak markánsan megjelenő következménye van, azaz megváltozik a keresett mennyiség, vagyis elmozdultunk a keresleti függvényen. Ebben az esetben nem a kereslet változott meg, mert az más okok következménye. A keresletváltozás akkor következik be, ha változatlan árakon növekszik, vagy csökken a ponty keresett mennyisége, azaz a keresleti függvény eltolódik. Ez leggyakrabban akkor következik be, ha megváltozik a ponty iránti fizetőképes kereslet, vagyis módosul az általános életszínvonal, vagy valamilyen tényező hatására megváltozik a fogyasztók ízlése (pl. reklámok, stb.). Ekkor változatlan árakon is több, vagy kevesebb a keresett mennyiség attól függően, hogy milyen irányú volt a változás.

A kínálati függvény alakja és helyzete a termelők számától, illetve a ponty eladási árának és ráfordításainak a viszonyától függ. Az utóbbit a termelés technológiája és az inputtényezők (pl. takarmány, stb.) ára határozza meg. A kínálati függvény, jellemzően jobbra emelkedik a termék árának növekedésével. Változatlan ráfordítások mellett ugyanis, a magasabb értékesítési ár ösztönzi a termelőket a kínálat fokozására. Tehát az árak csökkenésével, csökken a kínált ponty mennyiség, viszont az árak növekedésével ez éppen ellentétes.

A két függvénynek van egy közös pontja, amikor a ponty keresett és kínált mennyisége pontosan megegyezik, tehát a piac egyensúlyban van. Azt a piaci árat, amikor a termék, esetünkben a ponty keresett és kínált mennyisége megegyezik egyensúlyi árnak vagy piactisztító árnak nevezzük. A piactisztító ár elnevezés a gazdaság racionális reakciójára utal. Amennyiben ugyanis túl magas a ponty felvásárlási ára, akkor olyan termelők is belépnek a piacra, akiknek nincs pl. olcsó jó minőségű takarmányuk, kellő termelési tapasztalatuk, vagyis relatíve magas termelési költséggel dolgoznak. Az ár csökkenése először ezeket a magas költségű pontytermelőket távolítja el a piacról. A piac ilyen értelmű megtisztítása a gazdaság egésze szempontjából előnyös. Tökéletes verseny esetén, hosszabb távon csak az egyensúlyi ár maradhat fenn.

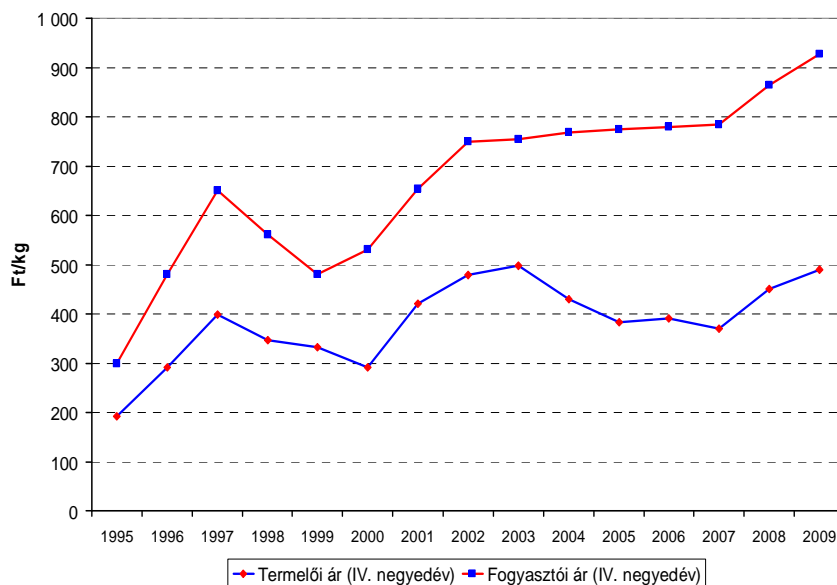
A modell azonban nem jelzi azt a tényt, hogy a kicsi keresleti és kínálati viszonyokhoz történő alkalmazkodáshoz bizonyos reakció időre van szüksége mind a termelőknek, mind a kereskedőknek, illetve fogyasztóknak. Egy rossz beavatkozással (pl. kormányzati) így lehet átmenetileg halbóségból halszűkét, vagyis túltermelésből hiányállapotot létrehozni.

A hazai történések igazolják, hogy a hazai ponty piac rendkívül kicsi puffer képességgel rendelkezik. Egészen kismértékű túltermelés- mely adódhat a kedvezőbb időjárásból-, nagymértékben csökkenti az árakat, mivel az exportértékesítési lehetőségek többé-kevésbé behatároltak és a merev magyar piac nem képes felvenni ezt a kis plusz mennyiséget. Természetesen ennek a fordítottja is igaz, vagyis a gyengébb aszályosabb évek jelentős halhiányt tudnak generálni, amely az értékesítési árakat irreális mértékben el tudja tolni.

Itt kell szólni arról a problematikáról is, amely az utóbbi években komoly vitákat okozott a termékpálya piaci szereplőinek körében, történetesen az, hogy van az ágazatban néhány olyan nagy piaci részesedéssel bíró vállalkozás, amely árváltoztatásával az egész országban kialakult árat egyik napról a másikra képes befolyásolni. Az esetleges árcsökkenés, amely keresleti oldalról nem feltétlenül indokolt, kedvezőtlenül érintheti az ágazat többi szereplőjét, így jelentős jövedelemtől eshet el a halászati ágazat egésze.

A vizsgált időszakban különböző mértékben változtak a legfontosabb tógazdasági halfajunknak, a pontynak a termelői és fogyasztói árai, illetve ezek egymáshoz viszonyított arányai (4. ábra). Megállapítható, hogy a fogyasztói árak sokkal nagyobb mértékben növekedtek, mint a termelői árak, vagyis az „ároló” folyamatosan nyílik. Az 1990-es években még nem alakult ki Magyarországon az a típusú sok esetben az erőfölénnyel való visszaélést is magába foglaló „diktált árpolitika”, amely ma oly jellemző a multinacionális kiskereskedelmi láncok részéről. E szerint van egy kialakult és a fogyasztókkal is elfogadott ára a pontynak, ami időről időre folyamatosan növekszik, miközben az általuk elvárt árrés mértékével csökkentett árat kényszerítik rá a beszállítókra, függetlenül attól, hogy a termelés önköltsége hogyan alakul. A túlzott árverseny a láncok között, valamint a felvásárlási árak jelentős mértékű függetlenedése az önköltségtől mindenképpen a minőség romlását, a bizonytalan eredetű import megjelenését és térnyerését eredményezi. Ez azonban számos élelmiszer-biztonsági, minőségi és

állategészségügyi problémát vet fel, nem beszélve arról, hogy ebben az esetben nem a hazai vidéki térségekben található erőforrásokkal előállított hal az, ami a fogyasztók asztalára kerül. Ez a folyamat ezért vidékfejlesztési szempontból is komoly aggályokat vehet fel. A beszállítók, illetve a pontytermelők első lépésben racionalizálták a termelésüket, igazodva a külső körülményekhez, minimalizálták a költségeiket, de egy határon túl ez már nem lehetséges, különösen akkor, ha bizonyos években hirtelen soha nem látott mértékben növekszik a takarmányok ára (5. ábra), vagy egy aszályos időszak miatt jelentősebb vízköltségekkel és hozamkieséssel kerül szembe az ágazat. A kiskereskedelmi láncok jelenlegi árpolitikája érzéketlen az ilyen helyzetekre.



(Forrás: HALTERMOSZ, 1996-2009)

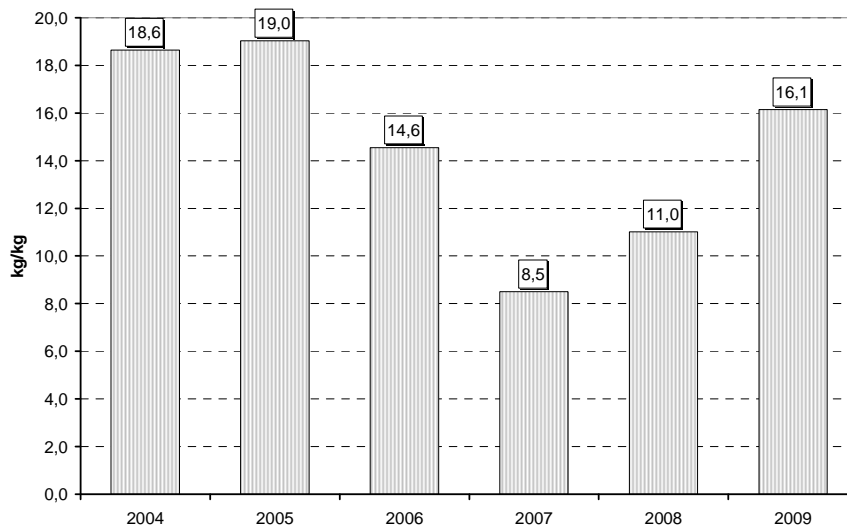
**4. ábra** Az étkezési ponty termelői és fogyasztói árának alakulása (1995-2009)

Egy 2008. évben 1000 mintás kérdőív segítségével lefolytatott országos halfogyasztással kapcsolatos megkérdezés néhány kérdése a fogyasztói árakra is vonatkozott. Az egyik ide kapcsolódó kérdés úgy szól, hogy: (1) rangsorolják – megadott lehetőségek közül – azt a három legfontosabb szempontot, melyeket fontosnak tartanak ponty vásárlása során. A felsorolt 8 szempont (pikkelyes, tükrös; ár; ne lássam, hogy akváriumban szenved; hazai termék; biotermék; a termelő cég ismerete; megemelt omega-3 zsírsavszint) közül, a válaszadók elsődlegesen fontosnak az árat tartották (35,5%), másodlagosan fontos szempontnak azt, hogy hazai termék legyen (25,5%). Összességében tehát, ponty vásárlásakor két szempontot tartanak leginkább szem előtt a vásárlók, az árat és azt, hogy hazai termék legyen.

Az említett felmérés másik kérdése úgy szól, hogy (2) „Megítélése szerint, hány forint lenne realis ár 1kg élő pontyért és 1kg élő afrikai harcsáért?” Az összesített válaszok alapján a ponty esetében az átlag 699 Ft/kg-os, míg az afrikai harcsa esetében 927 Ft/kg-os árat jelöltek meg a válaszadó fogyasztók, mint kis-

kereskedelmi, azaz fogyasztói árat. Nem meglepő módon, a pontyért a magukat kiemelt jövedelmi helyzetűnek vallók fizetnének a legmagasabb árat átlagosan (933,3 Ft/kg), a legkevesebbet pedig a magukat létminimum közelében élők közé sorolók (624,6 Ft/kg). Területi megoszlás szerint a ponty kilogrammjáért a nyugat-dunántúliak fizetnék a legmagasabb árat, (741,1 Ft/kg) és a közép-dunántúliak a legkevesebbet (633,8 Ft/kg), de kiemelendő, hogy ponty vonatkozásában a fővárosiak magasabb árakat határoztak meg, mint a fővároson kívüli válaszadók. Az afrikai harcsa kilogrammja a dél-dunántúli válaszadók szerint a legmagasabb (1 072,3 Ft/kg) és az észak-magyarországi válaszadók szerint a legalacsonyabb (756,5 Ft/kg) (Szücs-Tikász-Kovács; 2008).

Egy jól működő piacgazdaságban a megtermelt termékek esetünkben a ponty önköltsége mindenképpen hatással kell, hogy legyen a kialakult értékesítési árra. Ezt a hatást nem vitatja senki, de annak a realizált mértéke, már elgondolkoztató. A tógazdasági pontytermelés egyik meghatározó költségtétele az anyagköltség és ezen belül is kiemelkedik a takarmány költség. Mivel a tógazdaságokban jellemzően nem keveréktakarmányokat használnak, hanem gabonaféléket: búzát, triticálét, kukoricát, ezért azok mindenkorai áralakulás jelentősen befolyásolja a termelési költségeket. Az 5. ábrán látható, hogy 1 kg ponty tóparti árából hány kg búzát lehet megvásárolni, szintén a termelői árakat alapul véve. Szembeötlő a mintegy 10 kg-os különbség a minimum és maximum értékek között. Ha összevetjük az 5. ábra adatait a 2. ábra adataival láthatjuk, hogy ennek a jelentős költségtételnek a hatása nem, vagy alig jelent meg a ponty értékesítési árában.



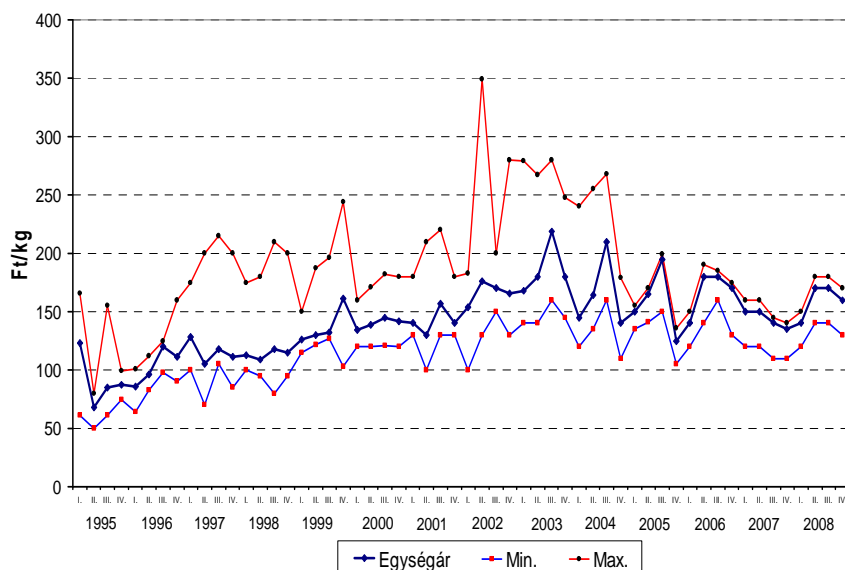
(Forrás: HALTERMOSZ, AKI)

**5. ábra** Hány kg búzát (termelői átlagár) lehet megvenni egy kg ponty termelői árából? (IV. negyedéves ponty ár; búza éves átlagár)



## A hazai piacokon megjelenő busa áralakulása

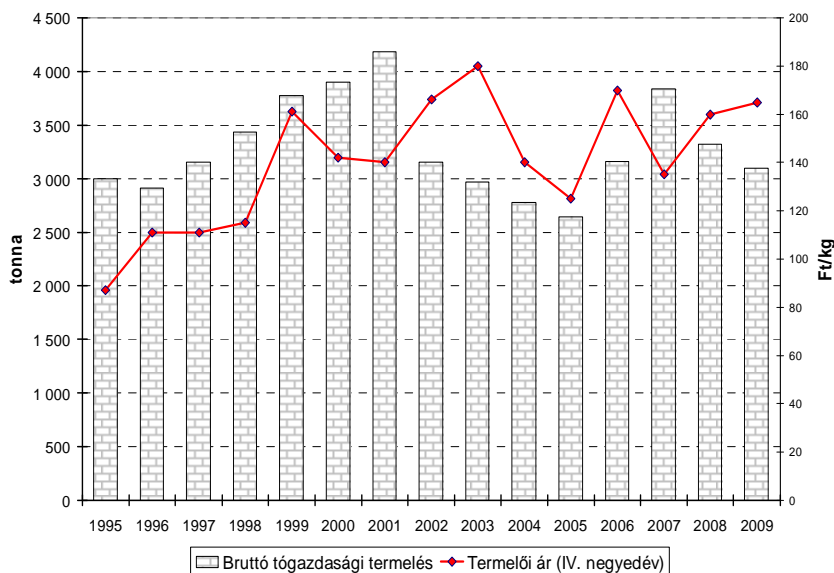
A hazai értékesítés volumene időszakosan jelentős eltéréseket és nagyon különböző áralakulásokat mutat. Egyes években jelentős tételek maradnak a termelőknél, máskor pedig komoly hiány mutatkozik, mely részben köszönhető egyes nagyobb víztározók, holtágak időszakos lehalászásának is. A busa a hazai piacokon nem annyira kedvelt, mint a ponty és az ára is jelentősen alatta marad. A természetes vizekből és főleg a Balatonból is jelentős mennyiség kerül a piacra, de ezek méretben közel sem egységesek, igen gyakoriak közöttük a 20 kg-ot is meghaladó példányok. Ha megvizsgáljuk a 6. ábrát, akkor láthatjuk, hogy a pontyhoz hasonlóan a 2000-es évek második felében az áringadozások mérséklődtek és tartósan beállt a 150-170 Ft/kg körüli értékre. A hazai éves busa termésen túl, a mindenkori busa árat nagymértékben meghatározza a HUF/EUR árfolyam is, mert ebben az esetben jelentős Lengyelországba irányuló exportról is beszélhetünk. Ennek a mennyisége azonban eléggé ingadozó. A 6. ábrán látható maximum árakat leginkább egy/egy export tétel árai eredményezték. A magasabb nyári busa árak itt is kimutathatóak, de messze nem olyan szignifikáns az összefüggés, mint a ponty esetében.



Forrás: HALTERMOSZ, 1996-2009

6. ábra Az étkezési busa termelői árának alakulása (1995-2008)

A 7. ábrán a tógazdaságokban megtermelt busa ára és mennyisége látható, melyről – 1-2 év kivételével – szintén leolvasható az, az összefüggés, hogy a relatív túltermelés az árak eséséhez, míg a relatív hiány az árak emelkedéséhez vezet. Az is fontos összefüggés, hogy amikor a pontynak „jó az ára” akkor a tógazdák, a kombinált népesítési szerkezetben csökkentik a busa arányát, ami a későbbiekben relatív hiányt indukálhat.



Forrás: HALTERMOSZ, 1996-2009

**7. ábra** A tógazdasági busa termelésének és tóparti értékesítési árának alakulása (1995-2009)

### Következtetések, javaslatok

Napjainkban rendkívüli fontossággal bírnak azok az árpolitikai célkitűzések, amelyek szerint olyan árszínvonal biztosítása a cél, amely a fogyasztók számára méltányos és elfogadható, nem vezet a minőség romlásához, a termelők számára legalább a normál profitot biztosítja, lehetővé teszi a rekonstrukciót és a fejlesztéseket és mindezen túlmenően egy piaci kiszámíthatóságot, általános stabilitást is biztosít.

Még a klasszikus kapitalizmus virágkorában alakult ki az árkartell intézménye, mely megpróbálta mérsékelni a keresleti és kínálati viszonyok miatt, és az egyes piaci szereplők egymás közötti versenyéből fakadó esetleges drasztikus árcsökkenést, az ágazati szereplők áregyezségei jelentették a működés alapját. Nem szabad azonban megfeledkezni arról, hogy az árkartell sérti a versenysemlegesség elvét. Megvizsgálva a hazai halértékesítés és áralakulás helyzetét megállapítható, hogy a nagy piaci részesedéssel bíró haltermelők rendre felrúgják az ármegegyezéseket, és ez, valamint az, hogy a kiskereskedelmi láncok egymás ellen játsszák ki a haltermelőket azt eredményezi, hogy a ponty felvásárlási ára évről-évre közel sem nő olyan mértékben, mint amilyen mértékben az indokolt lenne (önköltség, fogyasztói értékítélet, stb.).

A ponty termékpálya értékesítési szempontból a korai kapitalizmus időszakára jellemző rendszerben működik és csak nehézkesen képes megfelelni a kor kihívásainak.

Megoldás lehet termelői szervezetekbe tömörülni, ahol „kvázi intézményesítve” van az árkartell a kis piaci szereplők számára a multinacionális élelmiszer

kiskereskedelmi láncokkal szemben. Másik megoldás lehet egy internet alapú elektronikus aukciós központ létrehozása, ahol adott az egyéni felelősség, átláthatóak a piaci viszonyok és minden termelő korábbi felajánlása és szállítása referencia értékkel bír. Harmadik megoldásként merülhet fel, egy Magyar Hal Kereskedőház létrehozása, ahová a tagok és termelői szervezetek csatlakozhatnak és ezen kerül történik a központosított értékesítés. Ez a megoldás jellemző Ázsia fejlettebb térségeiben, míg a termelői szervezetek, akik a feldolgozással is foglalkoznak, inkább Európában és az USA-ban elterjedtek.

### Irodalomjegyzék

**Agrárgazdasági Kutató Intézet (AKI), 2010.** <http://www.akii.hu>

**HALTERMOSZ, 1999-2009.** „Jelentés a Szövetség és tagjai működésének 1999-2009. évi eredményeiről”, Haltermelők Országos Szövetsége, Budapest

**Szűcs I., Stündl L. és Nábrádi A., 2002.** „A halászati ágazat gazdasági szervezési és piaci kérdései” Mezőgazdasági Szaktudás Kiadó, Budapest, 2002. 1-221 p. ISBN 963 9422 41 X (Szerk.: SZÚCS I.)

## **Complex price analysis for Hungarian pond cultured common carp (*Cyprinus carpio*) and silver carp (*Hypophthalmichthys molitrix*)**

**István Szűcs**

*University of Debrecen, Centre for Agricultural and Applied Economic Sciences,  
Faculty of Applied Economics and Rural Development, Debrecen*

### **Abstract**

The most important factors affecting the production value and – as the result of this – the possible net revenue is the current product price. The majority of the Common carp and Silver carp produced in Hungary is sold as live fish or after primary processing (cleaning, gutting). Due to the demand-supply situation, the price of live fish is regularly changing; moreover it has significant seasonal and regional variance. The key species of the domestic aquaculture are the Common carp and Silver carp, thus the fluctuations of their price is fundamentally influencing the profitability of the sector.

The absolute and relative farm price and retailer price of Common carp – the most important fish specie – was varying with different extent during the last 30 years. The consumer prices were increasing more than the farm and wholesaler price, thus the gap (price scissor) is ever increasing. This also means that the surplus income originating from the higher prices already accepted by the consumers remains in the retail sector.

The majority of the Hungarian fish producers – being relatively small market actors – are accepting the market prices, i.e. they are not able to significantly influence the price of the Common carp and Silver carp with their farm prices. However, there are some larger enterprises with significant production potential and simultaneously significant market share, which are able to influence the prices countrywide from one day to another by changing their farm prices. Decrease in price that is not funded well from the demand side will negatively affect the other actors of the production chain causing income loss for the whole sector. This market behaviour – accepted and often existing in the liberal market economy – initiated serious debates between the stakeholders. Price cartel was first appeared during the thriving classical capitalism, aiming to mitigate the occasionally drastic price decreases because of the current demand-supply situation. It is also important to underline that price cartel is strongly against equality in competition. Examining the situation and tendencies of the domestic fish sales and prices it can be concluded that the production chain is operating similarly to that of the early capitalism and can hardly meet the present challenges.

**Keywords:** *carp/bighead demand-supply and price; price fluctuation; consumer and farm price; price gap*