
A magyar hibridkukorica vetőmag értékesítés lehetőségei Magyarországon 2003-ban

Sedlák Gergő

Debreceni Egyetem Agrártudományi Centrum,
Mezőgazdaságtudományi Kar,
Földműveléstani és Területfejlesztési Tanszék, Debrecen
sedger1@axelero.hu

ÖSSZEFOGLALÁS

Összességében elmondhatjuk, hogy a kukorica terméseredményének és termésbiztonságának fokozásában fontos szerepe van az „adottságainak” megfelelő hibrid kiválasztásának. Külföldi és hazai kutatók úgy vélik, hogy a megfelelő hibrid kiválasztása akár 50%-os arányban is képes befolyásolni a várható terméseredményt.

Az ismertett adatok alapján sajnálatos módon ezen elmúlt két év esetében is azzal kell szembesülnünk, hogy a hazai hibridek megfelelő adottságaiknak ellenére még mindig egy óriási lemaradást tudhatnak magukénak a hibridkukorica vetőmag értékesítési szektorában, hiszen mint korábbi tanulmányok is rávilágítanak, nem elég a megfelelő eredményeket produkálni a kísérletekben és a termelésben, egyéb olyan tényezőkre is komoly erőket kell összpontosítani, amelyek az eladást fellendítik. Ezen erőket egy gyűjtőszóval jól jellemezhetjük: **MARKETING**. Sajnálatos módon ezen előbbi tevékenységek eredményességéhez óriási tökére van szükség, amellyel, főként gyenge piaci helyzetük végett, a magyar nemesítő- és fajtatulajdonos cégek nem rendelkeznek olyan mértékben, mint külföldi vetélytársaik, azonban jelentős fejlődést mutattak a korábbi évekhez képest.

Kulcsszavak: piacméret, piaci szereplők, marketing, hazai fajták, fejlődési lehetőségek

SUMMARY

According to the sales results of the past two years we can draw the conclusion that although the Hungarian hybrids have very good capabilities, they are still in a big disadvantage in the corn seed sales sector, considering other foreign varieties. These above mentioned disadvantages, as published in prior essays, are not because of the variety's low quality, but the lack or little presence of marketing. In order to gain position and market on the seed sales sector in Hungary, a lot more has to be done in the area of advertisement.

Seed advertising is very particular and different from all other types of goods. To make growers familiar with your product, you have to be in continuous contact with them, through field days, exhibitions and presentations, besides the well known and in other areas also used quotidian advertisement methods.

Although Hungarian breeders reach better and better results each year, they still cannot catch up with the multinational companies spending millions of dollars on development and advertising, thanks to their financial position.

Finally we can state that choosing the appropriate variety for our needs and possibilities of land and machinery is of great importance in order to reach the best results we can.

Keywords: market size, market participants, marketing, local varieties, possibilities of development

BEVEZETÉS

Mint tudjuk a kukorica, mint takarmánynövény még mindig az első helyen említendő hazánk viszonylatában, hiszen óriási területeken termesztjük, évről évre kisebb nagyobb változásokkal. A kukorica jövedelmezőségét a nagy termőképesség mellett a hibridek jó vízleadó képessége is meghatározza, ezért ez még inkább arra sarkal minket, hogy az adottságainknak legjobban megfelelő hibrideket válasszuk meg szakmai és közgazdasági kritériumok alapján.

Hazánk várhatóan jövőre az EU tagja lesz, mely alapvetően befolyásolja a magyar mezőgazdaság jövőjét. Az EU kukorica importra szorul, ezért reményeink szerint a Magyarországon termelt kukorica piacon történő elhelyezése nem jelent majd gondot.

Ezen tanulmányom alkalmával, ugyan összehasonlítás és egyéb okok miatt visszanyúlva az előző évi, 2002-es helyzet adataihoz, leginkább az elmúlt, 2003-as szezon sajátosságainak bemutatását tűztem ki célul. A bemutatásra szolgáló adatok segítségével próbálom szemléltetni a kialakult, és mondhatni a korábbi évekhez képest alig módosult piaci pozíciókat, valamint a kompetens hazai fajták fellendülésének lehetőségeit.

1. PIACMÉRET, A JELENLEGI PIACI HELYZET BEMUTATÁSA

A magyarországi hibridkukorica vetőmagpiac évtizedek óta szinte állandó. A vetésterületben az eltérés évenként kevesebb, mint 10%, kivéve néhány kirívó évet, így a Magyarországon eladásra kerülő kukorica vetőmag mennyisége kb. 25.000 t/év. Napjainkban a külföldi nemesítésű hibridek adják Magyarországon a termesztett kukorica 80-85%-át. Mint az 1. táblázat is szemlélteti, az évről évre bekövetkező kis ingadozáson belül az elmúlt két szezon között aránylag nagyobb méretű csökkenés figyelhető meg az értékesítési mennyiségekben. Az alaphelyzet a különböző piaci szereplők között szinte változatlan maradt, azonban bizonyos magyar nemesítő cégek esetében jelentős előrelépés tapasztalható korábbi évekhez képest. Az általam említett fajtatulajdonosok között talán a legjelentősebb előrelépés az Agrárgazdaság Kft. esetében tapasztalható, hiszen a korábbi években (1997-2001) a piaci részesedésük általában a 0,5%-ot sem érte el, míg az idei szezonban értékesített 19.685 zsák hibridkukorica vetőmaggal a jelenlegi piac több mint 2%-át uralják, felzárkózva ezzel a magyar nemesítők között szinte holtversenyben a második helyre.

A 2002-2003-as szezonban értékesített hibridkukorica vetőmag mennyiségei

Nemesítő/Fajtatulajdonos(1)	2002	2003	Összesen(2)
Dupont/Pioneer	404,846	344,291	749,137
Monsanto	272,043	249,267	521,309
Syngenta	161,548	137,507	299,054
Martonvásár	40,955	47,343	88,298
Groupe Limagrain	32,175	35,387	67,562
KWS	19,205	20,783	39,989
GKI	29,483	19,978	49,462
Agrárgazdaság Kft.	7,669	19,685	27,354
Kiskun	18,250	11,785	30,035
Maisadour	11,684	11,629	23,313
Advanta	7,326	8,910	16,236
Vriend B.V., Pop	11,273	6,316	17,589
Crookham Co.	3,705	4,801	8,506
Saaten-Union	11,015	4,492	15,507
Gutwein	3,715	2,016	5,731
Harris Moran Seed Co.	0,169	1,996	2,165
Poljoprivedni Institut	0,876	1,567	2,444
Golden Harvest	0,783	1,166	1,948
Seminis		0,824	0,824
Snowy River Seeds		0,206	0,206
IFS, Inc.		0,110	0,110
S.I.S. Soc. italiana sementi		0,086	0,086
Rustica		0,031	0,031
Asgrow	1,758		1,758
Clause	0,418		0,418
Royal Sluis	1,139		1,139
SGL, Odesa	0,431		0,431
Ismeretlen(3)	5,793	15,734	21,527
Összesen(2)	1 046,260	945,909	1 992,169

Mennyiségek 1000 db 80.000 szemes zsákban kifejezve(4)

Forrás: Kleffmann

Table 1: Sales of hybrid corn seed by breeders in the 2002-2003 season
breeder/variety owner(1), total(2), unknown(3), quantities expressed in 1000 sacks of 80.000 kernels(4)

2. MAGYARORSZÁGI NEMESÍTŐ INTÉZETEK HELYZETE A VETŐMAGPIACON

A piaci szereplők ismertetésénél beszéltünk a multinacionális cégek piaci részesedéséről hazánkban. A nemesítés egy nagyon költséges eljárás és jó eredményeket csak megfelelő technikai felszereltségű intézetekben lehet elérni, melynek működtetésének a legkiválóbb, jól megfizetett szakemberekre van szükség.

A Pioneer, a DuPont céggel együtt éves szinten mintegy 500 millió USA dollárt fordít mezőgazdasági kutatásokra (ebből a Pioneer több mint 180 millió USA dollárt). A Syngenta hasonló méreteket öltő összegeket szán évről évre erre a tevékenységre, mely összegek általában elérik, vagy meghaladják az 500 millió USA dollárt. A Monsanto kicsit kisebb mennyiségű pénzt fordít erre a célra, de ez az összeg így is meghaladja a 100 millió USA dollárt. Ezen előbbi számokhoz viszonyítva a hazai nemesítő cégeknek sajnos csupán ennek töredékét áll módjukban ezen célra fordítani, amely hátrány jelentkezik az eladásokban is.

Az értékesítés növelése érdekében több magyar vetőmagnemesítő- és fajtatulajdonos cég is megkezdte idén a külföldi multinacionális cégek példáját követve a direkt értékesítést, kihagyva az értékesítési láncból a Dealereket. Ezen említett módszer ugyan eleinte nagyobb költséget eredményez a cégek számára, azonban hosszú távon kifizetődő megoldásnak mutatkozik az esetlegesen hezitáló vásárlók körének meggyőzésére, ezzel elérve olyan vásárlókat is, akik eddig nem tőlük vásároltak. Ez nem jelenti azt, hogy a vetőmagnemesítő- és forgalmazó cégek az előbb említett Dealer-i láncszem megkerülése végett nagyobb haszonkulccsal képesek termékeiket értékesíteni, hiszen az állandó versenyhelyzet miatt, illetve a döntéshozatal idején hezitáló gazdák meggyőzése érdekében, sajnálatos módon sokszor az ésszerűség és a szakmai oldal figyelembevételével, az ár a döntéshozatalt leginkább befolyásoló tényező, ami miatt kénytelenek ugyanazokat a kedvezményeket adni a direktbe vásárló gazdáknak, mint amit a Dealer-eknek adnak és aminek általában ők is továbbadják nagy részét a vevőknek.

3. A MAGYAR KUKORICA NEMESÍTŐ INTÉZETEK HIBRIDJEINEK KIEMELKEDŐ TULAJDONSÁGAI

- a., Martonvásári MTA Kutató Intézet – Martonvásár
 b., Gabonakutató Intézet – Szeged
 c., Kiskun Kutató Intézet – Kiskunhalas
 d., Agrárgazdaság Kft. – Debrecen

A fentiekben leírtakban látható, hogy Magyarország klímájának és talajadottságainak

megfelelő hibrideket állítottak elő a magyar nemesítők, amelyet sajnos nem támaszt alá az, hogy továbbra sem képesek a hazai fajták felzárkózni az értékesítési szektorban.

A következőkben, az OMMI által elvégzett kísérletek alapján szeretném még jobban nyomatékosítani a hazai fajták kiváló eredményeit, amely eredmények minden érés csoportban visszaköszönni látszanak (2. táblázat).

2. táblázat

Kisparcellás fajtaösszehasonlító kísérletek eredményei, 2003
 (FAO 300-as csoport)
 (Felsorolás a termésátlagok növekvő sorrendjében)

Kísérleti sorszám(1)	Fajták(2)	Elismerés éve(3)	Szemtermés, t/ha(4)	%(5)	Betak. szemnedvesség, %(6)	Eltérés(7)	50% nővir. dátuma(8)
11	Kiskun 4337	1997	8,48	90,40	21,45	2,21	76
4	Relax	2001	8,55	91,10	17,25	-1,99	72
21	Dáma	2001	8,73	93,00	17,79	-1,45	69
6	Saturnus	1999	8,74	93,10	18,75	-0,49	66
10	Kiskun 4320	1998	8,85	94,30	21,30	2,06	76
24	DeKalb 386	1995	8,89	94,70	17,80	-1,44	69
9	Kiskun 4330	1996	8,94	95,30	19,09	-0,15	69
12	Kiskun 4291	2001	8,94	95,30	19,69	0,45	68
33	Tempico	2001	8,94	95,30	18,93	-0,44	68
2	Ella	1998	9,06	96,60	20,49	1,25	68
26	DK 366	1999	9,08	96,80	18,97	-0,86	67
14	Goldaris	1997	9,10	97,00	20,59	1,35	68
19	OUZO	2002	9,14	97,40	18,01	-1,23	69
39	Kanada	1999	9,17	97,70	18,36	-0,88	67
15	KWS 353	1998	9,18	97,80	20,73	1,49	67
34	Furio SC	1991	9,24	98,50	19,75	0,51	70
36	Peso	1997	9,33	99,40	19,31	0,07	70
17	KWS 383	2001	9,41	100,30	19,36	0,12	69
22	Mv TC 277	2002	9,47	100,90	18,89	-0,35	67
13	Kiskun 4343	2002	9,56	101,90	19,31	0,07	69
38	Pelican	1998	9,58	102,10	19,97	0,73	68
8	Sírius	2002	9,60	102,30	18,19	-1,05	71
18	KWS 381	2002	9,72	103,60	19,14	-0,10	69
31	PR38K06	2002	9,73	103,70	18,50	-0,74	67
35	Occitan	1993	9,89	105,40	19,50	0,26	70
23	Asgrow 043	1994	9,90	105,50	19,58	0,34	70
37	Alpha	1997	10,03	106,90	20,39	1,15	68
29	PR37M81	2000	10,06	107,20	19,20	-0,04	68
25	DK 443	1997	10,19	108,60	19,37	0,13	70
3	Szegedi 352	2002	10,24	109,10	19,64	0,40	67
32	PR38A24	2002	10,32	110,00	19,36	0,12	69
30	PR37M34	2001	10,33	110,10	19,38	0,14	69
20	LG 3362	2002	10,38	110,60	19,86	0,62	69
27	DK 391	2000	10,75	114,60	17,93	-1,31	68
28	DK 440	2001	11,03	117,50	18,70	-0,54	69
Átlag(9)			9,38	100,00	19,24		69

Forrás: OMMI

Table 2: Compared results of small parcel trials, 2003 (Group FAO 300) (Placement of varieties by the growth of yield) trial number(1), variety(2), status year(3), grain yield, t/ha(4), rel.%(5), grain humidity, %(6), differ.(7), 50% silking day(8), average(9)

Mint látható, az eredmények kiválóak, azonban az eladások nem ezt mutatják. Bizonyos fajták esetében, mint pl. a táblázati adatok alapján legnagyobb mennyiséget termő DK 440 és DK 391 az eredmények hasonlóan alakulnak a vetésterületben és az eladásokban egyaránt, hiszen az elmúlt években is a piacvezető fajták között voltak, sőt, a DK440 jelenleg is a hazánkban legnagyobb területen termesztett hibrid. Ezen példákkal ellentétben sajnálatos módon a szintúgy jó eredményeket produkáló szegedi, martonvásári és Kiskun fajták az eladási listák közép- vagy hátsó fertályán találhatóak meg, sőt a Kiskun esetében még a korábbi évekhez képest is jelentős visszaesés tapasztalható az eladásokban, amit a fenti táblázatban ismertetett tavalyi és idei szezonban értékesített zsákok száma is tükröz. (2002-ben értékesített zsákok száma 18.250 db, míg a 2003-ban értékesített zsákok száma csupán 11.785 db.)

4. ALKALMAZOTT FORRÁSOK ÉS METODOLÓGIA

Jelen publikációmban a nemesítő intézetek és a fajtatulajdonosok, valamint a dealerek, integrátorok, az OMMI, a Kleffmann és az AKI piackutató cégek által gyűjtött adatokra támaszkodtam. Azon táblázatokban, ahol kukorica zsákokra vonatkozó adatok találhatóak, ott 80 ezer szem/zsák-os egységekben vannak kifejezve az értékek, 1000 darab értékesített zsákra levetítve.

Igyekeztem tárgyilagosan, a hibrideket nemesítő cégektől függetlenül értékelni az adatokat, de elkerülhetetlen volt, hogy a magyar és a külföldi nemesítésű hibridek eredményeit és piacra jutási lehetőségeit ne hasonlítsam össze és azokból következtetéseket vonjak le.