THE TRANSFORMATION OF THE ACTORS IN GRAIN MARKET DEMAND

KEMÉNYNÉ HORVÁTH, ZSUZSANNA

Keywords: grain market, intervention, cluster analysis, demand side, price deal.

The study introduces the vertical and horizontal restructuring that has taken place in domestic grain demand, and its effects. Using the responses to our questionnaire and deep interviews, it was possible with cluster analysis to typify the actors on the purchase side and to model their price deal decisions. It can be stated that large commercial companies and holding groups are primarily the price leaders on the grain market, which can be explained by their size, storage capacity, logistical facility and strategy. The processors (mill, fodder mixer, seed-corn companies), integrators, small retailers and other companies are price-acceptors on the grain market. The intervention price level significantly influences the price deals and grain market strategies of the actors on the demand side, thereby being one of the possible instigators of their future transformation. Structural changes can be further shaped by conversion to the SPS system and strong grain demand coupled with the appearance of bioethanol producing factories.

A GABONAPIACI KERESLET SZEREPLŐINEK ÁTALAKULÁSA

KEMÉNYNÉ HORVÁTH ZSUZSANNA

Kulcsszavak: gabonapiac, intervenció, klaszteranalízis, keresleti oldal, áralku.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A tanulmány bemutatja a hazai gabona keresletében bekövetkezett vertikális és horizontális átrendeződést és annak hatásait. A kérdőíves megkeresés és a mélyinterjúkból született válaszokat felhasználva, klaszteranalízis segítségével lehetővé vált a felvásárlói oldalon álló szereplők tipizálása, továbbá az áralku döntéseik modellezése. Megállapítható, hogy a gabonapiacon elsősorban a nagy kereskedelmi cégek és holdingok az árvezetők, ami méretükkel, tároló kapacitásaikkal, logisztikai adottságaikkal és stratégiájukkal magyarázható. A feldolgozók (malom, takarmánykeverő, vetőmagos cégek), az integrátorok, kiskereskedők és egyéb cégek árelfogadók a gabonapiacon. Az intervenciós árszint a keresleti oldalon álló szereplők áralkuit, gabonapiaci stratégiáját jelentősen befolyásolja, így a jövőbeni átalakulások egyik generálója lehet. A szerkezeti változásokat az SPS rendszerre való áttérés és a bioetanol-gyártó üzemek megjelenésével párosuló erős gabonakereslet is tovább formálhatja.

BEVEZETÉS

A tanulmányban a búza és a kukorica piaca szerepel. Az elmúlt évtizedekben jelentősen megváltozott a gabonapiaci struktúra, ami egyelőre kezdetleges formában az Unió nagy gabonatermelő országaira jellemző piaci szerkezetre kezd hasonlítani. A horizontális kapcsolatok erősödése a termelők között, és a keresleti oldalon álló piaci szereplők számának csökkenése (a rendszerváltás előtti és csatlakozás utáni elaprózott, bonyolult struktúrához képest) egyszerűbb és egyben egységesebb gabonapiaci szerkezetet és piacosabb viselkedést jelez. A világot átszövő nemzetközi vállalatok megjelenése és számuk növekedése hazánkban is a globalizálódás felé mutat, így az egyszerűsödésen túl a gabonaárak egységesedése felé hat.

TÖRTÉNETI ÁTTEKINTÉS

A hatvanas évek elején a gabonafélék felvásárlására és értékesítésére kizárólagosan az 1962-ben megalakult *Gabona Tröszt (Malomipari és Terményforgalmi Tröszt)*[1] volt jogosult. A gabonát hatósági beavatkozással osztották el a felhasználók, a kül- és belkereskedelmi szereplők között, jórészt kizárva a piaci automatizmusokat (*Mohácsi, 1990*). A külkereskedelmet az *Agrimpex Külkereskedelmi Vállalat* bonyolította. Az egyes piaci szereplőknek a kötött szabályozás és rögzített árak[2] mellett, eltérő stratégiát folytatva, kevés piaci rés kínálkozott (premixgyártó kapacitások megszerzése). A rögzített árakat, az engedélyezett százalékokon túl, a minőségi paraméterekkel, illetve termény-visszatartási spekulációkkal lehetett befolyásolni. A termékforgalmazásban 1968-ban lényeges változást hozott a többcsatornás értékesítési szisztéma bevezetése és az 1970-ben életbe lépő szabad takarmányforgalmazás rendje. Mindezek hatására a Gabona Trösszttel párhuzamosan működő társulások megerősödtek.

A rendszerváltozást közvetlenül megelőző és a rendszerváltozás időszakában mind a gabonatermelők, mind a feldolgozók helyzetét jelentősen nehezítette a kibontakozó gazdasági válság. Az 1990 utáni pénzhiány sok mezőgazdasági vállalat és feldolgozó csődjét okozta, miközben felértékelődtek az olyan kereskedelmi tevékenységet folytató szereplők, akik rendelkeztek a készletfinanszírozáshoz szükséges tőkével. A szemestermény elosztásáért folyó küzdelemben egyes szereplők a magasabb árakkal, többen a termelési rendszerekhez való kapcsolódással, a külkereskedelmi vállalatok eltérő felvásárlási stratégiával (bizományos és betároló) vagy közvetítői, ügynöki hálózaton keresztül próbálták kiszorítani a piacról a többi szereplőt.

A ’90-es évek közepén, második felében további változások zajlottak, amelyek a felvásárlást, a struktúrát és a piaci szereplők viselkedését egyaránt befolyásolták. A gabonaipar fő tevékenységi köreinek – őrlés, takarmánygyártás és gabonakereskedelem – szétválása után a malomipari termékek gyártása és a takarmánygyártás külön szakágba került (*Guba, 2000*).

Az 1992-es privatizációs hullámot követő, 2003-ig tartó időszakban megindult a sokszereplős felvásárlói piac tisztulása. Jelentős számú, elsősorban kis kapacitással rendelkező, elavult malmot bezártak, sok malmot felvásároltak (és bezártak). Általában is megindult a kon-

[1] A tröszt 19 megyei gabonaforgalmi és malomipari vállalatot foglalt magában, 480 telephellyel.

[2] A termelői, a kereskedelmi árat és árrést is rögzítették. Gabonaféle esetén a felvásárló szervezet az ármegegyezésnél ±10, illetve ±5%-kal térhetett el a tájékoztató ártól. A premixeknek és takarmánykiegészítőknek nem volt rögzített ára.

centrációs folyamat a kereskedők és feldolgozók között. A konszolidációval eltűntek a termelőket megkárosító, a gabonáért nem fizető kereskedők, és csődbe mentek a nem pontosan fizető, megbízhatatlan partnerek. Egyre kevesebb tér maradt az olyan, világos túlélési stratégiával nem rendelkező kisebb szereplők számára, akik nem tudtak elég tőkét felhalmozni cégük és technológiájuk megújítására, új kül- és belkapcsolatok kiépítésére.

Az 1962-1990 között létező, kezdetben mérsékelt piaci automatizmusokkal működő rendszer és a jelenleg érvényben levő uniós gabonapiaci rendtartás között – fogalmi ellentétei ellenére – *meglepő módon találunk párhuzamokat*. Mindkét esetben rögzített az állami felvásárlási ár, amely erőteljesen befolyásolja a gabonapiacon kialakult árakat. A készletezés mindkét időszakban kulcsszerepet kap, spekulációra ad lehetőséget, amellyel a piaci szereplők élnek is (a raktárral rendelkező nagyüzem, illetve társulások vissza tudják tartani készletüket, így teremtve hiányt a piacon, és mérsékelt áremelkedést előidézve). A hazai kereskedelmi szféra kialakulásának előzményei között már a szocialista rendszerben kiépült a többszereplős gabonapiac. A kereskedelmi szféra a rendszerváltás után újabb lökést kapott a széttagolt kínálat és a többi gabonapiaci szereplő finanszírozási gondjai miatt. Ezáltal a többi termékpályához képest sokkal nagyobb súlyra tett szert a közvetítői kereskedelem.

AZ INTERVENCIÓS RENDSZER

A 2004. évi uniós csatlakozással Magyarország belépett a Közös Agrárpolitika rendszerébe (KAP). Ezzel a hazai mezőgazdaság és feldolgozóipar egy teljesen új piaci rendszerbe került, ami szükségessé tette az alkalmazkodást. A gabonapiac keresleti oldalán a legnagyobb változást az áruk, így a gabona Unión belüli szabad áramlása és a gabonaintervenció bevezetése jelentette. Magyarországon az intervenciós rendszer az egyik legfontosabb piacszabályozó eszközzé lépett elő, megváltoztatva a keresleti-kínálati viszonyokat, az árak alakulását, illetve a piaci szereplők viselkedését.

A csatlakozás első és második évében az összes kukorica- és búzatermés negyede került intervencióba, ennek kétharmadát a kukorica tette ki, ami a csökkenő hazai gabona-felhasználást figyelembe véve nem meglepő[3]. A nagy mennyiségű felajánlások hátterében áll, hogy az intervenciós szabályozásban a gabonapiac minden szereplője részt vehet, akinek tulajdonában van gabona. Ezt támasztják alá *Rieger (2006)* megjelent számításai is. *Rieger* szerint a 2004/2005. gazdasági évben, az intervenciós időszak alatt, az összes felajánlás 981 db volt. Ebből az első négy felajánló 21%-ot, a következő 155 felajánló több mint 55%-ot, a maradék 822 felajánlás 24%-ot tett ki. A tanulmányból kiderül, hogy az első és második legnagyobb mennyiséget felajánló csoport (159 felajánlás egyenként 5 ezer tonna feletti tételekkel) az összes felajánlás 76%-át tette ki. A gabonatermelők létszáma a 2004-es felmérések szerint 200 ezer volt, tehát jelentős részben nem vettek részt az intervenciós felajánlásban. Vagyis a vállalkozások nagy valószínűséggel jelentős mennyiséget a szabadpiacon vettek meg a termelőktől, és közvetí-

[3] Magyarországon 9 megyében ajánlottak fel nagyobb mennyiségű búzát és kukoricát (két év átlagában 400-800 ezer tonna megyénként) intervencióra a 2004/2005. és 2005/2006. gazdasági években, ami két nagy területi csoportot jelent. Az egyik rész az ország északkeleti fele (Szabolcs-Szatmár-Bereg, Hajdú-Bihar, Békés, Jász-Nagykun-Szolnok), a másik a Duna vonalán elhelyezkedő megyék (Tolna, Bács-Kiskun, Baranya, Fejér) és Somogy megye.

tő kereskedőként vettek részt az intervencióban.

Ahhoz, hogy az intervenció zavartalanul működjön, betöltse szerepét, megfelelő raktárkapacitás és készletezés is szükséges. Ennek hiánya piaci zavarokhoz vezethet. Hazánkban az intervenciós készletek áttárolása inkább a szerződések után felszabaduló legközelebbi tárolótérbe történő átszállítást jelenti, semmint egy előre eltervezett, országon belüli céltudatos árumozgást. *Magyarországon a meglévő és az újonnan épített tárolóterekhez alkalmazkodik a gabonapiac és nem fordítva*. Ami azt jelenti, hogy az egyes gabonapiaci szereplők viselkedését és áralkuit is jelentősen befolyásolja, figyelembe véve, hogy a gabonapiacon a termelői árak árcentrumát csatlakozásunk óta az intervenciós árszint jelenti. Az ettől való kisebb-nagyobb mértékű eltérést, a kínálaton túl, az egyes piaci szervezetek eltérő felvásárlási és felhasználási stratégiái adják. Az intervenciós árszint azonban csak a raktártulajdonosok körében tud realizálódni. A raktárral rendelkező termelő és kereskedő egyaránt számol az intervenciós árral, és az intervención kívül csak abban az esetben választ más eladási irányt, ha az ebből származó bevétel meghaladja az intervenciós ár és az eladás időpontjáig felmerülő raktározási költség különbözetét. Felvásárlásaik során a kereskedők szintén kalkulációs alapként használják az intervenciós árat (ennél alacsonyabb árat fizetnek a termelőknek saját hasznuk biztosítása érdekében). A raktárral nem rendelkező termelő kénytelen eladni a gabonáját, vagy bérelt raktárban tartani az intervenció kezdetéig, de a terményért kapott intervenciós összegből az utóbbi esetben még levonásra kerül a bérleti díj is. Ugyanakkor a kereskedők és a feldolgozók szempontjából (a tárolótér megléte mellett is) az intervenció a korábbi éveknél magasabb termelői árszintet eredményezett, hiszen a gabonatulajdonosok az intervenciós árat egyfajta minimum kiindulási árnak tekintették.

Az intervenciós rendszer nyújtotta lehetőségeket a korábbi években gabonakereskedelemmel nem foglalkozó piaci szereplők is kihasználták. Új típusú cégek jelentek meg a piacon. Az egyik típust azok a cégek alkották, amelyeknek fő tevékenységük nem a gabonapiacon zajlott, hanem szállítási és logisztikai tevékenységet folytattak. Ezek a vállalatok, a megfelelő tároló és szállítási kapacitással rendelkezve, a raktározáson túl az intervenciós készletek kiszállítását is bonyolították, kiszorítva a korábbi gabonapiaci exportőr cégeket az új exportlehetőségből. A másik típusba azok a kis cégek tartoztak, amelyek az intervenciós gabona felajánlásából és tárolásából próbáltak jövedelemre szert tenni (ezek a korábban kevés tőkével rendelkező, esetenként mezőgazdasági termelést is folytató gazdasági társaságok voltak, amelyek a klaszterelemzés elvégzése után az ötödik csoportba kerültek).

Az intervenciós rendszer a gabonatulajdonosok számára új lehetőséget és jobb árat nyújt. Aki viszont gabonát vásárol, annak az intervenciós rendszer és a raktározási díjak emelkedése drágább termelői és piaci árakat hoz.

A VIZSGÁLATOK MÓDSZERE ÉS EREDMÉNYEI

Az egyes stratégiák jellemzésére, illetve az intervenciós árhatás kimutatására *kérdőíves és mélyinterjús megkeresést, majd klaszteranalízissel történő feldolgozást* választottam. Az egyes vállalatok felvásárlását és árpolitikáját alakító szempontok (pénzügyi helyzet, cégnagyság, cégtípus stb.) összegyűjtése, és ezekből való csoportok, klaszterek képzése adta a keresleti oldal jellemző típusait, az egyes csoportok piaci stratégiáit,

árképzését, valamint a hozzájuk kapcsolódó felvásárlási méreteket is.

A módszer alapját az *Agrárgazdasági Kutató Intézetben* működő *Piaci Árinformációs Rendszer* által gyűjtött és publikált statisztikai adatok és elemzések, illetve a kérdőívre adott[4] válaszok információi adták. A mintát 24 reprezentatívan kiválasztott vállalat (a legnagyobbtól a legkisebbig) jelentette. A cégek között kereskedők, feldolgozók, az egész gabonavertikumot átölelő holdingok és integrátorok voltak.

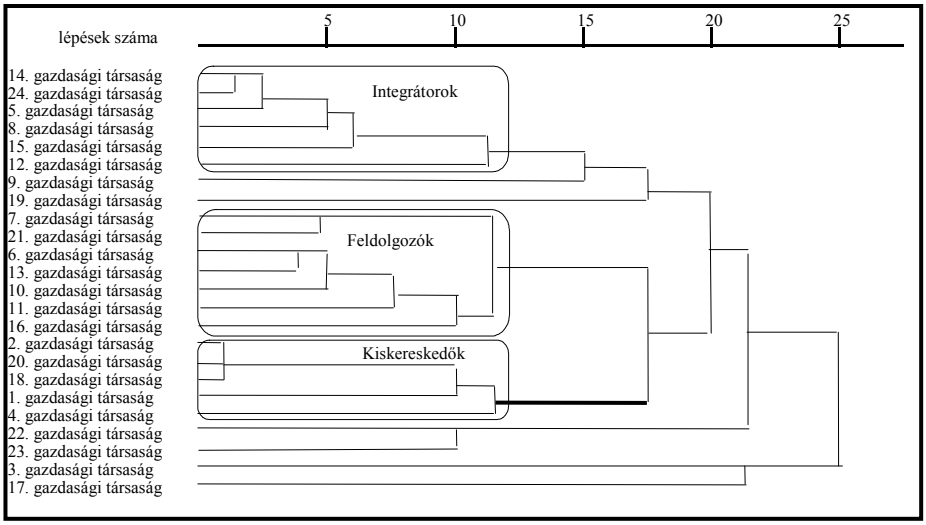
A klaszterelemzésben három csoport (integrátorok, feldolgozók és kiskereskedők) különíthető el egyértelműen. (Lásd az 1. ábrát.) A csoportok összevonását a klaszterelemzésben a 13. lépésig folytattuk, mivel a további összevonások szakmailag már nem voltak indokolhatók. A három csoportba nem sorolható hat cég szakmai alapon két további csoportra bomlik, az egyik csoportba a nagy felvásárló cégek (kereskedők, exportőrök) tartoznak, a másik csoportba azok a kis cégek, amelyeknek éves gabona felvásárlása alig 10 ezer tonna.

Az első csoportot a hazai gabonapiacot meghatározó néhány nagy szereplő adja. Ezek részben vagy teljes egészében külföldi tulajdonban levő, globális gabonapiaci tevékenységet folytató cégek Magyarországon működő leányvállalatai, illetve a 100%-ban hazai tulajdonban levő holding. 2005-ben átlagosan 850 ezer tonna gabonát vásároltak fel (700 ezer–1 millió tonna). A csoporton belüli különbséget az egyszerre felvásárolt tételek nagysága adja. Az első csoport multinacionális cégeire jellemző, hogy közülük néhány az anyavállalatát látja el gabonával, felvásárlásuk döntő része exportcélú. Az intervenciós készletek 90%-át is ezek a cégek pályázták meg és szállították az egyes célországokba. Ennek oka, hogy ezek a cégek rendelkeznek olyan logisztikai háttérrel, befolyással (az Uniót, illetve a világot átszövő cégekkel) és tőkével, amelyek képesek az intervenciós készletekre vonatkozó pályázati árakat alakítani, és nyereségesen exportálni távoli importőr államokba (például Bangladesbe, ahová 2005-ben 100 ezer tonna búzát exportált Magyarország). A leírtakból az is következik, hogy a multinacionális cégek azokat a forrásokat keresték, ahol egy helyben nagy mennyiségű gabona állt rendelkezésre.

[4] A kérdőíves megkérdezés 2005-re vonatkozik és önbevalláson alapul.

1. ábra

A vizsgálatban elemzett 24 cég klaszterstruktúrája
2005



A kisebb, elaprózottabb tételeket az első csoporton belüli nagy gabonafelvásárló cégek gyűjtötték össze. 2005-ben felvásárlásuk 70%-a termelőktől, 20%-ban TÉSZ-ek és BÉSZ-ektől, 10%-ban kereskedőtől vagy integrátortól származott. A búza termelői árára meghatározó hatással voltak, árvezetőnek tekinthetők. A kukorica termelői áraira gyakorolt befolyásuk kisebb mértékű volt, itt egyes esetekben árvezetők tudtak lenni, más esetben az intervenciós ár, illetve a versenytársak árai alkották a minimális árküszöböt. Jelentős eltérés volt megfigyelhető az alkalmazott szerződéstípusaik között. Az inkább kereskedelmi vonalat képviselő cégek 50%-ban azonnali és 50%-ban egyéb típusú szerződést kötöttek. Az Északkelet-Magyarországon jelen levő, így az egész Alföldet jórészt átfogó holding 100%-ban keretszerződéseket kötött. A szerződés időtartama a holding esetén 70%-ban éves és 30%-ban azonnali, míg a kereskedő típusú cégeknél az utóbbi 100%-os arányú volt. Ez az eltérő piaci szereppel magyarázható. A holding a gabonavertikum minden területén jelen van, a gabona 80%-ban kerül saját felhasználásra (az év folyamán egyenletes elosztás szükséges), szemben a kereskedelmi tevékenységet folytató céggel, amely a gabona mintegy 80%-át tovább értékesíti, elsősorban külföldre. Ennek következtében az elosztó kereskedelmét az exportpiacok határozzák meg, amely nem folyamatos és nem előre tervezhető, mint a feldolgozói tevékenységet folytató holdingé. Éppen ezért dominált az azonnali szerződés is a kereskedő szervezeteknél. 2005-ben a cégek 15-20%-ban éltek az intervenció lehetőségével.

A malmok, a takarmánykeverők és a vetőmagos cégek teszik ki a második csoportot. Nagyobb részt a betakarítás időszakában vásárolták fel a számukra szükséges termény kétharmadát. Éves átlagos felvásárlásuk a reprezentatív minta alapján kicsivel több volt, mint 100 ezer tonna (20-300 ezer). A felvásárolt gabona mintegy 45%-a termelőktől, 17%-a TÉSZ-ek és BÉSZ-ektől, 23%-a kereskedőktől vagy integrátortól származott, 15%-ban

egyéb módon szerezték be a terményt. A gabona jelentős részét, 82%-át feldolgozzák, a maradék intervencióra, exportra és belföldi továbbértékesítésre kerül. Szerződéseik több mint fele azonnali szerződés, harmada integrátori, 20%-ban pedig keretszerződéseket és egyéb típusú szerződéseket kötnek. Ebben a csoportban a termelői árak alakulására kis hatással bírnak, inkább az árkövetés, árelfogadás jellemző (88%-ban), ami az intervenciós és versenytársi árakhoz való alkalmazkodásban mutatkozik meg. Azokban az esetekben képesek a termelői árakat alakítani, amikor raktárral nem rendelkező termelőtől vásárolják fel a gabonát.

A harmadik csoportot az integrátorok adják. Az integrátorok szerepe a gabonapiacon kisebb jelentőségű. Átlagos éves felvásárlásuk kevesebb, mint 100 ezer tonna (10-300 ezer). A termény kétharmadát termelőktől szerzik be, a többit TÉSZ-ektől, BÉSZ-ektől és egyéb beszerzési csatornákon keresztül, amelynek felét intervencióra ajánlják fel. A felvásárolt gabona 30%-a saját felhasználásra, 10-10%-a pedig exportra és belföldi továbbértékesítésre kerül. Megállapodásaikat elsősorban az integrációs szerződés keretében kötik (82%), kisebb arányt a keretszerződések és egyéb típusú szerződések képviselnek. A feldolgozók csoportjához hasonlóan a termelői árak kialakításának folyamatában az árkövető, árelfogadó „magatartás" jellemző erre a csoportra is (92%), vagyis szintén csak kis mértékben képesek befolyásolni a gabonapiacon a termelői árakat.

A negyedik csoportot a kiskereskedők adják, évente átlagosan 55 ezer tonna gabonát vásároltak fel (10-70 ezer). Az elsősorban azonnali szerződéseken keresztül felvásárolt gabona 83%-a került belföldi továbbértékesítésre, kisebb hányada intervencióra és exportra. A negyedik csoport sem meghatározó a termelői árak alakulásában, 75%-ban az árkövetés, árelfogadás jellemző rájuk.

Az ötödik csoportban találhatók azok a szervezetek, amelyek egyik csoportba sem sorolhatók. Ezek éves felvásárlása alig érte el a 10 ezer tonnát. Az ötödik csoport viselkedése változó, értékesítésük helyspecifikus, gabonapiacon maradásuk sokszor kétséges. A termelői árakra országos szinten alig gyakoroltak hatást.

A csoportokat vizsgálva jól kirajzolódott, hogy *a feldolgozói típusú stratégia és a kereskedelmi stratégia egymástól eltérő*, annak ellenére, hogy szükségleteik jelentős részét a betakarítás utáni időszakban vásárolják meg. A betakarítás idején a nagy kínálat hatására csökkennek a termelői árak, csatlakozásunktól az árcsökkenés mértékét az intervenciós ár befolyásolja. A kereskedők a feldolgozóknál magasabb áron (1-2 ezer forint tonnánként) vásárolnak fel rövid idő alatt (augusztus-november) nagy mennyiségű gabonát. Ezt a gabonát később exportra vagy belföldön értékesítik tovább magasabb árakon. A feldolgozók ugyanebben az időszakban vásárolnak, de alacsonyabb áron. A két stratégia abban tér el, hogy bár mindkét szereplő a felvásárlói és értékesítési árak közötti árrés növekedésében érdekelt, a malmok a lisztárakra nehezedő kiskereskedelmi árnyomás miatt ezt inkább a felvásárlási áraik alacsonyabbra szabásával próbálják elérni (ebben az intervenciós ár akadályozza őket). A kereskedők a termény felvásárlását követően ott és akkor kínálnak gabonát, ahol és amikor a legtöbbet adják érte, vagyis az értékesítési gabonaáraikat próbálják növelni, nem a felvásárlási áraikat csökkenteni. Mindez átlagos termőévek mellett igaz.

Az elsődleges feldolgozók (malmok és takarmánygyártók) a búza termékpályáján belül képesek legkevésbé érdekeiket érvényre juttatni a piaci szereplők versenyében. Az egyik oldalról a termelők

kínálata és az intervenciós ár a domináns áralakító tényező, a másik oldalon a kiskereskedelmi láncok üzletpolitikájának megfelelő alacsony fogyasztói árakra való törekvés jelenti az árnyomást. Az energiaárak és egyéb költségek, valamint a sütőipar, állattartó telepek és egyéb keresletek is befolyással lehetnek a feldolgozói értékesítési árak alakulására. A hatékonyabb feldolgozók képesek a gabonaárat adottságnak venni, és így az üzletláncok által diktált fogyasztói árakat is elfogadni. Jobb jövedelmezőséget speciális termékekkel, nagy üzemmérettel és a piacon való terjeszkedéssel tudnak elérni.

Kukorica esetén is az intervenciós árszint a meghatározó a termelői árak alakulására. Az állatállomány jelentős visszaesése és a távoli piacok miatt csökkenő a termény felhasználása, ezért az intervenciós ár hatása a belpiaci ár alakulására még erőteljesebb. Jellemző, hogy a kukorica piacán a búzapiacon egyébként árvezető cégek is csak 50%-ban képesek az árakat meghatározni, a másik oldalról az intervenciós ár adja a keretet. A kukorica felvásárlói piaca jóval elaprózottabb, több kereskedő és integrátor foglalkozik kukoricafelvásárlással, amely erős versenyt teremtve szintén magyarázója, hogy miért nincs 100%-os árvezetés a tengeri piacán.

A 2006/2007. gazdasági évben a gabona intervenciós felajánlás a korábbi évekhez képest csökkenhet. Ennek egyik oka a világpiaci gabonakínálat mérsékelt csökkenésével párosuló növekvő felhasználás, másik ok az uniós kukorica intervenciós minőségi követelmények szigorítása (1572/2006/EK rendelet). A jövőben további intervenciós készletcsökkenést jelent a 2007/2008. gazdasági évben a kukorica intervenciójának várható megszüntetése, amely a gabonapiaci szereplők stratégiájának további alakítója lehet. A megépülő bioetanolt előállító üzemek – amelyek elsősorban a nagy intervenciós készletekkel rendelkező megyékbe és közelükbe épülnek – lehetnek a kukorica felvevő piaca. A bioetanol-üzemek és vegyipari kapacitások nélkül, vagy csak kisebb számú beruházás esetén kukoricafeleslegek felhalmozódására, továbbá a termelői árak csökkenésére lehet számítani, elsősorban az északkeleti régióban.

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Borszéki É. (1992): A gabonavertikum helyzete és szabályozása. Gazdálkodás, XXXVI. évf. 3. sz., 5. p. – (2) Guba F. Z. (2000): Transzferek és hatékonyságzavarok az élelmiszer-termékpályákon. Doktori értékezés. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, 55 p. – (3) Mohácsi K. (1990): A gabonapiac működése Magyarországon II. rész: A belföldi forgalmazás. Konjunktúra-, Piackutató és Informatikai Intézet. 10-47. pp. – (4) Rieger L. (2006): A 2004–2005. évi gabonaintervenció jellemzői Magyarországon. Európai Tükör, XI. évf. 2. sz., 64-78. pp.