

Magyar kolbász laoszi húsüzemben

INTERJÚ KULIK ZOLTÁNNAL,
A 35 ÉVES VITAFORT ZRT.
VEZÉRIGAZGATÓJÁVAL

Mozgalmas évet zárt a legnagyobb magyarországi takarmánygyártó cég, az idén 35 éves Vitafort Első Takarmánygyártó és Forgalmazó Zrt., amely nem hátrál meg a kihívások elől – hívja fel a figyelmet a társaság vezérigazgatója. Kulik Zoltán a kedvezőtlen belpiaci folyamatok mellett beszél a megoldás lehetőségeiről is, továbbá arról, milyen új, hatalmas vállalkozásba vágják a fejszéjüket a számukra már ismerős Laoszban, ahol korábban a helyi takarmányipar megteremtésében vállaltak oroszánrészt.



Írta: Tóth László Levente
Fotó: Vidék Magazin

– Mennyire fontos a Vitafort számára a földügy, figyelemmel az állami árverésekre?

– A takarmánygyártó Vitafort nagyon sok lábbon áll, de a partnereink meghatározó hányada, 70-80 százaléka nagyüzem. Arról lehet vitatkozni, hogy mi tekinthető nagyüzemnek, de valamit érdemes figyelembe venni: Magyarországon 1000-1100 körülire tehető azoknak a vállalkozásoknak a száma, amelyek 500 hektárnál nagyobb területen, összességében a megművelt

termőterületek 30 százalékán gazdálkodnak. Ebből a szempontból a földkérés és a nagyüzemek kérdése számunka is fontos, hiszen ebből az „500 hektár fölötti” vállalkozásból a Vitafort közel négyszázzal van valamilyen szerződéses kapcsolatban. Ezt azt jelenti: a tavalyi 385 nagyüzemi szerződésünk révén jelen vagyunk az említett cégeknél. Van ahol csak mi takarmányozunk, van ahol csak részben, de lényegében a magyarországi nagyüzemek harmadát látjuk.

– Milyen volt a tavalyi év a növénytermesztőknek?

– Nagyon érdekes év volt, a növénytermesztést tekintve egyfelől kedvezően alakult. A kalászosoknál, a búzánál, árpánál jóval nagyobb termést sikerült betakarítani egy átlagos évhez viszonyítva. Ezzel szemben a kukorica termése – ami mindig a nagy exportlehetőséget adja – bizony jóval elmaradt a 2014-es 9 millió tonnától, hiszen csak 6,5 millió tonna volt. A búzának pedig, hiába volt jó a minősége, nagyon gyenge

az ára, jelenleg is kilogrammonként 50 forint körül lehet értékesíteni. A kukoricaárak sem magasak, kilogrammonként 42 forint környékén járnak. A repcének és a napraforgónak az ára ellenben az átlagnál jelentősen magasabb, miközben a termésátlagaik is jók voltak, az olajos magvakat természetűk így előnyös helyzetbe jutottak. Összegezve: a növénytermesztésben tehát nem volt nagyon rossz, de kiemelkedően jó sem a 2015-ös év.

- Mennyire befolyásolja az említett alacsony árakat a jó termés és a készletek?

- Hozzájárulnak a magyar készletek is, de két, nagyon komoly tendencia is kirajzolódik. A globális kereslet alapvetően jelentősen csökkenti Kína növekedésének lassulása: már nem 10 százalék fölötti, hanem 6 százalék körüli növekedésről beszélünk. A másik tendencia mindazon országok takarmány felvételének csökkenésével függ össze, amelyek a legnagyobb károsultjai a világszerte olajár csökkenésnek. Ide tartozik Oroszország is, ahol még az embargó is nehezíti a helyzetet. Ezek a tényezők hatással vannak a magyar árakra, s ezzel az árral mi csak „sodródunk”.

- Mi a helyzet az állattenyésztés-sel?

- Sajnos az állattenyésztés tavalyi teljesítményének értékelése nem lehet olyan „kettős”, mint a növénytermesztésé, mivel minden ágazat egyértelműen rossz évet zárt. Akár a baromfit, akár a sertést, akár a tejpiacot nézzük, a 2014-es árakkal szemben 2015-ben sertésnél egyértelműen 20, a tejnél pedig 30 százalékkal alacsonyabb átvételi árakat látunk. Ez literenként 74-75 forint a tejnél, ami 2014-ben még 112-113 forint volt. A sertés ára pedig a korábbi kilogrammonkénti 394-395 forintos átlagárakkal szemben 2015-ben elérte a 300 forintos mélypontot is. Az interjú készítésekor éppen 320-330 forint körül van, de még így is mindenképpen óriási

mínuszt jelent. Említettem, hogy milyen jelentős nagyüzemi kapcsolatokkal rendelkezünk. Egy átlagos partnerünknel az említett árkülönbséget mintegy 70-80 millió forint árbevétel kiesést jelent a tejnél és legalább 100 millió forintot a sertésnél, ugyanolyan input árak mellett. Ennek ellenére azonban – mivel a mezőgazdaságot 4-5 év tükrében érdemes nézni –, azt kell mondjam, hogy a tavalyi év legnagyobb problémája egyértelműen a földkérdés volt.

- Miben nyiloánult meg ez?

- A múlt év közepétől már nem is lehetett másról hallani, csak azon cégekről, akik állami földeken gazdálkodtak. Ezen földek kiírásával kapcsolatban az foglalkoztatta a gazdálkodókat, hogy hogyan tudják megtartani a gazdálkodáshoz elengedhetetlen földterületeiket. Megyéenként nagyon nagy különbségek vannak, de akár a 4 millió forintot is elérte az árveréseken elnyert állami földek hektáronkénti kikiáltási ára, miközben teljesen egyértelmű, hogy ennyit nem lehet kigazdálkodni. Átlagosan a 1,5 millió forint hektáronkénti ár a reális. A földügynek azonban még nincs vége, hiszen az első kör lement, de következik a második.

- Milyen volt a múlt év fentiek tükrében a Vitafortnak?

- Tudtuk, hogy nehéz lesz, hiszen már 2015 elején lehetett látni, hogy nehéz évek jönnek és a tavalyi csak a kezdet, ahogy ezt egy éve mondtam is. Már akkor láthatóak voltak ugyanis az említett problémák, amelyek aztán az egész esztendő végigkísérték. A gazdasági szereplők, és így, egy takarmányos cég is, mint a miénk, ezt „fizikailag”, rendelés-, illetve piaccsökkenés terén még azért nem érezte, a tehetetlenségi nyomatok is vitte egy kicsit a dolgozat. Úgy éreztem, van egy kis kivárás, apátia azzal kapcsolatban, hogy mi lesz. Ami a múlt év kedvezőtlen előjelű változásait említve ide tartozik még: a gazdálkodók láthatták, hogy a támogatások 80 százalékát egyértelműen a kisebb gazdálkodók kapják majd és 20 százalék jut csak a nagyobbakhoz. Itt támogatások kapcsán nemcsak a terület-

alapú támogatásokra gondolok, hanem akár a gépbeszerést vagy a technológiai fejlesztéseket segítő forrásokra. Ilyen körülmények között a mi gazdálkodásunkról elmondható, hogy a nehézségek ellenére elégedettek vagyunk, mivel 18 százalékkal nőtt a premix forgalmunk. Ez egy óriási szám, hiszen a növekedés 70 ezer tonna készítéssel egyenértékű. Köszönhető mindez nemcsak a belső piacnak, hanem az exportpiacoknak is, utóbbiak között főként Romániának, Moldáviának. Továbbá tavaly határoztuk el, hogy a baromfi portfóliónkat bővítjük, ez sikerült is, az említett értékesítési növekedés egy része a baromfiágazat felé értékesített premixekből adódik. Úgy gondoljuk, ez egy jó irány azok után, hogy az elmúlt 15-20 évben kicsit óvatosak voltunk ezen a pályán, hiszen nagyon sok tönkrement cég, csőd intett minket óva attól, hogy a baromfi takarmányozásába jelentősebb összegeket fektessünk be. Most azonban úgy gondolom, megtaláltuk azokat a komolyabb baromfis partnereket, akik nemcsak integrációban gondolkodnak, hiszen maga a VitaFort integrációt nem folytató cég. A partnereink meglévő integrációjába viszont nagyszerűen behelyezhető a mi premixünk vagy egyéb adalékanyagunk. Jó, hogy ebben is előre tudtunk haladni.

- Nem gyűrűztek még be az állattenyésztés korábban említett alacsony árai?

- Volt csökkenés is, például a tejárak miatt elsősorban a koncentrátumok területén, körülbelül 3 százalék. Főleg a speciális tejelő koncentrátum értékesítésünk csökkent, de azon partnereink, akik a koncentrátumról visszaálltak más takarmányozási módra, helyette mondjuk premixet vásárolnak. A készlet eladásaink 16-17 százalékkal növekedtek. Volt tehát némi átrendeződés az értékesítésben. Nem zártuk még le a múlt évet, de azt már el tudom mondani, hogy az eladott mennyiség tekintetében abszolút elégedettek vagyunk. Az árbevétel tekintetében nincs meg az említett növekedés, éppen amiatt, mert az értékesített termékstruktúra átrendeződött, a piac az olcsóbb termékek

irányába mozdult el. Az árbevételünk így hasonló nagyságrendű lesz, mint egy évvel ezelőtt. A mérleg szerinti eredményünk pedig előreláthatóan biztosan el fog maradni az előzőtől. Fontos megemlíteni, hogy pályázatokon közép-magyarországi régiós elhelyezkedésünk miatt önállóan nem indulhattunk. A nagyüzemek pedig ugyan kevesebb támogatásra számíthattak, viszont kutatás-fejlesztési és termékfejlesztési pályázatokon indulhattak. Több partnerünk van akár a szarvasmarha, akár a sertés vagy akár a baromfi vonatkozásában is, akik komoly pályázatokat nyújtottak be, reméljük, hogy sikerrel járnak majd.

– Mit várnak 2016-tól?

– A számos negatívum ellenére azt gondoljuk, nem fogunk rossz évet zárni, de nagyon óvatosan figyeljük majd az események alakulását 2016-ban. Meglehetősen rosszul indul ugyanis ez az év. Egyetlen pozitív dologról tudok beszámolni csak: a nagy olajárcsökkenés miatt mi is szeretnénk csökkenteni a szállítási költségeinket, hiszen szállítványozókkal dolgozunk. Ezen kívül említésre méltó, biztató, optimizmusra okot adó körülményről nem tudok beszámolni jelenleg. Idén ugyanolyan árakkal indultunk, mint a tavalyiak, az első negyedévben nincs is változás a tej- és a sertés piacon. Ahogy egy évvel ezelőtt azt mondtam, hogy nehéz évek jönnek, s a 2015-ös csak a kezdet, most ki merem jelenteni, hogy az idei év számunkra – a partnereinkkel közösen – az elmúlt 15 év legnehezebb éve lesz. Bízunk abban, hogy a sertés- és a tejpiac beindul, de egyelőre nem látunk erre biztató jeleket, ezért nem vagyunk túl optimisták. Reméljük, hogy május-június körül azért kicsit helyére billen mindkét ágazat, azt viszont most mondhatom, hogy nem lesznek olyan árak, mint 2014-ben. A sertésnél 350-360 forintos kilogrammonkénti árral, illetve a literenkénti 90 forint körüli tejjel én már elégedett lennék a szó olyan értelmében, hogy abszolút irreálisnak tűnik a két évvel ezelőtti árakban bizakodni. Teljesen ellentétes folyamatnak

lehetünk ugyanis tanúi. Addig, amíg a 2009-es világméretű válság idején az agrárium és az agrárportfólió – a növénytermesztési és az állattenyésztési termékek – pozíciója erősödött, most – bár az olajárak említett beesése miatt egy kicsit hasonló a helyzet, mint hét éve, - de a már említett kínai növekedés visszaesése mellett Indiában és Oroszországban is gondok vannak. Az akkori helyzettel ellentétben azonban ma nincs ezzel ellentétes mozgás az agráriumban. Ma az árak nyomottak és túltermelés van. Az elmúlt 8-10 év legnehezebb időszaka vár tehát a termelőkre.

– Milyen válaszokat tud erre a kihívásra adni egy takarmánytermelő cég?

– Megpróbálunk együtt gondolkodni a termelőkkel, erre mindig is érzékenyek voltunk. Ebben segít minket, hogy tavalyelőtt tíznél is több, nagyon jelentős takarmánykeverő üzemet újítottunk fel, a termelőknek. Így most lehetőségük van nagyobb arányban vásárolni tőlünk mondjuk a premixet, maguknak keverhetik be a takarmányba, aminek az alapanyaga saját termésű gabona lehet. Próbálunk minél több költségoptimalizáló megoldást bevezetni a partnereinknél, olyan alternatív melléktermékeket

keresni, amivel igyekszünk szinten tartani a termelést. Attól félünk, hogy bár a sok fejlesztés miatt nagyon sok partnerünknek az elnyert források feltételeként létszámtartási kötelezettsége van, a kedvezőtlen viszonyok miatt csökkentik az állatállományukat. Nem alaptalanul mondom ezt. Több partnerünkről konkrétan tudjuk, hogy a fentiek tükrében ez a folyamat zajlik akár a sertés-, akár a tejágazatban. Pedig aki a tejelő állományhoz hozzányúl, tudja, hogy 3-4 évre is meghatározza az irányt. A sertésnél kicsit rövidebb ez az időszak, a baromfinál pedig a legrövidebb. Ebből következően mi is előbb érezzük a baromfi- vagy a sertésállomány változását és csak később a szarvasmarháét.

– Formálódna kormányzati tervek a tejágazat megsegítésére rövid, de hosszabb távon is, szóba került az áfa csökkentése is. Mi erről a véleménye?

– Érezhető a változás a sertéshús áfa csökkentése kapcsán. A húsbolttal is rendelkező partnereinktől kapjuk a visszajelzéseket, de látjuk is, hogy ma 100-150 forinttal olcsóbban is hozzá lehet jutni egy kiló karajhoz vagy más



húsrészhez, mint korábban. Nincsenek tehát kételyeim afelől, hogy egy áfa csökkentés a tejnél is komolyan segítené. A sertésnél ugyanis az áfa csökkentése biztosan összehúzza a feketézők körét, 5 százaléknál már nem éri meg utaztatni azt az árut, amit 27 százaléknál még igen.

– Milyen beruházásokat terveznek?

– Az elmúlt években nagyon sokat tettünk a technológia fejlesztése érdekében. Idén a kiszolgálással kapcsolatos nagyobb beruházásaink vannak folyamatban, több mint ezer négyzetméteres új csarnokot építünk. Mivel egyéb nagy műszaki fejlesztéseken is túl vagyunk, a piaccal együtt figyeljük, milyen változások lesznek. Nem kizárt például, hogy létrehozunk egy új üzemeget, kimondottan bio-, illetve GMO-mentes termékek gyártására. Ma ugyanis már jelentős termelők is kérnek biotermékeket, mi pedig ezek előállítására fel vagyunk készülve. Amit nem tudunk létrehozni magunk, azt a partnereink révén – beleértve a francia partnereket is – biztosíthatjuk a piacon. Ma már több olyan szarvasmarha és sertés

nagyüzemi partnerünk is van, ahol biotermeléssel foglalkoznak, biotermékeket állítanak elő.

– Mire lehet számítani az exportpiacokon?

– Ezen a téren is mindig keressük az irányokat. A hagyományos exportpiacaink mellett az elkövetkező 3-4 évben nagyon fontos lehet az ázsiai jelenlétünk. A Vitafort fő kivitelezőként részt vesz egy ázsiai feltörekvő ország, Laosz teljes élelmiszer-biztonsági rendszerének kidolgozásában. Ez egy nagyon komplex, több pillérből álló program. Először az úgynevezett SPS rendszernek, tehát az élelmiszer-biztonsági láncnak a létrehozásához kell kialakítani az intézményrendszert és a jogi háttérrel. Ebben nagy segítségünkre vannak a Nemzeti Élelmiszerlánc-biztonsági Hivatal (NÉBIH) szakemberei és a Földművelésügyi Minisztérium. Mi fővállalkozóként alkalmazunk majd szakértőket a munkánk során, amibe természetesen beletartozik a „Termőföldtől az asztalig” program is. Van már például GMO-mentes szója- és kukoricatermesztés Laoszban, de az említett rendszernek nagyon fontos része a laboratóriumok jelenléte. Sok állami laboratóriumot fogunk létrehozni az ázsiai országban, talajlabortól kezdve a

növényvédelmi laboron át a takarmánylaboron keresztül a húsvizsgáló laboratóriumig, de épül például szarvasmarha mesterséges megtermékenyítő állomás is. Jelenleg ugyanis ebben a hétmillió, tehát közel magyarországnyi lakosságú országban nem tudnak például még dioxint sem vizsgálni. A laboratóriumok felépítése mellett ki kell alakítanunk a riasztási rendszert, az ország határvédelmét, a karantén pontokat, ezért is mondtam, hogy komplex projektről van szó. Ez szakmailag is nagyon szép feladat, ha elvégezzük három év alatt, örömmel mondhatjuk majd, hogy valamit létrehoztunk. A magyar rendszer jól működik, ezt kell Ázsiába adaptálni, ami persze nem egyszerű. Ázsián belül ott vannak a Délkelet-ázsiai Nemzetek Szövetségébe tartozó, egyfajta szabadkereskedelmi övezet létrehozott úgynevezett ASEAN-országok, amelyek úgy működnek, mint Európában a schengeni országok. Átjárhatóak például, vám- és áfa mentesség is van közöttük. Az is fontos azonban, hogy az élelmiszer végtermékeket kontrollálni kell, az alapanyagoknak visszakereshetőnek kell lenniük, ebben segítünk mi. Az intézményrendszer és a laboratóriumok kialakítása mellett modellszerűen fogunk építeni vágóhidakat, halfeldolgozót, sertéslepet, sőt még magyar kolbászt is elő fogunk állítani a vágóhíd végén felépülő húsüzemben. Szeretnénk, ha „termékút” végén egyszer egy magyar étterem is megnyílhatna Laoszban.

– Mennyire áll rendelkezésre a projekthez szükséges szakmai háttér?

– Ez a program nekünk fontos munka és nagy kihívás. A szakembereink készen állnak rá, amit pedig nem tudunk házon belül megoldani, ahhoz külső segítséget kérünk. Ami a GMO-mentes alapanyagból készülő, nyomon követhetően előállított termékletti, ez egy olyan országban, amilyen Laosz, nagy dolog. Ehhez azonban nem elég a jelentős beruházásokat megvalósítva épületeket felépíteni és „odatenni” a know-how-t, hanem „fel kell nőni” humán erőforrással is. Tavaly az Országgyűlés elnöke, Kóvér László is járt az országban és ígéretet



tett hús laoszi magyarországi oktató-szára, de nekünk ebben a programban több száz emberrel kell együtt dolgozunk. Nagyon sok kutatóra, fejlesztőre, vegyészre, állatorvosra, agrármérnökre lesz például szükség, sőt ki kell küldeni a kutatóintézetben dolgozó sertés specialisták mellett a magyar hentes is. Számunkra tehát a humán erőforrás az egyik legnagyobb kihívás, hiszen akiket kiküldünk, azokat oktatni kell Laoszban, nem beszélve arról, hogy itthon, a laborjainkban, de felsőfokú intézményekben is fognak majd tanulni. Ez a kulcsa annak, hogy kint ezt a rendszert nemcsak felépítjük, hanem működtetni is tudjuk majd. A terv ugyanis az, hogy a projektet 3 év alatt végrehajtjuk, utána még nyomon követjük, s csak aztán zárul le. Úgy gondolom, ez is erősíteni fogja a Vitafort szakmai megítélését, nem beszélve a kollégáink motivációjáról, illetve arról, hogy amikor a belpiaci lehetőségek szűkülnek, nagyon fontos, hogy van egy ilyen külpiaaci lehetőségünk és ebben előre tudunk lépni.

– Milyen értékű ez a projekt?

– Ez egy 30 millió dolláros, tehát közel 9 milliárd forintos hitelprogram folyó áron. A hitelt a magyar állam nyújtja Laosznak megfelelő garanciák mellett, mi azonban nem a magyar, hanem a laoszi kormánnyal állunk szer-

ződésben. Mi exportképesek vagyunk, azonban rajtunk kívül nagyon sok olyan cég van, amely exportra képes árualapot tud készíteni, de a termék valami oknál fogva – nemcsak nyelvi nehézségek miatt – nem jut ki. Ennek a programnak a keretében a három év alatt legkevesebb 40-45 kis- és közép-vállalkozás – számítástechnikai cégek, műszergyártók, stb. – fog nekünk bedolgozni. Ezeknek a vállalkozásoknak az összes dolgozó létszáma közel kétezer fő, együttes árbevételük pedig meghaladja a 60 milliárd forintot. Ezeknek a magyar tulajdonú vállalkozásoknak az exportlehetőségét segítjük azzal, hogy bekapcsolódnak egy olyan programba, amelyben mi segítjük ki őket egy adott helyszínre. Hét-nyolc éve, a laoszi takarmányipar létrehozása kapcsán már hoztunk így helyzetbe partnereket, akik egy idő múlva a saját lábukra álltak az adott külpiacon.

– Mikor indul a munka?

– Amennyiben minden a tervek szerint halad, a munka idén nyártól el is kezdődik, nálunk és Laoszban is. Fél év alatt valamennyi beszállítóval le kell szerződnie. A listánkon lévők közül van olyan, akivel már évek óta dolgozunk. Minden egyes tárgyalás nálunk zajlik majd le, szakmai és pénzügyi alapon. Szükségesek persze olyan berendezések

– például speciális laborgépek – is, amelyeket nálunk nem tudnak legyártani, ezek esetében a japán, amerikai, német gyártókat versenyeztetjük meg. A szakmai kompetenciák mellett előnyben lesznek az olyan technológiák, amelyek a legtöbb munkavállalónak adnak lehetőséget. A legfontosabb, hogy minél több magyar hozzáadott érték, magyar hányad legyen a projektben, tegyük le a „lábnyomunkat” ezzel is az ázsiai piacon. Nagyon büszkék vagyunk arra, hogy ezt a Vitafort fogja át.

– Hogy van tehát a Vitafort?

– A biztos háttérünknek köszönhetően, az ágazatban uralkodó nehézségeket az elmúlt évtizedekben ki tudtuk védeni. Az idén kerek évfordulónkat, dupla jubileumot ünnepelhetünk. A francia partnereinkkel 1991-ben, tehát 25 éve kötöttük össze a szekerünket. Többségi magyar tulajdonú cégünk nagyon fontos stratégiai szakmai partnere az Union InVivo. Ez egy kezdetektől nagyon jól működő együttműködés, komoly kutatásfejlesztéssel, viszont abszolút magyar döntéshozatallal és változatlan tulajdonosi struktúrával. Emellett 1981-re tesszük azt az időpontot, amikor dabasi üzemünkben a takarmánygyártás elkezdődött, tehát a cég maga idén 35 éves. Voltak mérföldkövek, 1989-ben részvénytársasággá váltunk, 1991-ben az említett, franciákkal történő együttműködés kezdődött el, és 1995-ben volt a privatizáció. A legfontosabb azonban, hogy a mérföldkövek ellenére megmaradt a stabilitás, ami nagyon különleges az iparágunkban. Nincs ugyanis még egy olyan állandó, stabil takarmányozási rendszer a piacon, mint a Vitafort. Vannak még nagy cégek mellettünk, akiknek a nevük, a tulajdonosi háttérük változott, de ilyen, a jó értelemben vett „állandóság” tekintetében egyediek vagyunk. Ezt az évet tehát szeretnénk majd, ha nem is nagy csinnadrattával, de valamilyen formában házon belül és kívül is megünnepelni, akár egy szakmai nap vagy partnertalálkozó keretében.

