

## A mangalica fajtához kötött piacszervezés

Lázár Tamás kereskedelmi vezető, CIPKER-FOOD Kft

Bevezetésként hagy mondjam el, hogy atakarmány árak drasztikus növekedését késve, de követte a mangalica élősertések felvásárlási árának emelkedése. Az elmúlt 5 évben év alatt az élősertések ára megduplázódott, jelenleg a normál sertés áránál minőségtől függően 30 – 50 % magasabb a mangalica ára. A termelők szempontjából életbevágóan fontos áremelkedést a piac nehezen fogadta be, mert a normál sertés felvásárlási ára emelkedett ugyan, de közel sem ilyen mértékben.

Összességében kijelenthető, hogy Magyarországon **a mangalica** mind a szakemberek, mind a lakosság körében ismert és kedvelt, de a normál sertés hús és húskészítményekhez képest jóval **drágább**. Természetesen sokszor felmerül a kérdés a fogyasztókban, hogy miért ilyen drága a mangalica, ilyenkor mi elmondjuk a magasabb ár indokaiként a hosszabb koca forgót, kevesebb malacszámot és a nagyobb takarmány felhasználást és emellett a kisebb húshozamot.

Felmerül a kérdés, hogy a jelentős árkülönbség ellenére miért érdemes mangalica termékeket vásárolni?

Az előnyök felsorolásánál a tenyésztésnél extenzív, félextenzív tartást, a gabona alapú takarmányozást, míg a termékgyártás során a tradicionális feldolgozást, a természetes fűszerek használatát és a hagyományos technológiák követését szoktuk megemlíteni.

Természetesen minden alkalommal szóba kerülnek a mangalica termékek fogyasztásának pozitív élettani hatásai, illetve az a **különleges íz világ** ami ezen termékek sajátja.

A fogyasztók kedvelik a **mangalica hús** esetében a zsírral átszótt húsrészeket, azok márványozottságát, mely biztosítja, hogy a hús szaftos és omlós legyen.

A **húskészítmények** közül főleg a jól bevált, régi típusú termékek gyártása a jellemző: zsírok, szalonnák, szárazárak.

A húskészítmények esetében a jó tulajdonságok között említhetjük a szalonnák puhaságát, omlósságát, zsír krémszerűségét. Általában jellemző a termékekre az alacsonyabb olvadáspont, mely a tapasztalatlanabb vevők körében okozhat problémát, pl. mikor a szárazáru megcsöppen.

### **A mangalica hús és húskészítmény kereskedelem főbb értékesítési csatornáinak belföldön a következők:**

Először is az **őstermelői** kör direkt értékesítése a lakosságnak, mikor is az őstermelő a sajátállományából dolgoz fel mangalica sertést és a saját tanyáján, a termelői piacokon, fesztiválokon történik az eladás. Jellemző ezekre az értékesítési formákra a szezonális, számottevően több termék fogy októbertől ápriliséig, mint a melegebb hónapokban.

A következő csatorna a magyarországi **kiskereskedelmi** üzletek, piacok, kényelmi boltok, szuper és hipermarketek. Ma már kijelenthető magára valamit is adó kiskereskedelmi üzlet, főként a nagyobb városokban, tart valamilyen mangalica terméket, leginkább húskészítményt.

A mangalica húskereskedelem inkább a **vendéglátásban** zajlik. A magyar gasztronómia szívesen használja a mangalica húst. Számos étlapon kínálnak mangalica ételeket, meglehetősen változatos formában. Újra gondolt, vagy akár teljesen új, ötletes receptek születtek az elmúlt időszakban.

Meg említenünk még az **E-kereskedelmet**, mint fejlődő kereskedelmi formát. Ebben az esetben különös figyelmet kell fordítani arra, hogy a kis tétel ellenére se sérüljön a hűtő lánc házhoz szállításnál.

A belföldi kereskedelem mellett jelentős az **export**. Nyugati és keleti piaca is van a mangalicának, de tudnunk kell: ezek igényes és tudatos piacok, amelyek hosszú távú ellátására csak akkor van lehetőség, ha megfelelő mennyiségű és minőségű élőállat-állománnyal rendelkező, hosszútávon elkötelezett termelői körbiztosítja az alapanyagot.

Az export ügyletek során kétféle konkurenciával találjuk szemben magunkat, egyik az egyéb zsírsertések kínálata pl. iberico, illetve a más országokban tenyésztett mangalicák. Jelen pillanatban az más országokban tenyésztett mangalicák száma, illetve ezen állatokból kitermelődött áru még nem jelentős mennyiségű, de hosszú távon mindenképpen számolni kell vele. Ma még a mangalica a

külföldi vevők fejében egy **tradicionális magyar termék** és ez jó is lenne, ha így maradna.

Egy ilyen termék összehasonlításán a vevőka húsminőséget, árakat, a logisztikai szolgáltatást, a fizetési határidőket és az élelmiszer biztonsági kockázatokat hasonlítják össze. Ezek kapcsán elmondható, hogy **nagyon nehézegy új piacra, új országba bekerülni és nagyon könnyi kiesni** ugyanezen piacokról, amennyiben nem tudunk megfelelni az elvárásoknak. Rendkívül nagy költséggel jár ezen piacok „megdolgozása” és nagyon lassan indul el az üzlet, bizony nem egyszer előfordul, hogy egy - másfél év telik el az első találkozás és az első rendelés között.

Ezen vevőknek sokszor van különleges igényük akár a fűszerezést, akár a húsformázást illetően pl. a bordacsontos mangalica karaj bordacsontját 4 féle hosszúságban forgalmazzuk, ahogy egy hentesünk fogalmazott ez már hús szobrászat.

### **Veszélyek, lehetőségek, feladatok:**

Mint minden minőségi árut, **a mangalicát is hamisítják**, hamisíthatják ezért rendkívül fontos az ide vonatkozó jogszabályok betartása és betartatása, ez minden résztvevő alapvető érdeke. Eredet igazolás, származási igazolás vagy köznyelven mangalica igazolás komolyan vétele elengedhetetlen.

Összességében elmondható, hogy a ma a mangalica kereskedelem egy rendkívül szép, de nagyon nehéz feladat. Nehezen elképzelhető hosszú távú, sikeres munka, ha nincs meg a közvetlen napi kapcsolat a tenyésztők, a feldolgozók és a kereskedők között, továbbá szükség van állami segítségre és a kutatóintézetek piacorientált munkájára és eredményeire. Az integráció itt rendkívül fontos, hiszen nem csupán mangalicát, hanem **határozottan specifikált húsminőségetprodukáló mangalicát** kell a tenyésztőknek nevelni.

A vágóhidaknak és a feldolgozóknak a mennyiségi szemléletük elé kell helyezni a **minőségi szemléletet**. A kereskedőknek pedig ezt a magas minőségű terméket kell jó áron értékesíteniük, mert a mangalicát az ára soha nem fogja eladni.

Talán nem túlzás azt állítani, hogy egy olyan drágakő van a kezünkben, ami még sok, értő csiszolásra szorul, de érdemes vele foglalkozni, mert a végtermék egy olyan magas hozzáadott értéket képviselő áru, ami igazán **zászlóshajója, (ajtónyitogatója) lehet az egész magyar sertés tenyésztésnek, húskereskedelemnek.**