



Háborgó vizeken, avagy a félelem érve (2.)

Az EU juh- és kecskeágazata létszámban és termelésben 15 éve lefelé tartó spirálban van, amin nem változtatott a 13 új taggal való bővítés sem

# Magyar Juhászat és Kecsketenyésztés

Szerkeszti  
a szerkesztőbizottság  
25. évfolyam  
2016/3



A szerkesztőbizottság tagjai: **Bátor Árpád**, a Juh Terméktanács elnöke, **Dr. Jávor András**, egyetemi tanár, elnökségi tag, **Dr. Kukovics Sándor**, ügyvezető igazgató, Juh Terméktanács, **Dr. Békési Gyula**, **Dr. Mucsi Imre**, egyetemi tanár,  
Szerkesztette: **Avar László**

# Háborgó vizeken, avagy a félelem érve (2.)

Az EU juh- és kecske ágazata létszámában és termelésben 15 éve lefele tartó spirálban van, amin nem változtattott a 13 új taggal való bővítés sem, jóllehet, olyan juh- és kecsketartó országokkal bővült 2007-ben a szervezet, mint Románia, vagy Bulgária. A 2004-es 10 új tagállammal való bővítésben kétségtelenül Magyarországnak volt vezető szerepe a juh- és kecske létszámot és hústermelést illetően, lévén egymaga több kiskérődzőt (főleg juhot) tartott termelésben, mint a többi 9 együttvéve. A csökkenési folyamat a századforduló után (2000) indult el, és a szerencsétlenül bevezetett SPS támogatási rendszer hatására gyorsult fel az EU-15 juhtartásban meghatározó tagállamaiban. A 2000-es évek elején kétségtelenül volt némi túltermelés a szervezetben juhhúsból és lényegesen több juhhús (és kecskehús) érkezett be harmadik országokból (meghatározóan Új-Zélandból és Ausztráliából) származó import keretében, amely helyzetet valahogy kezelni kellett.

A folyamatot csak tetézte az EU tagállamokat 2008-ban elérő gazdasági válság, amely a fogyasztók jelentős hányadának zsebében csökkentette a prémium minőségű fehérje forrásra költhető háztartási pénz mennyiségét. Ennek egyik következményeként a fogyasztók jelentős hányada a lényegesen olcsóbb baromfi (fehér hús) és sertéshús fogyasztása irányába fordult el, s folyamatosan és fokozatosan csökkent a juhhús (és kecskehús) fogyasztás, de e folyamat a marhahús-fogyasztásnak sem kedvezett. Mindezen felül a baromfi és a sertéshús marketingje és promóciója meglehetősen jó eredményekkel segítette a hús fajták előállítóit (természetesen, a hazai ilyen ágazatok gondjait e cikk keretében nem érintjük).

Az utóbbi 6–8 évben az EU juhhús piacon felhalmozódott gondok valamilyen megoldása céljából hozott létre egy külön munkabizottságot („Reflection Group on Sheep”) a mezőgazdasági és vidékfejlesztési biztos határozatára az e terület adminisztratív irányításával foglalkozó főigazgatóság, a DG AGRI. E munkabizottságnak 2016. február 25-én volt a második ülése (a 2015. november 12-én megtartott első ülésről a Magyar Juhászat és Kecsketenyésztés című lap 2015. decemberi

számában beszámoltunk), amelynek keretében a nemzetközi piac és marketing mellett, az utóbbi években az EU tagállamok keretében folytatott juhhús promóciós programok elemző értékelésére került sor. Az értekezleten elhangzottak megerősítették azokat a folyamatokat, amelyeket a Magyar Juhászat és Kecsketenyésztés című lap 2016. februári számában már bemutatunk, e munkabizottság munkájától függetlenül, azt megelőző, és bizonyos pontokon meg is előlegezve egyes részleteket. Az ágazat és az értekezlet fontosságát és jelentőségét az is megadta, hogy azon a DG AGRI főigazgató helyettese (Joost Korte) mindvégig részt vett. Magyarországot Vitárus Csaba (tanácsos, FM Agrárpia Főosztály) és Dr. Kukovics Sándor (ügyvezető igazgató, Juh Terméktanács, elnökhelyettes, COPA Working Party on Sheep and Goat) képviselte.

## Amerre a juhhús piac „megy”

A francia „GIRA” (Stratégiai Konzultációs és Kutatási Előrejelző Intézet) értékelésében N. Beaumont összefoglalta a juhhús (és benne a kecskehús) piac fő tendenciáit, amelynek részletei a fent jelzett értékelések alapján már nem számítottak újdonságnak, ugyanakkor néhány információ nagyon is érdeklődésre tarthat számot ezen előadásból.

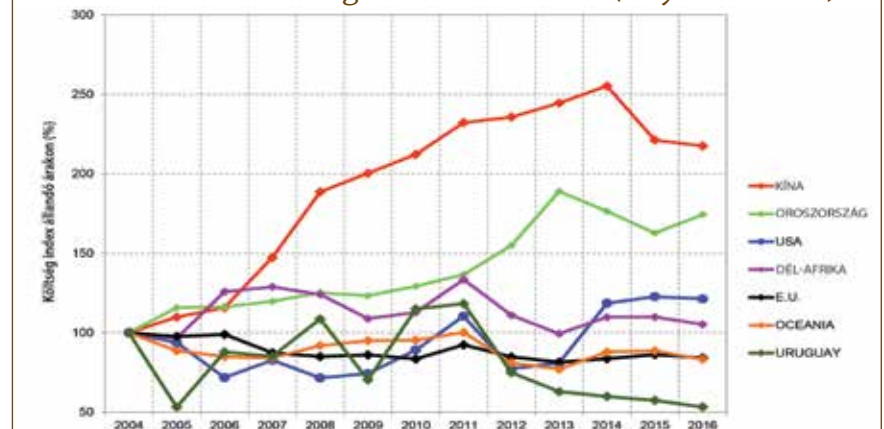
A nemzetközi hús kereskedelem fejlődésében a juh- és kecskehús meglehetősen kis hányadot képvisel az elmúlt évtizedekben. Az 1961-es fél millió tonnáról 1,2 millió tonnára emelkedett 2013-ig a két húsféleség

mennyisége, ami átlagosan évi 1,8%-nak felel meg. Ezen időszak alatt a marhahús értéke csaknem egy millió tonnáról indulva megközelítette a 8 millió tonnát. Ezekkel párhuzamosan a baromfi-, és sertéshús kevesebb, mint fél millió tonnáról indulva meghaladta a 16-, illetve a 12 millió tonna mennyiséget 2013-ban.

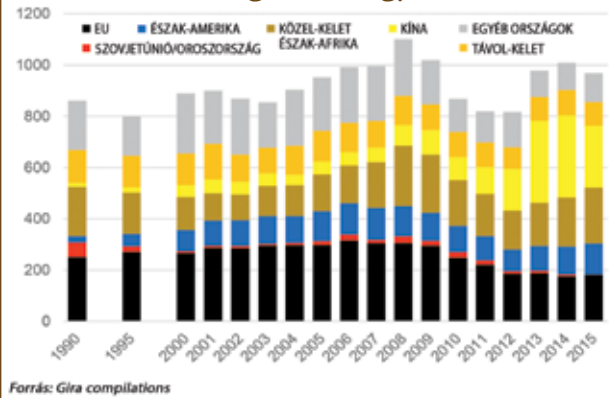
A nemzetközi húskereskedelembe bekerült húsféleségek mennyisége és aránya egyaránt emelkedett 1961 és 2013 közötti időszakban. A marhahús esetében az arány kevesebb, mint 5%-ról indulva érte el a 12%-ot. A sertéshús 2%-ról csaknem 11%-ra emelkedett. A baromfihús csaknem 3,5%-os induló értékhez képest több mint négyszeresére (csaknem 15%-ra) nőtt ebben az időszakban. A juh- és kecskehús induló értéke volt messze a legmagasabb (8%), ugyanakkor a vizsgált időszak végére nem érte el a 9%-ot sem.

Amint az ismert, Ausztrália és Új-Zéland a két legnagyobb juhhús (benne kecskehús) exportáló ország. Éves átlagos kiviteli mennyiségük 1990 és 2015 között jelentős hullámzást követett, de az éves átlagos növekmény az előbbi esetében +2,1%-ot, míg az utóbbinál -0,2%-ot tett ki. Mindamelllett az előbbi kivitel mindig elmaradt az utóbbi teljesítményétől a nemzetközi juhhús kereskedelemben. A vizsgált időszakban 1995 volt a mélypont, amikor a kivitel nem érte el a 800 ezer tonnát sem, a „csúcs év” 2008 volt, amikor a nemzetközi kereskedelemben került mennyiség meghaladta az 1,1 millió tonnát (vágott test egyenértékben számítva). A kivitel 2012-re 800 ezer tonna

1. ábra: Juhhús költség index 2004–2016 (helyi valutában)



2. ábra: A fő juhhús és kecskehús importáló országok (1990–2015)  
(1000 tonna vágott test egyenértékben)



fölé zsugorodott, majd 2013-ra egy millió tonna fölé emelkedett, és 2015-re 900 ezer tonna alá esett vissza. A dél-amerikai országok és az egyéb exportáló országok csoportonként alig néhány ezer tonnával járultak hozzá a nemzetközi kereskedelembe került juhhús mennyiségéhez.

### Amit jó megfigyelni és meggondolni

A gazdaságosság és a hatékonyság valamint a klimatikus viszonyok jelentős mértékben befolyásolták e két ország adatait. Mindkettő esetében jelentős állomány csökkenés ment végbe 1990 és 2015 között, ami Ausztrália esetében évi -3,7%-ot, míg Új-Zéland esetében -2,8%-ot jelentett. Gyakorlatilag ez azt jelenti, hogy Ausztrália juhállománya mintegy 178 millió egyedről 70 millióra, Új-Zéland juhállománya pedig 57 millióról 29 millió egyedre zsugorodott. A termelésben és tenyésztésben bevezetett változások következtében az előállított juhhús mennyisége alig csökkent a vizsgált időszakban. Ausztrália esetében évi +0,3% volt az emelkedés a gyapjúról a hústermelő fajtákra való áttérés következtében: 600 000-ról 680 000 tonnára nőtt a termelés. Új-Zéland esetében a -0,4% volt az éves változás átlagos nagysága a vizsgált időszakban: 525 000-ról 485 000 tonnára csökkent csak a termelés. E mögött alapvetően a jobb gazdasági alternatíva (tejtermelés jobb piaca) volt fellelhető. Ausztrália exportja ezen időszak alatt évi +2,1%-kal emelkedett, és a teljes termelés 40%-áról 64%-ra emelkedett a kivitel aránya. Új-Zéland esetében az export mennyisége éves átlagban +0,5%-kal emelkedett, és a teljes termelés több mint 90%-a exportra került. A teljes kivitel a 2000-es 450 000 ton-

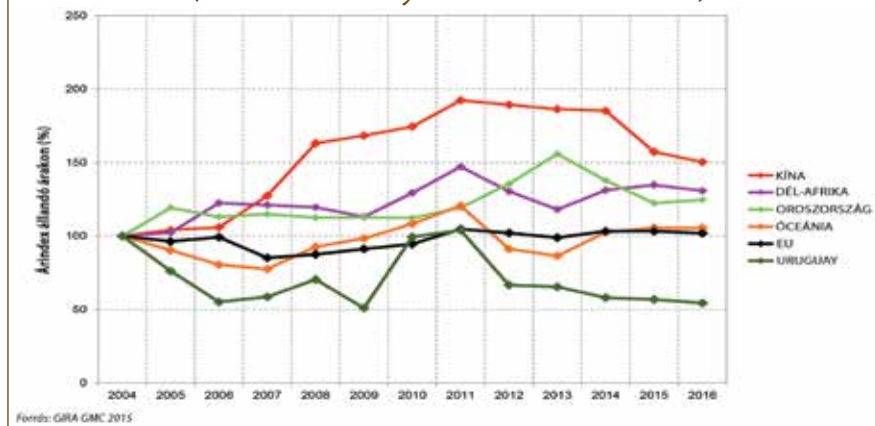
náról 2008-ban nagyot emelkedett, majd 2015-re 450 000 tonnára esett vissza – de közben a termelő állomány hatalmasat zuhant létszámban.

Mindkét országban a termelékenység, illetve a termelés hatékonysága élesen emelkedett a vizsgált időszakban, s a hosszú évekig tartó szárazság ellenére tudták növelni a kivitelüket. Ausztrália esetében a gyapjútermelőről a

aránya folyamatosan csökkent az utóbbi 10 évben, míg a közel kelet/észak afrikai régió, valamint Kína részesedése – a 2015. évi zuhanástól eltekintve – fokozatosan emelkedett.

Meglehetősen erős verseny alakult ki a közel kelet/észak afrikai régióban, s e versenyben az élőállat bevitel és a hús export aránya is jelentős mértékben módosult az utóbbi években. Az előbbi az 1990-es évek közepén és 2010–2014 között jelentős mértékben meghaladta az utóbbi mennyiségét (vágott test egyenértékben számolva). Az utóbbi két évben azonban egy éles változásra került sor. Részben kevesebb beszállító maradt a piacon, részben a háborús helyzet miatt korlátozták az exportáló országok a bevitelüket, jöllehet, ezen országok igénye továbbra is jelentős. Ez-

3. ábra: A juhhús termelői árindexek alakulása (2014–2015)  
(2004 = 100 helyi valutában számolva)



nál elmozdulás az irányába történő elmozdulás azt is jelentette, hogy a felnőtt juhhús – bárányhús kiviteli arány 50:50%-os megoszlása a bárányhús kivitel előnyére változott (65%).

Az egyes országokban a juhhús vásárlásra fordított összeg aránya (a juhhús iránti igény) meglehetősen különbözően alakult (1. ábra) a vizsgált időszakban. Az EU-ban és Óceániában (Ausztrália és Új-Zéland) a görbe kis hullámzást mutatva csökkenő trendet követett, míg hatalmasra nőtt Kína és Oroszország esetében. Igaz, az utóbbi két országnál jelentős visszaesés is bekövetkezett az utóbbi években.

A juhhús világpiaca nem tekinthető dinamikus változónak, sokkal inkább ellátás, mint kereslet vezérelt piacról van szó (2. ábra). A vizsgált időszakra vetített átlagos éves változás aránya meglehetősen eltérően alakult: EU (-1,3%); USA/Kanada (+6,3%); Közél-Kelet/Észak-Afrika (+0,5%); Kína (+11,5%). Az EU

zel együtt az élőjuh és juhhús szállítmányok 25–35%-a jut el ebbe a régióba, ahol Ausztrália a fő „ellátó”. Mellette Afrika „szarvától” (Szudán, Szomália), és az utóbbi 3–5 évben az EU-ból ugyancsak jelentős mennyiség érkezik ide. Az EU-n belül Spanyolország (főleg Líbia) és Románia (meghatározóan Jordánia) exportál legtöbbet e régióba. Ausztrália e régióba több mint 200 000 tonna juhhúst szállít, amely megegyezik a Kínába vitt árúja mennyiségével. Új-Zéland hasonló mennyiséget hoz az EU-ba, és visz a kínai piacra. A nemzetközi piaci elemzés eredménye szerint nem sok nettó exportáló ország van a földön: Ausztrália, Új-Zéland, India, Pakisztán, Kazahsztán, Argentína.

A világ juhállományának döntő hányadát a fejlődő országokban tartják (már amennyiben Kínát is ide soroljuk, amely a világ legnagyobb juh-, és kecskeállományát tudhatja magáénak). Az állomány hosszú távú növeke-

désére ezekben a régiókban lehet számítani, míg a tradicionális exportáló országok állománya (AU, NZ) csökkenő tendenciát követ. Meglehetősen kevés ország állít elő 0,1 millió tonnánál nagyobb juhhús (benne kecskehús) mennyiséget a világon: 0,6 millió tonna felett – Kína, India, Ausztrália; 0,4–0,6 millió tonna között – Új-Zéland; 0,2–0,4 millió tonna között – Pakisztán, Szudán, Nigéria. Meglehetősen kicsi növekményre lehet számítani a tradicionális juh- és kecskehús termelő országokban.

A juhhús termelői árak (3. ábra) meglehetősen hasonló trendet követtek 2004 és 2015 között, mint a fogyasztásra elköltött összegek (1. ábra). Az EU és Óceánia görbéje elég lapos, míg Kína görbéje hatalmasat emelkedett (a 2004. évi termelői árszinten számolva), jóllehet, az utóbbi két évben a kínai trend negatív irányba fordult. Dél-Afrika és Oroszország esetében – az utóbbi év csökkenése ellenére – jelentős volt az emelkedés.

#### A jövedelmezőség meghatározó tényező

Az egyéb juhtermékeket tekintve is jelentős változásokra került sor 1961 és 2013 között (4. ábra) a világpiacon. A gyapjú árszintje alig változott 1995-ig, onnantól azonban lassú csökkenő trendet követ. Ennek oka alapvetően az olcsó szintetikus szálak hatalmas versenyképessége, és a divat változása. A juh- és kecske gerezna kereskedelme enyhe hullámmal, de fokozatosan emelkedett a vizsgált időszakban – elsősorban a bőrfelhasználás iránti igény emelkedése miatt. A juhtej és sajt az 1980-as évek vége és 2001 között nagy hullámmal, de emelkedett, majd azt követően zuhanás szerűen esett vissza az utóbbi évtizedben.

Mindemellett, a tehéntej világpiaci előretörése a juhhús-termeléshez hasonlított többlet gazdaságossága miatt esett vissza a juhlétszám Óceániában (meghatározóan Új-Zélandon). Az elmúlt fél-egy évben a felfutott többlet-termelés, valamint Kína fejlődési gyorsulásának megtorpanása miatt bekövetkezett tej piaci válság megforduló tendenciát is valószínűvé tehet.

Mind ezek fényében, külön át- és megfontolást igényel, hogy az Ausztráliában és Új-Zélandon bekövetkezett nagyarányú létszám csökkenéssel párhuzamosan – a termelés hatékonyságának nagyon is intenzív fejlesztése miatt – nem következett érdemi termék kibocsátás csökkenés az export piacokon!

#### Az új-zélandi fejlődés, ami a hullámok háborúját kiváltotta

Az új-zélandi Marhahús és Barányhús Tanács (Beef + Lamb New-Zealand) önálló regionális igazgatóságot működtet Európában, amelynek igazgatója (Dave Harrison) olyan részleteket is bemutatott előadásában, amelyek az eddig ismerteket pontosították, illetve kiegészítették.

Ez egy farmerek tulajdonában lévő iparági szervezet, amely a termelők által befizetett (tőlük állat alapon adószerűen / „levy” / beszedett) források felhasználásával négy programot működtet:

- *farm*: farmok szintjére adaptált kutatásokat végez és szolgáltatásokat folytat;
- *piac*: piaci hozzáférhetőség állandó elemzése, a kereskedelem politika kidolgozása és folyamatos felülvizsgálata; promóciós programok végzése a világ csaknem minden

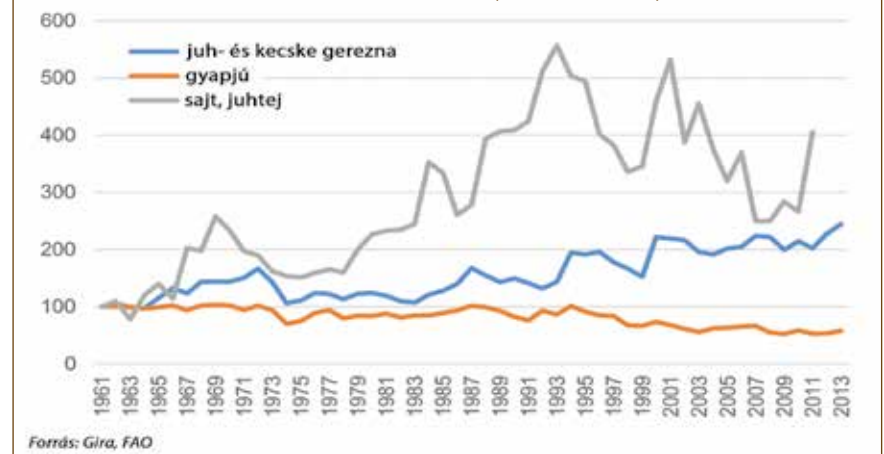
pontján (120 országba exportálnak juhhúst és marhahúst);

- *emberek*: az ágazat szereplői és munkavállalói számára ismeret-fejlesztéseket és továbbképzéseket szervez;
- *információ*: az ágazat számára fontos információkat folyamatosan elemzi, és az eredményeket nyomtatott, és elektronikus formában is közzé teszi az ágazatban érdekeltek számára. Az elemzések minden termékre (hús, bőr, gyapjú, tej, sajt, stb.) és minden megcélzott, illetve jelenleg is használt piacokra egyaránt kiterjednek.

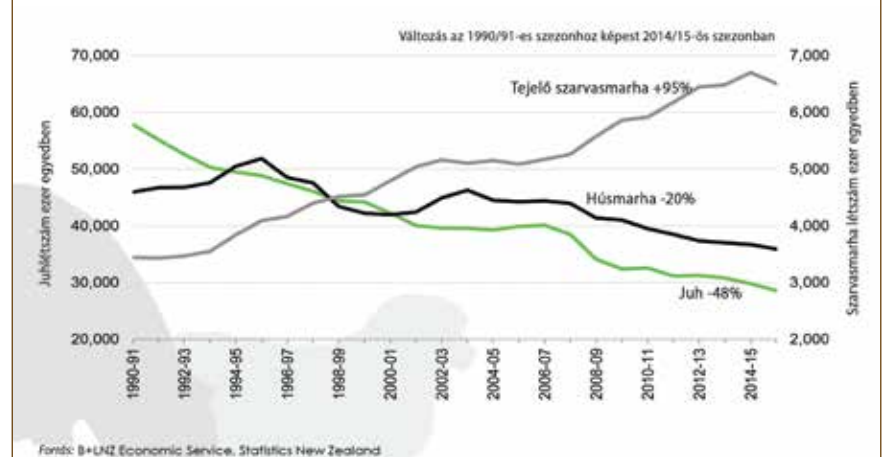
*/Ez az a programsor, amit a Juh Terméktanács hosszú évek óta szeretne hazánkban is bevezetni, de elegendő befizetések (tagdíj, marketing hozzájárulás) hiányában ezek közül csak a piaci elemzéseket tudta kiváló szinten működtetni az elmúlt évtizedben – a Szerzők./*

Az új-zélandi gazdaság hatalmas változá-

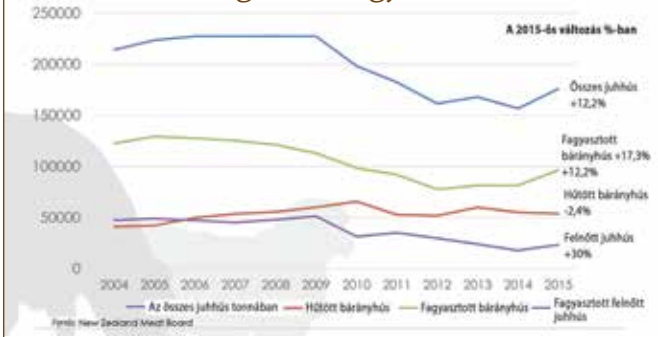
4. ábra: Az egyéb juh- és kecsketermékek világpiaci indexei 1961–2013 között (1961 = 100)



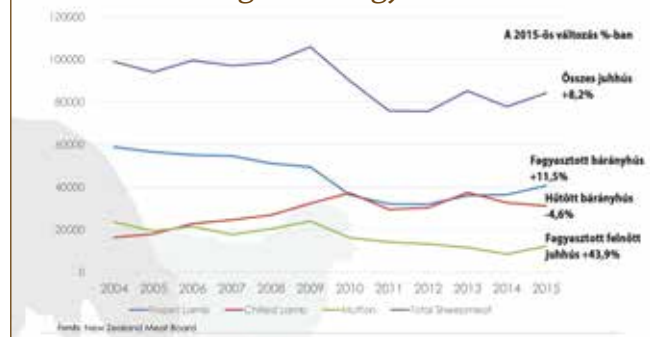
5. ábra: Az állatlétszám változása 1990/91 és 2014/2015-ös termelési szezonok között



6. ábra: Az EU-ba Új-Zélandról beszállított juhhús megoszlása (tonna vágott test egyenértékben)



7. ábra: A Nagy-Britanniába Új-Zélandról beszállított juhhús megoszlása (tonna vágott test egyenértékben)



son ment át az elmúlt két és fél évtizedben, amely a húsmarha és a juh létszám csökkenését, és a tejtermelő szarvasmarha létszám drasztikus emelkedését eredményezte (5. ábra). Az 1990/91-es termelési szezonhoz képest a tejelő szarvasmarha létszáma 95%-kal emelkedett. Ehhez képest a húsmarha létszám 20%-kal, a juhlétszám pedig 48%-kal csökkent! A folyamat mögött alapvetően a tejpiacon kialakult intenzív konjunktúra volt, ami a tej termelését sokkal gazdaságosabbá tette, mint a legeltetett állatok hústermelése lett. Az összes juh, és az anyajuhlétszám termelési szezononkénti változási folyamatát a Magyar Juhászat és Kecsketenyésztés című lap 2016. februári számában márt bemutattuk.

Az új-zélandi bárányhús export meghatározó piaca az EU volt 2011 és 2015 között (130–150 ezer tonna), de 2013–2014 és 2015-ben (az utóbbi évben bekövetkezett visszaesés ellenére) az ide hozott hús mennyiségét lényegesen felülmúlta a Kínába vitt áru tömege (145–170 ezer tonna). A további piacok (Közel Kelet – 28–35 ezer tonna; Észak-Amerika 32–42 ezer tonna; egyéb piacok részesedése 58 000 tonnáról 30 000 tonnára esett vissza) jelentősége mennyiségben lényegesen kisebb. A piaci elemzések egyértelműsítik, hogy éves szinten az EU juhhús hiánya 200 ezer tonna, aminek kihasználásának maximalizálása a céljuk.

Az 1995-ben Uruguayban megtartott WTO tárgyalások keretében megszületett EU kötelezettség vállalás alapján meghatározták az összes vonatkozó termék (CN code 0204) mennyiségét. A különböző húsfélések mennyiségének meghatározáshoz a következő vágott test egyenértékben mért átszámítási kód alkalmazásában állapodtak meg: 1 kg csont nélküli bárányhús = 1,67 kg

csontos bárányhús = 1,81 kg csontos felnőtt juhhús (a csontos hús vágott testet és darabolt testet is jelent).

A megállapodás alapján a következő EU beszállítási kvótákat határoztak meg, vágott test egyenértékben, tonnában: Argentína 23 000; Új-Zéland 228 254; Chile 7 600; Grönland 100; Törökország 200; Ausztrália 19 186; Uruguay 5 800; Norvégia 300; Faroe Szigetek 20; Izland 1 850. Ezek a kvóták, azóta, kisebb-nagyobb mértékben módosultak ugyan, de meghatározó nagyságban azonosak maradtak.

Új-Zéland kvóta kihasználása 2006–2009 között érte el a 100%-ot. Ezt követően 2012-ig fokozatos csökkenő trendet követve csaknem 70%-ra „zuhant”. A következő évben kisebb emelkedés következett ugyan be, de 2014-ben (a kínai piac „megugrása” miatt – a szerzők) 68%-ra esett vissza, s 2015-ben megközelítette a 77%-ot. Ezen belül a friss hús aránya 2004-es 19%-ról folyamatosan emelkedve 2013-ban és 2014-ben a 36%-ot is elérte, de 2015-re kicsivel a 30%-ot meghaladó értékre esett vissza.

Az EU-ba 2012 és 2015 között beszállított bárán és juhhús mennyiség döntő hányada Nagy-Britanniába jutott, de több mint 50%-os részesedése 2015-re 48%-ra olvadt. A többi tagállam részesedése 2015-ben a következőképpen alakult: Németország 15%; Hollandia 11%; Franciaország 9%; Belgium 5%; Olaszország 2%; és a többi tagállam összesen 10%.

Az EU-ba beszállított juhhús megoszlása érdekes képet mutatott a vizsgált időszakban (6. ábra). A 2014-es visszaesést követően 2015-ben a teljes juhhús mennyiség +12,2%; a fagyasztott bárányhús +17,3%; a felnőtt juhhús +30,0%-kal emelkedett, ezzel szemben a hűtött bárányhús bevitt mennyisége 2,4%-

kal csökkent. Ez a változás Nagy-Britanniát is érintette (7. ábra): az összes juhhús bevétel +8,2%; a fagyasztott bárányhús +11,5%; a felnőtt juhhús +43,9%-kal emelkedett, jóllehet a friss bárányhús mennyiségének (-4,6%) csökkenése az EU értékének kétszeresét is meghaladta. /A fenti számok azért is érdekesek és megfontolandóak, mert az utóbbiak egy része az EU belső piacára is eljut – a szerzők./

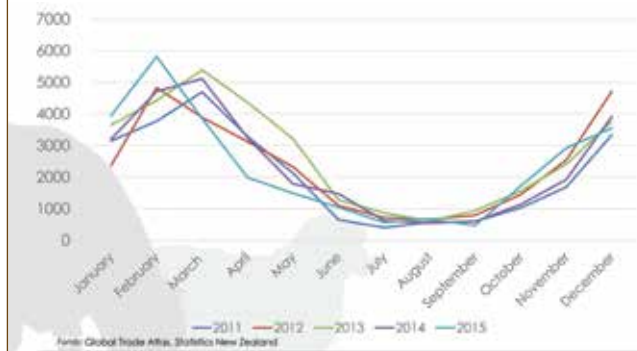
Talán az EU és Nagy-Britannia bárányhús piacát legjobban a friss hűtött bárányhús behozatal havi megoszlása zavarja (8. ábra). Az év elejei hónapokban érzékelhető különbség volt az egyes évek (2011–2015) között, de a trend egyértelmű: márciusig a mennyiség emelkedik (Húsvét), majd júliusig visszazuhan, alacsony szinten marad szeptemberig, ezt követően decemberig csaknem eléri az év elejei szintet.

A tudatos piac kihasználásról még többet mutat a 2014-es és a 2015-ös húsvéti szezon szállításainak heti alakulása (9. ábra). Mindkét évben nagyon intenzíven nőtt a behozatal a Húsvéthoz közeledve függetlenül attól, hogy az első évben április végén, míg a másodikban április elejére esett az ünnep.

## A piaci kihívások

Bár Új-Zéland teljesítménye lenyűgözőnek is minősíthető mégis számos piaci kihívással kell szembe néznie. Bizonytalan ökonómiai helyzet alakult ki a juhhús kulcs piacain, még akkor is, ha az ország jelenleg 120 országba szállít juhhúst. Európában az esetleges brit kiválás („Brexit”) jelentős változásokat hozhat. Emellett az EU-ba irányuló migráció növelheti a keresletet. Az általános fogyasztás ugyan növekszik, de az olcsóbb hústermékek iránt nő inkább a kereslet. A kínai piacon jelentős „újraigazítás”-ra van szükség az előző emelkedő trend eléréséhez. A közel keleten a háborús

8. ábra: A Nagy-Britanniába érkező friss bárányhús havi megoszlása tonnában



9. ábra: Az Új-zélandi juhhús export heti alakulása a húsvétot megelőző hat hétben, tonnában



konfliktus és az olaj árak bekövetkezett zuhanása korlátozza a piac igényeit. Mindezek felül, az egyéb húsfélések juhhúshoz hasonlított olcsósága ugyancsak a termelés és értékesítés hatékonyságának növelésére sarkallja az ágazat szereplőit (itt meghatározottan az új-zélandiakról volt szó).

A világ az utóbbi hónapokban egy kicsit bizonytalanabbá vált a legdrágább húsféleje féleség értékesítési lehetőségeit tekintve. A különböző termékek (élelmiszer, gabona, hús, tejtermék) árindeke nagyot zuhant 2014 januárja óta a világpiacra, amelyek közül tejtermékek „jöttek ki” legrosszabbul, s az ottani csökkenés még folytatódhat is.

A negatív tendenciák mellett természetesen pozitív példák is vannak az új-zélandiak számára – néhány piac egyre jobban „teljesít”. Például Franciaországban az átlag érték +5,3%, míg Németországban +0,8%-kal emelkedett. A kiemelkedő középosztály – ami több mint 400 millióra tehető csak Kínában – tovább nő a távol keleten. Ezzel együtt a piacra való bejutás mindennek a kulcsa.

### A lényeg a hatékonyság a termelésben

A termékek előállításában számos olyan pont van, ahol a gazdaságosság és a termelékenység ellenőrizhető és befolyásolható, s mindenképpen koncentrálni szükséges a kontrollálható pontokra. A hús, a gyapjú és a valuta ár színvonalának kontrolljára kicsi az esélyünk, mert ezek nagyon sok tényezőtől függenek. Ezzel szemben farm szinten alapvetően befolyásolhatjuk a termelés gazdaságosságát a következő tényezőkben: a bárány és borjú ellési arány; a juhonkénti gyapjútermelés; az állatok súlya és növekedési rátája; a kiesés – elhullás aránya; az egy hektárra vagy egy termék egységre vetített alkalmazott

műtrágya mennyisége; az egy hektárra, vagy egy termék egységre vetített költségek nagysága; a fedezeti összeg nagysága.

Az 1990/91-es szezonban 57,9 millió juh termelésben tartása 420 000 tonna juhhús exportját tette lehetővé. Ezzel szemben 2014/15-ös szezonban csak 28,9 millió juhot tartottak, de az exportált juhhús mennyisége elérte a 375 000 tonnát! E számok mögött a bárányozási arány, a vágott test súly, valamint az ellő növekedésének számának (és arányának) intenzív növekedése található meg.

A vörös hús piacon megtermelt új-zélandi profit mögött jelentős együttműködés áll. Az utóbbi 7 évben 75 millió \$ volt a tevékenységük tiszta nyeresége. E mögött jelentős kormányzati és termelők által tulajdonolt iparági szervezet („Beef + Lamb New-Zealand) közötti szoros együttműködés hatékonysága lelhető fel. *„Bár nincs közvetlen támogatás a termelésben, de az exportra történő kiszállítást a kormány jelentős mértékben preferálja.”* A húsfeldolgozásban, exportálásban és a marketingben dolgozó cégek között kooperáció működik. A rendszer működését két (ANZ BANK, RABOBANK) bank meghatározó szolgáltatásai is segítik.

Az egyéb területen kialakított és működtetett együttműködések is segítik az ágazat (Új-Zéland) megfelelő működését. Ebbe beletartozik a hús termelés ökológia lábnyomának csökkentésére tett erőfeszítések (és technológiai, takarmányozási vizsgálatok) sora is.

Az egészet segíti az „erős” juhszektor bemutatásának promóciós rendezvények sorozata is, amely túlmutat a termékek kóstoltatásán. Külön olimpiákat szerveznek az ágazatban dolgozók (OVIMPIADES) részére, valamint világválogányokat a fiatal juhtartó farmerek részére (World Young Shepherds Challenge), ahol a szakmai tudás bemutatása mellett az ágazat

fontosságának (a társadalom többi részére szóló) reklámozása is meghatározó cél. Minde mellett, az ország vezetői és a kormány tagjai kitüntetett figyelmet fordítanak az ágazatra, annak minden rendezvényén jelen vannak, és az ágazati reklám részévé váltak/válnak.

### Amikor kitört a vihar

Az előadás elhangzását követő hozzászólások sorában (főleg brit, ír, de spanyol, és francia résztvevők, és az különböző EU szervezetek képviselői is) meglehetősen nagy „hullámvérést” hozott az elhangzott információk sora. Főként két tényezőt „kárhóztattak” a hozzászólók, miért árasztja el az EU-t friss hússal és miért pont Húsvétkor Új-Zéland, amikor az eredeti kvóta megállapodásban ilyen idehozott export megoszlásról még szó sem volt. Csaknem dühkitörésszerűen fokozódott a hozzászólások hangulata, hangsúlya, és a hozzászólók Új-Zéland eme piac kihasználása elleni tiltakozása. Emellett, csak kisebb hangsúlyt kapott a termelés hatékonyság növelésének elismerése.

A brit farmer szervezet (NFU) képviselője szerint javítani kéne az EU és Új-Zéland együttműködésén, de ahhoz az kellene, hogy ne az európai termelők legjobb piaci időszakát tegyék tönkre a behozott árujukkal. Az ír szervezetek képviselői is megerősítették, hogy az alacsony árakon érkező termékek húsvéti szállítása tönkre teszi az EU belső termelőinek piacát, mert ez nagy árzuhanást okoz és korlátozza az EU termelők megélhetőségét.

Az előadó válaszában megjegyezte, hogy érti a gondokat, de nem igazán tud azokkal mit kezdeni. Amikor a termelés nő, az árak csökkennek. Ők termelnek, és a termékeket a piaci igények szerint el kell adni. Nincs okuk változtatni a programjaikon. Lehet, hogy túl

sok áru van a piacon, de ők csak az EU igényeinek 20%-át adják, kiváló minőségben és nagyon is versenyképes alacsony áron. Nekik jó programjaik vannak arra, hogy jó minőségű termékeket állítsanak elő, minimalizálják a feldolgozási és darabolási veszteséget. Emellett, kiváló új receptjeik is vannak minden piacuk saját nyelvén megjelentetve, s a kiadványaikban külön ki is hangsúlyozzák a termékeik táplálkozási előnyeit is.

Az Európai Fiaatal Farmerek képviselőjének kérdésére, mely szerint az EU termelőinek kellene változtatni a megrögzött megszokásaikon, az előadó határozottan felelt. Véleménye szerint sok lehetőség is lenne erre. A fogyasztó jó minőséget kíván vásárolni, lehetőleg olcsón. Ezt ők ki tudják elégíteni, erre jó mintájuk van.

Az EUCBV (Európai Élőállat és Hús Kereskedelmi Szövetség) képviselője több hozzászólásában is rosszállását fejezte ki. Szerinte az új-zélandiak az EU termelői piaca mellett a saját piaci bevételeiket is rontják az indokolatlanul és nevétesen alacsony árakkal. Igaz, a legdrágább testrészeket (comb, gerinc) hozzák az EU-ba, de az „alacsony ár” politikájuk nemcsak káros, hanem kevésbé is érthető. Kicsit úgy viselkednek, mint az elefánt a porcelánboltban. Ezen változtatni kell. Az nem lehet, hogy Új-Zélandon határozzák meg az EU termelőinek megélhetését. Igaz, a körülmények miatt az EU termelői drágábban termelnek, de mi lenne Új-Zélanddal, ha pl. ha az ottani ár alatt szállítana oda valaki az ő export árujukból, nagy mennyiséget? Valami nem jó a rendszerben. Az EU-nak szüksége van Új-Zélandra a juhhús ellátásban, és Új-Zélandnak szüksége van az EU-ra az árujuk elhelyezéséhez, de a rendszert mindkét félnek kedvezően át kell hangolni. Mivel lehet azt megindokolni, hogy a 2015. évi húsvéti szezonban egy comb árértékét adták a francia piacon az új-zélandi kereskedők? Ez nonszensz, nagyon rossz piaci politika, s az EU termelőivel szemben „arcátlanlansággal” ér fel.

A francia INTERBEV képviselője az utóbbiakhoz hozzátette, hogy rendkívül inkorrektül viselkedtek az új-zélandiak náluk, mert a Kínába el nem adható hússal elképesztő dömping áron jöttek vissza és nyomták be azt a piacukra tavalyi a húsvéti szezonban. Ha ez idén is bekövetkezik, összeomlik a piacuk a fő szezonban. Kiábrándító volt a tavalyi árzuhanás, ami a német piacot is negatívan befolyásolta. További megjegyzésében annak is hangot adott, hogy meg kell jelölni az új-zélandi bá-

rányok születési és vágási dátumát az EU-ba hozott árun. Az EU-ban a hat hónapos korig tekintjük báránynak a juhokat, és így nem fordulna elő, hogy éves korú vagy annál is idősebb állatok húsa bárányhúsként jelenik meg az áruházak polcain.

Az EUCBV és az INTERBEV hozzászólásokban felvetett kérdésekre az előadó nem válaszolt.

A belga hozzászólás szerint ilyen árpolitika és nyomás mellett az előregedő termelők helyére nem lesz utánpótlás (jelenlegi átlag életkor 60 év az ágazatukban).

Más hozzászóló megfogalmazása szerint, az új-zélandi bárány inkább a tejtermelés mellékterméke volt a megelőző években, s ahogy a kínai piac kevesebbet igényelt mindkettőtől, megváltozott a kép: egyből több juhhús jött az EU piacaira és főleg a legdrágább comb és gerinc került ide szinte nevétesen olcsó áron; ugyanakkor elkezdett csökkenni a tejtermelő tehénállomány, s a rendszer visszabilent a juhhús termelés irányába.

Az olasz szervezet képviselője elismerően szólt a fantasztikus új-zélandi fejlesztési eredményekről, de megjegyezte, tiszta viszonyokat kell teremteni. Az elfogadhatatlan, hogy a 20%-os piaci részesedéssel tönkre tegyék az EU juhhús termelői piacát. A DG AGRI képviselőjéhez fordulva hangot adott azon véleményének, hogy ezen a téren jelentős változtatásra van szükség, amiben az EU-nak nagy szerepet kell vállalnia. Felvetette azt az igényt – amit később több hozzászóló is támogatott –, hogy a kora tavaszi bárány előállításokat – legalább a helyzet rendezéséig – külön támogatásban kellene részesíteni. Igaz, ehhez meg kell követelni a kiváló minőséget, és javítani szükséges a termelés hatékonyságán is. /Ez az utóbbi megfelel a hazai juh- és kecskeágazat stratégiai fejlesztési tervében megfogalmazottaknak is – a Szerzők!/

Más hozzászólásban a kínai piacon szerzett előnyt tették szóvá. Új-Zéland és Ausztrália dominálja ezt a piacot, ahol nincsenek hatályban vámtarifa egyezmények (FTAs) az ő részükre, azt visznek, amijük csak van. Ezzel szemben az EU jelentős vámfizetési kötelezettségeknek néz elébe az e piacra történő szállítások esetében. Kína növekvő belső termelése fontos tényező, de Belső Mongóliában a túllelgetett területek nagysága már millió hektárokból mérhető.

Magyar kérdésekre válaszolva az előadó megerősítette, hogy nincs egyedi elektronikus azonosítás és regisztráció, sőt, egyedi jelölés sem a juhágazatban. Az utóbbit csak

a szarvasmarha ágazatban alkalmazzák. Csak szállítási dokumentációt használnak, amely csoportos jelölést tesz szükségessé, mert hogy kizárólag közvetlen vágóhidra való szállítás létezik az ágazatban. A „levy”, azaz a marketing hozzájárulás mértéke a juh esetében 0,16\$/vágóhidra szállított egyed (ami kb. 30 Ft-nak felel meg – a Szerzők). Ennek összegét öt évenként határozzák meg a „Beef + Lamb New-Zealand” elnökségében, és azt minden piaci szereplő fizeti.

A levezető elnök kérdésére, mely szerint az új-zélandi termékek mennyire felelnek/felelnének meg azon követelményeknek, amelyekkel az EU termelőinek kell szembe nézniük, az előadó kikerülő választ adott. Szerinte a piac megváltozott, nem akarnak fagyasztott húst vásárolni az emberek, ha frisset is vehetnek. Ezt az EU-ban is meg kell érteni. Ők nagyon kicsi kormányzati támogatással dolgoznak, és az elmúlt negyed évszázad alatt sokat tettek az ágazatuk hatékonyságának növeléséért. Arra az elnöki kérdésre pedig, hogy van-e az EU előírásai szerinti egyedi minőségbiztosítási rendszerük, az előadó azt felelte, nem az EU a legjobb piacuk.

A német szervezet kérdésére, mely szerint mennyiben felelnek meg a „halal” vágás előírásainak az előadó azt válaszolta, hogy 100%-ban a „halal” követelményei szerint vágnak, elektronikus kábítást követően.

### **Az EU juhhús exportjának alakulása**

Az EU juhhús és élőállat exportja a 2007-es bővítést követően kezdett el növekedni. Az induló alig néhány ezer tonna mennyiség 2012-ben (csaknem 21 000 tonna) már a 2010-es érték kétszeresére nőtt, 2013-ban további egyharmaddal emelkedett, és megközelítette a 32 000 tonnát, majd mennyisége 2014-ben néhány ezer tonnával csökkent, és 2015-ben az érték a 2012. évi teljesítmény alá (tizenhét és félezer tonna) zuhant vissza. Lionel Colby független szakértő foglalta össze ezeket az adatokat előadásában, amely adatokat a Magyar Juhászat és Kecsketenyésztés 2015. májusi és novemberi számában már bemutattunk.

A fő piacunk az észak afrikai és a közkeleti régió, amely mellé Kína, Hong Kong, Vietnam növekvő igénye okozta a nagy ugrást 2010 és 2013 között, s a kínai kereslet csökkenése eredményezte a 2014-es enyhe visszaesést, és a 2015-ös zuhanást.

A közel keletre és az észak afrikai országokba irányuló export a tradicionális juhhús



fogyasztó országokat célozta meg, ahova könnyű bárányokat és vágott testeket szállítottunk ki az elmúlt évtizedben. Mennyisége a 2013-tól (2 800 tonna) kezdett el igazán emelkedni, 2014-ben elérte a 4 300 tonnát, majd 2015-ben a 6 500 tonnát. Az emelkedés mögött alapvetően Algéria és Jordánia igénye áll, kisebb hányadban részesedett belőle Tunézia, az Egyesült Arab Emírségek (EAE), és néhány más ország is. Algéria és az EAE a spanyol, míg Jordánia a román bárányok meghatározó piacává vált. A növekvő népesség, az építési boom és az élelmiszer szolgáltatás növekedése volt a növekvő igény háttere. Az olajár visszaesés úgy tűnik 2015-ig kisebb hatású volt ezen a piacon, de a 2016. évi fejlemények még nem jósolhatók meg. Erős verseny van ezen a piacon, a fő beszállítók Ausztrália, Új-Zéland, és India.

A fejlett, nyugat európai országokba való kivitel a nehéz bárány (darabolt és egész vágott test) jellemzi, fő szállítójuk Írország és Nagy-Britannia. Ez viszonylag korlátozott mennyiséget kívánó piac, amely esetleg az USA és Kanada belépésével emelkedhet meg jelentősen. A svájci igények kielégítése mellett 2011-től Norvégia növekvő igénye „hajtotta előre” ezt a piacot, amelynek 2013-as mennyisége elérte a 4 700 tonnát. A norvég igény 2014-es és 2015-ös csökkenését nem tudta kompenzálni a stabilizálódott svájci export, így a mennyiség 2015-re 3 200 tonna alá zuhant. Egyéb országok csak néhány száz tonnával részesednek ebből a kivitelből.

Az exportban Kína jelenthetne hosszú távú növekedési potenciált, de azon a piacon az FTAs egyezmény miatt Új-Zélandnak és Ausztráliának jelentős „helyzeti előnye” van. Az előbbinek 2016-tól, az utóbbinak 2024-től nincsenek vámtarifai kötöttségei. Egyébként az egyes hústermékek vámjá 13–23% között változik. Az utóbbi időben megerősödött a Hong Kong-on és Vietnámon keresztül ide irányuló „szürke kereskedelem” mennyisége. Az EU számára kulcskérdés az erre a piacra való bejutás, és bennmaradás erősítése.

E piac igénye nagy, és alapvetően az olcsó termékekre van kereslet (oldalal, szegye a „speciális hot pots” ételekhez). A jelenlegi igény erősödésével a közeli hónapokban akár hiány is kialakulhat ezen a piacon. A nagyobb városokban az első osztályú húsokra (comb, gerinc) vonatkozó igény növekedése is várható.

A növekvő igények meghaladhatják a belső ellátás lehetőségeit, és Kína (és benne Hong Kong) a világ piac hajtó ereje lehet a közel jövőben ismét. Ebben a kormányzati

politikai döntésnek lesz meghatározó szerepe.

Az utóbbi években jelentős élőállat piac alakult ki az EU számára az észak afrikai és közel keleti országokban, amely a 2010-es intenzív emelkedést követően 2011-től ugrott meg jelentősen a török igények megjelenése miatt. Bár a török piac részesedése 2012-től töredékére esett vissza, az intenzíven emelkedő líbiai és jordániai igény bőven fedezte a kiesést. A kivitt mennyiség 2014-ben megközelítette a két millió egyedet, de 2015-ben a líbiai kereslet csökkenés mintegy 200 000 egyeddel csökkentette a kivitelt. Ez a piac elsősorban a spanyol és a román selejt anyajuhok számára nyújt jó elhelyezési lehetőséget. A földrajzi közelség miatt kisebb az ausztrál bevittel való verseny. Ugyanakkor ezen a területen nagy a politikai, gazdasági és állategészségügyi bizonytalanság.

A belsőségek piacán egy stabil növekedés alakult ki az utóbbi években, amelyet Kína növekvő igénye vezet, jóllehet ez a piac sokkal kisebb. Mennyisége 2015-ben meghaladta az 5 200 tonnát, míg 2007-es indulása az 500 tonnát sem múlta felül. Az észak afrikai és közel keleti országok részesedése e termékből sokkal korlátozottabb, míg egyéb afrikai országok (Elefántcsontpart, Ghána) igénye meglehetősen stabil, az összes mennyiség 35-60%-át is kiteheti. Az utóbbi a 2015-ös kínai visszaesés miatt érte el. Ezen a piacon Írország kivitele dominál, bár kisebb mértékben jelen van Hollandia, Spanyolország és Egyesült Királyság is.

### **Versenyképesség a világ exportban**

Ausztrália és Új-Zéland dominálja a juhhús világpiacát, annak két harmadát adják az EU belső kereskedelmét is beleértve. Nagyon erős pozíciójuk van közel keleten, egyéb ázsiai országokban és észak Amerikában. A következő legnagyobb exportőr országok (Egyesült Királyság, Írország, Spanyolország) mind az EU részét képezik.

A juhhús (és benne a kecskehús) export kereskedelme meglehetősen koncentrált, és a legnagyobb piacon (Kína) Ausztrália és Új-Zéland kivételes helyzetben van. Ami az élőállat exportot illeti, abban az EU vezet a rangsort.

A hosszú távú kilátásokat vizsgálva arra lehet számítani, hogy Ausztrália bárányhús exportja (a húsfajták tenyésztésére való áttérés következtében) tovább növekszik. Új-Zéland esetében a bárányhús termelés és

export további csökkenése várható, amelyben a tehéntej termelés versenye, és a környezetvédelmi előírások erősödése egyaránt szerepet játszhat. Ezek a változások hagynak némi export helyet az EU termékeknek, de a magas termelői árak miatt az EU versenyhátrányban van és lesz velük.

A világ juhhús (és kecskehús) importját továbbra is Kína vezeti, így a piacon szerepe meghatározó, de a jelen helyzetben elég sok a bizonytalanság. Észak Afrika és a közel kelet igényének növekedésére lehet számítani, de politikai és gazdasági helyzet alakulása ezen a piacon is hozhat bizonytalanságokat.

### **A kibocsátás jövője**

A hosszú távú ellátás elérhetőségében még sok a kérdőjel. Az ágazat jövőbeli termelésében a stabilitás a legfontosabb tényező. Az EU nettó importőr marad hosszú távon, de vannak, és lesznek export fejlesztési lehetőségek. Az utóbbi segíti a vágott test minősítés és minőség maximalizálása. Az export értéke 310 millió € volt 2014-ben, amelyből 201 millió €-t tett ki az élőállat kivitel.

A piaci fejlesztések jövőjének fejlesztéséhez be kell jutni Szaudi Arabiába és az Egyesült Arab Emírségek piacaira. Az észak amerikai export lehetősége az EU és az USA kereskedelmi tárgyalásainak eredményétől függ. Ez újabb prémium minőségű árunak adna elhelyezési lehetőséget. Kína további nagy lehetőség, de még jelentős bizonytalanságok vannak. Az EU és Marokkó társulási szerződése is kinyithat új kaput, mert az EU-ból származó vágott test importot most is 140%-os vám terheli.

Az előadást követő vitában a legnagyobb hangsúlyt az élőállat szállítások állatjóléti kérdései kapták. A legtöbb hozzászóló szerint a közel-keleti és észak-afrikai országokba történő szállításban kritikán aluli körülmények uralkodnak, amit az EU nem engedhetne meg magának, de az ottani körülményekbe nem szólhat bele. Emellett az is egyértelművé vált, hogy a TSE kérdés jelentős zavarokat okoz a kereskedelemben, mert a genetikai program és a vágási előírások követelményeit nem értik a kereskedelmi partnerek, és a hús kivitelben ennek sok értelmét nem is látják, mert az emberi egészségre gyakorolt negatív (vagy egyáltalán) hatása továbbra sem bizonyított.

*Az EU egyes tagállamaiban folyó juhhús promóciós programokat a következő számban mutatjuk be.*

**KUKOVICS SÁNDOR, VITÁRIUS CSABA,  
JÁVOR BENCE**