



BÁRÁNYEXPORT

Vagy hatékonyan,
vagy hagyjuk abba

BÁRÁNYÁRAK

Törékeny
egyensúly

EUROSHEEP

Összegyűjtött
tudás

Magyar Juhászat és Kecsketenyésztés

Szerkeszti
a szerkesztőbizottság
29. évfolyam
2020/11–12



A szerkesztőbizottság tagjai: **Jávor András** tiszteletbeli elnök, **Bögréné Bodrogi Gabriella**, **Kukovics Sándor**, **Monori István**.
Főszerkesztő: **Mezőszentgyörgyi Dávid**

A tudás felelőssége



Jávor András

A juhtenyésztő-társadalom – a többi mezőgazdasági ágazathoz hasonlóan – igen színes és sokrétű. Tagjai adottságai, lehetőségei, anyagi helyzete eltérő, különbözőek az elképzeléseik és nagyon eltérő a szakmai felkészültségük. Sokuk sokat tud a szakmáról, de talán még náluk is többen vannak, akik nem rendelkeznek elég információval erről a rendkívül „nehéz” állatfajról. Nem ismerik a fajtákat, keveset tudnak a tenyésztési lehetőségeiről, nem ismerik a juhok igényeit, állategészségügyi problémáit. Ugyancsak hiányosak az ismereteik a takarmányozásról, az embert segítő különböző technológiákról. Emellett sokan több ismeretre szorulnak az értékesítés és a beszerzés viszonyairól, a lehetőségekről és a tendenciákról is.

Sajnos kevés a juhászati ágazat érdekében működő civil és szakmai szervezet, illetve termelői csoport, és amik vannak, azok sem elég hatékonyak. Így a tudni vágyók sem jutnak kellő segítséghez a tervezésben, a jövőkép kialakításában. Reményeink szerint ez már nem sokáig marad így, megerősödik az ágazat szereplőinek irányítása és segítése.

A juhászatok a hagyományokat követve termelnek, „vakon” lépnek ki termékeikkel a piacra, évtizedek óta. Sokan terhelik a piacot rossz időben előállított és rossz minőségű báránnyal, rontva amúgy jó piaci pozícióinkat. Eközben európai versenytársaink sokat fejlődtek a termelésben, a minőségben, a hatékonyságban, a munkaerő-felhasználásban, a termelékenységben.

Szerintem a fejlődés, a tudatos fejlesztés hiányának – tisztelet a kivételnek – az ismeretek hiánya a fő oka. Kirívóan szembetűnő a juhágazat lemaradása a többi faj eredményeitől. Nem növekedtek a fajlagos hozamai, nem javult a minőség, változatlanul rosszak benne a munkafeltételek, korszerűtlenek a tartástechnológiák. Néhány elemtől eltekintve a takarmányozásban sem alkalmazunk új lehetőségeket.

Csökken az állomány, ami megmutatkozik az ágazat exportteljesítményében. Több tízezer bárány lesz az idei elmaradás. Az árak emelkedése ellenére nem nő a jövedelem, és a juhászok élete sem vált könnyebbé. Becslések szerint az anyajuhállomány visszaesését is meghaladja a bárány-exporté, ami kedvezőtlen trendeket jelez. Nincs érdemi fejlődés az ágazatban.

Az előrelépéshez tisztázni kellene a célokat és ismerni a lehetőségeket. Tudni kellene, hogy hány bárányt kell előállítani egy anyajuhval a gazdaságosságához. Különböző okok miatt ma már 1,5 bárány ez a szám. Pontosan tudni kellene, hogy milyen a jó minőségű bárány, és hogy mikor jár a legjobban a tartó: milyen súlyban, milyen piacon és mikor értékesítve érheti el a legnagyobb jövedelmet. Ezekben vannak tartalékok. Az is jó lenne, ha a juhászok tudnák, hogy mit kezdhetnek a gyapjúval.

A nagy lemaradás, a sok megválaszolatlan kérdés miatt óriási a „tudásosztók” felelőssége. Nem szabad félinformációkkal, ötletszerű javaslatokkal bombázni a juhászokat, a juhászokat. Ettől sokkal nagyobb a tét. Csak olyan módszereket és rendszereket ajánljunk, amelyek gazdaságos termelést tesznek lehetővé, amiknek az alkalmazásával a több bárányért többet is fizetnek. Ne mondjuk, hogy jó lesz a piac, ha a COVID hatásait a legjobb esetben is csak csökkenteni tudjuk, de ellensúlyozni biztosan nem. Csak a legjobbal példálózunk, teljes, komplex igényességgel (takarmányozás, tartástechnológia), különben elveszünk a juhásztól a helyes tervezés és a fejlődés lehetőségét.

Az idei exportteljesítés igazolja, hogy a juhászokat csak időlegesen lehet félrevezetni, mert annak súlyos következményei vannak. Például az anyák számának csökkenését és a jövedelem romlását lehet kiemelni közülük. A juhászatok működtetésére csak az adott juhász számára elérhető legjobb komplex módszert ajánljuk, ezzel készítjük fel az ágazatot a fokozatváltásra.

Tudni kell, hogy az új szemléletű intenzív juhászat több igényességet követel - viszont ezáltal biztosan nagyobb lesz a jövedelem. Jobban és kényelmesebben fognak élni a juhászaink is. Például nincs másik olyan ágazat a mezőgazdaságban, amely egyik termékének teljes háttérparát elvesztette volna. Ma szervezeten nem lehet megjelenni a gyapjúval a piacon. Néhány lelkes ember próbálja fenntartani a gyapjú szerepét az ágazatban – különösebb sikerek nélkül.

Fogjunk össze, legyen ez a karácsony ajándéka, az új év hozadéka! Tudjuk, persze, hogy ezek egyikét sem adják ingyen.

Áldott ünnepeket, év végi pihenést és nagyon sikeres jövőt kívánok!



Bárányexport: vagy hatékonyan, vagy hagyjuk abba

A szeptemberben létrehozott Juh és Kecse Szakmaközi Szervezet Antal Gábort választotta kereskedelemért felelős alelnökévé. Interjút kértünk tőle, hogy megtudjuk, miként látja az ágazat helyzetét és jövőjét karácsony előtt, és hogy szerinte mik a kötelező feladatok, ha talpon akarjuk tartani és versenyképessé akarjuk tenni a juhágazatot.

– A Hód-Mezőgazda Zrt. 2017-ben döntött úgy, hogy bekapcsolódunk a bárányexportba. Ebben közrejátszott, hogy volt egy hasznosítatlan állattartó telepünk. Átalakítottuk, és most egyszerre 8500 hizóbárányt tudunk tovább tartani. Az volt a fő célunk, hogy ellenőrzött körülmények között nevelt bárányokat értékesíthessünk az igazán igényes felpiacokra. De ennél azért több volt a célunk, mert hosszabb távra terveztük.

Olyan partnerekkel működünk együtt, akik megértik az általunk megfogalmazott gazdasági célt. Ezek a partnereink saját maguk hizlalnak ellenőrzött körülmények között, mi az értékesítésben veszünk részt. Bár nem túl régen dolgozunk a báránykereskedelemben, azért már jól érzékelhető a szerepünk, hisz az exportált bárányok több mint 25 százalékát mi szállítjuk külföldre. Ehhez nagyon stabil szakmai kapcsolat és logisztikai háttér szükséges, és nálunk mindkettő adott.

Ahogy létrejött idén a Juh és Kecse Szakmaközi Szervezet – a szakmaközi elismerés folyamatban van –, engem kereskedelmi alelnöknek választottak meg. Az új szerveződés még tavaly kezdődött, amikor többen is azon gondolkodtunk, hogy hogyan lehetne előrevinni a magyar juhágazat ügyét, miként tudnánk az eddiginél eredményesebben segíteni az ágazat szereplőinek. Még csak 4 hónappal ezelőtt alakultunk meg, de a szervezettségünk és a taglétszámunk már most is számottevő. Mindannyian azon dolgozunk a szervezetben, hogy miként lehet valóban jobba és eredményesebbé tenni az ágazatot.

Ha kicsit visszatekintünk, kiderül, hogy a hazai juhászat, azon belül a bárányexport környelmi állapotba került az elmúlt évtizedekben. Az olaszok mint nagy vevők megtalálták a magyarokat, sőt, a jobb minőségű bárányért hajlandóak voltak számottevő felárat fizetni. Ez volt a kvótakorszakban, akkor szinte veszekedtek rajta, hogy ki vehet bárányt nálunk. Ez a helyzet azóta folyamatosan romlik, beleértve a tenyésztők helyzetét és a piacot



Antal Gábor agrármérnök 2004 óta a Hód-Mezőgazda Zrt. vezérigazgatója. A Juh és Kecse Ágazatért Egyesület kereskedelemért felelős elnökhelyettesévé 2020. szeptember 9-én választották meg.

is. Itthon megváltoztak a gazdálkodási feltételek, más lett a birtokszerkezet, és a földhasználat is új utakon jár. Mindezek következtében a hazai juhágazat jövedelmezősége folyamatosan csökken. A prémium magyar bárány elkezdett leértékelődni a piacon, mert bizony lemaradásban vagyunk például az állategészségügyben, vagy a prevenciót sem oldjuk meg jól, legalábbis nem úgy, ahogy kellene, ahogyan a versenytársaink csinálják.

Mi ezzel a gonddal a vágóhidakon szembeesülünk, amikor a vevő megmutatja, hogy miért jobb például a román exportbárány, mint a miénk.

Sajnos, ezt sokan nem veszik komolyan, és emiatt erodálódik a magyar juhtenyésztés. Miközben mi itthon elvitatkoztatunk, a románok már léptek, és húshasznú fajtákat vezettek be a tenyésztésbe, amelyek hamarosan erős konkurenciát jelentenek számunkra. Pedig a magyarok adottságai a juhtenyésztésben

ma is jók, megvan a tudás, a szakértelem és a hagyomány is. Hozzánk is bekerültek hús típusú fajták külföldről, és a vevők kifejezetten szeretik azt a hús típusú merinót, amit itthon tenyésztünk. A magyar rögön nagyon jól szerepel ez a fajta.

A sikerhez, az eredményességhez elengedhetetlen, hogy tisztában legyünk a vevő igényeivel, és a tenyésztőnek is ismernie kell őket. Mivel a piac adott, a mi tenyésztőinknek el kell fogadnia az igényeit. Ez röviden annyit jelent, hogy jó minőséget állítsunk elő. Ám ez önmagában kevés lesz, nézni kell a hatékonyságot is.

Ezt igyekszünk minél erősebben kommunikálni, mondván, aki megfogadja a piac törvényszerűségeit, az megmarad, aki nem, az hosszabb távon eltűnik a piacról. Meg kell érteni, hogy a vevőnek az az igénye, hogy a legkisebb áron a lehető legjobb minőséget kapja.

Feladatunk tehát, hogy egységes és jó minőségű bárányt tudjunk exportálni, amiért prémium felárat kapunk. Ez még abban az esetben is kötelező számunkra, ha látjuk, hogy az értékesítési prémium egyre csökken. Ennek okai közül az áll az első helyen, hogy országosan romlik a bárány piaci minősége. Ezt nem magunktól találtuk ki, hanem azoktól halljuk, akik hosszú évtizedek óta nálunk vásárolnak bárányt, hogy kivigyék az országból. Kényelmetlen, amikor azzal szembesülünk a vágóhídon, hogy a vágott test minősége bizony gyengébb a vetélytársakénál, vagy ha látjuk, hogy milyen az állat belsősege. Ez utóbbi nagyon sok mindent elárul, főleg a tartás körülményeiről és az állategészségügyi állapotokról.

Nem elegendő a bárány helyzetével foglalkozni, hiszen ott a vágóbirka és a gyapjú, amiket egyre nehezebb elhelyezni a piacon. Az eredményes működéshez ezek elhelyezése is stratégiát kell alkotnunk.

Még mindig három jól elkülöníthető tradicionális bárányhús-fogyasztási időszak van, és a mi exportunk is ezekhez kapcsolódik. Az →



→ egyik a húsvét, a másik az olaszoknál ünnepeelt Ferro Augusto, a harmadik a karácsonyi időszak. Ez ma is így létezik, de már erősen érezhető az átalakulás jelei.

Egyéb exportpiacainkon is történtek változások. Az EU-ban már mérhető a muszlim lakosság aránya, és ők elég jelentős bárányfogyasztók. Amikor a keresztény és mohamedán ünnepek egybeesnek, az nagy örömet szerezhet a tenyésztőknek, mert olyankor roppantul megnő a báránykereslet. Ha ezek az ünnepek nem ütköznek egymással, akkor nincs akkora keresleti csúcs, és gyengébb az ár is.

Ma már az is tény, hogy Európában létezik standard juhhúsfogyasztás, mert vannak, akik egész évben keresik a terméket. A piaca-

tozik. A koronavírus hatással volt a fogyasztásra is, kezdenek megváltozni a szokások. A magyar bárányra egykor kifizetett prémium felár ma már a múlté. Tény, hogy a versenytársaink jobb minőséget és kedvezőbb árat kínálnak. Amiatt is változik a helyzet, mert a fogyasztók juhhúsvásárlása a hentesből áttevődött a szupermarketekbe. Ott pedig egyenméretben, egyen-vákuumfóliában, jól mutató külsővel, előhűtve adják a bárányhúst, szinte egész évben. Ezeknek a kereskedőknek sokkal erősebb az érdekvégyesítő képessége, most ezzel is meg kell küzdeni. Aztán a pandémia miatt a vevők egyre inkább odafigyelnek a pénztárcájukra, meggondolják, hogy mit és mennyiért vesznek.

rint már említett árfolyamváltozása, de az is, hogy a bárány élősúlya euróban is drágult. Most azt tapasztaljuk, hogy kevés a bárány, főleg a piacra vihető, mert idén gondok voltak a termékenyítéssel, a termékenyüléssel. Ebben volna mit tennünk, mert nemzetközi összehasonlításban bizony alaposan lemaradtunk az egy anyára jutó szaporulat tekintetében. Személyes véleményem, hogy a bárányt mint végterméket kéne támogatni, és nem az anyát, mert attól nem lesz több eladható állat, ha az anyát támogatjuk.

A brexit külön téma. Az ír bárányok eddig meghatározó szerepe volt az EU-ban, az árak alakításában is. A minősége ugyan gyengébb, mint a miénk, viszont árban olcsó-

bak nálunk. Ez eddig fékezőleg hatott más termelőkre, ám ez most megváltozik, a fékezőerő nem érezhető. Nem tudjuk még, hogy lesz-e vám az ír bárányra vagy nem, de figyelniünk kell a folyamatokat, mert kihatnak a gazdálkodásunkra.

Ha az ágazat jövőjét nézzük, akkor néhány fontosabb részletre fel kell készülnünk. Ilyen például, hogy mi lesz akkor, ha az élőállat-szállítást korlátozzák, mert az hatással lesz a mi bárányexportunkra. Az állatvédelem mellett egyre feszesebbé válik az állategészségügy kérdése. Ahol nem létezik a kéknyelv-betegség, ott megtilthatják a bevitelt, de léteznek más betegségek is, amelyek befolyásolják az állatok mozgását. Összességében ez felveti azt a kérdést, hogy az esetleges további korlátozások mellett



ink közül változatlanul Olaszország a legfontosabb, de egyre nagyobb mennyiségben és arányban vásárolnak tőlünk az osztrákok, a németek és a franciák is.

Az ideji koronavírus-járvány ebben az ágazatban is okozott fejtörést a hirtelen bezárkózás, a közlekedés leállása miatt, ezek fojtogatták a gazdaságot. A kritikus helyzetben gyorsan intézkedett a magyar kormány és a magyar hatóságok, segítettek. Végeredményben a kiszállítás nem szenvedett csorbát. Hazánk deklarálta, hogy a gazdaságot nem bénítjuk le a vírus miatt, így most logisztikai gondjaink sincsenek.

Ám mindez pillanatnyi állapot, mert előfordulhat, hogy holnapra minden megvál-

Az exportnak kedvez a jelenlegi euró-forrint árfolyam, de ez ideiglenes dolog. Hozzánk is mindenhova be fog gyűrűzni ennek a hatása, drágul a takarmány. A kukorica és a szója ára az egekben, többbe kerül az energia, növekszik a munkabér költsége. Mindezek együttesen megjelennek a bárány önköltségében, azaz drágulni fog. Azzal sem vagyunk kiségitve, ha a bárány jó minőségű, mert emellett az egész folyamatot hatékonyan kell végrehajtani. Be kell látnunk, hogy az extenzíven nevelt bárány már nem versenyképes, sem minőségben, sem hatékonyságban.

A bárányexportpiacon most kedvezőek az árak, de ez, sajnos, nem marad így örökre. A jelenlegi helyzetben közrejátszik az euró-fó-

meddig fogunk tudni élő bárányt exportálni. Ugyanis, bár van néhány vágóhidunk itthon, de csak kevés, és korlátozás esetén ezek nem tudják felvenni az árualapot, sem levágni, sem a piacon elhelyezni. Ebből következik, hogy idejében kell lépniük.

A bárány egyébként jó exporttermékünk, és látnunk kell, hogy még van növekedési potenciál benne, főleg, ha a hatékonyságon javítani tudunk. A szeptember 9-én megalapított Juh és Kecse Szakmaközi Szervezetnek bőven van feladata, hogy a tenyésztők, a kereskedők, a vágóhidak és végül, de nem utolsó sorban a fogyasztók is jól járjanak a magyar bárányhússal.

-AVAR-

A hazai és az uniós bárányárak alakulása

Ez az év több szempontból is rendkívülinek tekinthető, mert 2020 során mind az EU-s, mind a magyar juhtartóknak olyan előre nem látható nehézségekkel kellett – és kell jelenleg is – szembenéznie, amilyenekkel korábban még sosem.

A 2019. decemberében kitört és világméretűvé vált koronavírus-járvány, valamint az Egyesült Királyság kilépése az Európai Unióból 2020. január 3-ával, azaz a brexit egyaránt jelentős hatással volt az ideai piaci viszonyokra és az EU-s, illetve a hazai bárányárak alakulására.

Magyarországon az év elején rekordmagas, 1200 Ft/kg körüli bárányár alakult ki, elsősorban az új arab piac megjelenésének hatására. Az élő bárány termelői ára az év első két hónapjában átlagosan 20–30 százalékkal magasabb volt, mint az előző év azonos időszakában, a könnyűbárány-árak pedig 120–155 euró/100 kg vte-vel haladták meg ugyanabban az időszakban az EU-s átlagárakat.

Mint ismeretes, a hazai juhászat fő terméke, a bárány húsvéti értékesítési időszakának elején tört ki a COVID-19-járvány, ami az értékesítés indulására ugyan rányomta a bélyeget, de az eljárások pontosítása és a kellő időben meghozott kormányzati intézkedések lehetővé tették az élő bárányok viszonylag zökkenőmentes kiszállítását.

A magyar juhtenyésztők húsvétra szánt bárányai iránt folyamatos volt a kereslet az EU-s piacokon túl Észak-Afrikában és a Közel-Keleten is, ami a 10–12. hetek árcsökkenését követően erős árfelhajtó hatást fejtett ki. A húsvétot megelőző hetekben az élő bárány termelői ára 960–980 Ft/kg körül mozgott, a könnyűbárány-árak pedig 20–25 euró/100 kg vte-vel haladták meg az EU-s átlagárakat. Mivel az olasz piac mellé sikerült új piaci alternatívákat találni, és mivel az ortodox húsvéti időszakig Líbiába, Szaúd-Arábiába és Izraelbe is folyamatos volt a bárányszállítás, ezért az árak továbbra is erősek maradtak.

Ezután június végétől fokozatosan és dinamikusabban tovább emelkedtek a bárányárak. Kisebbséges visszaesés csak a 40. héten volt tapasztalható, amit azonban – rövid stagnálás után – a 44–45. hétre ismét rekordárak követtek, 1101,4 és 1202,1 Ft/kg. Ezek az értékek 30 százalékkal meghaladták az előző év azonos időszakában rögzített árakat. A hazai könnyűbárány-árak jelenleg 97,1 euró/100 kg vte-vel magasabbak az EU-s átlagárnál.

Összességében elmondható, hogy a magyar juhászat a többi ágazatnál rugalma-

sabbnak bizonyult a COVID-19-válsággal szemben. Bár a világméretű negatív tavaszi hatásainak hatékony kezelését követően most törekény egyensúlyi helyzet jellemzi a hazai piaci viszonyokat, azonban a járványhelyzet továbbra is fennáll, ami kiszámíthatatlanságot és bizonytalanságot jelent.

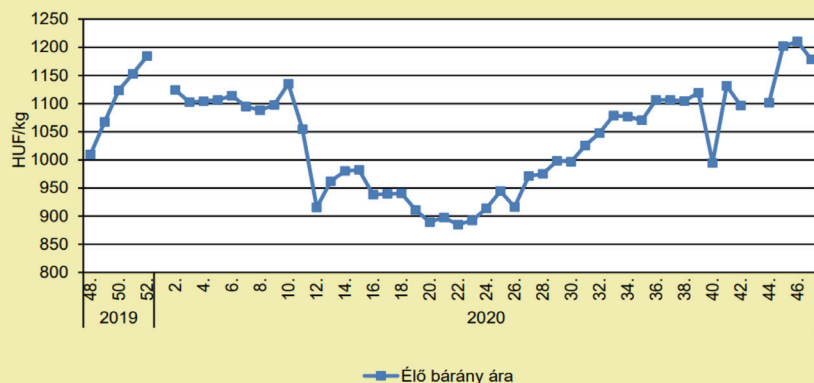
A karácsonyi bárányszállítások november végén, december első napjaiban megkezdődtek. Pozitív fejlemény, hogy napjainkban is folyamatos a kereslet a magyar bárányok iránt, és hogy a szállításkor is zökkenőmentes. Több évtizedes tapasztalat továbbá, hogy karácsony után is erős marad a kereslet, hiszen az év elején még nagyon kevés packépes bá-

rány van Európában. Reményeink szerint a jelenlegi magas árak és az élénk kereslet a továbbiakban is megmarad, ami éves szinten jó eredményt hozhat a hazai juhászoknak.

Természetesen az EU-s élőállat- és juh-húspiacokat sem hagyták érintetlenül a COVID-19 hatásai, valamint a brexitet övező bizonytalanság.

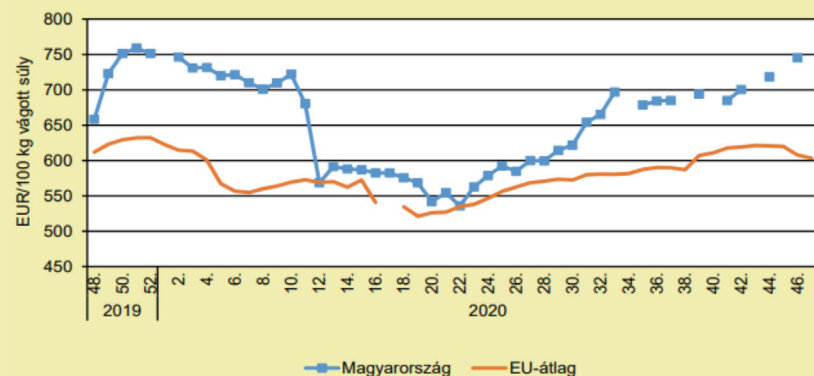
A bárányárak a húsvétot megelőző 14. héten egész Európában zuhanórepülésbe kezdtek, mivel világossá vált, hogy a járvány terjedésének megelőzésére bevezetett korlátozások következtében a szokásos húsvét előtti keresletnövekedés ebben az évben egyszerűen nem realizálódik a kiskereskedelem-

Az élő bárány termelői ára Magyarországon (2019–2020)



Forrás: NAIK AKI PÁIR (a legfrissebb adatokért kattintson a linkre: <https://pair.aki.gov.hu>)

A könnyű bárány termelői ára Magyarországon és az EU-ban (2019–2020)



Forrás: Európai Bizottság



→ ben. Ez, a HORECA-szektor összeomlásával együtt jelentős nyomást gyakorolt a bárányértékesítésre, éppen az évnek abban a szakában, amikor általában szárnyalnak az árak. Viszont a hagyományosan nagy bárányhúsfogyasztással járó ramadán időszak jelentősen támogatta az EU piacát.

Általánosságban elmondható, hogy az európai juhhúspiacok meglepően rugalmasnak bizonyultak a COVID-19-váltsággal szemben, és az erős szezonális kereslet, valamint a kínálat csökkenése hozzájárult az árak viszonylagos stabilizálódásához. Jelenleg a nehézbárányárak emelkedő, a könnyűbárányárak pedig csökkenő tendenciát mutatnak az Európai Unióban. A nehézbárány átlagára az EU-ban a 2020. november 29-ével végződött 48. héten 604,5 euró/100 kg vte, a könnyűbárány ára pedig 598,9 euró/100 kg (vt.) volt. A múlt év hasonló időszakában rögzített értékeket a nehézbárány ára jelenleg 9,8 százalékkal haladja meg, a könnyűbárány ára viszont 2,3 százalékkal alacsonyabb.



Elmondható azonban, hogy a megegyezés nélküli „hard brexittel” várhatóan együtt járó negatív hatások, tehát a juhhúsbehozatal ezzel járó akadályai miatti aggodalmak erősen éreztetik hatásukat az EU bárányhúspiacain.

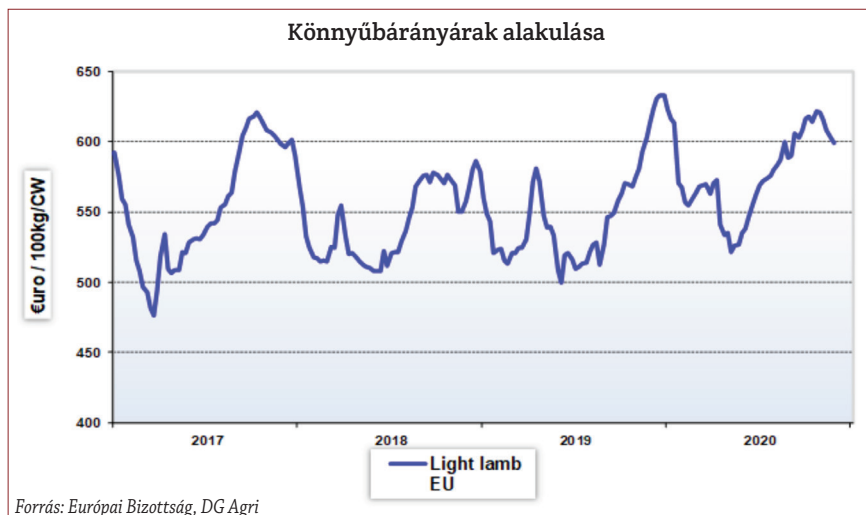
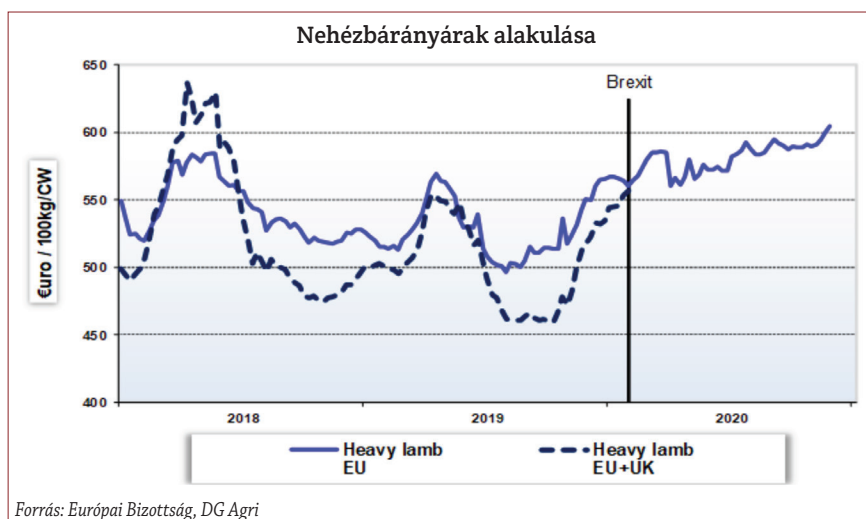
Mint ismeretes, az EU és az Egyesült Királyság megállapodott egy „átmeneti idő-

szakról” a kilépést követően, ami lehetővé teszi a brexit előtti szabályok, például a vám- és adóügyi, vagy az EU-s jog alkalmazására vonatkozó szabályok érvényben maradását 2020. december 31-ig.

A felek között jelenleg is intenzív tárgyalások folynak az átmeneti időszakot követő szabályozásról, de a brexit-tárgyalások elhúzódása alapján kijelenthető: igen kétséges, hogy sikerül-e megegyeznie az EU-nak és az Egyesült Királyságnak. A megállapodás nélküli kilépés számos kérdést felvet a kereskedelem zökkenőmentessége szempontjából, és hangsúlyozni szükséges, hogy még abban az esetben is jelentős változások várhatók 2021. január 1-jétől az élő állatok és a juhhústermékek európai piacán, ha a feleknek valamennyi tárgyalási területen sikerülne szoros és átfogó partnerséget kialakítani.

A „no deal” brexit ugyanis teljes EU-vám bevezetését vonná maga után az Egyesült Királyságból behozott bárányhúsról, márpedig az ország az EU fő beszállítója. Ideiglenesen akár teljesen blokkolhatja az állatállományok behozatalát, ha a megegyezés nélküli kilépés után az Európai Bizottság késedelmesen venné fel az Egyesült Királyságot az úgynevezett harmadik országbeli engedélyezett beszállítók listájára.

Fentiekre tekintettel, a brexit lezárása és a kilépés végső feltételei feltételezhetően a későbbiekben is jelentős hatást gyakorolnak mind az EU-s, mind a nemzetközi piacokra, továbbá befolyásolni fogják az árak alakulását. Igen kis méretű és a könnyűbárány-előállítás túlsúlya miatt ez a helyzet előnyöket is hozhat Magyarországnak, hiszen új piaci lehetőségek nyílhatnak hazánk előtt, EU-s és keleti piacokon egyaránt.



BOROVKA

Takarmányozás és állategészségügy

A Magyar Juhászat októberi számában röviden írtam a SMARTER programról, amiből kiderült, hogy a hazai tenyésztési rendszer és módszerek elmaradottsága részint arra vezethető vissza, hogy az ágazat Magyarországon nem képes fedezni az új módszerek költségét, ezért a szereplők nem is tartják őket fontosnak. Már ez is rossz érzést kelt és sok kérdést felvet a hazai szereplőkben. De ha ez nem lenne elég, akkor más területeken is hiányosságokkal kell szembeesnlünk, amelyekre a nemzetközi Sheepnet program hívta fel figyelmemet.

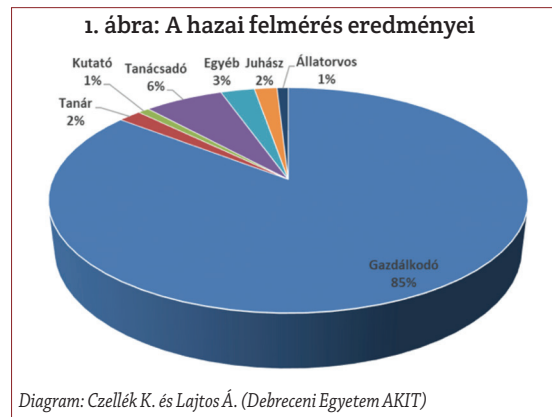
A Debreceni Egyetem a H2020-program keretében, nyolc másik ország részvételével készítette el 2018-ban az EuroSheep programot, ami a SheepNet (2015–2018) projekt utódjának tekinthető. A Sheepnet projektben szintén nyolc ország vett részt, amelyek közé külsőként, vendégréstvénként Magyarország is bekerült a Nemzeti Agrárgazdasági Kamarán (NAK) keresztül.

Az EuroSheep tematikus fejlesztési program célja, hogy információt gyűjtsön az európai juhágazat takarmányozási, állategészségügyi és technológiai problémáiról. Mindegyik részt vevő ország kiválasztja a problémák közül a számára relevánsakat és a legjelentősebbeket, és minden résztvevő ugyanazzal a kérdőívvel mérte fel országa juhágazatának igényeit és problémáit a koronavírus-járvány idején. A kérdőívek értékelését követően minden országban összegyűjtjük a problémák kezelésére bevezetett megoldásokat mind a gyakorlati, mind a tudományos területről. Az összegyűjtött megoldásokból tudástárakat hozunk létre, hogy minden ország a számára megfelelő adaptálja közülük. A kipróbált megoldásokat ezután értékeljük, hogy náluk mennyire bizonyultak hatékonyak.

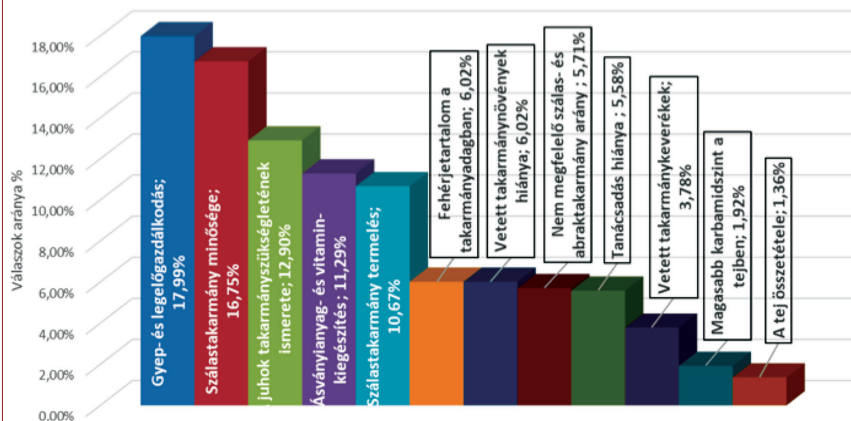
Az EuroSheep program keretében nemzetközi szinten osztjuk meg a benne részt vevő országok ágazati szereplőivel az össze-

gyűjtött tudást, közvetlenül lehetővé téve a gazdálkodóknak a gyors fejlődést, sőt, az ágazat többi szereplőjének is. A közös információs csatornák hosszú távra biztosíthatják a folyamatos fejlődést. A közös kommunikációs csatornák egyike lehet a COVID-járvány alatt bevezetett, de tudományos munkára eddig nem használt EuroSheep Facebook-csoport.

A hazai felmérés sajnos nem



2. ábra: A legfontosabb takarmányozási probléma az anyajuhok esetében



tekinthető reprezentatívnak, mivel csak alacsony elemszámú online felmérésre volt lehetőségünk, ennek ellenére rámutat olyan problémákra, amelyek várhatóak voltak, amikre a tapasztalataink alapján számítottunk.

Az 1. ábrán mutatjuk be a válaszadók összetételét, és mint látható, 85 százaléku gazdálkodó volt.

Több szakember (Jávor, Csizi, Kukovics, Hajduk, Oláh) évtizedek óta hangoztatja teljesen különböző szempontok alapján, hogy a takarmányozási technológiák nem megfelelőek Magyarországon. Van közöttük, aki a takarmány minőségét, van, aki a takarmány mennyiségét kifogásolja, de egyre erősebbek azok a han-



→ gok, amelyek a takarmányozás intenzitása és az elvárt eredmények közötti összefüggésekre hívják fel a figyelmet. Ez a kiskérődző-ágazat még mindig legelőre alapozott, márpedig az elmúlt 30 évben eléggé mostoha pályát járt be hazánkban a legelőgazdálkodás. Nem a témához tartozik, de éppen a gazdálkodók által annyira áhitott és istenített AKG-támogatások előírásai voltak a legkedvezőtlenebb hatással a legelőgazdálkodásra (2. ábra).

A legelőgazdálkodás, a szálastakarmány mennyiségi és minőségi hiányosságai, valamint a szálastakarmány-termelés hiánya jelentik a főbb problémákat, mert ezek gátolják az intenzívebb termelést, a hatékonyabb gazdálkodást.

A kérdőívek alapján a 3. ábrán látható szófelhőben mutatjuk be a legfontosabb betegségeket, amelyekkel a hazai gazdálkodók küzdenek a nyájaikban. A szófelhő alapján a legnagyobb hazai problémák a parazitafertő-

3. ábra: Szó(bárány)felhő a legfontosabb betegségekről



Készítette: Czeller K. és Lajtos Á.



zottság, a sántaság, a tőgygyulladás és a korai magzatvesztés, illetve egyéb ismert fertőző betegségek. A nemzetközi összehasonlítás alapján ez egyébként nem kirívó, más országok kiskérődző-ágazatából is hasonló problémákat jeleztek a juhászok.

A 2. és 3. ábra csak apró részlet abból a problémahálóból, amire a hazai felmérés rámutatott. Akit érdekelnek a részletek, hogy milyen hazai és európai problémák vannak, az keresse fel az EuroSheep honlapját vagy a magyar EuroSheep Facebook-csoportot.

A program keretében az ágazat hazai szereplőit részt vehetnek magyarországi és nemzetközi szakmai fórumokon. Szerveztünk egy hazai workshopot, amit a járvány miatt csak online tudtunk megtartani, de így is 29 fő vett részt rendezvényünkön, és a zömük gazdálkodó volt.

A 3 éves program elején járunk, de a résztvevők máris példás együttműködésről tettek tanúbizonyságot. Hiszek benne, hogy az összefogás – ha a meghatározó szakmai szervezetek (Debreceni Egyetem, MJKSZ, NAK, SzIE, NAIK) és szakemberek részt vesznek benne - eredményes és egyben meghatározó lesz. Köszönöm a munkáját azoknak a szakembereknek, akikkel az elmúlt években együtt dolgozhattam nemzetközi programokban! Meghatározó tudásanyaggal lettem, lettünk gazdagabbak általuk, és csapatunk a legjobb tudása szerint szeretné közvetíteni ezt a tudást az ágazat összes szereplőjének!

DR. MONORI ISTVÁN