AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

LIVE LAMB EXPORT IN THE PERFORMANCE OF HUNGARY'S SHEEP SECTOR

FENYVES, VERONIKA – ERTSEY, IMRE

Keywords: sheep sector, lamb trade, average weight, price fluctuation, production structure.

The EU has a long-term need for the import of lambs and kids. More than 90% of Hungary's exported sheep meat is for the Italian market, while most of the remainder goes to the Greek market. Over 90% of the sheep sector's return from sales – 2-13 billion Ft – comes from the lamb trade. The number of pieces of Hungarian lamb exported fell in the period examined, whilst the amount sold increased slightly. The average weight hardly changed. By 2005 prices had increased by 89.5% in comparison to 1998. Prices are steady in the lower weight categories with greater price fluctuations above 30 kg, increasing sales risk. During the period examined, the sales weight per one dam fell slightly, the modest rise in exports being due to increased numbers of dams coupled with deteriorating specific indicators. The highest prices are achieved at Christmas, the lowest in May. Prices fluctuate the most during the Easter period when supply is at its peak. Liberalisation of the lamb trade has not produced any fundamental change in domestic export, although the moderation of price rises may be an indirect effect.

AZ ÉLŐ BÁRÁNY KIVITEL A MAGYARORSZÁGI JUHÁGAZAT TELJESÍTMÉNYÉBEN

FENYVES VERONIKA – ERTSEY IMRE dr.

Kulcsszavak: juhágazat, báránykereskedelem, átlagsúly, áringadozás, termelési szerkezet.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Az Európai Unió bárányból, illetve gidából tartósan behozatalra szorul. A magyar juhhúsexport több mint 90%-a az olasz, a maradék döntő része pedig görög piacra irányul. A juhágazat árbevételének – 2-13 milliárd Ft – több mint 90%-a a báránykereskedelemből származik. A magyarországi bárányexportban a vizsgált időszakban csökkent a darabszám és kis mértékben nőtt az értékesített mennyiség. Az átlagsúly alig változott. Az árak 2005-re 1998-hoz viszonyítva 89,5%-kal emelkedtek. Az alsóbb súlycsoportokban az árak kiegyensúlyozottak, 30 kg felett nagyobb az áringadozás, így növekszik az értékesítés kockázata. A vizsgált időszakban az egy anyára jutó értékesítési súly kis mértékben csökkent, az export szerény mértékű emelkedése a növekvő anyalétszámnak köszönhető, romló fajlagos mutatók mellett. A legmagasabb árat általában karácsonykor, a legalacsonyabbat májusban érik el. A húsvéti időszak árai ingadoznak leginkább, hiszen ebben az időszakban legnagyobb a kínálati piac. A báránykereskedelem liberalizációja a hazai exportban lényegi változást nem eredményezett.

BEVEZETÉS

A hazai juhágazat hústermékei elsősorban az olasz piacra kerülnek. Az élőbárány átlagsúlya 19-20 kg közötti. A piac az egyes időszakokban ettől magasabb átlagsúlyú terméket keres, s ilyenkor alacsonyabb árat fizet a kisebb súlyú bárányokért. A magyar juhászok nagy része nem foglalkozik a bárányok hizlalásával, mert túl költségesnek tartják.

Tanulmányunkban az 1998 és 2005 közötti időszak export értékesítési adatait – értékesítési ár, átlagsúly, értékesített mennyiség – elemezzük a *Juh Terméktanács* adatbázisa alapján. Az elemzéshez leíró statisztikai módszereket, illetve az idősorok elemzését alkalmaztuk. Célunk a döntések támogatása, hogy a piaci igényeknek megfelelően termékenyítsenek, illetve termeljenek, hogy akkor jelenhessenek meg a piacon, amikor a kereslet ezt kívánja, illetve csökkenjen a jelenlegi értékesítési bizonytalanság, valamint javuljon a juhtartás jövedelmezősége.

SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

A hazai juhágazatban az elmúlt közel két évtizedben megváltozott a termelési szerkezet, a nagyüzemi juhászatok megszűntek. Jelenleg a juhállomány meghatározó aránya kis létszámú tenyészetekben található. Az anyajuhok száma a ’80-as évekre jellemző adatok felére csökkent, s az állomány minőségi összetétele kedvezőtlenül alakult. A hazánkban tenyésztett juhok több mint 90%-a magyar merinó fajta, amely hármas hasznosítású. Ezt a fajtát eredetileg a gyapjáért tenyésztették, azért a gyapjúért, melyet ma a piac kevésbé értékel, mint évtizedekkel ezelőtt. A merinó tejhasznosításban nem versenyképes, az évente megtermelt közel kétmillió liter tejet nem ettől a fajtától, hanem a hazánkban meglévő, de kis létszámban tartott tejhasznú fajtáktól nyerik (*Békési, 2004*). A legnagyobb árbevételt már több évtizede a vágójuh nyújtja a juhászoknak (*Jávor, 2003*). A juhtermékek exportjában meghatározó a bárány (vágójuh), illetve az élőállat kivitel. Megjegyzendő, hogy az Unióba irányuló termékértékesítés 2004. május 1-jétől nem nevezhető exportnak (*Nábrádi et al., 2006*).

Az élő vágójuh felvevőpiaca a ’60-as és ’70-es években a Közel-Kelet volt, ami mára megszűnt. Ma néhány tízezerre tehető azoknak az állatoknak a száma, amelyek az Európai Unión kívül – Horvátország, Bosznia, Svájc – kerülnek eladásra (*Jávor et al., 2004*). Az Európai Unió juh- és kecskehús ágazata az elmúlt évtizedben, önellátás tekintetében, erősen deficites volt, és a közeljövőben e szektorban jelentős változás nem várható (*Toldi, 2004*). A magyar juhhúsexport több mint 90%-a az olasz piac felé irányult. Ebből következően az árukínálat és kereslet, az értékesítési súly és a feldolgozottsági szint tekintetében erősen beszűkült (*Jávor et al., 2001; Jávor, 2004*).

Az exportra értékesített egyedek részben tejes, zömében választott korban kerülnek a piacra, ezért az exportra eladott vágójuhok átlag nettó tömege már évek óta 19-21 kilogramm közötti, azaz az értékesítés java része a 16-20, illetve 20-24 kg közötti kategóriába esik (*Békési, 2006*). A vágósúlyban évek alatt kismértékű csökkenés figyelhető meg (*Kukovics, 2006*). Egyes időszakokban kistömegű állatra nincs kereslet, vagy az olasz kereskedő lényegesen olcsóbban veszi át (*Békési, 2006*).

Évek óta nagy gondot jelent, hogy az EU-ba irányuló exportban nem tudja a juhágazat a kvótáját kihasználni, és a mennyiségi lemaradás mellett a minőségi követelményeknek sem tud teljes egészében megfelelni. Az olasz kereskedők monopolhelyzete rányomja bélyegét az exporteredményekre (*Séllei, 2000*).

A piaci mechanizmusok vizsgálatában nagyon sok piacszabályozó faktoron belül igen fontos a piaci információs rendszer létrehozása. Ezt biztosítja egy olyan elemzés elkészítése, amely segíti a termelés biztonságát, a kívánatos árszerkezet kialakítását (*Jávor et al., 2004*).

A MAGYARORSZÁGI JUHEXPORT

Az exportra értékesített egyedszám 1998 és 2001 között gyors ütemben növekedett, majd csökkent. (Lásd: 1. ábra.)

Látható, hogy a magyarországi juhágazatban a csatlakozás utáni időszak különösebb változást nem idézett elő. A piaci helyzet sem változott, mert – mint említettük – a csatlakozás előtt is a hazai vágójuh árualap szinte teljes mennyiségben Olaszországba irányult. Ezen a piacon nincsenek értékesítési gondok, mert már 1993 óta nem tudnak elegendő vágójuhot szállítani (*Mezőszentgyörgyi, 2004*). 2005-ben 788 591 darab vágóbárány került exportra, ami az előző évekhez hasonlóan gyakorlatilag egyet jelent az olasz exporttal.

A 2. ábrából látható, hogy az importált bárányok száma 2000-től csökkenő.

A kiszállított egyedszám alakulásával hasonló tendenciák figyelhetők meg az értékesített mennyiségben is (3. ábra). A 2005. évi export 16 735 tonna volt.

Az értékesítési átlagtömeg növekedett 2002-ig (4. ábra), így az előtömegben kifejezett kibocsátás a 8 év viszonylatában gyakorlatilag nem változott.

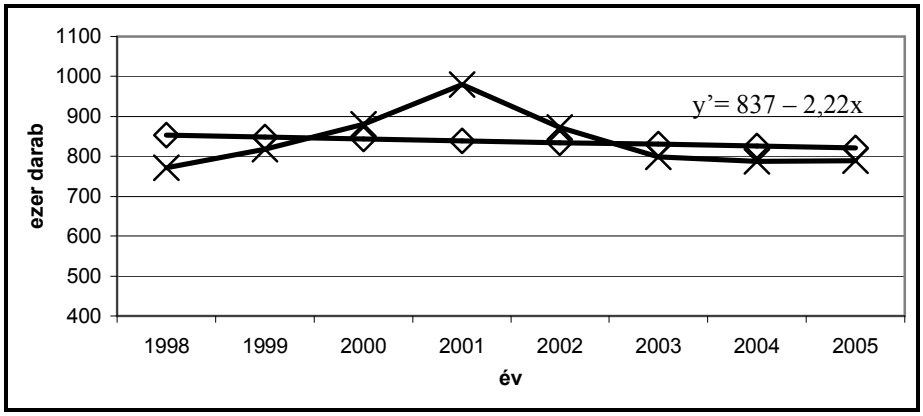
A kis súlyban történő értékesítés elsősorban annak köszönhető, hogy a juhászok közül nagyon kevesen vállalkoznak nagyobb súlyra való hizlalásra, mert költségesnek találják.

A kibocsátás színvonalának megítélésében fontos az egy anyára jutó értékesített élőbárány súlya, és az egy anya után értékesített darabszám. (Lásd: 5. és 6. ábra.) Tehát az export szerény mértékű növekedése az anyalétszámnak köszönhető, romló fajlagos mutatók mellett.

A hazai vágóbárány kibocsátás árbevételét a 7. ábra szemlélteti. A korábban ismertetett mennyiségi paramétereknek köszönhető, hogy az árbevétel 1998-ban volt a legkisebb, 2001-ben a legnagyobb. Ezt követően annak ellenére csökkent az árbevétel, hogy az értékesítési átlagsúly emelkedett az előző évekhez képest. Ez az értékesítési ár és az exportált bárány egyedszám csökkenésének köszönhető. A tendencia 2004-ben fordult meg – mikor az értékesítési átlagár jelentősebb növekedésnek indult –, ami alapján az árbevétel 2005-ben megközelítette a 11 milliárdot.

1. ábra

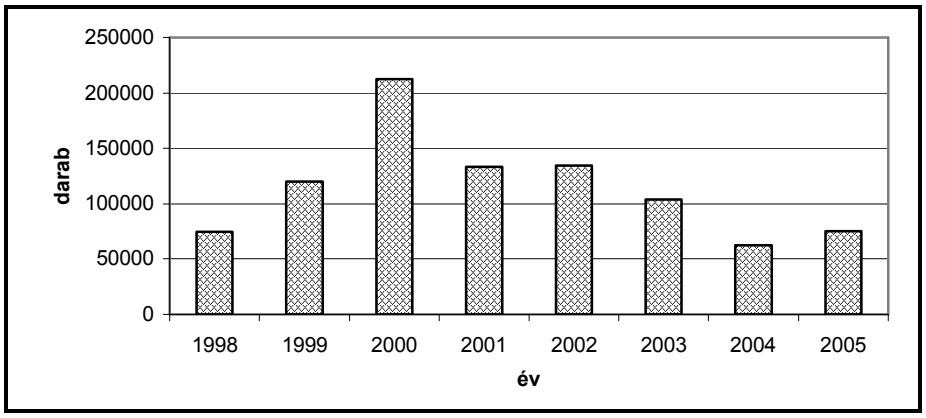
Az élőbárány export alakulása 1998-2005 között



Forrás: saját számítás a Juh Terméktanács adatai alapján

2. ábra

Az élőbárány import alakulása 1998-2005 között



Forrás: Juh Terméktanács, saját szerkesztés

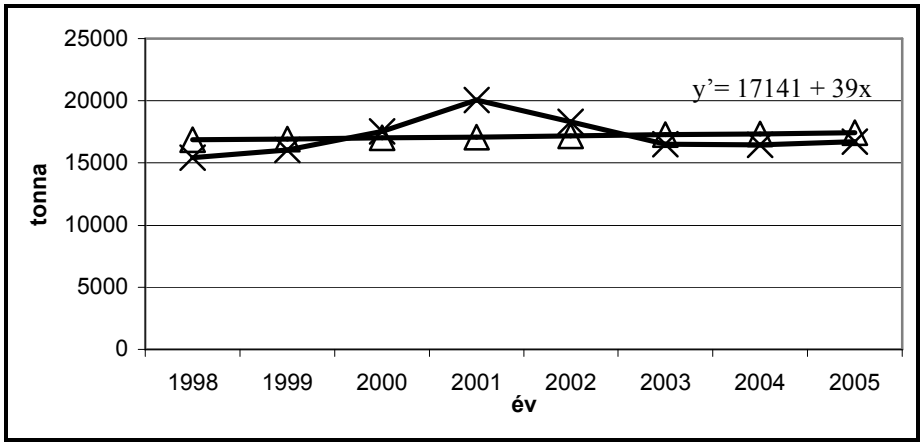
A 3. ábrából látható, hogy az értékesített mennyiségek alig nőttek, ezért egyértelmű, hogy a nominál árbevétel növekedése szinte teljes mértékben az értékesítési árak emelkedésének köszönhető. A magyarországi infláció meghaladta a Nyugat-Európában jellemző értéket, az infláció növekedésének elismertetésére nincs lehetőség, ezért szükségesnek tartjuk bemutatni a magyar bárány árának reálértéken való alakulását. A magyarországi bárány eszerint relatív értékvesztésen ment keresztül.

A 8. ábrában az egy anyára jutó árbevétel az előzőekben bemutatott tendenciát követi.

A vizsgált időszakban emelkedett az egy kg-ra jutó árbevétel. (Lásd: 9. ábra.)

3. ábra

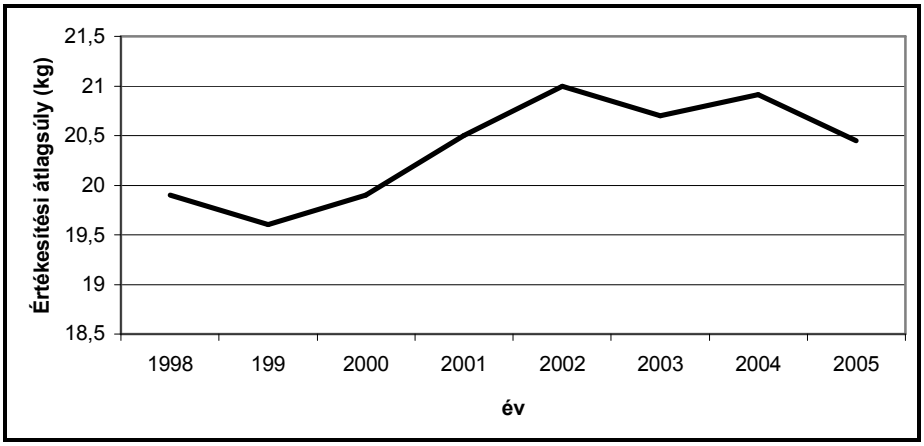
Az exportra értékesített mennyiség alakulása 1998-2005 között



Forrás: saját számítás a Juh Terméktanács adatai alapján

4. ábra

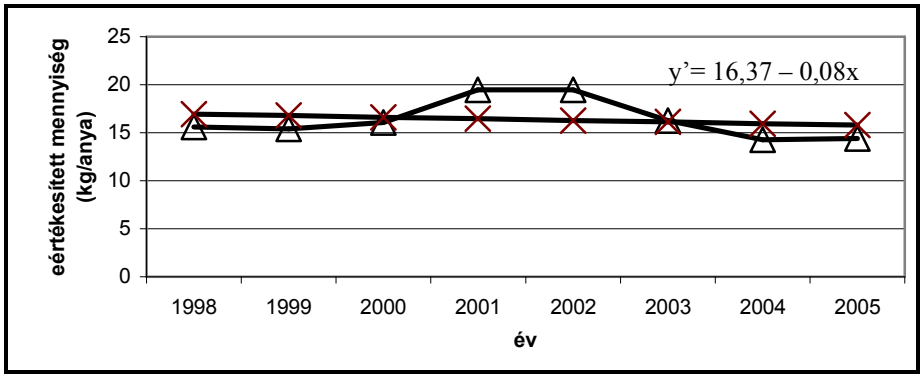
Az élőbárány értékesítési átlagsúlyának alakulása 1998-2005 között



Forrás: Juh Terméktanács, saját szerkesztés

5. ábra

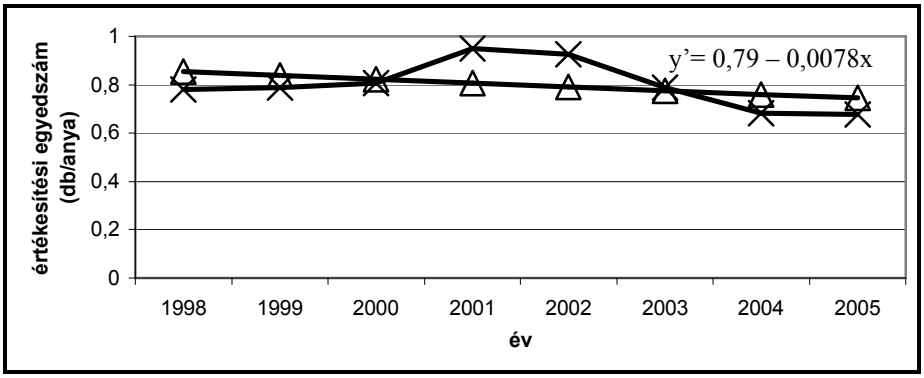
Az egy anyára jutó értékesített átlagsúly alakulása 1998-2005 között



Forrás: saját számítás a Juh Terméktanács adatai alapján

6. ábra

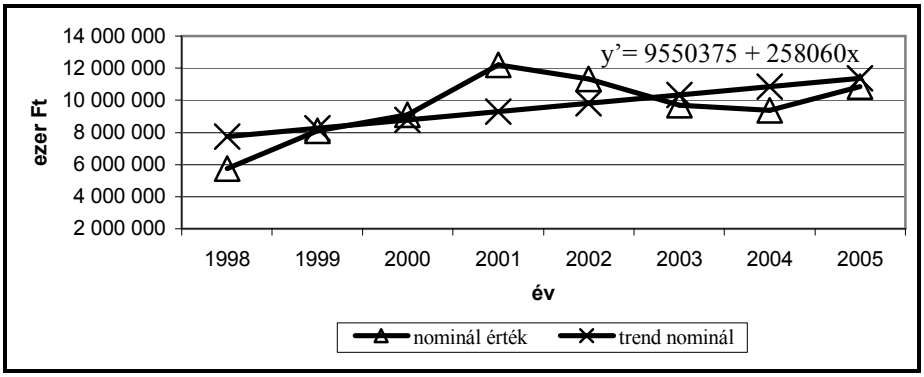
Az egy anyára jutó értékesített egyedszám alakulása 1998-2005 között



Forrás: saját számítás a Juh Terméktanács adatai alapján

7. ábra

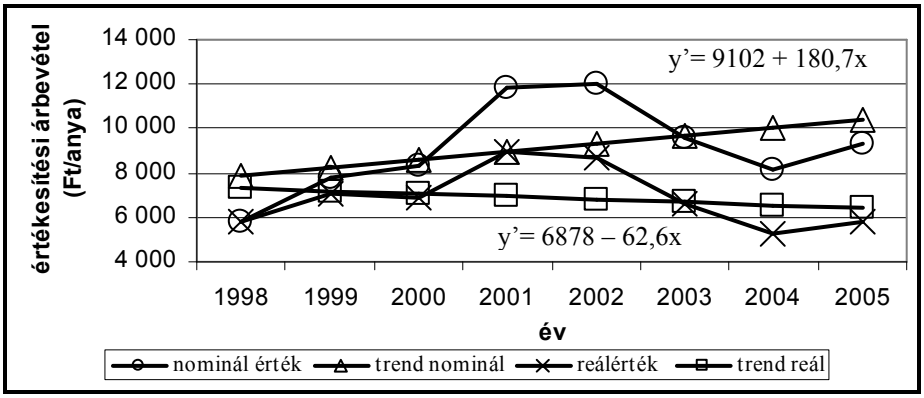
Az értékesítési árbevétel alakulása 1998-2005 között



Forrás: saját számítás a Juh Terméktanács adatai alapján

8. ábra

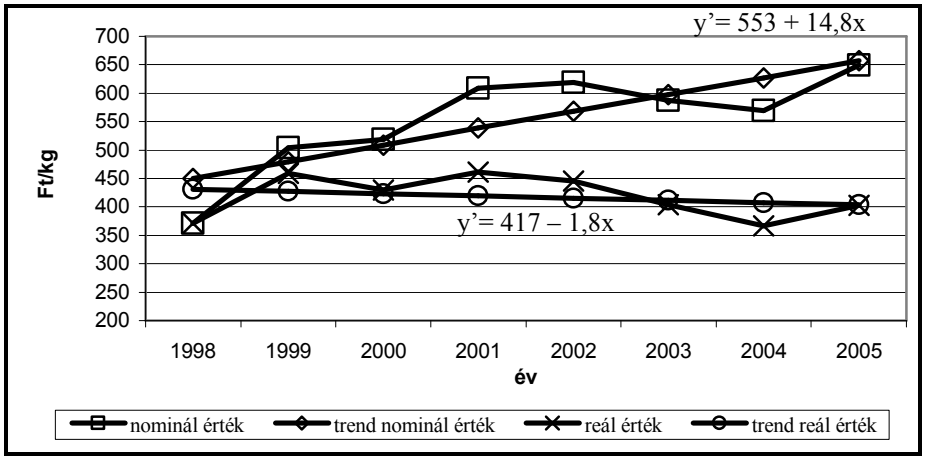
Az egy anyára jutó értékesítési árbevétel alakulása 1998-2005 között



Forrás: saját számítás a Juh Terméktanács adatai alapján

9. ábra

Az egy kg értékesített mennyiségre jutó árbevétel 1998-2005 között



Forrás: saját számítás a Juh Terméktanács adatai alapján

ÉRTÉKESÍTÉSI MENNYISÉG ÉS ÁR ALAKULÁSA AZ EGYES ÉVEKBEN SÚLYKATEGÓRIÁNKÉNT

Megvizsgáltuk az exportár- és mennyiségi adatokat a különböző súlykategóriák alapján. A magyarországi juhhús-export közel 90%-át a vizsgált időszakban a 16-20 kg testsúlyú tejesbárány, a választott- és kis tömegű pecsenyebárány teszi ki. Ezt mutatja a 10. ábra is.

A nyolc év értékesítési árait figyelembe véve megállapítható, hogy az egyes súlykategóriák árai eltérő mértékű ingadozást mutatnak. Erős változékonyság látható a 35<, 40-45♂ kategóriákban (11. ábra).

A FŐSZEZON ÉRTÉKESÍTÉSI ADATAINAK VIZSGÁLATA

Az idősorok egy évnél rövidebb időszakra vonatkozó adatai rendszeresen ismétlődő, állandó periodikus mozgást mutathatnak. A gazdasági életben, de a mezőgazdaságban különösen gyakori ez a jelenség, ami hat a gazdálkodás eredményességére (*Ertsey, 2002*). Az elemzés során azt vizsgáltuk, hogy az idényhatás következtében a periódus egyes szakaszaiban az idősor értékei milyen mértékben vagy milyen arányban térnek el az alapirányzattól.

A vágóbárány exportját három fő szezon jellemzi: *a húsvét, a ferragusto és a karácsony*. A hazai tenyésztési szokásoknak megfelelően vágóbárányból legnagyobb a kínálat a húsvéti időszakban, mert a nyár végi, ősz eleji berregtetés általános, az ebben az időszakban termékenyített anyák bárányai húsvétra válnak piacéretté (*Békési, 2006*). A rendelkezésre álló adatok alapján megvizsgáltuk a különböző szezonok értékesítési adatait – mennyiség, ár, átlagsúly –, és megnéztük, hogy hogyan alakultak az eltérő időszakok adatai az alapirányzat (trend)értékeihez képest.

Az exportált állatok számának vizsgálatakor tapasztalható (12. ábra), hogy a március-áprilisi, valamint a decemberi keresleti csúcs erősen befolyásolja a kiszállított mennyiséget, de a különböző években ezeknek eltérő volt a hatása. Minden évben a húsvéthoz kötődött a legintenzívebb szállítás.

Az 1998 és 2005 közötti időszak adatai alapján végzett szezonális eltérés azt mutatja (13. ábra), hogy az alapirányzathoz képest kiemelkedő időszak a második negyedév, mert az év ezen időszakaiban átlagosan 29 720 darabbal többet értékesítettek. A harmadik negyedévben az értékesítési mennyiség alig marad el a trend értékétől, míg az első és a negyedik negyedévben kevesebbet értékesítettek.

A nyolc év viszonylatában három hónapot kell kiemelni. 1999-ben márciust (207 804 db), 2001-ben áprilist (212 629 db), 2001-ben pedig decembert (177 541 db). A szezonális eltérés havi bontású adatai alapján jól látható a három fő szezon (14. ábra). A vizsgált időszakban átlagosan márciusban 57 737, áprilisban 51 252, augusztusban 21 137, decemberben pedig 67 943 egyeddel többet értékesítettek a trendtől. Az értékesítés a főszezonok után mindig jelentősen visszaesik, és a következő csúcsig jelentős változás nem tapasztalható. Az értékesítési minimumok januárban és októberben figyelhetők meg, amikor a kiszállított mennyiség nem vagy alig haladja meg a 20 000 darabot.

Megállapítható, hogy az éven belüli ciklikusság minden évben hasonlóan alakul. A legjelentősebb kiszállítás húsvétkor történik, ekkor az összes export körülbelül 30%-át értékesítik, a második legjelentősebb időszak a karácsony, amikor az összes egyed 20%-át exportálják.

Az átlagsúly alakulását vizsgálva tapasztalható, hogy nyolc év átlagsúlya 21 kg volt. A szezonális eltérések alapján megállapítható, hogy márciusban 1,4 kg, áprilisban 2,15 kg és decemberben pedig 1,26 kg-mal volt alacsonyabb az értékesítési átlagsúly. Az augusztusi időszak átlagsúlya megközelítette a trend értékét (15. ábra).

Az értékesítési árak szezonalítását vizsgálva megállapítható, hogy a trend értékétől való legnagyobb eltérést pozitív irányba a decemberi – karácsonyi – árak, negatív irányba pedig a májusi árak mutatnak. A havi árakat vizsgálva megállapítható, hogy az utóbbi időben már októberben elindul az áremelkedés.

Kiemelve a három főszezon árait, megfigyelhető (17-18. ábra), hogy a karácsonyi időszak árai kedvezőbbek, mint húsvétkor és augusztusban, annak ellenére, hogy a tenyésztők 2002 áprilisában kapták a legtöbbet és 1998 decemberében a legkevesebbet egy kilogramm értékesített hús után. Az évek többségében a karácsonyi értékesítési időszakban 30-100 Ft-tal magasabb volt a kilogrammonként elérhető ár, mindössze 1998-ban volt fordított a helyzet.

A legingadozóbb szezon az árakat tekintve a húsvét. Ennek oka, hogy az exportpiacon húsvétkor jelenik meg a konkurencia, áruja minőségileg jobb, emellett alacsonyabb értékesítési árak mellett is versenyképesek a termelők, mivel évek óta nagyobb támogatásban részesülnek termelőik.

1. táblázat

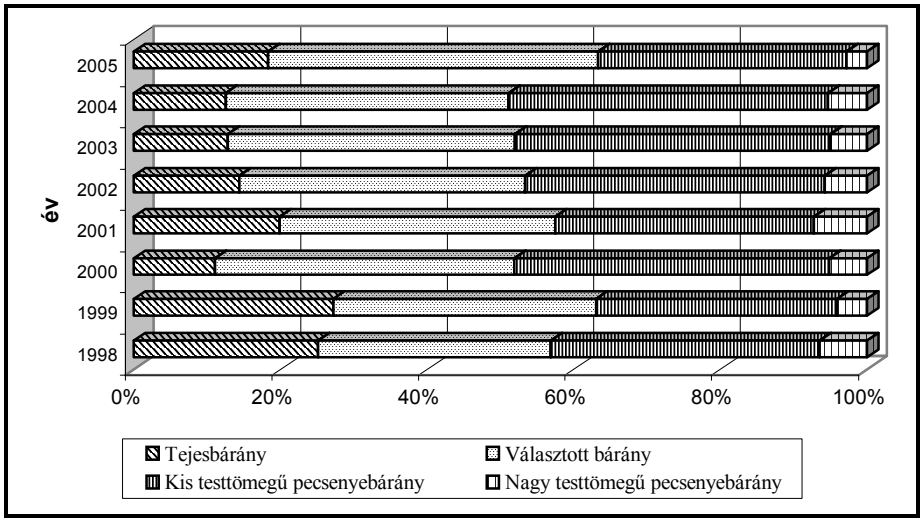
Az exportértékesítésben használatos kategóriák

Végtermék-kategória	Élőtömeg (kg)	Ivar
Tejesbárány	10-13	vegyes ivar
	13-16	vegyes ivar
	16-20	vegyes ivar
Választott bárány	20-24	vegyes ivar
Kis testtömegű pecsenyebárány	24-27	jerke
	24-27	kos
	27-30	jerke
	27-30	kos
Nagy testtömegű pecsenyebárány	30-35	jerke
	30-35	kos
	35-40	kos
	40 fölött	kos
Selejtanya	-	-

Forrás: Nábrádi – Jávor (2002)

10. ábra

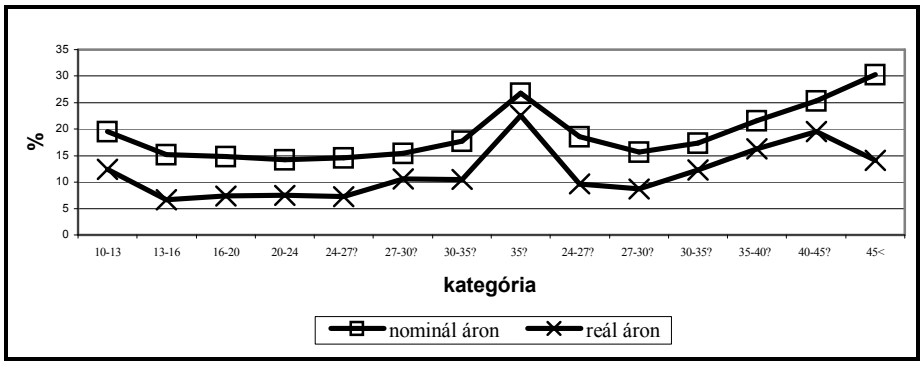
Az exportra értékesített bárány megoszlása kategóriánként 1998-2005 között



Forrás: Juh Terméktanács, saját szerkesztés

11. ábra

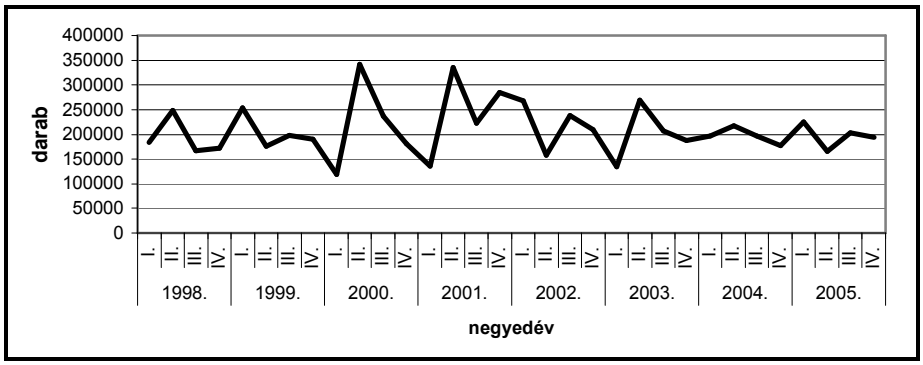
A súlykategóriánkénti értékesítési átlagárak változékonysága 1998-2005 közötti időszakban



Forrás: saját számítás a Juh Terméktanács adatai alapján

12. ábra

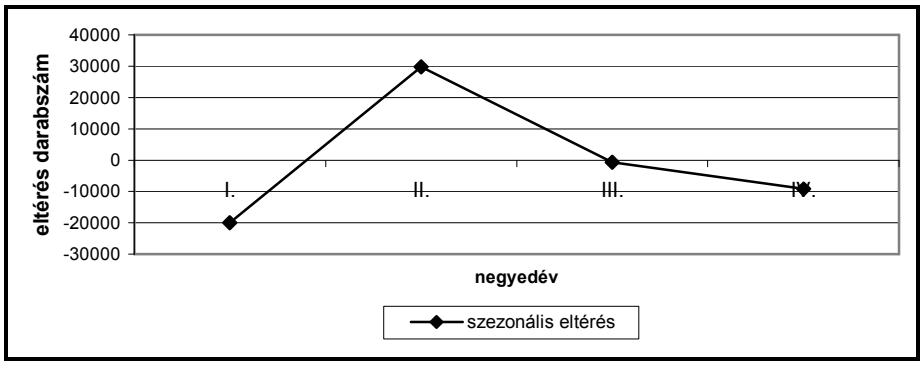
Az értékesített egyedszám alakulása 1998-2005 között



Forrás: saját számítás a Juh Terméktanács adatai alapján

13. ábra

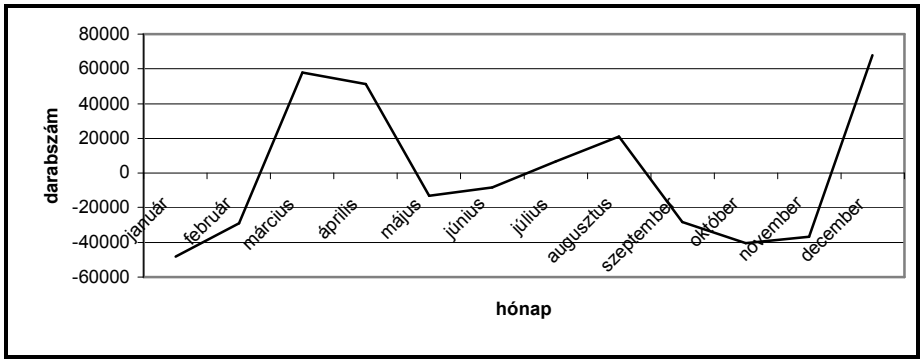
Az értékesített egyedszám szezonális eltérése 1998-2005. évek adatai alapján



Forrás: saját számítás a Juh Terméktanács adatai alapján

14. ábra

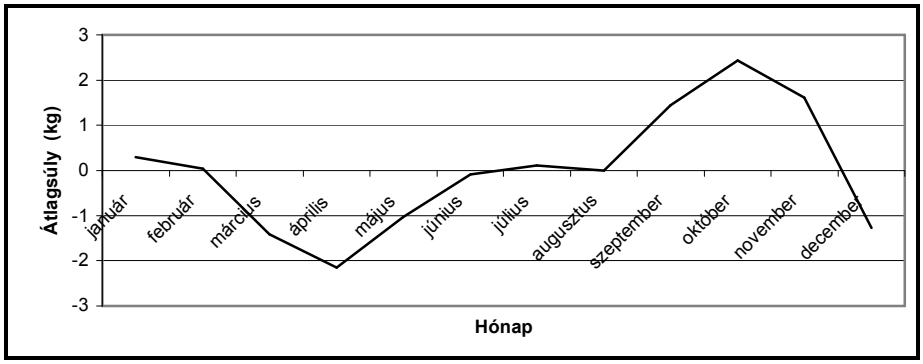
Az értékesített egyedszám szezonális eltérése 1998-2005. évek havi adatai alapján



Forrás: saját számítás a Juh Terméktanács adatai alapján

15. ábra

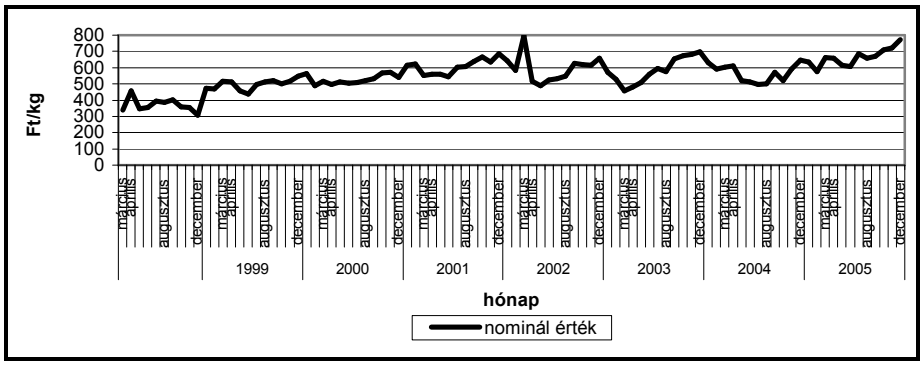
Az értékesített átlagsúlyok szezonális eltérései 1998-2005 közötti időszak havi adatai alapján



Forrás: saját számítás a Juh Terméktanács adatai alapján

16. ábra

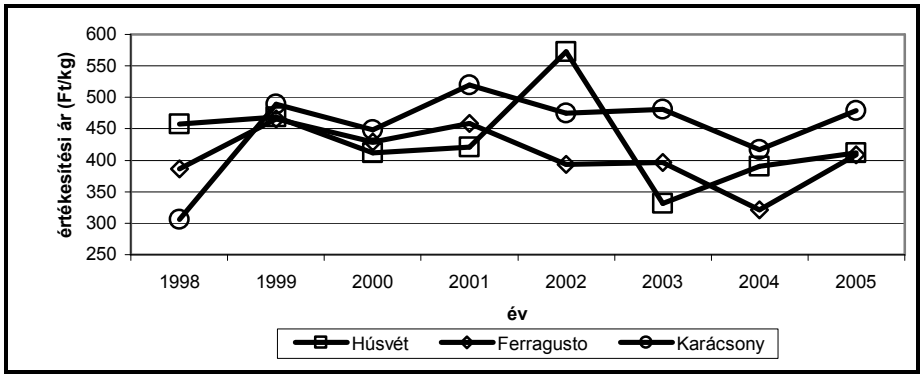
A havi értékesítési ár alakulása 1998-2005 között



Forrás: saját számítás a Juh Terméktanács adatai alapján

17. ábra

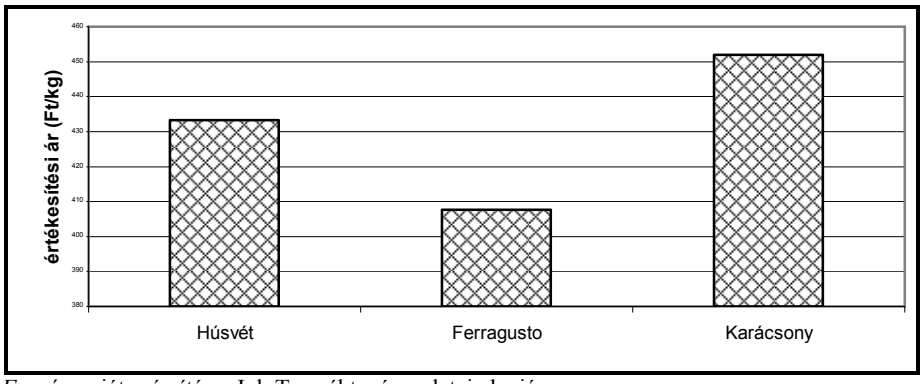
A vágóbárány export értékesítési árai reálértéken a főszezonokban



Forrás: saját számítás a Juh Terméktanács adatai alapján

18. ábra

A vágóbárány átlagos értékesítési ára a három főszezonban reálértéken 1998-2005 között



Forrás: saját számítás a Juh Terméktanács adatai alapján

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Békési Gy. (2004): Export – a számok tükrében. Magyar Juhászat + Kecsketenyésztés (a Magyar Mezőgazdaság melléklete) 9. sz. 2-3. pp. – (2) Békési Gy. (2006): Az „egypiacosság" következményei. Magyar Juhászat + Kecsketenyésztés (a Magyar Mezőgazdaság melléklete) 3. sz. 2-3. pp. – (3) Ertsey I. (2002): Idősorok elemzése. In: Szűcs I. (szerk.): Alkalmazott statisztika. Agroinform Kiadó, Budapest, 345-405. pp. – (4) Jávor A. (2003): A változatos és vízválasztó 2002. Magyar Juhászat + Kecsketenyésztés (a Magyar Mezőgazdaság melléklete) 3. sz. 3-8. pp. – (5) Jávor A. (2004): Kereskedelem fehéren-feketén 2004. Magyar Juhászat + Kecsketenyésztés (a Magyar Mezőgazdaság melléklete) 1. sz. 6-7. pp. – (6) Jávor A. – Lapis M. – Fenyves

V. (2004): A juhhús piaci helyzete az Európai Unióban. Az Európai Unió agrárgazdasága 5-6. sz. 37-39. pp. – (7) Jávor A. – Lapis M. – Pál G. (2004): Magyar lehetőségek az Európai Unió juh- és kecskehús importjának tükrében. Magyar Juhászat + Kecsketenyésztés (a Magyar Mezőgazdaság melléklete) 3. sz. 13-15. pp. – (8) Jávor A. – Nábrádi A. – Kukovics S. – Békési Gy. – Hajduk P. – Sáfár L. – Ráki Z. – Bedő S. – Póti P. – Molnár A. – Molnár Gy. – Székelyíhidi T. – Szűcs I. – Ábrahám M. (2001): Strategic Steps int he sheep and Goat Branches. University of Debrecen, Journal of Agricultural Sciences (Acta Agrartia Debreceniensis) 1. 61-68. pp. – (9) Kukovics S. (2006): Juh és kecskelétszám változása az Európai Unióban. Magyar Juhászat + Kecsketenyésztés (a Magyar Mezőgazdaság melléklete) 6. sz. 2-7. pp. – (10) Mezőszentgyörgyi D. (2004): A juh-és kecskeágazat helyzete Magyarországon 2004-ben. Magyar Juhászat (a Magyar Mezőgazdaság melléklete) 12. sz. 4-6. pp. – (11) Nábrádi A. – Jávor A. (2002): A juhászati ágazat gazdasági szervezési kérdései. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 73 p. – (12) Nábrádi A. – Kukovics A. – Jávor A. (2006): A juhtartás gazdasági kérdései. In: Jávor A. – Kukovics S. – Molnár Gy. (szerk.): Juhtenyésztés A-tól Z-ig. 312-358. pp. – (13) Séllei E. (2000): A vágóbárány piaci helyzete. Magyar Juhászat + Kecsketenyésztés (a Magyar Mezőgazdaság melléklete) 9. sz. 4-5. pp. – (14) Toldi Gy. (2004): Kelendőbb a hús, mint az élőállat. Magyar Állattenyésztők Lapja, 3. sz. 8. p.