

# Animal welfare, etológia és tartástechnológia



## Animal welfare, ethology and housing systems

Volume 5

Issue 4

Különszám

Gödöllő  
2009



## A VÁGÓBÁRÁNY FELVÁSÁRLÁS FOLYAMATA ÉS ANNAK KRITIKUS PONTJAI

*Cehla Béla, Nábrádi András*

Debreceni Egyetem Agrár- és Műszaki Tudományok Centruma  
Gazdálkodástudományi és Vidékfejlesztési Kar Gazdálkodástudományi Intézet  
4032 Debrecen, Böszörményi út 138  
[cehlab@agr.unideb.hu](mailto:cehlab@agr.unideb.hu)

### Összefoglalás

Magyarországon a juhtenyésztésnek jelentős hagyományai vannak, ennek ellenére a mezőgazdaságban előállított összes termelési értékből csupán 1%-ot, az állati eredetű termékekből pedig, 2%-ot képvisel. A juhágazat termékeire a hazai kereslet minimális, kb. 0,2 kg/fő/év, ami az összes húsfogyasztásunkhoz képest rendkívül alacsony. A tejtermékekből 8-9 dkg-ra tehető a fogyasztás, amelynek több mint fele külföldről érkezik – inkább tehéntej alapú juhtúró imitációként.

A hazai árutermelő juhászatok fő terméke a vágóbárány, amely élve, nem pedig feldolgozott termékként hagyja el az országot. *Stummer (2007)* közlése alapján Magyarország 2007-ig az EU-15 legnagyobb élő bárány szállítója volt, a romániai csatlakozásáig. Napjainkban az EU teljes jogú tagjaként a hazai juhszektor gyakorlatilag kivitelre termel, a célország 90%-ban Olaszország. Az előállított báránymennyiséget (évi 700-730 ezer kiszállított egyed) 28 felvásárló szervezet forgalmazza. A vágóbárány kereskedelmét közvetítői jutalékos rendszer jellemzi. Figyelemre méltónak tartjuk, hogy már vannak olyan termelők is, akik reagálva a gazdasági környezet változásaihoz felismerve a megfogalmazott problémákat, konkrét lépéseket tettek a tervezhetőbb és biztosabb megélhetés irányába (*Munkácsy, 2009*).

**Kulcsszavak:** juhtenyésztés, felvásárlási árak, minőségi probléma



## Purchase process of light lamb and its critical points

### Abstract

In Hungary, sheep-farming has significant traditions, according to which an outsider would think that it plays a significant role in the production of the animal husbandry's production value of the country. The reality diverges from this, namely this enterprise represents only 2 percent from the value of animal products. Among sheep products, only the commercial balance of livestock sales is positive which has a number of reasons.

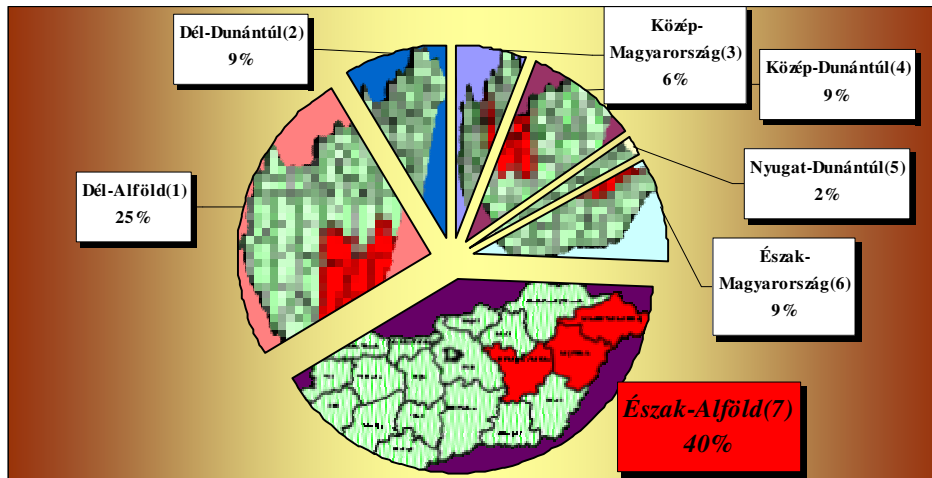
One of the most important problems of the enterprise is the hierarchical system of the marketing; this is the issue about which neither the producers nor the purchasers want to talk about, even among themselves. During my examinations I had the opportunity to get acquainted with the applied purchasing process in the North Great Plain Region, which is practically widespread in the country. In the course of purchases, I got to know those areas which set back domestic shepherds to be viable in a long term.

My examinations mainly concentrate on the factors affecting sales prices. I consider separately the quality as one of the most important price-determining factor, and I present the applied market expectations during the livestock take-overs within this. In practice, the next issue after the problem of quality is the time of sales. I gave a sketch of the layers of merchants according to the available information of mine and the development of applied prices at each layer.

**Keywords:** sheep-farming, sheep products, sales prices, problem of quality

### Bevezetés, célkitűzés

Kutatásunkban a vágóbárány kereskedelemben rejlő problémákra keressük a választ. Felvázoljuk azokat a fontosabb területeket, amelyekre a közeljövőben a juhászoknak fokozottabb hangsúlyt kell fektetniük. Ismertetjük a vágóbárány felvásárlás folyamatát, a felvásárlás során alkalmazott minősítési kategóriákat és ezeken keresztül bemutatjuk, hogy miért olyan fontos a „minőség”, az „értékesítés helye”, „feldolgozottság színvonala” kérdéskörökre a jelenleginél nagyobb hangsúlyt fektetni. A juhállomány területi eloszlását az 1. ábra szemlélteti.



**1. ábra: A magyarországi juhállomány regionális megoszlása**

Forrás: KSH; MJSZ

Figure 1: Regional distribution of the Hungarian sheep population

Source: CSO, AHSB

South Great Plain(1), South Transdanubia(2), Central Hungary(3), Central Transdanubia(4), Western Transdanubia(5), North Hungary(6), North Great Plain(7)

A statisztikai adatok alapján Magyarország juhállománya 2008-ban 1,06 millió egyed volt. Az 1. ábra szemlélteti az ország anyajuhállományának régiók szerinti megoszlását, ami alapján elmondható, hogy a hazai juhállomány döntő része, pontosan 40%-a az Észak-alföldi Régióban található, ebből következik az is, hogy a felvásárlók többsége is ebben a régióban tevékenykedik.

## Anyag és módszer

A kitűzött céljaink megvalósításához primer és szekunder adatgyűjtést végeztünk. A szekunder adatgyűjtés során áttekintettük a - Központi Statisztikai Hivatal (továbbiakban KSH), Európai Bizottság (továbbiakban EB) valamint a Magyar Juhtenyésztő Szövetség (továbbiakban MJSZ)- rendelkezésre álló statisztikai adatokat.

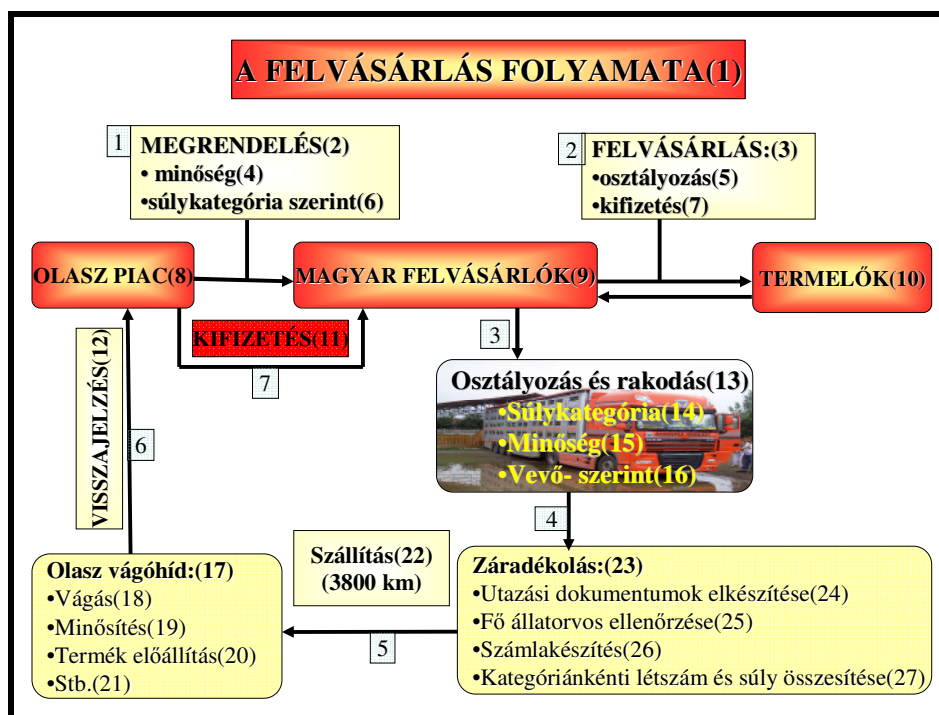
Az olasz piac által alkalmazott minősítés elkészítésében, valamint a magyarországi felvásárlói szokások felderítésében a magyarországi bárány felvásárló cégek közül, az egyik legjelentősebb piaccal rendelkező vállalkozás vezetője segítette munkánkat. A cég tette lehetővé hogy megismerjük a gyakorlatban alkalmazott élőállat minősítési kategóriákat, a felvásárláskor alkalmazott kereskedői árreéseket.

Végezetül megvizsgáljuk, mekkora értéktől esik el a magyar juhászat és ezen keresztül a magyar állattenyésztés azáltal, hogy élőállatként, nem pedig feldolgozott terméként értékesíti az országban előállított bárányokat. Számításainkhoz Microsoft Excel programot használók.

## Eredmények és értékelés

### A felvásárlás folyamata és annak kritikus pontjai

Az elmúlt időszakban a hazai juhtenyésztés egyik jelentős problémája a minőség kérdése. A legtöbb felvásárló arra hivatkozik, hogy azért alacsony a magyar bárányok átvételi átlagára, mert romlott annak minősége. A termelők/juhászok nem értik, milyen következményei vannak, illetve lehetnek hosszú távon a minőségomlásnak azon kívül, hogy alacsonyabb az átvételi átlagár. A gyakorlatban a kereskedő a „kiváló bárányt” hajlandó magasabb áron átvenni, esetenként 30-40 Ft/kg-mal is növeli az alapárát, ami egy 20 kg-os bárány esetében 600-800 forintot jelent.



2. ábra: Az Olaszországba irányuló bárányexport folyamata

Figure 2: Process of the sheep export directed to Italy

process of buying up(1), ordering(2), buying up(3), quality(4), assortment(5), by weight category(6), paying(7), Italian market(8), Hungarian buyers(9), producers(10), paying(11), feedback(12), assortment and loading(13), weight category(14), quality(15), by buyer(16), Italian slaughter-house(17), slaughtering(18), classification(19), product manufacturing(20), etc.(21), transportation(22), validation(23), preparation of travel documents(24), control of the head veterinarian(25), invoicing(26), number and weight totaling by category(27)



A minőséget a vásárlók hajlandóak megfizetni. Ha egy kamion minőségileg kifogásolható, az olasz piac azonnal küldi a reklamációt, ami súlyos euró összegekben nyilvánul meg, és a kereskedőnek kell kifizetnie az árés közötti különbözetet. Hogy mindenki tisztán lássa, hogy miért vagyunk kiszolgáltatott helyzetben, nézzük meg a felvásárlás folyamatát. Mi lehet az oka a félreértéseknek? A magyarországi élőállat-felvásárlás folyamatát a 2. ábrán foglaltuk össze.

Szerencsés esetben az olasz vágóhíd, nem pedig annak a képviselője adja le a megrendelést (1. pont) a minőségi-, és súly kategóriára, illetve darabszámra lebontva. A magyar felvásárló kedvező esetben közvetlenül a nagyobb termelőhöz, kedvezőtlen esetben a kisebb felvásárlókhöz, vagy közvetítőkhöz továbbítja a megrendelést. Ha eleget tudnak tenni a megrendelésnek, akkor elkezdődhet a termelőtől való felvásárlás (2. pont). Az akciót vagy maga a felvásárló végzi, vagy az alvállalkozóval végezteti. Felvásárlás után következhet a rakodás, ami a megrendelés alapján történik és megfelelő szakmai hozzáértést igényel (3. pont). Következő lépés a záradékolás, amely során előkészítik az utazáshoz, valamint a vágóhídi átvételhez szükséges dokumentumokat. Megtörténik az ENAR fülszámok felvezetése, a hatósági állatorvosi ellenőrzés, a számlakiállítás, a CMR dokumentum, a szintenkénti, valamint kategóriánkénti létszám és súly összesítése (4. pont). A rakodást követően történik a szállítás, aminek átlagos távolsága kb. 3800 km (5. pont). Miután megérkeztek a bárányok a vágóhídra, az olasz vágóhídon történik még egy minősítés, azt követően pedig a vágás és visszajelzés az olasz vevőn keresztül a magyar kereskedőhöz (6. pont), hogy elégedettek-e az áruval, vagy esetleg élnek-e reklamálási lehetőségükkel. Amennyiben az olasz fél elégedett az áruval, megtörténik a fizetés (7. pont), de ha minőségi kifogást találnak az áruban, a vágóhidak minden esetben élnek a reklamálási lehetőségükkel. Ilyen esetekben az átutalandó összeget csökkentik a reklamálás összegével és ennél a szakasznál a kereskedő is ki van szolgáltatva, mivel a fizetés az utolsó fázis.

Példaként nézzünk meg egy húsvétkor rakodott kamiont. Az 1. táblázat külön tartalmazza szintenként és kategóriánként lebontva a bárányszámot és annak súlyát, valamint a nettó fizető súlyt, ami a kamion értékének meghatározásához szükséges. Előbbiek alapján a kamion nettó értéke 10 millió forint, amelyen felül a felvásárló annak függvényében, hogy a juhász áfa körbe tartozik vagy östermelő meg kell előlegezni a Magyar Államnak az áfát, valamint a kompenzációs felárat. A fenti példa alapján, ha csak áfával kalkulálunk, akkor 2,5 millió forintot kell megelőlegeznie a termelőknek és havi bevallóként egy hónap múlva megkapja. Mindezt saját „zsebből” teremtik elő, vagy idegen forrás igénybevételehez kell folyamodniuk, ami többlet költséggel jár.

Esetenként az olasz partner még az euró árfolyam ingadozásából eredő kockázatot is belekalkulálja a végleges átvételi árba, ezért fordulhat elő nagyon sok helyen, hogy az előre megegyezett ártól gyakran eltér a ténylegesen átutalt összeg. Úgy gondoljuk, hogy az lenne az etikus a hazai felvásárlók részéről, amennyiben



hétfőn meghirdetnek egy árat, akkor azzal az árral dolgozzanak egész héten, ne változtatgassák egy napon belül akár kétszer is a felvásárlási árakat, visszaélve a juhászok tájékozatlanságával. Természetesen vannak olyan felvásárlók, akik felvállalják ezt a kockázatot és akár a saját jutalékukat is feláldozzák abban az esetben, amikor árfolyamvesztés lép fel. Ugyanakkor kedvezőbb árfolyam esetén akár nyereséget is realizálhatnak, így azt mondhatjuk, hogy a két árfolyam ingadozásból eredő kockázat kiegyenlítődik.

**1. táblázat: Egy bárány szállító kamion összetétele és értéke**

Pótkocsis szerelvény(1)		13-16 kg	16-20 kg	20-24 kg	24-27 kg	Összesen:(4)
Kamion(2)	K-1	115				
	K-2	115				
	K-3		105			
	K-4		105			
Pótkocsi(3)	P-1		105			
	P-2			100		
	P-3			100		
	P-4				85	
Összesen, egyed:(5)		230	315	200	85	
Átlagsúly, kg/egyed:(6)		14,5	17,5	21,5	25	18,4
Összsúly, kg:(7)		3335	5512,5	4300	2125	15272,5
Nettó fizető súly kg:(8)		2934,8	4851	3784	1870	13439,8
Fajlagos ár, Ft/kg:(9)		790	760	730	700	
Összeg súlykategóriánként, Ft: (10)		2318492	3686760	2762320	1309000	10076572

*Table 1: Composition and value of a sheep transporting truck*

trailer set(1), truck(2), trailer(3), total(4), total, unit(5), average weight, kg unit<sup>-1</sup>(6), total weight, kg(7), net paying weight, kg(8), per-unit cost, ft kg<sup>-1</sup>(9), total by weight category, Ft(10)

Összegezvén, tényként megállapítható, hogy a járulékos terheket minden esetben tovább hárítják a juhászokra, akik nem alkuképesek az alacsony kínálatukkal. Ennek kompenzálására javasoljuk az önszerveződést. A juhászoknak olyan termelői szervezetet kellene alakítani, ahol is érdekeiket érvényesíteni tudják. Olyan szerveződésre gondolunk, amelyben nem a vezető érdekei dominálnak, szabadon fogalmazva, a vezető nem „a saját malmára hajtja a vizet”, hanem a tagok együttesen hoznak döntéseket és nem kötelezik el magukat felvásárlóknak, takarmánykeverőknek, törzstenyésztőknek, stb. Ennek az elkötelezettségnek a következményeként sérülhet a profitmaximalizálás elve, ami a termelés megszervezésén, a termékek értékesítésén, az inputbeszerzések költségeinek csökkentésén és az árak stabilizálásán keresztül érvényesülne (FVM, 2002).



### **Minőségi elvárások az élőállat felvásárlás során**

A juhtenyésztésben a minőséget alapvetően három oldalról közelíthetjük meg: 1. állattenyésztő-juhász; 2. kereskedő és feldolgozóipar; 3. fogyasztó. A minőség fogalmának megközelítésétől függően – élőállat, vágott test vagy hús– különböztetjük meg a minősítéshez alkalmazott minősítési rendszert. Elemzésünk során a kereskedő és feldolgozó oldaláról vizsgáljuk a minőséget és ez alapján foglaljuk rendszerbe a Magyarországon alkalmazott élőállat minősítési kategóriákat. Értékelve a magyar juhászati ágazat értékesítési jellemzőit megállapítható, hogy a juhászok számára az olasz vevő igényeihez történő megfelelés az „életbenmaradás” lehetősége. Be kell látni mindenkinek, hogy az olasz piacra történő értékesítés a jellemző a magyar juhászatra. Megerősíti mindezt az is, hogy az élőállat-felvásárlás során nem igazán közismert olasz kategóriákat alkalmaznak az importőreink. Eszerint öt minőségi csoportot különböztetnek meg:

1. *Kitűnő*: Arányos testalkat, jól izmolt, a hát és ágyékrészek a vesés fogásra teltek, izomfelülete zsírral fedett. A testet borító gyapjú rövid. Az állomány teljesen homogén.

2. *Szép*: Arányos testalkat, közepesen izmolt, a hát és ágyékrészek a vesés fogásra teltek, izomfelülete zsírral fedett. A testet borító gyapjú az előzőnél lehet hosszabb. Az állomány homogén.

3. *Jó*: Arányos testalkat, Közepesen izmolt, a hát és ágyékrészek a vesés fogásra nem teljesen teltek, izomfelülete enyhén zsírral fedett. A testet borító gyapjú hosszabb (nem azért hosszabb, mert legelős az állat).

4. *Még elfogadható*: Közepesen izmolt, a hát és ágyékrészek a vesés fogásra nem teltek, izomfelülete minimálisan fedett zsírral. Lehet nyírott állat is. Megjegyzéssel bizonyos vevőknek.

5. *Rendkívül gyenge*: Izomzata hiányos, faggyúlerakódás nem tapintható, a test a kiálló csontok miatt szegletes. Csökkentett áron értékesíthető, amennyiben van rá kereslet (30-50 Euró centtel olcsóbb) (Kósa, 1979).

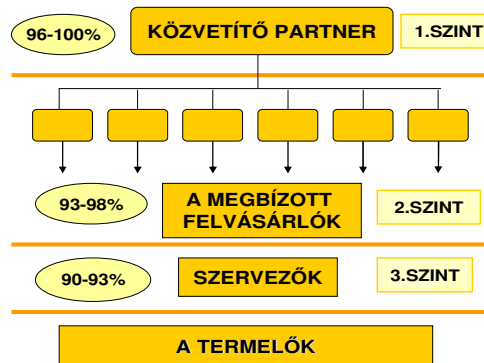
Összességében egyetértünk *Kukovics* (2007) valamint *András* (2007) véleményével, miszerint a minőség javítása az egyik legnagyobb kihívás a hazai termelők számára. A szakmában tevékenykedők elmondása szerint, ha tovább romlik a magyar bárány minősége, akkor további árcsökkenésre számíthatnak a hazai termelők. Véleményünk szerint a juhászoknak figyelembe kellene venni a piac által igényelt minőségi kategóriákat és ehhez igazítaniuk a tenyésztési munkájukat. Hasonlóan vélekedik *Lengyel* (1998) is, aki szerint a minőségi fejlesztés alapvető feltétele a következetes tenyésztő munka, benne a szakosítás, a szaporulat növelés, a hús és tejtermelőképeség javítása.





### Hierarchia

A gyakorlati életből merített információ alapján összeállítottuk a hazai felvásárlói szinteket, amelyek egymástól az árésben és az értékesítés volumenében különböznek. (3. ábra)



3. ábra: Kereskedői rétegek a juhászatban

Figure 3: Commercial layers in sheep-farming

intermediate person(1), first level(2), entrusted buyers(3), second level(4), organizers(5), third level(6), agricultural producers(7)

Általános eset, amikor a termelő a harmadik szintnek, azaz a közvetítőnek értékesíti bányait. Legrosszabb esetben csupán 90%-át kapja meg az olasz által fizetett árnak. Ha a második szintnek értékesít, akkor az olasz ár 93-98%-át kaphatja meg. A legkedvezőbb az lenne a magyar termelők számára, ha az első szintnek értékesítenék bányait, mert ebben az esetben akár 100%-ban hozzájuthatnak az olasz árhoz. A nagyobb termelők, akik már szállításonként akár egy kamiont is értékesítenek, közvetlenül az olaszoknak, vagy az első szintnek értékesítik bányait. Ők ugyanis a nagyobb kínálattal alkuképesebbek, mint a kistermelők, akik csupán néhány bányát értékesítenek.

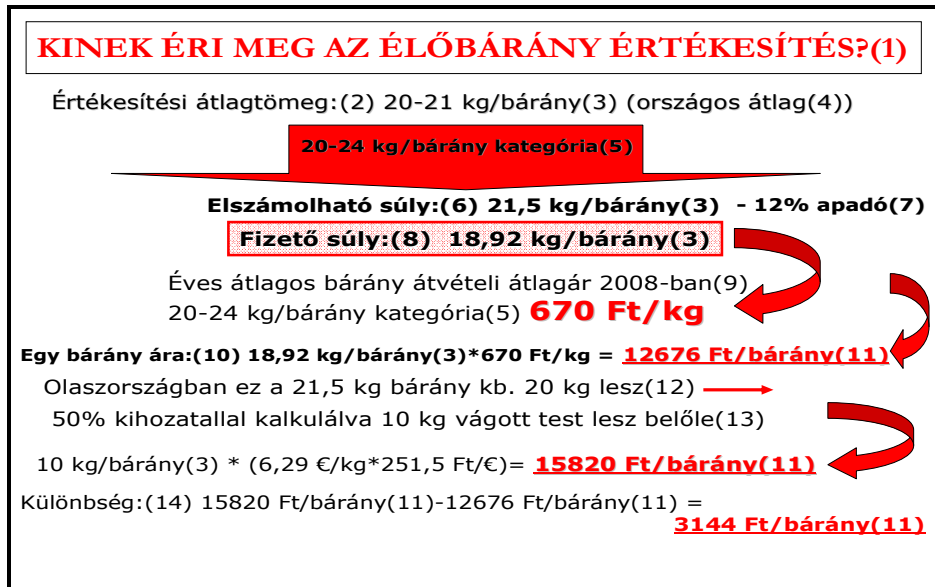
A gyakorlat azt mutatja, hogy nagyon kevesen tudják az első szintnek értékesíteni bányait, így az eredmény egy része elvész a szintek közötti „útvesztőben”. Becslésünk szerint az átlagos termelő a szintek között elveszve mintegy 500-1000 Ft-tal kevesebb bevételt tud elérni bányonként.

A fentieket összegezve megállapítható, hogy a termelők kiszolgáltatottak, ami a tájékozatlanságból, kedvezőtlen állománykoncentrációból és legfőképpen a bizalmatlanságból adódik. Ezt csak tovább fokozza a bány minőségének meglehetősen nagy szóródása, ami a technológiai adottságokkal és a fajtahasználattal is összefügg.



### Feldolgozott termék hiányának következménye

A hazánkban előállított bárányokat döntően élőállatként, nem pedig feldolgozott termékként értékesítjük. Azt, hogy ennek ágazati szinten milyen következményei vannak forintban kifejezve azt a következő 4. ábrán vezetjük le.



4. ábra: Tartalékok a feldolgozásban

#### Figure 4: Reserves in processing

Whom is it worth to sell live sheep?(1), average sales weight, kg sheep<sup>-1</sup>(3), national average(4), kg sheep category<sup>-1</sup>(5), eligible weight(6), decrease(7), paying weight(8), annual average sheep buying up price in 2008(9), price of one sheep(10), ft sheep<sup>-1</sup>(11), this 21,5 kg sheep will be 20 kg in Italy(12), calculated with 50% yield it will be 10 kg of carcass(13), difference(14)

A fenti ábrán levezettük azt az értéket, amit kiviszünk Magyarországról azzal, hogy nem hazánkban vágjuk le és dolgozzuk fel a bárányainkat. Ez a 3144 Ft/bárány ágazati szinten 3144 Ft/bárány \* 800 000 bárány = 2 515 200 000 Ft éves átlagban. Ez csak egy átlagos érték, ugyanis éven belül vannak olyan időszakok, amikor a különbség megközelíti az 5000 Ft-ot bárányonként. Ez a nagyságrendileg 2,5 milliárd Ft magában foglalja a szállítást, vágást, az adó és árás összegét, amitől elesik a magyar nemzetgazdaság, mivel nem hazánkban adunk munkát a vágással és ilyen módon nem a hazai költségvetésnek kerülnek befizetésre az adónemek, valamint nem itt kerül elköltésre a megtermelt eredmény, hogy csak a leglényegesebb tételeket emeltük ki.



## Következtetések és javaslatok

Értékelve a báránylevelés folyamatát megállapítható, hogy nem csupán a termelők/juhászok vannak kiszolgáltatott helyzetben, hanem a hazai kereskedők is. Ugyanakkor ezt a kiszolgáltatottságot ki lehetne küszöbölni termelői szerveződéssel.

A minőségi paraméterek javítása elengedhetetlenül fontos feladat, ugyanis nem elég csupán megtermelni az árut, azt el is kell adni. Amennyiben a vevő hajlandó magasabb árszintet fizetni a magasabb minőségért, akkor azt ki kell használni. Ismerve az élőállat minősítés gyakorlatát a termelő szabadon dönthet arról, hogy érdemes-e, vagy sem a magasabb minőségi osztályba sorolt – és ezért többlet árat elérő – báránylevelést előállítani. További problémát vet fel, hogy sok juhász bizalmatlanságból nem hajlandó váltani, akár hús éve ugyanannak a felvásárlónak értékesíti bárányleveleit. Amennyiben ez a felvásárló az általunk bemutatott hierarchia harmadik szintjén helyezkedik el, így a termelők önhibájából fakadóan alacsonyabb bevételt realizál.

Már évek óta vitáznak egymással a tenyésztőszervezetek vezetői, hogy feldolgozott terméként, vagy élőbárányleveként éri meg értékesíteni a hazánkban előállított bárányleveleket. Számításaink szerint a feldolgozás több szempontból is kifizetődő lenne.

## Irodalomjegyzék

*András L.* (2007): Jövőkép egy kereskedő szemével. *Magyar Juhászat*, 16: 7. 5-6.

*FVM*: 85/2002. (IX.18.) FVM rendelet

*Lengyel L.* (1998): A juhtartás versenyképességének néhány lehetősége. Konferencia kiadvány: XXVII Óvári Tudományos Napok- Új kihívások a mezőgazdaság számára az EU csatlakozás tükrében, Agrárökonómiai szekció II. kötet.

*Kósa L.* (1979): Báránylevelés iparszerűen. *Mezőgazdasági Kiadó*, Budapest. 16., 214-219.

*KSH Területi statisztikai évkönyv* (2007): Központi Statisztikai Hivatal. Szerk: Németh Eszter. 159. ISSN 0303-5344

*Kukovics S.* (2007): Az innováció lehetőségei az EU jelenlegi helyzetében, kilátások Magyarország számára. *Magyar Juhászat*, 16: 6. 2-7.

*MJSZ*: 13 Időszaki Tájékoztató Kiadvány. Magyar Juhtenyésztők és Juhtenyésztő Szervezetek Szövetsége. Budapest.

*Munkácsy L.* (2009): Korszerűsítés és integráció a juhászatban. *Kistermelők Lapja*, 53: 2. 10-13.

*Stummer I.* (2007): Élőállat és Hús, Piaci jelentés. 2007. X. évf. 1. sz. – 24. sz., Budapest: Agrárgazdasági Kutató Intézet <http://www.aki.gov.hu/ekpolc/index.php> (2007. 08. 31.)