

## Egyiptom, mint új citrus-termelő megjelenése és szállítási kihívások a Földközi-tenger medencéjében

A Földközi-tenger kertészeti termelésének föltörekvő, új szereplőjeként Egyiptom egyre ismertebb lesz szakmai berkekben, az általa termelt és piacra juttatott áru pedig esetenként alapvetően képes átrendezni az eddigi piaci erőviszonyokat. Egyiptom egyelőre elsősorban az orosz piacon ér el nagyon jó eredményeket az általa termelt citrusfélékkel (elsősorban narancs), de eseti piaci réseket kihasználva és megragadva egyre inkább jelen van Nyugat-Európában is, a jelentősebb mértékű piacnyerésnek – egyelőre – a nem kellően magas és stabil minőség az oka. Egy jelentős új piaci szereplő megjelenése a logisztikai rendszereket is befolyásolja, ezek azonban ettől függetlenül is mélyreható változásokon mennek át, ahogy ez elhangzott a [MEDFEL](#) alatt tartott szakmai kollokviumon.

### *Van-e egyiptomi csoda?*

Egyiptom új és föltörekvő szereplőként van jelen a Földközi-tenger medencéje zöldség-gyümölcs kereskedelmében, sokan egyenesen „egyiptomi csodáról” beszélnek. Nem véletlen tehát, hogy a szakmai kollokviumok sorában az egyiptomi citrus-termesztéssel foglalkozó azt boncolgatta, milyen erőfeszítéseket tesz Egyiptom annak érdekében, hogy ez a kultúra a mezőgazdaságnak új lehetőségeket hozzon. Ahogy **Hussein HASSAN SAYED MAREI** (a citrus-tanács elnöke, Kertészeti Export-fejlesztési Ügynökség – HEIA, Egyiptom) megfogalmazta, az új fajták termesztése önmagában nem elég, igyekeznek maximálisan megteremteni a magas minőséget képviselő szaporítóanyag- előállítás és –forgalmazás föltétel-rendszerét is. Véleménye szerint a logisztikai föltételekkel nincs probléma, viszont a szakképzés és a minőség-ellenőrzés „hagy maga után kívánnivalókat”. Ez nem csak a termelésre és a földolgozásra igaz, de a logisztikában dolgozóakra is, akik nincsenek mindig birtokában azoknak az ismereteknek, amik a szállítás alatti minőség-biztosításhoz elengedhetetlenek.

Egyiptom elsősorban Hollandiába és az Egyesült Királyságba szállított mennyiséget növelte az elmúlt években, ahol a spanyol és a marokkói konkurencia igen erős. Az utóbbi egy-két évben bekövetkezett marokkói – és részben spanyol - terméskiesések miatt újabb piacokra is sikerült Európában betörniük, de ezek megtartásához a minőség további komoly emelésére van szükség. Ahol szintén erősíteni kell, az a kisvállalkozások és egyéni termelők köre, akiknek nincsenek megfelelő anyagi eszközeik a minőség és a szakképzés biztosítására. A citrusfélék exportját ösztönző, korábban létezett jelentős állami támogatást a kis termelők is megkapták, ami azzal a következménnyel járt, hogy az alacsonyabb minőségű termés is piacra kerülhetett. Ez ellen elsősorban a nagyok „lázadtak”, mivel a „kicsik” exportja az egyiptomi termékek hírért, piacát rontotta. Megítélése szerint a jövőben nem csak a friss citrusfélék exportjának növekedése várható, de szeretnék ösztönözni a földolgozás bővülését és a földolgozott termékek exportját is.

**Steve Suchet** (CMA CGM igazgató, szállítmányozás) szerint Egyiptom esetében egy évek óta tartó folyamatos bővülésnek vagyunk tanúi, az ország az elmúlt időben Kelet-Európa felé is nyitott, Oroszország pedig hatalmas, egyelőre kiaknázatlan piaca a Navel-fajtakörbe tartozó narancsnak. Fuvarozóként szerzett tapasztalatai alapján úgy látja, hogy az egyiptomi események nagyon komoly zavarokat nem okoztak eddig, amit az is mutat, hogy az általuk szállított mennyiség az idei évben 20-30%-kal nőtt tavalyhoz képest, noha előfordulnak „előre nem látott események” a belpolitikai feszültségek miatt. Sőt, tavaly októberben elindítottak egy „expressz utat” a Földközi-tenger térségéből Oroszországba, ami elsősorban a citrusfélék szállítását szolgálja, a tél első felében Törökországból, januártól ápriliséig pedig Egyiptomból

indulva. A nyári időszakban a vonal nem működik, de „a nagy sikerre való tekintettel” a tél elején újra indítják, ehhez kapcsolódva a mostaninál nagyobb arányban szállítva egyéb, elsősorban Ázsiából érkező árut is a Fekete-tenger térségébe. Egyiptom hatalmas előnyének nevezte a Szuezi-csatorna meglétét, aminek köszönhetően szinte minden jelentős hajózási útvonal érinti Ausztrália/Délkelet-Ázsia és Európa között, ami azt is jelenti, hogy az egyiptomi termékek mindkét nagy zóna felé indíthatók.

Az izraeli **Gad Barak** a MEHADRIN logisztikai igazgatója szerint is valós egyiptomi csodáról lehet beszélni, aminek egyik legmarkánsabb jele az egyiptomi termékek minél szélesebb körű jelenléte a piacokon. Szerinte arra viszont mindenképpen szükség van, hogy az egyiptomi termékek minőségének javítására még nagyobb figyelmet fordítsanak, mivel az ár önmagában egyre kevésbé elegendő szempont. Megkerülhetetlennek tartotta a szállítást, ami meghatározó a polcokra kerülő áru megjelenése és minősége szempontjából, ez a gyümölcsöstől a fogyasztók kosaráig számtalan buktatót rejt magában. A Mehadrin ebből a szempontból nagyon szigorú követelményeket ír elő a saját szállításaira, ami például fajtára lebontott hőmérsékleti intervallumok betartását követeli meg a szállítás teljes idejére és igyekeznek a lehető legrövidebb idő alatt eljuttatni az árut a rendeltetési helyére. Tapasztalataik szerint amikor minőségi problémák adódnak, az mindig a hűtési lánc megszakadása miatt következik be. Mint mondta, Izraelnek a korábbi marokkói és a mostani egyiptomi konkurencia mellett elsősorban a réspiacok maradnak, amikre célzott fajtanemesítéssel is igyekeznek minél magasabb minőséget képviselő árut küldeni. Ez elsősorban a mandarinra igaz, de a többi kultúrára is alkalmazható stratégia – a fajtanemesítés mellett az újabb piaci rések föl kutatása is ennek részét képezi. Tisztában vannak azzal, hogy nem tudnak versenyezni a marokkói és egyiptomi, nagyon olcsó munkaerő és Marokkó esetében a közelség jelentette előnyökkel, ezért is kell a speciális igények kielégítésére törekedniük, mennyiségben ugyanis képtelenek lennének fölvenni a versenyt a másik két országgal.



1. kép Egyiptom a citrusfélék egyik legnagyobb termelője a mediterrán térségben, annyit állít elő, mint Olaszország vagy Törökország – ennél a három országnál csak Spanyolország termel többet

**Hussein Hassan Sayed** szerint egyelőre nincs pénzük megvásárolni az izraeli, szabadalmaztatott fajták szaporítási jogát, ezért másutt – pl. Dél-Afrikában – kerestek olyan fajtákat, amiket termelni tudnak. Mert hiába van megfelelő termesztés-technológia, szakmai tudás, ha nincs meg az a fajtaszortiment, amivel az ezekben rejülő

előnyöket ki lehet aknázni és a piaci igényeknek megfelelő áruval lehet megjelenni. Ami a hűtőláncot illeti, szerinte a nagy termelők és/vagy forgalmazók képesek ennek minőségét garantálni, míg a kicsik már sokkal kevésbé - ahhoz, hogy ez változzon, kormányzati segítség is elkelne.

**Steve Suchet** szerint eddig nem voltak különösebb problémák az Egyiptomból induló áruval – amit zömmel nagy, vagy nagyon nagy cégek fuvaroztatnak. Érdemi különbség van viszont a föl adott áruban, Egyiptom ugyanis adott piacokra (ezen belül is főleg Oroszországba) inkább a nagy termésű citrusféléket exportálja, Izrael elsősorban a kis gyümölcsűeket küldi az igényes európai piacokra, és Marokkó is mintha inkább ebbe az irányba mozdulna. Törökország abból a szempontból sajátos helyzetben van, hogy az áru egy részét akár végig közúton is el tudja szállítani, minőségi problémák akkor adódnak, ha az ország belsejéből akár

2000 méter magasban lévő hágókon keresztül juttatják el az árut a Fekete-tenger partjára, míg Egyiptomban ilyen a földrajzi adottságok miatt nem fordul elő.

### ***Logisztika – egyedül vagy közösen?***

Ahogy az egyiptomi áru piacra juttatása is mutatja, a szállítás kulcsfontosságú a minőség szempontjából, költsége pedig egyike a termék piaci versenyképességének alakulásában. **Luca LANINI** (egyetemi tanár, Università Cattolica del Sacro Cuore, Olaszország) a szállítással külön is foglalkozó kerekasztal vitaindítójaként emlékeztet arra, a fuvarozás költségei az elmúlt években nagyon nagy mértékben megnöttek. Ezt csak azzal lehet ellensúlyozni, ha a fuvarozók egyre nagyobb hangsúlyt fektetnek a minél több ügyfelet kiszolgáló platformok kialakítására, ám ennek működtetési költségeit a szállítóknak, és nem a termelőknek kell viselniük. Hagyományosan ezt valójában a küldemények címzettjei állnák, de a mai kereskedelmi viszonyokat ismerve ezt legjobb esetben is csak részben vállalnák, így marad lehetséges megoldásnak az összes érintett általi közös működtetés a mindenki számára megnyilvánuló, kölcsönös előnyök alapján. Ebben a konstrukcióban is nyitott marad az egészen kis termelők helyzete, akiknek legritkább esetben vannak forrásaik arra, hogy a logisztikára is áldozzanak, ennek hiányában viszont nem tudnak jelen lenni a piacon – így számukra elengedhetetlen a termelői közösségek létrehozása. A másik terület az információk kezelése – ez ma már elválaszthatatlan a logisztikától, hiszen minden azon múlik, ki és milyen hatékonyan tudja kezelni a rendelésekkel kapcsolatos adatokat. Megjegyezte, arra is szükség van, hogy kezelni lehessen az egyes országok fuvaroztatási kultúrájában rejlő különbségeket, egészen más ez például Franciaországban vagy Németországban.

**François MESTRE** ([\*Association nationale pomme et poire\*](#)-tag) A kölcsönös előnyökön alapuló fuvaroztatási platformok létrehozása azonban Franciaországban ezidáig szinte lehetetlen volt, ám „az élet egyre inkább kikényszeríti” ezt. A termelők, mint fuvaroztatók számára ez egyáltalán nem egyszerű, mivel a megrendelők egyre kisebb és minőségileg összetettebb mennyiségek egyre gyakoribb intervallumokban történő szállítását igénylik, ez viszont a költségek – ideértve az új környezetterhelési adót (écotaxe) is – folyamatos növekedését okozza, amit senki nem akar megfizetni.

**Mohamed Ben Ouda**, az SNTL stratégiai és fejlesztési igazgatója szerint Marokkóban a helyzetet alapvetően az határozza meg, hogy milyen fuvaroztatói körrel dolgoznak, azaz nagyokkal vagy kicsikkel, ez utóbbiak esetében mindenképpen ezek kölcsönös előnyök alapján történő összefogására törekednek, hogy maximális hatékonysággal tudják a nemzetközi fuvaroztatásban tervezni a szállítandó mennyiséget, le tudják kötni a szükséges infrastruktúrát (kamionokat, vagonokat, hajókat és raktárakat). A feladat nem egyszerű, elsősorban a minőség és a nyomonkövethetőség jelent kihívást, akár szárazföldi, akár tengeri úron történik a szállítás. Más az elvárás a primőr és a citrusfélék esetében, az előbbinél korábban a kamionos szállítás egyeduralgó volt, napjainkban egyre inkább terjed a hajó is, míg a citrusféléknél a konténeres fuvarozás egyértelműen meghatározó, mivel itt nem csak a közeli európai piacokról van szó. A marokkói termékek számára a Saint-Charles Nagybani Piac (Perpignan) egyértelműen meghatározó, az európai célokra utazó áru fele megfordul itt. Ismerve viszont azt, hogy a mediterrán térség adja a világ zöldség-gyümölcs termelésének hatvan százalékát, egyre inkább megfogalmazódik a terv, miért ne egyesítenék az erőiket a különböző országok termelői és forgalmazói, mégpedig a Saint-Charles nagybani piac mellett létrehozva egy regionális platformot Marokkóban az észak-amerikai desztináció, Szenegálban egy másikat a déli félteke felé irányuló szállítmányok indítására. Amennyiben az orosz és az ázsiai piac még nagyobbá válik, akár a konkurens Törökországban vagy Egyiptomban is létre lehetne hozni egy ilyet. Megjegyezte, a jövő szempontjából nem lehet figyelmen kívül hagyni azt sem, miként alakul az egyes országokon belüli kereskedelmi és fuvarozási kultúra – Franciaországban megrendülni látszik a hipermarket-láncok által dominált modell, egészen

más világot lehet tapasztalni Marokkóban. Ezzel együtt mindenütt egyre inkább az a tendencia, hogy a lehető leggazdaságosabb módját alkalmazzák a fuvaroztatók a szállításnak, ez viszont az információk egymás közötti megosztása nélkül nem megy.

**Somogyi Norbert, Párizs**