

Elissa Lane

„Dopasowanie podaży i popytu na jaja z chowu bezklatkowego”

Pięć lat temu dziesiątki firm z branży spożywczej i hotelarskiej w Azji zobowiązały się do pozyskiwania jaj z chowu bezklatkowego. Teraz zbliża się termin, ponieważ przejście musi zostać zakończone do końca 2025 roku. Elissa Lane, dyrektor generalna Global Food Partners z siedzibą w Singapurze, kieruje inicjatywą mającą na celu dopasowanie podaży i popytu na jaja z chowu wolnowybiegowego za pomocą systemu kredytów dla producentów jaj z chowu bezklatkowego.

FABIAN BROCKOTTER

Azja, która jest największym regionem produkującym jaja na świecie, odpowiada za 64% globalnej produkcji jaj. Większość producentów koncentruje się na dostępności żywności, a tym samym na przystępnej cenie produkcji. Produkcja jaj w systemach klatkowych jest nadal normą, ale zmiany wiszą w powietrzu. Wiele dużych korporacji zobowiązało się do przejścia na jaja i produkty jajeczne pochodzące z chowu bezklatkowego. Unilever, Ikea, Hilton, Sodexo i dziesiątki podobnych firm zobowiązały się do realizacji tego celu do końca 2025 r., podczas gdy inne mają bardziej odległą perspektywę i chcą dokonać zmiany do 2030 lub 2035 r. Aby sprostać popytowi na jaja z chowu bezklatkowego, producenci w całej Azji zwiększają produkcję. Rynek jest jednak dynamiczny, a podaż i popyt nie zawsze są do siebie dopasowane, zarówno pod względem wielkości, jak i lokalizacji geograficznej. System kredytów bezklatkowych, wprowadzony przez Global Food Partners, stanowi rozwiązanie korzystne zarówno dla rolników, jak i firm spożywczych.

Jak ocenia Pani obecny rozwój produkcji jaj z chowu bezklatkowego?

„Wielu producentów jaj dostrzega możliwości związane z przejściem na produkcję bezklatkową i/lub jest w trakcie tego procesu. Jednym z przykładów jest spółdzielnia Nguyen Gia Livestock w Wietnamie. Jest to jeden z największych producentów jaj w północnym Wietnamie, który przewodzi największej w kraju transformacji z produkcji jaj z chowu klatkowego na bezklatkową. GFP nawiązało współpracę z tą spółdzielnią i interesariuszami z całej branży spożywczej, aby osiągnąć 100% produkcji bezklatkowej, zaczynając od stada około 50 000 kur niosek”.

Jakie wyzwania dostrzega Pani w produkcji?

„Produkcja bezklatkowa różni się od produkcji klatkowej. Brak dobrego zarządzania może doprowadzić do katastrofy. Nie wystarczy po prostu usunąć klatki. W przeszłości uczyliśmy się od UE i wdrażaliśmy zdobytą wiedzę w Azji. Obecnie mamy własne, dostosowane do potrzeb podejście, które realizujemy w gospodarstwach demonstracyjnych w regionie. W ramach naszego partnerstwa zespół Global Food Partners ds. nauki i rozwoju zapewnia praktyczne szkolenia techniczne i doradztwo, umożliwiając gospodarstwom wdrożenie praktyk rolniczych zapewniających wysoki poziom dobrostanu zwierząt, modernizację istniejących obiektów, wdrożenie skutecznego zarządzania bezklatkowego oraz uzyskanie międzynarodowego certyfikatu dobrostanu zwierząt. Nasze centrum szkoleniowe, gospodarstwo z 3000 kur w Indonezji, oferuje szkolenia w zakresie najlepszych praktyk w zarządzaniu i produkcji bezklatkowej, a także służy jako modelowe gospodarstwo dla producentów bezklatkowych oraz ośrodek badawczo-rozwojowy.

W jaki sposób podaż zaspokaja popyt?

Azja to ogromny region i trudno jest zapewnić podaż, która zaspokoi lokalny popyt. Dlatego wdrożyliśmy pierwszy na świecie system handlu kredytami jajecznymi. Ten system kredytów bezklatkowych oddziela jaja od ich deklaracji dobrostanu i pozwala przedsiębiorstwom spożywczym i hotelarskim zrównoważyć wykorzystanie jaj konwencjonalnych lub klatkowych poprzez zakup certyfikatów jaj bezklatkowych. Dzięki premii cenowej, jaką producent otrzymuje za certyfikaty, firmy spożywcze wspierają obecne i przyszłe inwestycje lokalnych rolników w certyfikowaną produkcję bezklatkową o wyższym standardzie dobrostanu w swoich krajach”.



Zdjęcie: Fabian Brockotter

Profil

Elissa Lane jest dyrektorem generalnym Global Food Partners. Współpracuje z branżą spożywczą w całej Azji w celu wdrożenia i utrzymania wysokich standardów dobrostanu zwierząt, koncentrując się obecnie na przejściu z produkcji jaj z chowu klatkowego na produkcję jaj z chowu bezklatkowego oraz na pozyskiwaniu jaj z chowu bezklatkowego.

Jak to działa w praktyce?

Program opiera się na dwutorowym podejściu. Po pierwsze, firmy spożywcze mogą kupować certyfikowane, fizyczne jaja z chowu bezklatkowego bezpośrednio od gospodarstw. Po drugie, przedsiębiorstwa mogą wywiązać się ze swoich zobowiązań dotyczących chowu bezklatkowego, kupując tzw. Impact Incentives, czyli kredyty bezklatkowe, które bezpośrednio wspierają produkcję bezklatkową i przejście na ten system. W przypadku tego drugiego podejścia przedsiębiorstwo spożywcze nadal dostarcza jaja konwencjonalne, ale płaci za certyfikaty bezklatkowe. Ponieważ istnieje rozbieżność między jajami a deklaracją dotyczącą dobrostanu zwierząt, jaja produkowane bezklatkowo w gospodarstwie muszą być fizycznie sprzedawane jako

jaja konwencjonalne po niższej cenie, ale rolnik otrzymuje premię dzięki certyfikatом bezklatkowym.

Jakie są zalety tego systemu?

W miarę zbliżania się terminu realizacji celów dotyczących produkcji bezklatkowej firmy spożywcze odczuwają presję, aby przyspieszyć działania. Oznacza to, że popyt jest duży. Jednak dla rolnika z rozległych terenów Azji ogromne inwestycje w produkcję bezklatkową bez dostępu do nabywców mogą być zniechęcające. Dzięki certyfikatом nie ma już potrzeby fizycznego handlu, ale zapewnia to 20-40-procentową premię za jaja z chowu bezklatkowego, niezależnie od tego, jak je sprzedajesz i gdzie je produkujesz. Istnieje również korzyść dla firm spożywczych: mogą one pozyskiwać jaja lokalnie, co pozwala zaoszczędzić na kosztach logistycznych, deklaruować wsparcie dla produkcji bezklatkowej w regionie i wypełniać swoje zobowiązania dotyczące chowu bezklatkowego poprzez certyfikaty zakupione w innym regionie, a nawet innym kraju w Azji. Grupy działające na rzecz dobrostanu zwierząt również popierają ten system.

Jak widzi Pani przyszłość?

W rozmowach z firmami spożywczymi słyszymy, że preferują one fizyczną dostawę jaj z chowu bezklatkowego. Rzeczywiście zachęcamy je do kupowania fizycznych jaj z chowu bezklatkowego, gdy tylko jest to możliwe, ale na razie nasze kredyty zaspokajają potrzeby. Idealnie byłoby, gdyby w ciągu trzech do pięciu lat nastąpiło przejście na fizyczne dostawy jaj z chowu bezklatkowego, ponieważ coraz więcej producentów jaj dostrzega korzyści płynące z tej zmiany i dostępność jaj w regionie, w którym działają przedsiębiorstwa spożywcze. Dobrą wiadomością jest to, że dzięki naszym zachętom już teraz obserwujemy, jak rolnicy z przekonaniem przechodzą na chów bezklatkowy, co ma pozytywny wpływ na dobrostan zwierząt”.

Elissa Lane

'Matching supply and demand for cage-free eggs'

Five years ago, dozens of food retail and hospitality companies in Asia committed to sourcing cage-free eggs. Now, the deadline looms, as the transition needs to be completed by the end of 2025. Singapore-based Global Food Partners CEO Elissa Lane drives the initiative to match the supply and demand of cage-free eggs with the help of a cage-free credit system.

BY FABIAN BROCKOTTER

Asia, which is the world's largest egg-producing region, is responsible for 64% of global egg production. Most producers focus on food availability and thus affordable production. Egg production in caged systems is still the norm, but change is in the air. Many large corporations pledged to switch to cage-free eggs and cage-free egg products. Unilever, Ikea, Hilton, Sodexo and dozens of similar companies committed to a deadline by the end of 2025, while others have a horizon further away and want to change over by 2030 or 2035. To meet the demand for cage-free eggs, producers all across Asia are gearing up production. That said, the market is dynamic and supply and demand do not always match, either in volume or in geography. A cage-free credit system, introduced by Global Food Partners, brings a solution that benefits both farmers and food companies.

How do you see cage-free production developing right now?

"Many egg producers see opportunities in switching to cage-free production and/or are in the process of doing so. One such example is Nguyen Gia Livestock cooperative in Vietnam. This is one of North Vietnam's largest egg producers and it is spearheading the country's largest transition from caged to cage-free egg production. GFP partnered with them and stakeholders from across the food industry to achieve 100% cage-free operations, starting with a flock of about 50,000 laying hens."

What challenges do you see in production?

"Cage-free production is different from caged production. It can be a disaster if good management isn't in place. It's not enough to simply rip out the cages. In the past we learned from the EU and implemented what we had learned in Asia. Nowadays we have our own tailored approach with demo farms in the region. As part of our partnership, the Global Food Partners' Science and Extension team provides hands-on technical training and guidance, enabling farms to adopt high-welfare farming practices, retrofit existing facilities, implement effective cage-free management and achieve international welfare certification. Our training centre, a 3,000 hen farm in Indonesia offers training in best practices in cage-free management and production and also serves as a model farm for cage-free producers, as well as a research and development facility."

How does supply meet demand?

"Asia is an enormous region and it is difficult to get supply to meet demand locally. That is why we implemented the world's first egg credit trading scheme. This cage-free credit system separates the egg from its welfare claim and allows food and hospitality businesses to offset their use of conventional or caged eggs by buying certificates of cage-free eggs instead. With the premium price the producer gets for the certificates, the food companies are supporting the current and future investments that local farmers make in higher-welfare certified cage-free production in their countries."

#FunduszePromocji



Photos: Fabian Brockotter

Profile

Elissa Lane is CEO of Global Food Partners. She works with food industries across Asia to implement and maintain high animal welfare standards, with the current focus on the transition from cage to cagefree egg production and the sourcing of cage-free eggs.

How does this work in practice?

The scheme takes a two-prong approach. Firstly, food companies can purchase certified, physical cage-free eggs directly from the farm. Secondly, businesses can meet their cage-free commitments by purchasing so called Impact Incentives, which are cagefree credits that directly support cage-free production and transition. For this second approach the food business continues to supply conventional eggs, but pays for the cage-free certificates. As there is a separation between the egg and the welfare claim, the cage-free produced eggs on farm need to be physically sold as conventional eggs at a lower price, but the farmer gets the premium via the cage-free certificates."

What are the benefits of this system?

With the deadline for the cage-free goals approaching, the food companies feel the pressure to step up. That means demand is strong. However, for a farmer in the vast expanse of Asia, it can be daunting to make the huge investments in cagefree production without having access to a buyer. With the certificates there is no longer a need for physical trade, but it does ensure a 20-40 percent premium for cage-free eggs, no matter how you sell them or where you produce them. There is also a benefit for food companies: they can source their eggs locally, which saves on logistic costs, claim support for cage-free production in the region and fulfil their cage-free commitment, via certificates bought in another region or even another country in Asia. Animal welfare advocacy groups are on board with this system too."

How do you see the future?

"In our conversations with food companies, we hear that they prefer physical delivery of cage-free eggs. We are indeed encouraging them to buy physical cage-free eggs wherever possible, but for the time being our credits fill a need. Ideally there would be a shift toward physical cage-free eggs within three to five years as more and more egg producers see the benefits of transitioning and having eggs available in the region food businesses operate. The good news is that with the help of our impact incentives we are already seeing farmers confidently going cage-free and the positive impact on animal welfare that comes with it."