

Hortobágy több mint egy település

A XXIX. Országos Halfőző Versenynek az idén Hortobágy ad otthont. Igaz ugyan, hogy az eseményre augusztus végén kerül sor, ám már most nagy iramban folynak az előkészületi munkák. A település polgármester asszonya, Titi Éva örül annak, hogy Hortobágy látja vendégül a halászságot, már csak azért is, mert itt még soha nem volt ilyen rendezvény. Pedig ebben a faluban is nagy hagyományai vannak a halászatnak, nemes egyszerűséggel azt is mondhatjuk, hogy Hortobágyon kedvelik a halételeket az emberek. De hogy mit kedvelnek még és mit nem az itt élők, arról a beszélgetés is tanúskodik.

• **Polgármester asszony, mindenekelőtt arra kérném, mutassa be a települést...**

– Talán nem tévedek, ha azt mondom, hogy Hortobágy nevét szinte mindenki jól ismeri az országban. Ez jelenti a tájat, a folyót, ami átszeli a pusztát, és nem utolsó sorban az 1700 lakosú települést. Ami viszont nem ismeretes az ország lakossága előtt, de még talán a megyében is kevesen tudnak róla, hogy Hortobágy különleges szerkezetű település. Ha végigmegyünk a 33-as főúton, akkor egy hosszabban elnyúló falucskát látunk, amire azt mondhatjuk, hogy egy modern település. Ám ez csak a közvetlen út melletti látnivaló, ahol 1200 ember él. Ugyanakkor tartozik a településhez hat külterületi tanyaközpont is, amelyek 2 és 16 kilométer távolságra fekszenek a községtől. A két egymástól legtávolabb fekvő tanya közötti távolság 28 kilométer. Ez is jelzi, hogy a település közigazgatási területe nagy. A tanyaközpontok infrastruktúrái meglehetősen elmaradtak, amelyekkel természetesen komoly gondjaink vannak. Az állami gazdaság megszűnte után a munkahelyek is elfogytak, így azt kell mondanom, hogy a község legfőbb gondja a foglalkoztatás hiánya. S ebből adódnak az önkormányzat problémái is.

• **Hogyan oszlik meg a lakosság aránya a tanyaközpontok és a község között?**

– A lakosság egyharmada él a hat tanyaközpontban. Akad olyan tanya, ahol heten laknak, de akad, ahol 220-an. A nyugdíjasok száma több mint 300, tehát öregedő telepü-

lésről van szó. Kevés a gyerek, ezért az intézmények fenntartása súlyos anyagi terheket ró ránk. A '80-as évek végén 320 tanulóval működött az iskola, ma 173 gyerek tanul itt. A külterületi tanyák miatt kénytelenek vagyunk fenntartani a kollégiumot, mivel az önkormányzat nem tudja a gyerekek napi beszállítását megoldani. Amivel próbálkozunk: már óvodás korú gyerekeket is elhelyezünk a kollégiumban, így a gyerekek esélye is nagyobb a boldoguláshoz. Azzal, hogy a helyi cégek átalakultak – az állami gazdaság utódja a Génmegőrző Közhazsnú Társaság, miként a Hortobágyi Halászlati Rt. is a korábbihoz képest csökkentett létszámmal dolgozik – a lakosság munkavállalási esélyei is jelentősen lecsökkentek. Ezért minden alkalomnak nagyon örülünk, így az országos halfőző versenynek is. Nyilvánvaló, hogy ez az esemény is öregbíti jó hírünket, ugyanakkor bevételt is hoz az itt élő embereknek.

• **Ön is utalt rá, hogy szűkös a költségvetése az önkormányzatnak. Ha nem titok, elárulná, hogy mennyiből gazdálkodiknak egy-egy évben?**

– Ha azt mondom, hogy 250 millió forint az éves költségvetésünk, és 34 millió forint a forráshiány, akkor ez mindent megmagyaráz. A hiány úgy keletkezik, hogy fejlesztéseket nem tudunk tervezni. A költségvetési koncepció készítésekor ez a hiány még 78 millió forint volt, de ahogy számításba vettük a realitásokat, úgy kellett az államunkat szép sorjában feladni. Ami nagy

Tartalom:

Fehovai gondolatok a marketingről	3
Középtávú marketing stratégia	
a halászlati ágazatban (II.)	4
Új halfeldolgozó Tiszacsegén	6
Több ez, mint halfogas!	7
A százsz tógazdaságok	
támogatási rendszere	8

probléma, hogy az iparüzési adó nem jelent komoly bevételt. A Kht. nem adóköteles, ezért velük más formában működünk együtt. Sokat segítenek rendezvények szervezésében, de a többi cégről is elmondhatom ezt. Az önkormányzat kezében az egyetlen pénzszerzési lehetőség a pályázat. A pályázati lehetőségek sokrétűek, de elesünk a lehetőségtől, mert 20–30 százalék önerőt kell a pályázat mellé tenni. Ezt pedig mi nem tudjuk előteremteni, hiszen hiteltől ezt nem szabad finanszírozni. Új lehetőséget jelent a településnek, hogy az önkormányzat vagyontárgyai iránt mutatkozik érdeklődés. Három ingatlant hirdettünk meg, s mindháromra van nyertes pályázó, akikkel a szerződéskötést készítjük elő. Ha az üzlet létrejön, akkor a hortobágyiak harminc éves alma valósul meg: a termálforrás környékén felépül a fürdő.

• **Segíti-e a Hortobágyi Nemzeti Park az önkormányzatot?**

– A település a Nemzeti Park birtokán belül fekszik, ami egyfajta rangot ad Hortobágyinak, de jelent terheket és kötelezettsé-

(Folytatás a 2. oldalon)

SZERKESZTI:
Szerkesztő Bizottság
FELELŐS SZERKESZTŐ:
Hajtun György

Hortobágy több mint egy település

(Folytatás az 1. oldalról)

get is, miután a park a világörökség része. A világörökség rang, ami kötelez. Ennek viszont nehéz megfelelni. Szégyennek tartom, hogy az iskolánk harminc éve nincs felújítva, s alig kaptunk valamiféle támogatást az államtól ahhoz, hogy Hortobágy dinamikusabban fejlődjön. Itt még a '70-es, '80-as évek állapota uralkodik. Mi vagyunk talán az egyetlen olyan település az országban, amelyik ekkora területen fekszik. A februári hó igen komoly gondot okozott, mert nem csak a község útjait kellett járhatóvá tenni, hanem a tanyaközpontok lakóit is ki kellett szabadítani a hó fogságából. Erőnköz mérten mindent megtettünk, de egy szegény önkormányzat nem tud úttisztító gépeket fenntartani és üzemeltetni. Jól jöttek a cégek segítségei, de ezzel még nincs megoldva a tanyaközpontokba vezető utak javítása, karbantartása. Az önkormányzatnak nincs pénze arra, hogy a tanyaközpontokhoz buszjáratokat tartson fenn, amit egyébként a lakosság sem tudna megfizetni. Ördögi a kör, ezért volna szerencsés, ha a különböző pályázatoknál eltekintene az önrőtől, vagy más megoldást kellene találnia a kormányzatnak. A Nemzeti Parkkal jó a kapcsolatunk, de látni kell, hogy az önkormányzat önállóan nem boldogul minden kérdésben. Mindenképpen külső segítség szükséges ahhoz, hogy a '70-es évek dinamikus fejlődési időszaka visszatérjen.

• **Hortobágy egy természet közeli település, ami alatt azt értem, hogy a természet-**

hez való kötődés sokkal szorosabb az átlagosnál, ennek kultúrája, hagyománya van. A Hortobágy a magyar lét, a magyar pusztaszimbóluma, ezért is fontos a nemzeti park. Óriási értékek találhatók itt, ami nem anyagi értelemben vett érték, de meghatározó az ember és természet kapcsolatában. Bár az önkormányzat anyagi nehézségekkel küzd, a környezet mégis óriási fejlődési lehetőségeket rejt magában, különösen az Európai Unióhoz való csatlakozás tükrében. Az EU-ban ugyanis jelentős támogatások igényelhetők a vidékfejlesztéshez, a térségi projektekhez, igaz ehhez is szükséges a saját erő...

– Eppen az EU kapcsán nem lehet közömbös az államnak, hogy milyen állapotban csatlakozik Hortobágy. Elsősorban a kistérségi alapról származó forrásokra gondolhatunk, s azzal, hogy Hortobágy szerepel a hátrányos helyzetű települések listáján, ez további lehetőségeket ad a számunkra. A Nemzeti Parknak sem mindegy, hogy a világörökség mellett fekvő település mennyire fejlett. Azt gondolom, a közös utat kell megtalálnunk mind a Nemzeti Parkkal, mind az itt dolgozó cégekkel. Közös kell pályáznunk mindenre, ami csak lehetséges. Ha azt akarjuk, hogy itt változás történjen, akkor mindenkinek hozzá kell tennie azt, amit tud, amire képes. Ezért örülünk a Nemzeti Park fejlesztési terveinek, a látogató központ kialakításának, a halas tavi beruházásuknak. Ugyanilyen örömmel fogadjuk a Génmegőrző Kht. elképzeléseit. A Hortobágy természeti csoda, s ha azt akarjuk, hogy az em-

ber is megtalálja benne a helyét, akkor az önkormányzatnak az infrastruktúrát kell elsősorban fejlesztenie. Eppen azt várjuk, hogy az önrő összejöjjön, mert megtaláltuk azt a pályázati kiírást, ami nekünk megfelel. Ez egy PHARE pályázat, amelynek révén a település régi központjának – a csárda, a kilenclyukú híd és környéke – komplex megújítása várható. Olyan település központot kell kialakítanunk, ami vendégbárát, vonzó az idelátogatóknak.

• **Már csak azért is, mert Hortobágy idegenforgalmi központ is.**

– A hortobágyiaknak két megélhetési lehetőségük van. Az egyik az ökögazdálkodás, amit csak korlátozottan végezhetnek. A másik a szolgáltatás, azaz az idegenforgalom. Azt hiszem, ha a település képét sikerül javítani, és hozzá tesszük, amit a Nemzeti Park és a Génmegőrző Kht. is szeretne, akkor ebből az együttműködésből olyan vonzó településsé válhat Hortobágy, amelyre a turista is kíváncsi lesz. Lesz Hortobágyon élet, s ha valamikor, akkor most, a csatlakozáskor van esélyünk a felzárkózásra.

• **Végeztül beszéljünk a halról is. Szereti Ön a halat?**

– Ha azt mondom, hogy a fokhagymás harcsa a kedvenc eledelem?

• **Akkor mindent elárult, többek között azt is, hogy igen jó az ízlése.**

A Hortobágyi Halászlát Rt. a magyar halászság egyik meghatározó cége, s bizony nem mindig volt felhőtlen a kapcsolat a többi halászcéggel. De a településnek igen csak fontos az rt., hiszen a hal a pusztaságban is főszereplővé válik. Ön hogyan látja a cég helyzetét?

– Aggódva figyelem a halgazdaság körül zajló ese-

ményeket. Nem elsősorban a személyesre gondolkodom, hanem arra, hogy a valamikori rangot ismét kivívja magának. Ehhez hosszú távú koncepció kidolgozására van szükség, s ha ez megvan, akkor ezt markánsan be kell tartatni és végrehajtani. Hallottam közsza híreket a cég összevonásáról, átalakításáról, de a településnek az lenne az érdeke, hogy az ott foglalkoztatott emberek hosszú távon biztonságban érezzék magukat. Azt szeretném, ha valaki(k) azt vállalná fel, hogy a lehetőségekhez illő elvárásokat fogalmaznának meg. Nekünk, de az országnak is szüksége van a hortobágyi halgazdaságra.

Hajtun György

**Az étkezési ponty és busa termelői árai (Ft/kg)
2003. év 13. hét (március 24–30.)
az ország egyes régióiban**

Régió megnevezés	Ponty	Busa
Dél-Alföld	550–580	180–220
Észak-Alföld	500–560	200–220
Dél-Dunántúl	500–550	160
Közép-Magyarország	550	160–180

**Az étkezési ponty és busa fogyasztói árai (Ft/kg)
2003. év 13. hét (március 24–30.)
az ország különböző piacain**

	Ponty	Busa
Budapest: Nagycsarnok	790	350
Lehel tér	790	360
Békásmegyer	790	390
Debrecen	700	400
Győr	650	330
Miskolc	690	280
Pécs	690	370
Szeged	700	300
Székszárd	690	-

(Forrás: Halászlát Terméktanács)

**Az import halak és egyéb tengeri „étkek” kínálata
és árai (Ft/kg) a budapesti piacokon
2003. év 13. hetén (2003. március 24–30. között)**

Polip	1800–3900
Tintahal	2000
Tengeri halfilé	890–940
Hekk	690–790
Makréla	690
Hering	480–550
Lepényhal filé	-
Cápaszelet	-
Héj nélküli kagyló	2000
Homár	-
Garnéla	2000
Tigrisrák	-
Királyrák	6000
Langusza	-
Tenger gyümölcse (kocka)	2000

(Forrás: Halászlát Terméktanács)

Piaci árak Németországból

	München euro/kg
Ponty	8,90 – 9,50
Süllő	19,90
Csuka	18,00 – 21,00
Harcsa	(Nürnberg) 10,20 – 14,30

(Forrás: Fisher & Teichwirth 2003. 3. sz.)

Fehovai gondolatok a marketingről

Egyre nagyobb közönséget vonz a Fe-Ho-Va, vagyis a Fegyver-, Horgász- és Vadász Kiállítás és Vásár. Az idén tizedik alkalommal szervezték és rendezték meg az eseményt, amelyen ismét találkoztunk Dr. Csoma Antallal, a Haltermelők Országos Szövetségének elnökével. A jubileumi rendezvényen azonban nem a szövetség, hanem a két gyomaendrői cég vásáron való részvételéről beszélgettünk. A beszélgetésből kiderül, hogy napjainkban egy-egy vállalkozás – legyen az akár milyen kicsi, közepes, vagy nagy – csak akkor tud igazán fejlődni, a piacon megmaradni, ha a marketing tevékenysége is sokrétű, kiterjedt.

• Nem túlzok, ha azt mondom, hogy hagyományosan vesznek részt ezen a kiállításon...

– Már csak azért sem túlzó a kijelentése, mert mondhatni, alapítói voltunk a Fe-Ho-Va-nak, s amióta ez a vásár létezik, azóta mi – ez alatt értsd: Körösi Szövetkezet és Fishcoop Bt. – itt vagyunk. A két céghez – kilenc éve – csatlakozott a győri Kisbajcsi Előre Halászati Szövetkezet, míg az idén a Tatai Halgazdasági Rt. S hogy ki ne felejtsem, a Hortobágyi Halgazdaság Rt. is kiállított az idén.

• Mindig kérdés, megéri-e egy ilyen kiállításon való részvétel az árát?

– Valóban nehéz a kérdés, és a válasz sem egyszerű. Ha nem éreznék annak a szükségességét, amit a szövetség a Hal Terméktanácsal közösen a marketing munkában célul tűzött ki, nevezetesen azt, hogy a marketing programban minden gazdaságnak részt kell vennie, akkor talán mi sem lennénk itt. De ma már nem szabad így gondolkodni, s az anyagi lehetőségeink szerint mutatjuk be azokat a termékeket, amelyeket cégeink gyártanak. Ezen a kiállításon elsősorban a feldolgozott haltermékekkel jelenünk meg, így a nagyközönség – akik között ott vannak a potenciális vevők is – megköszönheti a pácolt és olajos busatermékeinket, míg a győriek halpástétomjait is. Ennek anyagi előnyét most nem tudjuk

lemérni, de azt látjuk, hogy folyamatosan nő a feldolgozott termékek iránti igény. Ugyancsak ezt mondhatjuk a Fishcoop Bt. és a Tatai Halászati Rt. esetében is, amelyek

De ma már nem szabad így gondolkodni, s az anyagi lehetőségeink szerint mutatjuk be azokat a termékeket, amelyeket cégeink gyártanak.

elő hallal, a Fishcoop Bt. pedig még jó minőségű hálóval jelent meg a standon. Ez a megjelenés azonban nem csak a négy cégnek kedvező, hanem az egész magyar halászat lehetőségét bővíti a piaci megjelenésben. Ebből is látszik, hogy nem csak önös érdekek érvényesülnek, hiszen

a fogyasztás növekedése egyben a termelés bővítését is lehetővé teszi.

• Tavaly új termékként mutatták be a pácolt és az olajos busát. Van-e az idén új termékük?

– Ilyen rövid idő alatt nem lehet egy új terméket bevezetni a piacon. Ahhoz, hogy egy piacon megjelenjünk, és eladjunk, ahhoz óriási feltáró munka szükséges. Meg kell találnunk a potenciális vevőt, illetve azokat a boltokat, amelyek forgalmazzák termékeinket. S ki kell találnunk a megfelelő csomagolást is, amellyel megjelenhetünk a piacon. Tavaly még üveg csomagolásról beszéltem, de rá kellett jönnöm, hogy a sok hasonló termék között el-

vész a miénk. Ezért olyan műanyag csomagolást találtunk ki, amely ugyanúgy, mint az üveg, megmutatja a terméket, de a rakározás egyszerűbb. És meg kell még találnunk azt a töltőszűny nagyságrendet is, amivel a piacon versenyképesek leszünk a tengeri olajos és pácolt halakkal.

• Reményeink szerint rövidesen az Európai Unió tagja lesz Magyarország is. A reklám tevékenység az a szegmens, amit az unió is támogat. Hogyan készülnek a csatlakozásra ebből a szempontból?

– Akár tagok leszünk, akár nem, a halfeldolgozó cégeknek az a dolguk, hogy olyan termékeket állítsanak elő, amelyek az egészséges élelmiszerek minőségi előírásainak megfelel. Meggyőződése, hogy belépünk az uniósba, így teljesen mindegy, hogy idehaza, vagy az Európai Unióba szállítjuk a termékeket: a minőségi előírásoknak mindenütt meg kell felelnünk. Az EU-csatlakozás ebből a szempontból nagy kiadásokat is jelent a cégeknek, mert fel kell készülniük a szigorúbb követelményrendszer átvételére. A győri és a mi feldolgozónk – a hortobágyiak már megkérték az EU-akkreditációt a feldolgozójukra, ennek intézése folyamatban van – már most is megfelel azoknak a kritériumoknak, amelyek mond-

juk a német halfeldolgozóknál is élnek. Ezzel együtt még sok mindent kell tennünk.

• Mondhatjuk-e azt, hogy a csatlakozástól nem félnek a magyar halászok?

– Mondhatjuk, hiszen a csatlakozás egyben új piaci lehetőségeket is teremt a számunkra. A termékek szabadon mehetnek Európában, és ha a feltételrendszernek meg tudunk felelni, akkor sokkal több halat

tudunk majd értékesíteni a környező országokban is, mint most.

H. Gy.

Akár tagok leszünk, akár nem, a halfeldolgozó cégeknek az a dolguk, hogy olyan termékeket állítsanak elő, amelyek az egészséges élelmiszerek minőségi előírásainak megfelel.

Étkezési élő és „jegelt” halak fogyasztói árai; Ft/kg) 2003. év 13. hetén (2003. március 24–30. között) az ország különböző piacain

	ponty	amur	busa	süllő fogas	harcsa	csuka	pisztráng	kecsege	törpe-harcsa	angolna	márna	keszeg	kárász	afrikai harcsa
Budapest: Nagyvásárcsarnok	790	-	350	1500	1600	-	1200	-	550	1600	300	260	400	-
Békásmegyér	790	650	390	1300-1500	1400	1000	1300	-	400-600	-	350	350	390	-
Lehel tér	790	650-680	360	1500	-	-	1200	-	420	-	-	390	360	600-650
Debrecen	700	-	400	1500	1200	-	-	-	-	-	-	-	300	-
Győr	650	550	330	1250	1350	950	1040 f	1000	-	1000	310	310	310	-
Miskolc	690	-	380	-	1400	-	-	-	-	-	-	380	380	-
Pécs	690	400	280	1200	1200	880	-	-	600	-	450	240-280	240-280	-
Szeged	700	460	300	1200	1200	700	-	900	-	-	300	240	300	-
Székszárd	690	690	-	1800	1200	1200	-	-	400	-	-	-	350	-

f = fagyasztott

(Forrás: Halászati Terméktanács)

Középtávú marketing stratégia a halászati ágazatban (II.)

2002. decemberében, Debrecenben rendezett workshopon a mezőgazdaság különböző szektorai, közöttük a halászati ágazat szereplői együttműködésével körvonalazódott az a középtávú ágazati marketingstratégiai koncepció, melynek alapját dr. Szűcs István, a Debreceni Egyetem Agrártudományi Centrum Agrárgazdasági és Vidékfejlesztési Karának docense készítette el az FVM AMC Kht. megbízásából.

A magyar piacon évente mintegy 17–20 ezer tonna étkezési hal kerül forgalomba, amelynek mindössze 17–18%-a feldolgozott termék. Az előállított étkezési hal legnagyobb része belső felhasználásra kerül, az export mennyisége mindössze 2–3 ezer tonna körül mozog éves szinten. A belföldi felhasználás étkezési halból, a termelésből, az importból és a horgászfogásokból jön össze.

A halforgalmazásban problémát jelent, hogy a hazai halpiac rendkívül kicsi rugalmassággal, illetve puffer képességgel rendelkezik, továbbá, hogy az ágazatban működik néhány olyan nagy piaci részesedéssel bíró vállalkozás, amely árvaltoztatásával az egész országban kialakult árat egyik napról a másikra képes befolyásolni.

Magyarországon az 1990-es évek végére általánossá vált, hogy a hazai és import eredetű hal, illetve halászati termékek legnagyobb részben a szuper- és hipermarketeken keresztül jutnak a végső fogyasztóhoz, mely különösen a városokra jellemző. Ezen üzletek nagy előnye, hogy termékeinket kultúrált formában a vevők igényeinek megfelelően kínálják, lehetőséget adnak a termék egyediségének kiemelésére, termékköztételre, különböző akciók lebonyolítására és egyéb eladásiösztönző tevékenységekre. Mindezeket túl az üzletláncokkal kialakított szerződéses kapcsolatok biztonságos üzletmenet kialakítását teszik lehetővé. Hátrányuk viszont, hogy folyamatos, pontos áruellátást, kiegyenlített minőséget igényelnek, melyhez egyrészt logisztikai beruházásokat, másrészt minőségbiztosítási rendszer kiépítését és működtetését szükséges megvalósítani. Ezen értékesítési forma másik negatív hozadéka, hogy a szuper- és hipermarket láncok viszonylag hosszú fizetési határidőket (30–90 nap) szabnak meg.

Mindezek mellett továbbra is jelentős a horgászfogások élelmiszerként való megjelenése a háztartásokban, és veszítettek jelentőségükből a halboltok, bár egyes térsé-

gekben (pl. Baja, Mohács, stb.) továbbra is meghatározóak.

A magyarországi éttermekben a halételek kínálata viszonylag szerény és nem képvisel nagy volumet. Ettől függetlenül, nagy számukra való tekintettel termékeinkből számottevő mennyiséget vásárolhatnak. A hagyományos éttermek esetében a konyhakész haltermékek iránti igény előreláthatóan nem fog növekedni, azonban a tisztított friss halkészítmények iránti igényük növekedhet.

Felmérésünk szerint a közétkeztetésben étkezők részéről is egyre határozottabb az egészséges táplálkozás iránti igény, melyhez az éttermeknek rövid időn belül alkalmazkodniuk kell.

A külpiacon való halforgalmazás tekintetében az ágazat ugyan szerény mértékben, de kiszámíthatóan járul hozzá a nemzetgazdaság szempontjából kiemelkedő fontosságú exportbevételek realizálásához. Az 1990-es évek végén mintegy 3 000–4 000 tonna és 5,5–7,0 millió USD volt a magyar export, de 2000-re az összes kivitel értéke 4,4 millió USD-re csökkent. A fő kiviteli irány Németország és Olaszország, míg a legfontosabb konkurensaink az európai piacon: Csehország, Szlovákia, Lengyelország, Horvátország és Franciaország.

Sajnálatos tény, hogy 1997–1999 között a magyar halexport mintegy 90–92%-át értékben (USD) az élőhal (ponty, busa, balatoni angolna) tette ki, ami 2000-re 86%-ra csökkent. Az export belső szerkezetében az lenne a kedvező, ha a magasabb feldolgozottsági szintű termékek aránya növekedne, és az élőhalé csökkenne.

Magyarország halimportja, mind volumenében (12 500–15 000 tonna), mind értékében (18–27 millió USD) jelentősen meghaladja ugyanebben az időszakban a kivitelt, és

ez elsősorban fagyasztott tengeri hal, halkonzerv és egyéb feldolgozott haltermékek behozatalát jelenti. Az importban az élőhal aránya értékben (USD) 3% körüli, míg a friss és fagyasztott termékek aránya 50% körüli és ettől valamivel kevesebb a halkonzervek részesedése (kb. 47%) az 1990-es évek végén, illetve 2000-ben.

Egyéb kiemelt területek

További jelentős terület a magyar halászatban a környezet- és természetvédelem, oktatás és kutatás-fejlesztés, ahol további előrelépést jelenthetne az alábbi problémák megoldása:

- a madárkarak okozta termés kiesés,
- a vízminőség (tógazdaságokba bejövő és kimenő vizeknél),
- a gazdaságok műszaki, technológiai színvonala, termelés csekély gépesítése,
- a vízdíj megfizetése,
- folyamatos halléltatás biztosításához szükséges tárolókapacitás hiánya,
- állami gazdaságok

piacbefolyásoló szerepe,

- termelői összefogás hiánya,
- a magyar középfokú halász-szakemberképzés vegetál,
- a kutatási eredmények gyakorlati adaptációjában a termelői szféra nem kellő képen fogadóképes.

Ágazati szintű piaci célok

A környezet- és természetvédelemmel kapcsolatos középtávú célok

– A halászati ágazat ismertesse el a természetvédelmi szakhatóságokkal, hogy egyes tógazdaságok természetvédelmi funkciót is el látnak, így az ilyen jellegű feladataihoz a minisztérium folyamatosan forrásokat is biztosítson.

– Érje el az ágazat a méltányos kompenzációt a madárkártétellel kapcsolatosan.

– Szerezzen központi támogatást az ágazat a biológiai víztisztítók létrehozására.

– A Nemzeti Agrár Környezetvédelmi Programban kapjon hangsúlyosabb szerepet a vizes élőhely célprogram.

A termeléssel és halfeldolgozással kapcsolatos középtávú célok

– Mintegy 20%-al bővüljenek a termelési alapok (tóterület + kapcsolódó műszaki berendezések) az elkövetkező öt évben.

– Multi-funkciós gazdaságok száma növe-

A halforgalmazásban problémát jelent, hogy a hazai halpiac rendkívül kicsi rugalmassággal, illetve puffer képességgel rendelkezik...

kedjen (haltermelés, természetvédelem, öko-turizmus, horgászturizmus).

- Minél több helyen valósuljon meg az integrált tógazdasági termelés.

- Fejlődjenek a halászati szolgáltatások.
- Minél több helyen legyen bemutatható termelés (látványhalászat).

- Öt év múlva mintegy 3 ezer tonna hal kerüljön piacra termál energiára alapozott intenzív üzemi termelésből, mely ne elsősorban az afrikai harcsa termelésének bővülését jelentse, hanem a tilápia és tokfélék termelése is növekedjen.

- Több helyen valósuljon meg a feltárt, de használatba nem vett termál energia halászati célú hasznosítása.

- A hazai haltermelés közel 40%-a feldolgozott formában kerüljön mind a hazai mind, pedig a külföldi fogyasztók asztalára.

- Növekedjen a feldolgozott termékek esetében a hozzáadott érték, de csak olyan mértékben, amilyen mértékben ezt a piac is elismeri az értékesítési árakban.

- halfeldolgozók biztonságos élelmiszer állítanak elő, és az dokumentáltan nyomon követhető legyen a teljes termékpályán keresztül.

- Öt év múlva legalább háromszoros legyen a feldolgozott haltermékek esetében a választék bővülés.

- Javuljon a termelők és feldolgozók körében a statisztikai adatszolgáltatással kapcsolatos fegyelem.

- Regionális alapokon nyugvó gondolkodásmód kialakítása az ágazatban.

A piaccal, értékesítéssel és a fogyasztással kapcsolatos középtávú célok

- Hazánkban halhúsból 10 kg/fő (élő súlyra korrigálva) éves fogyasztási színvonal elérése az ágazat középtávú célkitűzése, de még ennél is magasabb érték, mintegy 20–24 kg/fő/év lenne megfelelő táplálkozás-élettani szempontból, mely azonban nem célkitűzésünk, mivel belátható időn belül ez elérhetetlen. A jövőbeni tervek szerint, ennek a kívánatos mennyiségnek mintegy 60%-át hazai termelő bázisainak kellene előállítani.

- Az ágazatnak mindenképpen célja kell, hogy legyen a stabil, kiszámítható és egyben jól tervezhető hazai belső piac kialakítása, amely az alapja a hosszútávú exportpiaci pozíciónk fenntartásának.

- A kisvárosok lakosságának is elérhetővé tenni a színvonalas hal és halászati termékeket.

- Bővüljön az exportunk a jelenlegi áron számítva mintegy 10 millió USD értékre 3 év múlva. Ezen túlmenően növekedjen az exporton belül a feldolgozott termékek, a ragadozó halak és a természetes vizek halásztására szánt védett és nem védett halfajok aránya.

A hazai akvakultúra marketing helyzetértékelését SWOT analízis segítségével végeztük el, ezt követően került megfogalmazásra a marketing stratégia.

Megítélésünk szerint az ágazatnak szüksége van magas szintű marketing tevékenységre, amit minimum két szinten kell gyakorolni. Az egyik a vállalati szint, a másik a közösségi szintű akvakultúra marketing, melyet nemzeti, illetve nemzetek feletti szinten kell gyakorolni.

Középtávú ágazati marketing stratégia

Az ágazati komplex marketing a haltermelőtől a fogyasztóig fel kell, hogy ölelje a teljes vertikumot. Magas szintű ágazati marketing előkészítése, kidolgozása, bevezetése esetén csak jelentős anyagi ráfordítással érhető el a fogyasztási szokások kedvező irányú megváltozása a halfogyasztás jelentős növekedése.

Javasolt vállalati szintű marketing tevékenységek

- Az egyes célpiacokhoz és fogyasztói rétegek igényéhez igazodó termékfeleség adott minőségben és árszínvonalon;

- Új célpiacok keresése pl. közétkeztetés (kórházak, iskolák, hadsereg, stb.);

- A versenytárs termékekkel (főleg baromfi termékek) azonos vagy jobb minőségű csomagolás bevezetése;

- Folyamatos termékfejlesztési (halfeldolgozó termékei) irányok kijelölése a fogyasztói igények alapján;

- Fogyasztói igények folyamatos tesztelése a haltermékek területén;

- Versenyző és helyettesítő termékek (pl. baromfi termékek) folyamatos figyelése (ár, kizserelés, csomagolás, kedveltség, stb.);

- Cég imázs teremtés és arculattervezés (home page);

- Az egyes termékek csomagolás technológiájának és megjelenésének fejlesztése;

- Általános és célzott eladásösztönzés (reklámok, akciók, rendezvények szervezése);

- Kapcsolattartás a helyi médiákkal folyamatosan riportok, interjúk készítése a céggel és termékeivel kapcsolatosan, cikkek megjelentetése az írott sajtóban;

- Professzionális szintű készletgazdálkodás kialakítása és a mindenkori kereskedelmi igényekhez történő igazítása;

- Éves marketingtervezés – végrehajtás – ellenőrzés;

- Az előzőekben felsoroltak oktatása a termékpálya szereplőinek körében.

Javasolt közösségi szintű marketing tevékenységek:

- Olyan tevékenységek szervezése, mely elősegíti a fogyasztók halfaj ismeretének javulását (kimutatható, hogy a környezettudatos fogyasztó jobban ügyel az egészséges táplálkozásra is);

- Minősítések és védjegyek egységesített megjelenítése;

- Közösségi szintű agrármarketing programokba való bekapcsolódás;

- Haltermék forgalmazók igényeinek folyamatos figyelése (felmérések és azok eredményeinek eljuttatása a termékpálya szereplőihez);

- Elektronikus kereskedelem használatának ösztönzése;

- Minősítési rendszerek kidolgozása, működtetése és a promócióban való megjelenítése;

- Állandó kapcsolat a médiákkal (ismeretterjesztés, ágazatspecifikus reklámok);

- Élelmiszeripari kiállítások, vásárok szervezése, orvosi rendezvényeken való megjelenés;

- Európán kívüli exportpiacok felkutatása (külföldi vásárok, kiállítások, szakmai szervezetek, stb.).

- A hazai termelésű halak belső és export piacán ki kell alakítani, és működtetni kell egy, a Halászati Terméktanács irányításával működő árpoltikát és termelési kvóta rendszert, melyhez

állami vagy ágazati szintű garancia alapnak kell csatlakozni.

Marketinggel összefüggő stratégiai feladatok ágazati szinten:

- Folytassuk a HALTERMOSZ marketing kommunikációs programját (ebben is kiemelve a halászléféző versenyeket és a látványhalászatot).

- Kiemelten támogassuk a halastóépitést.

- Támogassuk a horgászturizmus fejlesztését.

- Ösztönözzük az öko-turizmusra való berendezkedést.

- Dolgozzuk ki és véglegesítsük a bio-haltermelés rendszerét.

- Alkossuk meg a termelési, kereskedelmi és természetvédelmi kódexet.

- Vezessük be a termelési és kereskedelmi kvótákat.

- Hozzuk létre a közraktározás intézményét.

- Hozzunk létre termelői szervezeteket (PO).

- Érjük el a normatív természetvédelmi célú támogatást.

- Vonjuk össze a középfokú oktatásban a halászati képzést a vadgazda (természetvédelmi) képzéssel és több intézmény is foglalkozzon ezzel.

- Indítsunk közép és felső szintű továbbképzési programokat.

- A termelő szférából vonuljon ki az állam (privatizáció).

Az előzőekben felvázolt stratégiai lépések csak abban az esetben töltik be szerepüket, ha azok maradéktalanul megvalósulnak, ami azonban mind újabb források bevonását, mind a felvázolt eszközrendszer működtetését feltételezik.

Öt év múlva mintegy 3 ezer tonna hal kerüljön piacra termál energiára alapozott intenzív üzemi termelésből,...

Új halfeldolgozó Tiszacsegén

Dr. Mészáros Gyula közigazgatási államtitkár adta át március 27-én Tiszacsegén azt az új halfeldolgozó üzemet, amelyet a Szarvasfish Kft. épített. A csaknem 100 millió forintos beruházás nyomán az Európai Unió normáinak is megfelelő halfeldolgozó jött létre, ahol 14 új munkahely is teremődött. Az üzem éves kapacitása 300-400 tonna hal feldolgozását teszi lehetővé. Radics Ferentől, a Szarvasfish Kft. ügyvezető igazgatójától azt is megtudtuk, hogy a zöldmezős beruházás 15 hónap alatt készült el.

Éppen tíz éve, hogy a Szarvasfish Kft.-t magánszemélyek – köztük Müller Tibor – létrehozták, megalapították. A szarvasi HAKI területén tönkre ment Mangor vegyesvállalat telepét vették meg, s itt kezdtek el – 1993-ban ez még újdonságnak számított – afrikai harcsát tenyészteni. Az első években 80–100 tonna halat termeltek, amit a belga és az olasz piacon értékesítettek. Az elmúlt évtizedben folyamatosan fejlődött a cég, ám a vezetők, így Radics Ferenc és Müller Péter, Müller Tibor fia, gyorsan rájöttek, hogy a belpiacot is meg kell hódítani ahhoz, hogy hosszú távon talpon maradjanak.

A gondolatot tett követte, és komoly marketing munkát fejtettek ki annak érdekében, hogy a hazai piacon is befogadják az afrikai harcsát. Szó se róla, nem volt könnyű dolguk, miután a magyar fogyaszt-

tó a hal elnevezéséből ítélte, s az afrikai jelző nem gerjesztett túl nagy bizalmat. Pedig ez a hal igen jó ízű, szálka és zsírmentes étel. Dr. Woyanovich Elek, Lexi bácsi „fedezte fel” Hollandiában, és úgy ítélte meg – természetesen igen jól – hogy ez a hal idehaza is kiváló árucikké válhat. Ily módon hazahozta a tenyésztési alapokat, s az 1993-as nagyüzemi termelést megelőzően tudományos kutatás folyt (a HAKI-ban és a TEHAG-ban) a tenyésztési technológiát illetően.

Hogyan kerülhet egy trópusi halfaj mediterrán ország vizeibe? Radics Ferenc szerint úgy, hogy ahol nagyon sok a geotermikus víz, és egyes típusai alkalmasak elsődleges halas hasznosításra, ott ez a halfaj is „megterem”. Nos, a hazai piacon ma már egyre inkább kedvelik az afrikai harcsát is.

A hazai piac igénye azonban a feldolgozott halak iránt nőtt, ezért a Szarvasfish Kft. kis feldolgozót alakított ki a szarvasi telep helyén. Ez adta az ötletet a továbbfejlesztéshez, amit csak tetézt, hogy megvették Tükán, Tiszacsege mellett az évi 400–500 tonna haltermelésre alkalmas halastavat, telepet. Miután a cég éves termelése már a 700 tonnát is elérte, szinte kényszerültek a fejlesztésre. Szükség volt egy nagyobb halfeldolgozóra, ahol a saját termelésű halat fel tudják dolgozni. A feldolgozó megépítésének helyszínét az határozta meg, hogy a tiszacsegei önkormányzat támogatta a beruházás megvalósulását. Ennek következtében 15 hónap alatt a nulláról az engedélyek beszerzéséig, megépült a feldolgozó, mintegy 100 millió forint ráfordítással. A feldolgozó vezetője, Mucsi Lajos 14 embert irányít az immár EU-normák szerint működő üzemben.

A halfeldolgozóban friss és jegelt haltermékeket állítanak elő, amit tálcsa és ledíig kiskerelésben juttatnak el a vevőkhöz. A tukai telepen az afrikai harcsa mellett szürke és törpe harcsa, kék sügér (igazi nevén tilápia) és tokfélék – kecsge, vágótok, lénai tok – tenyésztése folyik, intenzív körülmények között. A cég termelésének 80 százaléka idehaza talál vevőre, s az élő és a feldolgozott termékeket a hipermarket árházlancok boltjaiban értékesítik.

H. Gy.

„2003. ÉVI HAL-LAKOMÁK”

**Halételek Országos Ünnepe
Gasztronómiai Fesztivál**

2003. május 17., Budapest – Városliget

ahol

a halat maga főzheti, mások főztjét megízlelheti, a hozzá illő bort megismerheti, a napot jó hangulatban családi körben eltöltheti.

**Ha szerencséje van,
egy adag halászlét nyelhet!**

A színpadon sztárvendégek.

Mindenkit szeretettel vár a szervező:
Haltermelők Országos Szövetsége
Tel.: (06) (1) 355-7019, (06) (1) 214-2641
További információ: www.haltermosz.hu



Véleményösszegzés

Kedves Olvasóink!

2003. februári számunkban egy kérdőívet jelentettünk meg. A kitöltött kérdőíveket az ország különböző területeiről küldték be a válaszadók, akik között a fiatalabb és idősebb korosztály tagjai egyaránt jelen voltak (22–65 év között).

A válaszadók többsége férfi volt.

A beküldött válaszok alapján megállapítható, hogy az olvasók leginkább munkahelyükön keresztül jutnak a Halászati Lapokhoz. Néhányan magánemberként is megveszik a Magyar Mezőgazdaság c. hetilapot, melynek mellékleteként jelenik meg az újság.

A lap olvasói köre megoszlik, szakmabeliek és nem szakmabeliek egyaránt előfordulnak. Főleg az ágazatról való információszerezés okán olvassák a lapot.

Az olvasók általában érdekesnek találják a közölt cikkeket, de úgy tűnik, van még javítanivaló, mert sokan kételkednek is.

A válaszadók többségét legjobban az EU információk és a piaci hírek érdeklik, ugyanakkor szívesen olvassák a cégbemutatókat, interjúkat és az érdeklésviseleti beszámolókat is. A marketinggel kapcsolatos beszámolók inkább a harmadik helyet foglalják el a rangsorban. A kérdőívet beküldők jelentős többsége úgy vélekedett, hogy

szívesen olvasná a Halászati Lapokat kététhetente is.

Igen megfontolandó javaslatokat kaptunk arra a kérdésre, hogy milyen más információkkal bővíthetnénk a lapot, például:

- szakmai, technológiai leírások az adott termelési időszaknak megfelelően,
- keres-kínál rovat – hirdetések,
- az ágazatot érintő jogszabályok megjelenésekor az ágazatban dolgozók feladatai, teendői,
- halégészségügyi kérdések,
- kereskedelmi és üzleti információk, prognózisok,
- nemzetközi hírek,
- horgászokkal való kapcsolat,
- érdekességek, újdonságok,
- kvízkérdések,
- halétel-receptek,
- olvasói hozzászólások, vélemények stb.

A kérdőívet kitöltő és beküldő olvasók között kisorsoltunk azt a szerencsést, aki a 2 személyes halvacsorát nyerte. A nyertes: Kurucz Anita (Pilis), akinek ezúton is gratulálunk, s nyerevényéről levélben értesítjük. A nyerevényjátékban résztvevő valamennyi olvasónknak köszönjük a válaszadást és az értékes javaslatokat, melyeket a jövőben a lap szerkesztésénél feltétlenül figyelembe fogunk venni.

K. G.

Több ez, mint halfogás!

Horgászat Rétimajorban címmel, színvonalas kiadványban hívja fel magára a figyelmet az Aranyponty Halászati Rt. Ha Ön a horgászat, a vízi világ ezernyi szépsége iránt érdeklődik, jöjjön el hozzánk, a Rétszilasi Halastavak természetvédelmi Területére. Hogy mi mindent láthat, mivel töltheti el szabadidejét horgász és családja, ahhoz ez a kiadvány segítséget ad, olvasható a bevezető mondatokban. Egy kiadvány persze nem rengeti meg a világot, ám az már szokatlan volt, hogy mindezt a H and H csarnokban, egy horgász kiállításon és vásáron osztogatták. Lévai Ferenc elnök-vezérigazgatóval arról beszélgettünk, hogy mit jelent a horgászturizmus a halászság életében.

• Vezérigazgató úr, gondolta-e volna öt-nyolc évvel ezelőtt, hogy egy horgászkiállításon készítjük ezt az interjút?

– Tíz évvel ezelőtt nem, de öt-hat évvel ezelőtt már a levegőben volt, hogy a horgászat olyan területeket is elfoglal, és olyan szolgáltatásokat igényel, ami ezen a vásáron is megjelenik. Ami miatt itt vagyunk az az, hogy hirdessük a horgászcentrumunkat.

• Mennyiben kell másképpen gazdálkodni egy halgazdaságban akkor, ha nem csak árutermeléssel, hanem a horgászok kiszolgálásával is foglalkoznak?

– A halastavon emiatt nem kell másként gazdálkodni. A másságot az jelenti, hogy szolgáltatási feladatokat kell megoldani, olyan emberekkel, akik értenek is hozzá. Ez tulajdonképpen egy vendéglátás, a turizmus egyik elterjedt formája. A szolgáltatás szakmai minőségéről azért ne beszéljünk külön, mert alapkövetelmény a jó kiszolgálás, az infrastruktúra kiépítése, a jó minőségű hal biztosítása. Ha ez nincs, e nélkül el sem szabad kezdeni ezt a munkát. Legalább ennyire fontos azokat az embereket, személyzetet megtalálni, akik a közönséget ki tudják szolgálni. A közönség pedig igen sokrétű: az egyetemi tanártól az atomtudóson át a képzetlen emberig terjed a skála. Ezt pedig nem könnyű kezelni, mert ha nagy halat fognak az is baj, ha kicsit az is. Szóval, közéjük való embert kell találni, aki ráérez a hangulatukra, tudja, mikor kell hozzájuk szólni, vagy békén hagyni, vagy éppen figyelmeztetni arra, hogy milyen csalt vigyen ki. A szolgáltatásnak ez a legnehezebb része, hiszen nem eladunk valamit, hanem meg akarjuk nyerni magunknak a vendéget. Hogy jöjjön hozzánk legközelebb is, hogy itt költsön, és érezze jól magát. A turizmus és a vendéglátás keveréke rengeteg energiába és időbe kerül, mert szinte mindenki elvárja, hogy személyesen is beszéljessen róla. Több ez, mint halfogás!

• A cég gazdálkodásában mekkora arányt foglal el a horgászturizmus? Melyik ág viszi a nagyobb büdzsét?

– Nyilvánvaló, hogy a halászaté. Az idén már 1250 hektáron termeljük a halat, ebből a horgásztatás néhány tíz hektáron folyik. A kettő nagyságrendjét nem lehet összehasonlítani. A halászatnak minden kihívásra és lehetőségre „ugrania kell”. Ebben benne van a biohal tenyésztése, az új halfajok kipróbálása, vagy éppen a horgászturizmus fejlesztése. Nekünk az a szemléletünk, hogy egy ökológiai egységet, egy halgazdaságot minden lehetséges szinten ki kell használni. Ha szeretnénk, ha a szakmánkat elismerjük, akkor minden lehetőséget meg kell ragadnunk, és élni kell vele. A termelés mögött az innovatív menedzser szemléletnek kell meghúzódnia.

• Milyen új kapcsolatrendszer kiépítésére van szükség ahhoz, hogy a horgászturizmust fejlessze?

– Csak a horgászatot nem lehet egy idegenforgalmi irodában eladni, mert nincs mit eladni. A kapcsolt szolgáltatást, a szálláshelyeket már eladhatjuk az idegenforgalmon keresztül. Ma már a horgásztatásban is az a tendencia érvényesül, hogy családi programmá bővül az esemény. Olyan ez, mint a nyaralás, ami nem csak abból áll, hogy ülünk egy tóparton. Ott szórakozni, kikapcsolódni szeretnénk, eszünk, iszunk, vagyis jól akarjuk érezni magunkat. Tavaly 2,3 kísérő jutott egy horgászra, vagyis aki eljött hozzánk horgászni, azt még 2-3 ember kísérte el. Ezt a 2-3 embert kell nekünk még megnyernünk ahhoz, hogy visszajöjjen hozzánk. Ehhez viszont programok szervezésére, infrastruktúra kiépítésére van szükség, ami viszont sokba kerül.

Ma már a horgásztatásban is az a tendencia érvényesül, hogy családi programmá bővül az esemény. Olyan ez, mint a nyaralás, ami nem csak abból áll, hogy ülünk egy tóparton. Ott szórakozni, kikapcsolódni szeretnénk, eszünk, iszunk, vagyis jól akarjuk érezni magunkat. Tavaly 2,3 kísérő jutott egy horgászra, vagyis aki eljött hozzánk horgászni, azt még 2-3 ember kísérte el. Ezt a 2-3 embert kell nekünk még megnyernünk ahhoz, hogy visszajöjjen hozzánk. Ehhez viszont programok szervezésére, infrastruktúra kiépítésére van szükség, ami viszont sokba kerül.

• Milyen infrastruktúra várja Rétimajorban a vendégeket?

– A válasz nem lesz szerénytelen. Azt gondolom, mi toppon vagyunk ebben a szolgáltatásban, mert például nálunk egész télen lehet horgászni, mert a melegvizet tavon még

versenyeket is rendezünk a téli hónapokban. Mindent elkövetünk, hogy a lehetőségeket kihasználjuk, a családi horgásztatástól kezdve a természetes horgásztatásig, a 3 dekás keszegtől a 6 kilós pontyig, bármilyen igényt kielégítünk. Az őrsuztati horgászcentrumban pedig a családtagok, kísérők is jól érezhetik magukat, megtekinthetik a Halászati Múzeumot, játszótér fogadja a gyerekeket, a korcsmában finom ebédet rendelhetnek, s aki kíváncsi a természet szépségeire, annak is páratlan élményben lehet része.

• Végezetül, hogy stílszerű legyek: volt-e „kapása” ezen a horgászkiállításon?

– Igen. Ezen a kiállításon egyetlen halászcéggént voltunk jelen. Hiszem azt, hogy semmi nem terem vetés nélkül. Az a néhány száz

ezer forint, amit itt elköltöttünk – bízom benne, hogy – megtérül. Ha nem az idén, akkor jövőre. Nagyon nagy volt az érdeklődés, s aki most pusztán kíváncsi volt, abból előbb-utóbb vásárló lesz. A marketing munka része az is, hogy amit itt kínálunk, azt a vevő valóban meg is kapja. Nem elég a szép kiállítás, a jó fotó. Az kell, hogy aki eljön, azt vendégként szolgáljuk ki, és jól érezze magát. A halászat és ez a típusú szolgáltatás még köszönő viszonyban sincs egymással, hiszen csak egy közös pontja van, ez pedig a hal. A többi már vendéglátás, turizmus, s aki ilyen tevékenységbe fog, a halászatban belül a legnehezebb feladatot választotta.

H. Gy.

Halász szakmai képzés Somogy, Baranya és Tolna megyékben

Szakképzés megnevezése: Halász

Szakképzés azonosító száma:

OKJ szám: 31 6272 01

A szakképzés megszerzéséhez szakmai előképzettség nem szükséges.

A szakképzés megszerzésének előfeltételei:

– alapfokú iskolai végzettség
– a szakma elsajátításához szükséges orvosi és egészségügyi feltételek,
A szakképzéssel ellátható tevékenységek:
Halász, FEOR száma: 6311

A képzés struktúrája

Összóraszám: 500 óra

Elmélet aránya: 60%

Gyakorlat aránya: 40%

A Képzés színhelye:

Kaposújfal – Elméleti tárgyak ismertetése

Somogyi halgazdaságok – Gyakorlat

A további részletek felől érdeklődni lehet a (06) (20) 481 37 12 telefonszámon Simon Norbertnél.



A szász tógazdaságok támogatási rendszere

Legutóbbi számunkban általánosságban mutattuk be az EU-ban működő halastavi agrár-környezetvédelmi támogatásokat. Ebben a cikkünkben részletesen bemutatjuk az Európai Unióban a magyar tógazdaságokhoz leginkább hasonló halastavi termelési szerkezettel rendelkező németországi Szász tartomány halastavakra vonatkozó támogatási rendszerét.

A 2006-ig jelen keretek között működő programon belül a halastavak agrár-környezetvédelmi támogatási rendszere két fő jogcímen alapul:

- Tó fenntartási támogatás
- Természetvédelmi célokat szolgáló tógazdálkodás támogatása

A „Tó fenntartási támogatás” azokra a tavakra vehető fel, amelyek:

- 1) Éves terv alapján elvégzik a következő főbb fenntartási munkákat:
 - a) Nádvágás az előre meghatározott, jóváhagyott időben és területen
 - b) Út és gát karbantartás a parti életközösségek és a növényzet védelmével.
 - c) Árkok ápolása-fenntartása
 - d) Zsilipek karbantartása, halágyak kotrása
- 2) A fenntartási terveket az illetékes halászati hatósággal kell egyeztetni, védett területeken pedig be kell vonni az illetékes természetvédelmi hatóságot is.
- 3) Nem vesz fel ugaroltatási támogatást a gazdaság
- 4) A halászati hatóság által előírt gazdálkodási naplót vezet
- 5) Nem használ kémiai növényvédő szereket
- 6) Évente legalább 150 kg halat lehalászik hektáronként.

A követelményeknek megfelelő tavakra jelenleg 150 euro/ha támogatás igényelhető, amit bármelyik, a tartomány területén lévő tóra fel lehet venni.

A „Természetvédelmi célokat szolgáló tógazdálkodás” támogatási programba, csak a bizonyos kiválasztási kritériumoknak megfelelő tavak vehetnek részt. A programba bekerülő tavak többféle szerződést köthetnek, aszerint, hogy milyen természetvédelmi szolgáltatásokat vállalnak.

1) A „Természetvédelmi alapszolgáltatások” című intézkedés (alapsomag) a program legfontosabb csomagja, amelyben a következő vállalatokat kell teljesíteni:

- a) Ugyanazon fenntartási munkák elvégzése, mint a „Tó fenntartási támogatásnál” és lemondás az ugaroltatási támogatásról.
- b) A szükséges gát fenntartási munkákon felül nem rombolja a parti struktúrát.

c) A víz alatti és lebegő hínárnövények kímélése.

d) Amur telepítése csak az illetékes természetvédelmi hatóság hozzájárulásával lehetséges.

e) Vádhalk kímélése

f) Meszesítés elhagyása, kivéve halbetegségek elleni védekezés esetén és leeresztett tavak halágyában.

g) Kemikáliák használatának kerülése, kivéve ha azt halbetegségek bizonyított megjelenése indokolja.

h) Mesterséges tápok használatának kerülése. Keverék takarmányok csak egyenyas és ivadék nevelő tavakban használhatóak.

i) Nem szabad mesterséges trágyázó anyagokat használni sem a tóban sem a part menti részeken.

j) Nem szabad stégeket vagy egyéb építményeket a partra telepíteni.

k) Csak halászati célból lehet csónakkal mozogni a tavon.

l) Sem horgászás sem pedig egyéb szabadidős tevékenység nem lehetséges a programban részt vevő tavon.

m) Víziszárnyasok tenyésztése nem lehetséges a tavon.

n) A követelményektől való eltérések az illetékes természetvédelmi hatóság véleménye alapján lehetségesek.

o) Éves gazdálkodási naplót kell vezetni, melyet az illetékes halászati és természetvédelmi hatóság ellenőriz.

A vállalatok teljesítéséért járó támogatás 200 euro/ha, de ez a csomag valamennyi, a következőkben részletezett, önállóan is támogatott „vállalással” is kombinálható.

2) „Élőhely fenntartási” támogatás azokon a tavakon igényelhető, amelyek részt vesznek az 1. pontban leírt alapprogramban. A támogatás mértéke attól függ, hogy a pályázatok értékelésekor milyen pontszámot kapott az adott tó élőhelyi adottságaira. Mértéke 26–103 euro-ig változik hektáronként.

3) A „Nem telepített tavak támogatása” olyan kiegészítő támogatás, amelynek célja hogy a kicsi, vagy rossz termelőképeségű tavakat csak feltöltsék a gazdálkodók, de termelést ne folytassanak rajta. Ez is csak

olyan tavakon vállalható, amelyek vállalják az alapsomag korlátozásait. A támogatás mértéke további 154 euro hektáronként.

4) Más tavakon a „Kiegészítő takarmányozás elhagyása” jogcímen igényelhetnek támogatást a gazdálkodók, amelynek mértéke 154 euro/ha.

5) Az alapsomag vállalásai nélkül, önállóan is igényelhetnek támogatást a programban résztvevő gazdák a „Védett állatok táplálékbázisának biztosítása” jogcímen. A magyar haltermelők számára különösen érdekes, hogy a szászországi kollégák nem külön nemzeti vagy EU-s jogszabály alapján kapnak kártérítést a védett állatok halfogyasztása után, hanem gyakorlatilag ez az agrár-környezetvédelmi program keretében történik. A támogatást bármelyik, a programban résztvevő gazdálkodó igényelheti, de a károkat a népesítési és a lehalászási könyvek alapján igazolni kell. A támogatás mértéke nem lehet több mint 103 euro/ha.

6) Különleges csoportot alkotnak a „Járu-lékos természetvédelmi szolgáltatások” jogcímen igényelhető támogatások, melyhez a következő vállalatokból lehet egyet vagy többet teljesíteni:

a) Több éves, folyamatos termelési ciklus (2–3 évenkénti lehalászás) alkalmazása a tógazdaság teljes tófelületének maximum 10%-án. Mértéke 103 euro/ha, de maximum 1023 euro egy tóra.

b) Tavak lehalászás utáni azonnali feltöltése és népesítése esetén a támogatás mértéke 52 euro/ha.

c) A halállomány tóban történő telettelésének természetvédelmi funkciója és támogatása az előzőével megegyezik.

d) Az évente előre rögzített, meghatározott időben történő népesítés és lecsapolás vállalása esetén hektáronként 26 euro támogatás igényelhető.

e) Speciális nád-ápolási, telepítési munkák elvégzése esetén további 26 euro/ha támogatás kapható.

f) Speciális intézkedések vállalásával a vízi gerincsek és gerinctelenek védelmére 26 euro/ha járulékos támogatás igényelhető.

g) Egyes esetekben támogatás igényelhető a természetvédelmi célok miatt, az optimálistól eltérő népesítés alkalmazására. A támogatás mértéke 103 euro/ha.

Az (a), (b), (c), és (d) természetvédelmi szolgáltatások az alapsomag előírásainak alkalmazása nélkül is vállalható önállóan.

A programon belül az egyes „csomagok” meghatározott rendszer szerint kombinálhatóak, így egyes esetekben akár 715 euro/ha támogatás is elérhető. A 400–500 euro/ha mértékű támogatás azonban a nagyjából a normál technológia szerint termelő tavakon is elérhető.

A szászországi rendszer nem adaptálható teljes egészében a hazai viszonyokra és nem valószínű (de agrár-környezetvédelmi támogatások esetében nem kizárt), hogy ilyen mértékű támogatásokat kaphatnak a csatlakozó országok termelői is.

B. T.