

Halászati Lapok

Magyar Akvakultúra és Halászati Szakmaközi Szervezet Lapja | Szerkeszti: Szerkesztő Bizottság | Felelős szerkesztő: Hajtun György
Ez a lapszám a Földművelésügyi Minisztérium támogatásával készült.

A Magyar
Mezőgazdaság
melléklete

XIX. évfolyam
2018. május

Rangot adott az ágazatnak a miniszteri elismerés

A hír rövid, ámde a jövőt jelentősen befolyásolta: a Földművelésügyi Minisztérium meghozta határozatát, amelyben a Magyar Akvakultúra és Halászati Szakmaközi Szervezetet (MA-HAL) elismerik a halászat és az akvakultúra szakmaközi (ágazatközi) szervezetének. Dr. Németh Istvánna, a MA-HAL elnökével értékeltük az elismeréssel kialakult új helyzetet.

• Elnök úr, hogyan fogadta az elismerés hírért?

– Először is nagy örömet éreztem, mert a miniszteri elismerés rangot adott a magyar halászatnak. Nemcsak a MA-HAL-nak, hanem az egész ágazatnak, függetlenül attól, hogy valaki tagunk-e vagy sem. A MA-HAL-nak jelenleg száz tagja van, akik azonban a legnagyobb, legjelentősebb szereplői ágazatunknak. Visszagondolva az elmúlt két év eseményei-re, azt gondolom, hogy jól döntöttünk, amikor a két szövetségből egyet „gyűrtünk össze”, hiszen a halászati ágazatot olyan rangra emelték, mint amilyen más, jóval nagyobb ágazatoké. A MA-HAL a hazai ágazatok közül a hetedik szakmaközi szervezetként alakult meg, s vannak még olyan jelentős ágazatok, amelyek nem jutottak el odáig, hogy szakmaközi elismerést kapjanak. A halászat elismerése az Európai Unióban is fontos, mert a magyar halászati ágazat szervezettségét képviseli, ami azt jelenti, hogy érdekvédelmi, piacszervezési, termelési oldalról is egységet mutat az ágazat. A MA-HAL komoly információáramlást biztosít a tagok számára. Itt említem meg azt is, hogy a MOHOSZ-szal – amely a legnagyobb vevőkört jelentik számunkra – sikeres együttműködés jött létre, s az előrejelzett igényekhez igazodóan folyik a termelés. Diverzifikáljuk a halfajok előállítását, és a pontycentrikusságról igyekszünk áttérni a ragadozó,



FOTÓ: HAJTUN GYÖRGY

Németh István: a MA-HAL a hazai ágazatok közül a hetedik szakmaközi szervezetként alakult meg

a fehér halak termelésére is. S mindezt szervezett keretek között tesszük. Az elmúlt évtizedekben a termelés nem volt összhangban a piaci igényekkel, ám ezentúl a termelőket orientálni tudjuk, hogy milyen halra van szükség.

• **A szakmaközi szervezet feladatköre, vagyis a jog- és hatásköre a korábbiakhoz képest jelentősen bővült.**

– Ez így igaz. Még nem volt a kezünkben Fazekas Sándor miniszter úr elisme-

rő határozata, de már azt tapasztaltuk, hogy a törvényalkotás során nemcsak kéri a véleményünket, hanem a javaslatunk be is épülnek az új jogszabályokba. A MAHOP-pályázatokhoz is kérték a véleményünket, s a módosításokban a javaslatunk visszaköszöttek. Egyenrangú partnernek tekintenek bennünket, s az érdekvédelmi munka hatékonyságán is egyértelműen érezzük a szakmaközi szervezetté válás előnyeit.

• **A felelősségteljesebb munkavégzésre, a megnőtt jog- és hatáskör el látására azonban a szervezetnek is fel kell készülnie.**

– Kétségtelenül. Az ügyvezetést Szirák Bence személyében agilis, fiatal – és már mondhatom – szakember vezeti, aki a gödöllői halas diplomája mellé a közgazdasági diplomát is megszerzi. De további erősítést jelent az is, hogy a minisztérium a MA-HAL-ra bízta a Minőségi Magyar Hal Védjegyiroda működtetését. A tagság tájékoztatása központi kérdéssé vált, s ezt a feladatot az ügyvezetés a tagok megaláztatására végzi. Naprakész információkat kap a tagság, a kereskínál weboldal jól működik, s ezen az oldalon már a horgászok igényei is megjelennek. De ez kétoldalú tevékenység, mivel a horgászok honlapján is megjelenik az eladandó hal, így kölcsönös az információadás. Itt kell elmondanom, hogy az idén a halpiacon nagyobb a kereslet, mint a meglévő készlet, így a halértékesítésnek nincs akadálya. Egyik korosztályú hal sem marad a telelőben, legyen az busa, ponty, keszgféle vagy ragadozó hal. S nemcsak idehaza nagy a kereslet, hanem egész Európában. Ennek az az oka, hogy a kitűnő minőségű magyar hal nagyon jól eladható Ausztriában, Lengyelországban, Horvátországban, ▶

► ban, Szlovéniában, Romániában, Németországban. Ezekből az országokból szinte folyamatosan jönnek a vevők ivadékkért, étkezési halért, s a nagyobb tagjaink, amelyek kamionnal is rendelkeznek, folyamatosan exportálják a magyar halat. Ez vezetett oda, hogy mára elfogadható halárak alakultak ki.

• **Ezt az árat viszont a fogyasztók sokallják...**

– Tegyük rendbe ezt a kényes kérdést! Másfél évtizeden keresztül alig tudtunk halárat emelni, ami ahhoz vezetett, hogy a kisebb cégek igen alacsony jövedelemre tettek szert. Ezért sem tudja az ágazat a MAHOP-pályázatokhoz szükséges önerőt (ez általában a projekt bekerülési költségének 50 százalékát teszi ki) biztosítani. A jelenlegi tóparti árak viszont már kedvezőbbek, és marad pénz a technológia és az infrastruktúra fejlesztésére is. Ami létfontosságú az ágazatnak, hiszen a halastavak erodálódnak, a víz is elvégzi a maga munkáját, így a szállítóeszköztől a hálóig minden felszerelést pótolni kell. S azt is hozzá kell tennem, hogy a hal még így sem drága, mert a ráfordítások is növekedtek. A külföldi vevők elismerik, hogy nem drága a magyar hal, mert különben nem tölünék a termékeket. Azt hangsúlyoznám, hogy a mostani árak reálisak, hi-

szén egy piaci étkezési ponty felneveléséhez három év szükséges, ami alatt a folyamatosan növekvő termelési költségeket is fizetni kell. A kormorán elleni védekezés sem olcsó mulatság, a bérek nőnek (lásd minimálbér-, bérminimum-emelkedés), a vízdíjak is terhelik a termelőt. Szerintem eddig volt nagyon olcsó a hal, amely egészséges étel. Ugyanis ha sok halat eszünk, sokkal kevesebbet kell gyógyszerre költenünk. A hal árát egyébként a piac is befolyásolja: ha hiány van, akkor emelkedik, ha elegendő a mennyiség, akkor viszont kevesebbet fizetnek az áruhalért. Ebbe a folyamatba pedig a MA-HAL sem tud beavatkozni.

• **Idén január elsejétől 5 százalékra csökkent az élő hal és az elsődlegesen feldolgozott haltermékek ára. Ez mennyiben könnyíti a fogyasztó helyzetét?**

– Mindenképpen könnyíti, mert ha az áfa nem csökkent volna, akkor a nettó ár most is ennyi lenne, mert olyan tél van mögöttünk, amikor jelentős apadóvesztésgel (ez súlyvesztésgel) kellett elszennvednünk. A tavak hosszú ideig nem voltak befagyva, ezért a halak mozgásban voltak, és mintegy 10-12 százalékot veszítettek a testsúlyukból. Akkor is kialakult volna Európa-szerte a halhiány, ha maradt volna a 27 százalékos áfa. A fo-

gyasztó tehát haszonélvezője az áfacsökkentésnek, és mintegy 15 százalékkal kevesebbet kell fizetniük a halért, mint korábban. De mint már említettem, a magasabb nettó halár miatt érzik úgy a fogyasztók, hogy drága a hal.

• **A szakmaközi szervezet befolyásolhatja-e a tagságát abból a szempontból, hogy a tagság növelje a haltermelését?**

– Ennek az a háttere, hogy a szervezet kommunikálja az igényeket a tagság számára, elsősorban a MOHOSZ révén. Mivel 13 speciális jogállású tagja van a horgászszervezetnek, így a tagság tájékozottabból a szempontból, hogy a legnagyobb vevői körünknek, a horgászoknak milyen halra van szükségük. Hangsúlyoznám, hogy már foglalkozunk a keszgfélék és a ragadozó halak nagyobb mértékű előállításával, és a növényevő halfajokkal is, mivel a busa és az amur is keresett a ponty mellett. Érdekes viszszaállítani a régi polikultúrákat, amelyekbe a balin, a keszgfélék termelését is érdemes beilleszteni.

• **Mondhatjuk-e azt, hogy az elismeréssel új távlatok nyíltak meg az ágazat előtt?**

– Mondhatjuk, hiszen hatvan éve várunk erre. A magyar halászság kibőjtölte ezt az időt, mivel egyrészt az ágazat szervezettsége hiányzott, másrészt a piaci helyzet is olyan volt, hogy a jelenlegi eredményeket nem tudtuk elérni. Most viszont új helyzet alakult ki, hiszen egy ágazatban csak egy szakmaközi szervezet lehetséges, ami összefogásra „kényszeríti” az ágazat szereplőit. A MA-HAL a teljes termékpályát magáénak tudhatja a tagjai révén, s ennek már vannak kézzelfogható eredményei is, mint például az áfacsökkenés, a vízkészletjárulékmérséklése. Ezzel az egységes erővel próbáljuk meg elérni a vízdíjak redukálását. A szakmaközi szervezetnek célja – a kormányzati szándékkal összhangban –, hogy a hazai halfogyasztás növekedjen, mert idehaza jó minőségű hallal jelenünk meg a piacon, és nekünk haltermelőknél is az az érdekünk, hogy a magyar ember vegye meg és fogyassza a magyar halat.

• **Végezetül: hogyan lehet a szakmaközi szervezet tagságának létszámát növelni? Mit üzenünk a még nem MA-HAL-tag haltermelőknél?**

– Azt, hogy érdemes belépniük hozzánk, mert a szervezettség, az összefogás kifizetődő. A termelés volumenéhez képest a tagdíj szimbolikus, s ezért a tagdíjért olyan szolgáltatást kapnak, amelyet egyedül nem tudnak megszerezni.

(HAJTUN)

Sziráki Bence, a MA-HAL ügyvezető igazgatója az egész ágazat számára hatalmas sikerként könyvelte el a szakmaközi szervezet elismerését. A felkészülés a korábbi két érdekképviselői szervezet, a MAHAL és a MASZ egyesülésével kezdődött, s az alapszabály megírásakor is arra készült a szervezet, hogy minden jogszabálynak megfeleljen az elismerést illetően. Az elismerés folyamata zökkenőmentes és gyors volt, mivel a MA-HAL-nak sikerült minden feltételnek hiánypótlás nélkül megfelelnie. A minisztériumban be-, és elfogadták a benyújtott dokumentumokat, mivel az Agrárgazdasági Kutató Intézet és a KSH adatai is alátámasztották azokat az információkat, amelyek alapján a MA-HAL kérte a szakmaközi szervezetként való elismerést.

Milyen út áll a szervezet előtt? Az ügyvezető igazgató a kérdésre válaszolva elmondta, hogy nagy lehetőségek nyíltak arra, hogy az egész ágazatra kiterjedő szabályozást fogadtassanak el. Ilyen lehet a marketing pénzügyi alapjának megteremtése, amelyre azért van szükség, hogy a hazai halfogyasztás mértékét növelni tudja az ágazat. A közösségi marketingtevékenység a Minőség Magyar Hal Védjegy segítségével kiteljesedik, mivel a Földművelésügyi Minisztérium a MA-HAL-t bízza meg a védjegyiroda működtetésével. A halfogyasztás növelése összefügg az ágazat teljesítményének a növelésével is, és törekedni kell arra, hogy minél nagyobb mennyiségben állítson elő a halas szakma feldolgozott termékeket. A MAHOP-pályázat lehetőséget ad a feldolgozó kapacitás növelésére is. A tagság létszámának megerősítése is fontos feladat, mert egy kis ágazat csak együttesen, összefogva tud nagy eredményeket elérni. Elismert szakmaközi szervezetként uniós forrásokra is pályázhat a MA-HAL, s amint lehetőség adódik, a promóciós pályázatokra a MA-HAL is „bejelentkezik”. Sziráki Bence azzal zárta rövid nyilatkozatát, hogy az elismerés nagy siker, de ez csupán a kezdet, s a munka neheze csak most következik.



Sziráki Bence: az elismerés folyamata zökkenőmentes és gyors volt, mivel a MA-HAL-nak sikerült minden feltételnek hiánypótlás nélkül megfelelnie

Átlagos évre számítanak Hajdúszoboszlón

Sziráki Bence, a MA-HAL ügyvezető igazgatója – ahogy korábban megígérte – felkeresi a MA-HAL tagjait a tógazdaságaikban. Országjárásunkat ezúttal Hajdúszoboszlón folytattuk, mégpedig Balogh Józseffel, a MA-HAL tiszteletbeli elnökével kiegészülve, aminek az volt az oka, hogy Horváth Ferenc, a Bocskai Halászati Kft. ügyvezetője a szakmaközi szervezet Pontytenyésztő Tagozatának az elnöke, így alkalom nyílt a tagozat aktuális feladatainak megbeszélésére is.

A Bocskai Halászati Kft. 460 hektáros tógazdasággal rendelkezik, így átlagosan évente 500 tonna halat tudnak megtermelni. Az ügyvezető az elmúlt évvel kapcsolatban elmondta, hogy kettősség jellemzi az időszakot. Egyrészt a piaci árak emelkedtek, aminek két oka van. Az egyik, hogy idén január elsején 5 százalékra csökkent az élő és az elsődlegesen feldolgozott hal áfája, másrészt kevesebb hal „termett”, így a piac keresletivé vált. Az áremelkedés persze jól jön a tógazdáknak, mivel évek, évtizedek óta alacsony áron értékesítették a halat. A Bocskai Halászati Kft.-nél egész évben lekötik az állandó partnerek a megtermelt halat. Másrészt viszont az enyhe tél problémát okozott, mert nem volt jégborítás a tavakon, így a halak nem tudtak rendesen elvermelni, mert folyamatosan ki voltak téve a madarak kártételének. Hortobágy közelsége ebből a szempontból nem kedvező, mert a védett halevő állatok szívesen lepik el a cég tavait is, és kieszik a halat a tavakból. Miután nem volt nyugodt a tél, ezért a halak a megszokottnál sokkal többet veszítettek a súlyukból, hiszen télen nem etetnek. Az ügyvezető azt is elmondta, hogy a hirtelen jött meleg sem kedvezett, mert a telelőkből későn tudták áthelyezni a halakat. A víz elengedése sem ment simán, mivel belvízkészültség volt az egész országban.

Az év indulása tehát nem volt ideális, ezért kiugró teljesítménnyel aligha számolhatnak a cégvezetők. A természet, persze, mindig kompenzál is, ezért a termelési eredményeket tekintve átlagos év elé néz a szakma. Értékesítési szinten viszont jobb a helyzet, mivel a magasabb halárakat – úgy tűnik – továbbra is megfizeti a piac. Hajdúszoboszlón úgy gazdálkodnak, hogy egész évben ki tudják szolgálni a vevőiket, így mindig van hal a tavakban. A vevők – mint már említettük – állandóak, és szerencsére az ő igényeik is nőnek. A horgászok például 20-30 százalékkal több halat visznek a



FOTÓ: HAJTUN GYÖRGY

Horváth Ferenc: Hajdúszoboszlón úgy gazdálkodnak, hogy egész évben ki tudják szolgálni a vevőiket, így mindig van hal a tavakban

gazdaságtól. A kiskereskedelem a megszokott mennyiséget igényli (egész évben folyamatosan), de a legnagyobb vevőjük egy halfeldolgozó üzem, ahol szintén nő az alapanyag iránti igény. A cég egyébként a haltermelés teljes vertikumával foglalkozik, hiszen keltetőjükben állítják elő a gazdaságban szükséges összes ivadékot. A tógazdaságban 25 fő az állandó foglalkoztatottak száma, és bár az ország keleti felében alacsonyabban az átlagbérek, de a cégnél senki nem dolgozik minimálbéren, ki-ki a képesítésének megfelelő bérezésben részesül. Szükség van erre, mert a munkaerőt meg kell tartani. Alkalmi munkaerőt viszont egyre nehezebb találni, foglalkoztatni.

A fejlesztésekről szólva Horváth Ferenc elmondta, hogy még az előző uniós támogatási időszakban, a HOP-pályázatokhoz vették fel az MNB Növekedési Hitelet (ez kedvező kamatozású, hiszen 2,5

százalék a kamata), de miután még nem törlesztették teljesen vissza, ezért óvatosan pályáztak az új pályázatoknál. Egy ketrecrendszer beszerzésére és teleszkópos rakodóra nyújtottak be MAHOP-pályázatokat. A ketrecectápos harcsanevelésre kívánják telepíteni. Összességében 40 millió forint pályázati pénzre számítanak, de ez még nem jelenti azt, hogy a kisebb szükségessé váló beruházásokat ne hajtánák végre, teljesen önerőből. Így saját erőből vették meg a nedves kukoricatöltő gépet és egy kézi hőkamerát.

A vízszolgáltatás minősége mindig is sarkalatos kérdés egy tógazdaságban. Hajdúszoboszlón a szolgáltatott víz mennyiségében már sikerült megállapodni a szolgáltatóval, de a vízdíj mértékéről még semmit nem tudni. Ha növekszik a vízdíj, akkor az egész halászati ágazatot nagy trauma éri, mivel olyan terhet róhat a tógazdákra, amibe többen belerokkannak, és felhagyhatnak a haltermeléssel. Ágazati szinten 1 milliárd forintba tehető a vízdíj mértéke, amit egy éves szinten 13 milliárd forintot forgalmazó ágazat nem tud kitermelni. Sziráki Bence a beszélgetésnek ezen a pontján említette meg, hogy a MA-HAL már tárgyal a Belügyminisztériummal a vízdíj kérdésében, de eredmény csak az év második felében várható. A szakmaközi szervezet mindent megtesz annak érdekében, hogy a vízdíj elfogadható mértékű legyen, ami úgy érhető el, hogy a vízszolgáltató költségeit az állam téríti meg. Balogh József ehhez annyit tett hozzá, hogy a magas vízdíj a hal versenyképességét veszélyezteti, mivel más pontytermelő országokban sokkal kedvezőbbek a vízdíjak, mint idehaza.

Horváth Ferenc évtizedek óta dolgozik a szövetségben, így örömmel üdvözölte, hogy a MA-HAL megkapta a szakmaközi szervezet elismerést. Az ágazat sikerebb lesz, ha egységet mutat, és az elismeréssel felfelé ívelő pályára lépett a szervezet. Eredmény az is, hogy nemcsak a tagokkal veszi fel a kapcsolatot az ügyvezetés, hanem jó együttműködést alakított ki a döntéshozó szervezetekkel, más érdekképviselőkkel is, lásd MOHOSZ, és nemzetközi téren is erősödik a jelenléte. Ezzel az egész ágazatot jobb helyzetbe hozza a 2020 utáni költségvetési vitában, és remény van arra, hogy a magyar halászati ágazat érdekei nagyobb súllyal jelennek meg az uniós halászati politikájában.

H. GY.

Óriási előrelépés a szakmaközi elismerés

A halas szakma nagy öröme a tavaly decemberben megalakult Magyar Akvakultúra és Halászati Szakmaközi Szervezet (MA-HAL) megkapta a Földművelésügyi Minisztériumtól a szakmaközi elismerésről szóló határozatot. Tarpataki Tamással, az FM Agrárpiaci Főosztályának vezetőjével arról beszélgettünk, hogy mit jelent egy ilyen elismerés egy ágazat számára.

• Főosztályvezető úr, indítsuk távolabbról a beszélgetést! Mi is az a szakmaközi szervezet, és miért fontos bármely ágazatnak ez az elismerés?

– Ha Magyarországon kimondjuk, hogy szakmaközi szervezet, csak kevesen tudják, hogy miért jó egy ágazatnak, ha elismert szakmaközi szervezettel rendelkezik. A szakmaközi szervezet a definíciója szerint egy ágazaton belül magába foglalja a termelési, a feldolgozási és a kereskedelmi szektort is, illetve az utóbbi kettőből legalább az egyiket. Ezáltal vertikális integrációt valósít meg, amit a mezőgazdaságban szakmaközi szervezetnek, míg a halászati szabályozásban ágazatközi szervezetnek hívunk. Érdemes megemlíteni, hogy a két elnevezés gyakorlatilag ugyanazt a tevékenységet takarja, szabályozási szempontból azonban az egyik a Közös Agrárpolitika alatt jelenik meg, míg a másik a Közös Halászati Politika hatályaiban. Magyarországon is kétféle elnevezés van, de tulajdonképpen egyazon típusú szervezetről van szó.

• A szakmaközi szervezetet tehát az uniós jog is elismeri, mégpedig vertikális integrációként. Milyen jogszabályokkal rendelkezik egy ilyen szervezet?

– Speciális jogokkal rendelkezik a szakmaközi szervezet, amelyet a mezőgazdasági és a halászati termelés és piac sajátosságai tesznek szükségessé. Tőlünk nyugatra szerves fejlődésen keresztül valósult meg a vertikális integráció, az uniós jogi szabályozás szintjén pedig elsősorban a francia mintát követték. Láthatóan jól működő struktúra ez. A halászat és a mezőgazdaság különleges gazdasági ágazatok abból a szempontból, hogy élőlényekkel és azokból származó szerves anyaggal, romlandó termékekkel dolgoznak. A jogalkotók is belátták, hogy olyan szabályozásra van szükség, amely figyelembe veszi ezen sajátosságokat más, ettől eltérő ágazatok szabályozásával szemben. Ennek megfelelően bizonyos versenyjogi kivételeket adtak ezeknek a szervezeteknek. A legfontosabb hozadéka annak, hogy egy ágazati tömörülés megkapja a szakmaközi

elismerést az, hogy attól kezdve, mint megtestesítője ennek a jogi kategóriának, bizonyos szabályozási könnyítéseket élvez. Az uniós versenyjogi szabályozás szerint a belső piaccal összeegyeztethetetlen és tilos minden olyan vállalkozások közötti megállapodás, vállalkozások, társulások által hozott döntés és magatartás, amely hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelem tisztaságára. Alapvetően tilos a piaci szereplőknek egymással megállapodnia, szövetkeznie – ám ez alól a szabály alól teremt kivételt a két piacszerzési rendelet azzal, hogy a szakmaközi szervezeteknek engedményeket tesz a jogszabály hatálya alól. Természetesen nem korlátok nélkül. A szakmaközi szervezetnek – ha szükséges a halászati politika célkitűzéseinek eléréséhez, akkor – joga van arra, hogy az általa tömörített szervezetek egy asztalhoz leüljenek, szervezzék az ágazat életét, bizonyos belső szabályokat, megállapodásokat hozzanak, vagy közösségi marketingtevékenységet folytassanak. Amennyiben a szakmaközi szervezet tevékenysége a jogszabályokban rögzítetteknek megfelelően annak a célnak az elérését szolgálja, amit az Európai Unió működéséről szóló szerződés tartalmaz, akkor a versenyszabályok alól bizonyos kivételeket élvez.

• Mielőtt részletesen kifejténé, hogy mit tehet és mi a feladata a szakmaközi szervezetnek, szóljunk arról, hogy mit nem tehet a szervezet!

– Jó a kérdése, mert fontos tisztában lenni a mozgástérrel. Először is, a szervezet árat nem rögzíthet, nem oszthatja fel a piacot mesterségesen, nem hozhat olyan intézkedést, ami megszünteti a versenyt, és olyan intézkedést sem, ami diszkriminatív az ágazat valamely szereplőjével szemben. A szakmaközi szervezet legnagyobb előnye – a vertikális integrációból adódóan –, hogy a termelő, a feldolgozó, a kereskedő egy asztalhoz ülhet, és az adott jogi keretek betartása mellett együttműködhetnek. A szereplők jogszerűen szóba állhatnak egymással a szervezeten belül, összehangolhatják a magatartásukat, közös döntéseket hozhatnak, ágazati önszabályozást valósíthatnak meg. Ez

azonban nem jelenti azt, hogy a saját érdekeik megváltoztak volna. A termelőnek, a feldolgozónak, a kereskedőnek ugyanolyan egymással ütköző érdekei lehetnek, mintha nem volna szakmaközi szervezet. Csak hogy a szervezet nagyon jó fórumot teremt arra, hogy az érdekkülönbségeket, – végső soron közös érdekek mentén próbálják meg elsimítani annak érdekében, hogy az egész ágazat jól működjön. A szakmaközi szervezet ereje abban rejlik, hogy egy az uniós jog által elismert speciális kategória, aminek bizonyos verseny szabályok alóli kivételek által olyan jogszabályok vannak, amelyek más ágazatokban nem léteznek.

• Fontos az utolsó mondata is, de mit tehet a szervezet?

– Ezt is rögzíti a rendelet. A szakmaközi szervezet például szabványos szerződésmintákat készíthet. Az Európai Unióban is napirenden lévő probléma, hogy a mezőgazdasági értékesítési láncban a szerződéses kapcsolatok nagyon diverzifikáltak, sokszor nem rendezettek. Az ellátási láncban belüli kockázatok és értékek egyenlőtlenül és aránytalanul oszlanak meg a szereplők között. Az uniós és a hazai jog is nagy szabadságot biztosít a szerződő feleknek, és ez rendben is van, ugyanakkor erős az igény arra, hogy az értékesítési láncban gyengébb alkupozícióval rendelkező és nagyobb kockázatokat viselő szereplők kiszolgáltatottsága csökkenthető legyen. Az unió is arra törekszik, hogy az ellátási láncokban a termelők pozícióját, alkuerejét, biztonságát növelje. Erről egyébként a közeljövőben irányelv is születik majd, amely a tisztességtelen forgalmazói viselkedéssel szemben ad jogi lehetőségeket. Miután a szakmaközi szervezet vertikálisan fogja össze a piaci szereplőket, saját hatáskörben is képes olyan megállapodást létrehozni, amivel mérskelheti a kockázatokat. A szerződésminták pedig jó eszközök arra, hogy tisztességes ügyletek köttessenek. A szakmaközi szervezet által előállított szerződésminta azért is hatékony eszköz, mert a tagok számára kötelezően előírhatja az alkalmazását, ha ebben megállapodnak. Fontos, hogy egy ilyen megállapodás, egyrészt csak a tagságra vonatkozik, másrészt a szerződéskötés szabadságát nem korlátozhatja. A szakmaközi szervezet közösségi marketingtevékenységet is folytathat, hiszen nem egyes termékek, cégek, brandek népszerűsítésével foglalkozik, hanem általában pl. a hallal, a halfogyasztás vagy a fogyasztói bizalom növelésével,

pl. védjegyek által. Ezen kívül a szervezet előírhat a tagsága számára bizonyos minőségi, nyomonkövethetőségi, termelési szabályokat, amelyek szigorúbbak, mint a hazai vagy az uniós előírások. Például a MA-HAL az alapszabályában lefektetett döntéshozatali eljárás alkalmazásával hozhat olyan, a haltartásra vagy a takarmányozásra vonatkozó szigorúbb feltételeket, amelyek betartásával pl. a pontyhús minőségén javítani tud, vagy bizonyos adatszolgáltatási kötelezettséget is előírhat a tagság számára. Ezen kívül végezhet szakképzési tevékenységet, elsősorban a minőséggel, nyomonkövethetőséggel kapcsolatban. Folytathat kutatást, piaci tanulmányokat készíthet, és ami nagyon fontos: gyűjthet adatot. Az adatgyűjtés során természetesen be kell tartani az információkra és a személyes adatok kezelésére vonatkozó szabályokat, és nem sértheti az egyéb kötelező adatszolgáltatási előírásokat sem. A szakmaközi szervezet tehát abban a helyzetben van, hogy szervezheti az ágazat működését, ami óriási érték az ágazat stabilitása, a kiszámíthatóság és a tervezhetőség szempontjából. A szabályozás lehetőséget ad arra is, hogy a szervezet által meghozott piacszerzési intézkedés – amennyiben az bevált, és jól működik – kiterjesztését kérje az egész ágazatra. Ez nem egyszerű eljárás, mert előzetesen az EU-nak is jóvá kell hagynia a kiterjesztést. S hogy példával szemléltessem, a közösségi marketingtevékenység, a szigorúbb termelési előírások, vagy az adatszolgáltatás is bekerülhet ebbe a körbe. És még valamit: minőségileg magasabb szintre emeli az egész ágazatot, ha a kereskedői rétegből minél többen benne vannak a szervezetben.

• Jó hosszú a lista. Van-e mód arra, hogy a feladatok ellátásához anyagi forrást is szerezzenek, a tagdíjakon felül?

– Az EU nem nyújt támogatást a szakmaközi szervezeteknek. De a tagdíjon kívül a szakmaközi szervezet képezhet marketing célú pénzügyi alapot, mivel közösségi marketingtevékenységet is folytathat. Létezik egy uniós rendelet a promócióról, amely szerint a szakmaközi szervezetek részt vehetnek EU-s promóciós tevékenységben mint ajánlattevő szervezetek, és ezáltal támogatott marketingtevékenységet folytathatnak az EU-n belül vagy harmadik országokban. Továbbá kutatás-fejlesztési projekteknél is szerepelhet a MA-HAL, természetesen konzorciumi formában.

• A szakmaközi szervezetnek új státusza van a nemzetközi szinten is. Csak zárójelben kérdezem: hogyan lehetséges, hogy az Európai Unióban

a MA-HAL az első halas szakmaközi (ágazatközi) szervezet?

– Az EU-nak nincs rendszeres időközönként megjelenő hivatalos kiadványa, amely listázná az elismert szakmaközi szervezeteket. A mezőgazdasági szakmaközi szervezetekről nemrég született egy átfogó tanulmány, azonban az nem tárgyalja a halászati ágazatot. Az elérhető információk alapján vannak halászati szakmaközi szervezetek Franciaországban, Spanyolországban és Olaszországban is, de ezek alapvetően a tengeri halászatot fedik le vertikális integrációval. Továbbá van Európában számos olyan termelői



Tarpatoki Tamás: speciális jogokkal rendelkezik a szakmaközi szervezet, amit a mezőgazdasági és a halászati termelés és piac sajátosságai tesznek szükségessé

szervezet, illetve termelői szervezetek társulásai, amelyek tevékenységi körében benne van az akvakultúra, de ezek horizontális szerveződések. Így, bár hivatalosan megerősített információm nincs arról, hogy valóban a MA-HAL az első édesvízi halászatot és akvakultúrát lefedő szakmaközi szervezet az EU-ban, de az elérhető adatok alapján az látható, hogy a listázott szervezetek formájukban és tevékenységükben eltérnek a MAHAL-tól. Ennek az lehet az oka, hogy egyrészt a halászati ágazatközi rendelkezések csak bizonyos késséssel követték a mezőgazdasági szabályozást, másrészt az édesvízi halászat és akvakultúra éppen az új, 2004-ben csatlakozott tagállamok körében jelentősebb, míg a régebbi tagállamok esetében a tengeri halászat az elsődleges. Az EU halászati ágazatában lényegesen kevesebb szakmaközi szervezet van, mint a mezőgazdaságban, tehát a magyar szervezet jó példa a többiek számára, hogy így is lehet működni. Óriási előrelépés az ágazat számára, és mutatja az erejét, hogy ilyen szintű összefogást sikerült megvalósítania.

• Milyen feltételeknek kellett megfelelnie a MA-HAL-nak az elismeréshez?

– Az a szervezet ismerhető el szakmaközinek, amely a tagok akaratából jött létre (tehát nem felülről szervezett), lefedi az ágazat termelőinek több mint a felét, és rendelkezik a vertikálitásnak megfelelő további két szint egyikével. Ebből adódóan nem lehet két szakmaközi szervezet egy ágazatban. Az elismerés során azt is vizsgáljuk, hogy a meghatározott céloknak megfelelően működik-e a szervezet, betartja-e a versenyszabályokat, van-e demokratikus döntéshozatali rendszere, megfelelő-e az alapszabálya, és a Közös Halászati Politika célkitűzéseinek megfelelő tevékenységet folytat-e. Az elismerési feltételeket a minisztérium rendszeresen, évente felülvizsgálja, és ha nem állnak fenn a megfelelő körülmények, akkor az elismerés vissza is vonható. Továbbá az Európai Bizottságnak is megvan a joga arra, hogy bármikor, bármely szakmaközi szervezetet átvilágítson.

• Ha már említette az EU-t, hogyan látja a Közös Halászati Politika alakulását? Kérdezem ezt azért, mert az akvakultúra elismerése nagyon nehezen valósul meg.

– A Közös Halászati Politika mindig is kiterjedt az édesvízi halászatra és akvakultúrára. Mivel azonban az akvakultúra jelentősége közösségi szinten lényegesen kisebb volt a tengeri halászatnál, a KHP nem fektetett le rendeletben minden tagállam számára egyformán kötelező szabályokat. Ma már elmondható, hogy – többek között a tengeri halállományok állapota miatt – az akvakultúra szerepe egyre erősödik az EU-ban. Az eddiginél nagyobb szerepet kaphat a lakosság fehérjeigényének a kielégítésében, de ezzel együtt a szabályozása is szigorodik. A hal az egészséges táplálkozás egyik szimbóluma, és mint ilyen, várható hogy a szerepe tovább nő az európai lakosság érendjében.

• Végezetül milyen ügintéző szervezetre van szükség ahhoz, hogy ezeket a szerteágazó feladatokat el is végezzék?

– Ez elsősorban attól függ, hogy az adott szervezet az említett tevékenységek közül mennyit és milyen mértékben kíván megvalósítani, de függ az ágazat nagyságától, a tagok és tagszervezetek számától, a kitűzött céloktól is. A működés alapvetően adminisztratív, irányítási és jogi munkát is igényel. Emellett a szabályozási és a piaci környezet folyamatos elemzését, érdekegyeztetést és döntéshozatalt is – mert csak így lehet élni az adott lehetőségekkel.

HAJTUN GYÖRGY



A Szarvas-Fish Kft. negyedszázados sikertörténete

Ma már természetes, hogy aki afrikaiharcsa-filéből szeretne jó ebédet készíteni, az meg is tudja vásárolni a hozzá szükséges alapanyagot. Mindez elsősorban a Szarvas-Fish Kft.-nek köszönhető, amely idén tölti be 25. „életévét”. Az afrikaiharcsa-termelést felfuttató céget sikertörténetként emlegetik a szakmában, mégpedig joggal. Az elmúlt negyed század történéseit a cég két alapító tagjával, Müller Tibor egykori és Radics Ferenc jelenlegi ügyvezetővel idéztük fel. A beszélgetésbe Sziráki Bence, a MA-HAL ügyvezető igazgatója is bekapcsolódott.

Az idén október 30-án lesz 25 éves a Szarvas-Fish Kft., amelynek fő tevékenységi köre az afrikaiharcsa-tenyésztés. A cég az afrikai harcsát teljes vertikumban állítja elő, ennek megfelelően az anyahaltartást, a szaporítást, a tenyésztési munkát (az ivadék-, a növendék- és áruhalnevelést), a halfeldolgozást és a termékek értékesítését maga végzi. Elsősorban a hazai piaci igények kiszolgálására koncentrálnak, hangsúlyozta Radics Ferenc. A társaság kereskedelmi tevékenységét Müller Péter ügyvezető igazgató irányítja.

A termelést gyakorlatilag a nulláról futtatták fel, s ma már 2500 tonna élő halat állítanak elő. 1994-ben az első gazdasági évben „mindössze” 97 tonna afrikai harcsát „termeltek”, emlékezett vissza Müller Tibor. Az első „termésből” 80 tonnát külföldön sikerült eladniuk, így 17 tonna áruval kezdték tesztelni a hazai piacot. Ebben az időben az afrikai harcsa itthon még ismeretlen volt. A kezdeti nehézségek után csak néhány év folyamatos piacépítés és kitartó marketingmunka eredményeként vált a fogyasztók által kedvelt halfajjjá.

Szarvason, az egykori Magnor-telepen kezdődött minden: a szaporítás, a termelés, majd később a feldolgozás. A cég 2000-ben vásárolta meg a tukai haltelepet, amelynek élére Fodor Barnabás ügyvezető személyében egy kiváló, az intenzív haltermelés területén magasan képzett szakember került. Az elhanyagolt telepet fokozatosan felújították, korszerűsítették, és közben zöldmezős beruházásként 2003-ra felépült a tiszacsegei halfeldolgozó üzem. Jelenleg a hal kétharmadát Tukan állítják elő és Tiszacsegén dolgozzák fel, egyharmadát pedig a szarvasi telephelyen. Az ügyvezető hangsúlyozta, hogy az elsődleges feldolgozású, úgynevezett előkészített afrikai harcsa termékekből (pl. haltörzs és filé) adnak el a legtöbbet. Ezeket korábban is preferálták a magyar fogyasztók, és így van ez napjainkban is. A termékfejlesztési munkának és a megfelelő előállítói

partnerek bevonásának köszönhetően az utóbbi években panírozott termékekkel, füstölt hallal, pástétomokkal, halásléalappal, valamint különböző ízesítésű halszálammal is megjelentek a hazai piacon.

Amikor rákérdeztünk, hogy miért pont az afrikai harcsát választották, akkor Müller Tibor elmondta, hogy mielőtt megalapították volna a céget, köz-

atóként kezdte a pályafutását, ahol többek között az afrikai harcsa biológiai adottságait is megismerhette. Az ügyvezető szerint a kft.-nél végzett sokéves kitartó munka, a folyamatos technológiafejlesztés, a megfelelő szakembergárda kialakítása meghozta gyümölcsét. Úgy dolgoztak, hogy a termelés, a feldolgozás, a piac fejlesztése összhangban legyen. Ahhoz bizony 25 év kellett, hogy 2500 tonnára futtassák fel a termelésüket, ami nem olyan nagy mennyiség, de a magyar piacon meghatározóvá vált, hiszen a hazai haltermelés 10 százalékát teszi ki.

Kevés olyan cég van az országban, amely annyit tett egy halfaj megismertetéséért, mint a Szarvas-Fish Kft. az afrikai harcsáéért. Müller Tibor elmondta, hogy a fogyasztókkal való közvetlen kapcsolatnak nagy jelentősége volt és van je-



FOTO: HAJTAN GYÖRGY

Sziráki Bence, Müller Tibor és Radics Ferenc

gazdasági elemzést végzett arra vonatkozóan, hogy az afrikai harcsa, a szürkeharcsa vagy a tokfélék termelésébe fogjanak-e bele. Arra a megállapításra jutott, hogy az afrikai harcsa a jó választás. Kedvező biológiai adottságai, betegségekkel szembeni jó ellenálló képessége, nagy technológiai tűrőképessége lehetővé teszi rentábilis intenzív termelését.

Radics Ferenc szerint nincsenek nagy titkok. Az afrikai harcsa nemcsak nekik „vesz levegőt”, hanem bárki másnak is, tehát mindenki egyforma eséllyel indul, ha termelni szeretné ezt a halat. Azt már a krónikás teszi hozzá, hogy a Szarvas-Fish Kft. taposta ki a ma már igen sikeres utat. Radics Ferenc a HAKI-ban, ku-

lenleg is, mert a termékek kóstoltatása, megismertetése, bemutatása a leghatékonyabb marketingtevékenység. Radics Ferenc elárulta, hogy a jó minőségű áru, a megbízhatóság, a folyamatos rendelkezésre állás, a partneri kapcsolatok ápolása egyaránt fontos. Kereskedelmi tevékenységüket a „Mindenhol hal” reklámmal fejlesztették tovább. A Szarvas-Fish Kft. mintaboltjaként működő „Mindenhol hal” mobil halértékesítő autó heti rendszerességgel, mindig azonos időpontban jelenik meg a Szarvas környéki városokban és egyes kisebb településeken, Békéscsabától Szolnokig. A mozgóbolt bevált, a vevők a friss törzs és filé mellett a magasabb feldolgozottsági

fokú termékeket is szívesen vásárolják. Így nem meglepő, hogy a kft. egy másik mobilbolt beszerzésére készül.

S ami a további fejlesztéseket illeti: új telephely építését nem tervezik, de a meglévő infrastruktúra fejlesztése, állagmegóvása, a tenyésztési, takarmányozási és feldolgozási technológia korszerűsítése, az új termékek kifejlesztése, piacra juttatása rengeteg munkát és pénzt igényel, mégpedig folyamatosan. Az ügyvezető hangsúlyozta, hogy míg korábban többször pályáztak sikeresen, ma inkább a saját erőforrásaikra támaszkodnak, és a maguk által diktált ütemben próbálják megoldani a feladatokat. A környezetvédelmi tevékenység, az elfolyó víz tisztítása, a rendszerek fenntartása, fejlesztése, karbantartása további kihívást jelent a cégnek, hiszen az előírások tovább szigorodnak.

A beszélgetés végén a 25 év tapasztalatairól kérdezzük az ügyvezetőket. Müller Tibor szerint az a legfontosabb eredmény, hogy sikerült 2500 tonnára felfuttatni a termelésüket. De ez komplex feladat volt, amiben egyaránt fontos szerep jutott a cég diplomás – agrármérnöki, halászati szakmérnöki, élelmiszeripari mérnöki, illetve közgazdász végzettségű – szakembereinek, a felkészült dolgozói gárdának és a telephelyek közti összehangolt munkaszervezésnek. A menedzsment alapvető célja, hogy a vevők bizalmát élelmiszerbiztonsági szempontból megbízható, jó minőségű termékekkel nyerje el, és hogy azt megőrizze. A legnagyobb eredmény talán mégis az, hogy mára a tágabb értelemben vett vezetőségben négy generáció dolgozik együtt, vannak köztük családtagok is, és talán ez a fennmaradás, a folytonosság legfőbb záloga.

Radics Ferenc – aki az elnökségben az intenzív termelést képviseli – végül kijelentette, hogy öröm számára a MA-HAL a szakmaközi szervezetté alakulása és az egységes érdekképviselet létrejötte. A megosztottságnak nem híve az ügyvezető, mert a magyar halászati ágazat túl kicsi ahhoz, hogy az erőiket szétforgácsolják. Az új szervezet egységet, jó értelemben vett erőt tud felmutatni a közös célok elérése érdekében. Az elmúlt évben már eredmények is születtek, ezek közül külön kiemeli a vízkészletjárulékra vonatkozó jogszabály-módosítást. A szakmaközi szervezetnek persze nem feladata a napi termelési problémák megoldása, de ha évente születik olyan siker, mint a vkj esetében, már megérte az együttműködés. A MA-HAL jó úton halad az újabb eredmények elérése, a közös érdekek képviselete területén.

H. GY.

Új védjegy garantálja a magyar élelmiszerek GMO-mentességét

Új védjegyet vezet be a Földművelésügyi Minisztérium (FM) a géntechnológiai módosításoktól (GMO) mentes magyar élelmiszerek megkülönböztetésére – jelentette be Fazekas Sándor miniszter egy a Földművelésügyi Minisztériumban tartott sajtótájékoztatón.

A tárcavezető kiemelte, hogy a védjegy, amelynek alapmotívuma egy matyó hímzéses minta, az egészséges, jó minőségű, természetes, GMO-mentes élelmiszereket jelöli. A védjegy tulajdonosa az FM, amely a tanúsítással a Nemzeti Élelmiszerlánc-biztonsági Hivatal (Nébih) szervezetét, az Élelmiszerlánc-biztonsági Centrum Nonprofit Kft.-t bízta meg – tette hozzá.

A miniszter hangsúlyozta, hogy a védjegy bevezetésével a tárca Magyarország GMO-mentes mezőgazdasági termelését erősíti. A világon elsőként a magyar alaptörvény mondta ki az ország mezőgazdasági termelés GMO-mentességét, és ehhez a vásárlók tájékoztatása, a fogyasztói tudatosság erősítése kapcsolódik – húzta alá. Rámutatott arra is, hogy Magyarország az Európai Unióban (EU) az élharcosa volt a GMO-mentes mezőgazdasági termelésnek az elmúlt években. – Kezdeményeztük az európai szó-janyilatkozatot, és útjára indult a Szövetség a GMO-mentes Európáért összefogás.



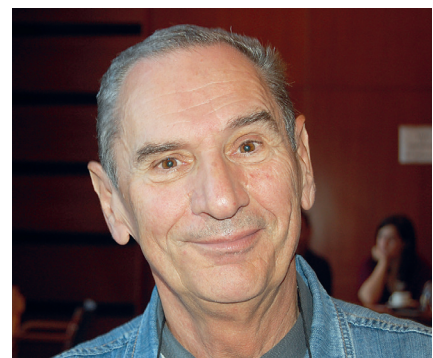
– Emellett Magyarországon folyamatosan ellenőrzik a mezőgazdasági termelést, a vetőmagokat a környezet tisztaságának és az élelmiszerek biztonságának megőrzése érdekében – mondta.

Bognár Lajos élelmiszerlánc-felügyeletért felelős helyettes államtitkár elmondta, hogy a vállalkozások és kistermelők az Élelmiszerlánc-biztonsági Centrum Nonprofit Kft. honlapján kaphatnak információt a tanúsítvány igényléséről. A védjegy megszerzéséhez mellékelni kell a termékek leírását, illetve a felhasznált GMO-mentes alapanyagok nyomomonkövethetőségét lehetővé tévő dokumentumokat. Kiemelte, hogy a GMO-mentes védjegy az első olyan tanúsítvány Magyarországon, amely hiteles, állami garanciát nyújtó termékbiztonságot jelent. Az ellenőrzéseknek köszönhetően az elmúlt két évben nem került forgalomba GMO-val szennyezett vetőmag az országban, és az üzletekbe sem került GMO-val szennyezett vagy nem megfelelően jelölt termék – sorolta. A védjegy elsősorban a magyar vásárlók tájékoztatását szolgálja. (mti)

Kitüntetés

Fazekas Sándor földművelésügyi miniszter a 2018-as Föld napja alkalmából a **Pro Natura Díjat** adományozta dr. Harka Ákosnak, a tiszafüredi Kossuth Lajos Gimnázium nyugalmazott pedagógusának, az őshonos hazai halfauna védelméért, megismeréséért és megismertetéséért végzett öt évtizedes kiemelkedő munkájáért, a Tisza-tó élővilágának megővése érdekében hosszú időn át kifejtett tevékenységéért.

A Föld napja alkalmából különféle eseményeket rendeznek világszerte, melyekkel felhívják a figyelmet a Föld természeti környezetének megővésére. A napot 175 országban tartják meg, Magyarországon 1990 óta rendezik meg. A Föld napja mozgalom egyik jelmondata: „Ki mondta, hogy nem tudod megváltoztatni a világot?” Rácz András, a Földmű-



Harka Ákosnak ez úton is gratulálunk

velésügyi Minisztérium környezetügyért felelős helyettes államtitkára a Föld Napja idei rendezvényén hangsúlyozta: „Cselekvő ünnep ez, melyen földünk védelméért tehetünk”. A magyar nyelv nagyon kifejező, hiszen a Föld egyszerre jelenti a bolygót, ahol élünk, a megélhetés forrásául szolgáló termőföldet, valamint szülőhazánkat.



Elismerik a halfogyasztás jelentőségét a dietetikában is

A Semmelweis Egyetem Dietetikai és Táplálkozástudományi Tanszékén 2018. április 14-én rendezték meg a II. Táplálkozástudományi Szimpózium és Bencsik Klára Konyhatechnológiai Emlékversenyt. A konferencia célja a hal táplálkozás-élettani, gasztronómiai és dietetikai jelentőségének hangsúlyozása volt. Az előadások mellett a hallgatók által készített színvonalas halételek is hozzájárultak a sikeres lebonyolításhoz.



A rendezvény fővédnöki tisztségét Fazekas Sándor földművelésügyi miniszter vállalta. Lengyel Péter főosztályvezető helyettes megnyitója után Vingen-der István oktatási dékánhelyettes köszöntötte a résztvevőket. Ezután Tátrai-Németh Katalin tanszékvezető főiskolai tanár aszszony tartott rövid ismertetőt Bencsik Klára munkásságáról.

A szakmai programban Lengyel Péter, Baska Ferenc, Hoitsy György, Rétfalvi Gábor, Kubányi Jolán, Húgyaddobrai Csaba és Szathmári László tartottak előadásokat a halfogyasztási szokások, az előforduló veszélyforrások, a biztonságos pisztráng-

tenyésztés, az újszerű gasztronómiai megoldások, a hal dietetikai szerepe és a funkcionális élelmiszer előállításának témakörében. Érdekes színpont volt Szathmári László családi kísérletének bemutatása, melyben adott étrendi program alapján a kismama anyatejének omega-3-zsírsavtar-talmát elemezte. A speciális diéta (heti 300-500 g hal elfogyasztása) az anyatejben markáns esszenciá-

liszirsavtartalom-növekedést eredményezett.

Az előadások után Meleg Sándor dietetikus interaktív kerekasztal-beszélgetést folytatott a halfogyasztással szemben kialakult hitek és tévhitek kérdéseiről. A konferencia résztvevői megtekintették a gasztronómiai verseny alkotásait, majd változatos halételeket kínáló büféebéddel zárták a rendezvényt.

MA-HAL ORSZÁGOS HALFŐZŐ VERSENY

IDŐPONT: 2018. SZEPTEMBER 1.
HELYSZÍN: TISZAFÜRED

Szeretettel várunk mindenkit hagyományőrző rendezvényünkre, amit immár 44. alkalommal rendezünk meg.

A verseny fő célja a halételek népszerűsítése. A látogatók megkóstolhatják a versenyzők által készített remekműveket. A halas ételeken kívül kulturális, zenei és gyermekprogramokkal várjuk a kedves érdeklődőket!

TOVÁBBI INFORMÁCIÓ:

WWW.MAGYARHAL.HU

VAGY

[FACEBOOK/MAGYARHAL](https://www.facebook.com/magyarhal)



TISZA-FISH KFT.

A RENDEZVÉNY A FÖLDMŰVELÉSÜGYI MINISZTERIUM TÁMOGATÁSÁVAL VALÓSUL MEG.