

# Halászati Lapok

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

A Magyar Mezőgazdaság melléklete

XXI. évfolyam  
2020. június

## Intervenció példás együttműködésben

*Sikeresen befejeződött az állami tulajdonú horgászvizeken a Magyar Akvakultúra és Halászati Szakmaközi Szervezet (MA-HAL) által kezdeményezett, rendkívüli országos haltelepítés. A Magyar Országos Horgász Szövetség (MOHOSZ) által koordinált intervenció haltelepítés a magyar halgazdálkodás történetének legnagyobb logisztikai feladata volt, amelynek eredményeként 18 nap alatt 1177 tonna pontyot helyeztek ki összesen 324 horgászvízbe. A felvásárlás támogatására bruttó 800 millió forintot fordítottak, amit az agrártárca biztosított. Németh Istvánnal, a MA-HAL elnökével értékeltük az intervenció magyar halászatra gyakorolt hatásait.*

A koronavírus nagyon próbára tette a magyar gazdaságot, és azon belül a halászati ágazatot is. Erre a járványra és ilyen veszélyhelyzetre nem lehetett felkészülni. Olyan hirtelen történt minden, hogy menet közben kellett kitárlni és megtenni az ahhoz szükséges mentő lépéseket, hogy az ágazat talpon maradjon.

Ezzel együtt még nem lehet tudni, hogy milyen károk keletkeztek az ágazatban, és hogy kinek hogyan sikerült túlélnie ezt a nehéz időszakot. Tény, hogy a MA-HAL a kezdetektől megtette a jog- és hatásköre által lehetővé tett lépéseket tagjainak megmentése érdekében.

E lépések egyike az intervenció felvásárlás volt, ami 18 nap alatt lezajlott, és ezalatt csaknem 1200 tonna piaci méretű ponty kihelyezését sikerült megoldani, több mint 800 millió forint értékben.

Az, hogy ez eredményes lehetett, hogy az intervenció felvásárlás megtörténhetett, annak is köszönhető, hogy a MA-HAL vezetése gyorsan felismerte a helyzetet, kezdte értékelését Németh István. Ahogy a járványügyi helyzet megkívánta, a kormány megszorító intézkedéseket vezetett be, aminek következtében a halas piacok (HORECA-szektor, közétkeztetés, feldolgozás, export, belpiac) is bezártak. A haltermelők tavaly jó termelési eredményeket értek el, csakhogy e korlátozások

következtében tavaszi készleteik bennragadtak. A MA-HAL gyorsan felmérte a tagság készletállományát, és azt tapasztalták, hogy csaknem 1500 tonna piaci hal rekedt a tógazdaságokban. A felmérés eredményeit látva érzékelték, hogy nagy baj lesz, ha a háromnyaras pontyok a tavakban maradnak, mivel a említett piaci szereplők alig a tizedét rendelték halból és haltermékekből a korábbiak. Lépés-kényszer alakult ki a tekintetben, hogy a termelőknek ezt a nagy mennyiségű halat ne kelljen visszahelyeznie a már kétnyaras ponttyal és ivadékokkal feltöltött tavakba. A gondokat tetézte az időjárás melege, ami még sürgetőbbé tette a ponty piaci elhelyezését. Az intervenció felvásárlás ötletével megkeresték az Agrárminisztériumot és a Nemzeti Agrár-gazdasági Kamarát, azzal, hogy a felvásárlásnak az a több mint 630 ezer horgász legyen a kedvezményezettje, akik állami természetes vizeken hódolnak hobbi-juknak.

A MA-HAL vezetői a MOHOSZ-székházban ültek le tárgyalni a horgászvezetőkkel, akik jó ötletnek tartották az intervenció felvásárlást, és azonnal felkarolták a MA-HAL kezdeményezését, így egyesített lobbierővel fordulhattak Nagy István agrárminiszterhez. Fontos hangsúlyozni, hogy a MA-HAL vezetése gyorsan felismerte a helyzet súlyosságát, és azt is,

hogy a kormány és az Agrárminisztérium pozitívan fogadta az ötletet.

Miután a kormány zöld utat adott, és elkülönített 800 millió forintot az intervenció felvásárlásra, az érintett tógazdaságoknak sikerült 18 nap alatt kihelyezni a piaci halakat. Ez a lépés egyúttal mintegy 1500 munkahelyet mentett meg a halászatban.



**Németh István: a MA-HAL a kezdetektől megtette a jog- és hatásköre által lehetővé tett lépéseket tagjainak megmentése érdekében**

Annak ellenére, hogy még a felvásárlással együtt is elmaradt az ágazat első negyedéves árbevétele a tavalyitól, de legalább a megtermelt és kiteleltetett, komoly költséggel előállított terméket sikerült hasznosítani az állami felvásárlással, és 630 ezer horgász egyetemleges szorakozását, pihenését sikerült gazdagabbá tenni. A kihelyezéssel a nemzeti vagyon is gyarapodott, hiszen a hal mindaddig az állam tulajdona, amíg ki nem fogják. Az intervenció keretében 650 forint plusz 5 százalékos áfát szabtak meg 1 kilo-

▶ gramm ponty áráként, amit 200 kilométeres sugarú körben kellett kiszállítani. Ez az ár a fuvar költséget is tartalmazta. A 200 kilométer feletti kiszállítás plusz költségét a MOHOSZ fizeti.

Az elnök kijelentette, hogy a MOHOSZ rendkívül alaposan és jól megszervezte a logisztikát, ami azért is sikerülhetett ennyire precízen, mert a MOHOSZ minden érintettel egyeztetette mind a 324 helyszínt a kiszállítást. A kisebb haltermelők a hozzájuk legközelebb eső horgászvizekbe szállíthattak, míg a nagyobb mennyiséget vállalók – Tógazda Zrt., Szegedfish Kft., Aranyponty Zrt. stb. – távolabbi helyszíneket is kiszolgáltak.

Németh István ez úton is köszönetet mondott Szűcs Lajosnak, a MOHOSZ elnökének, Déder Istvánnak, a MOHOSZ-OHSZK főigazgatójának azért, hogy az apparátus hatékonyan, gyorsan, az ellenőrzést is megszervezve lebonyolította az intervenciót, és hogy a gyorsaság nem ment a minőség rovására. Egyrészt grammra egyeztetett a kiszállított hal mennyisége, másrészt nem volt egyetlen elhullás sem, vagyis halegészségügyi problémákkal sem kellett szembesülni.

További pozitívum, hogy az intervenció mennyiség többlettelepítésként érhető, vagyis nem az éves telepítési terv keretének terhére történt. Ennek megfelelően már érkeznek a pozitív visszajelzések a horgászoktól is. Például a Dunában már olyan helyeken is 2-3 kilogrammos pontyokat fognak, ahol ilyen méretű halat eddig nem sikerült a horogra akasztani. A 800 millió forint nem kidobott pénz a kormány részéről, mert nemcsak a haltermelőknek jelentett nagy segítséget, hanem a több mint 630 ezer horgásznak biztosít eredményesebb kikapcsolódást.

Az intervencióban példás volt az együttműködés, ami a jövőt is meghatározza, hiszen új alapokra helyezte a MA-HAL és a MOHOSZ stratégiai együttműködését.

Az akciónak köszönhetően a ponty tavaszi piaci ára is a helyére került. Az elnök kijelentette, hogy miután az 1200 tonnás felesleg már nem terheli a piacot, helyreállt a kereslet és a kínálat egyensúlya. A felvásárlás előtti nyomott árak reális szintre emelkedtek, sőt, a piaci visszajelzések szerint egész Közép-Európában hatott a magyar intervenció felvásárlás. Romániába, Horvátországba, Szlovéniába, Ausztriába ismét lehet exportálni, mégpedig olyan áron, mint a koronavírus megjelenése előtti években. Ezáltal is fontos mentőövet a magyar haltermelőknek a kormány lépése, mondta az elnök.

A termelésnek – miként a show-nak – folytatódnia kell. A haltermelés nem áll-

hat le, hiszen 3 éves ciklusban lehet pontyot előállítani. Ha a termelés megszakadna, és ha akár csak 1 évben nem volna szaporítás, ivadékkihelyezés, akkor a harmadik évben nem volna elegendő piaci ponty az országban, és importból kellene kielégíteni a belpiac igényeit. Ezt a hazai halászati ágazat szereplői nem néznék jó szemmel, hiszen már ma is küszködik az ágazat az olcsó importhallal.

Ha nem került volna sor az intervencióra, akkor a haltermelőknek komoly veszteségeket kellett volna elszenvedniük, hiszen a halat etetni kell. Viszont ha a hal túlnő a piac által optimálisnak tartott méretre, akkor ősszel keletkeztek volna újabb eladási nehézségek. Az európai és a magyar piacon a 1,5-2 kilogrammos pontyot kedvelik, 5 kilogrammosokra jóval kisebb az igény. Az 1200 tonna hal kihelezésével a termelő tavak felszabadultak, így a termelés láncolatát nem kellett megszakítani.

Az elnök külön szólt arról, hogy az intervencióban a MOHOSZ speciális jogállású tagjai és minősített beszállítói vettek részt, de olyan is volt köztük, aki nem tagja a szakmaközi szervezetnek. A MOHOSZ minősített beszállítóit szintén felkérték a részvételre, ám közülük sem mindenki MA-HAL-tag. Aki nem szerepel egyik körben sem, az nem vehetett részt az akcióban. Az elnök hangsúlyozta, hogy a 27 termelő cég 90 százaléka tagja a szakmaközi szervezetnek is. Akik viszont kimaradtak, azok kistermelők, akik egyik érdekképviselőhöz sem csatlakoztak. De nekik is könnyebbé szolgált az intervenció, mert a piacon kialakult helyzetben ők is könnyebben és jobb áron értékesíthetik a halukat.

A pontyon kívül, a többi halfajnál nem voltak értékesítési gondok, mert a süllőt, a csukát, a harcsát már a karácsonyi időszakban eladták. Tavaszra csak a ponty értékesítési problémája maradt, a busa és az amur is elfogyott a járvány kitörése előtt. Az elnök ez úttal is megerősítette, hogy a halpiac élénkül, mind idehaza, mind a nemzetközi fronton. Nagy lépést jelentett, hogy Romániában is enyhítettek a szigorításokon, mert Romániában kedvelik a magyar pontyot: kétszer annyit fogyasztanak belőle, mint mi, magyarok, és kétszer többen is vannak, ami a hazai igény négyszeresét jelenti.

Az export élénkülése mellett a belföldi és a helyi piacok is éledeznek lassan. A szakmaközi szervezet rendszeresen felhívja tagsága figyelmét a helyi piacok fontosságára, arra, hogy érdemes akár mozgó halárusítással ellátni a helyi lakosságot a helyben termelt hallal. Ennek azonban a feldolgozottság alacsony foka az egyik

gátja. A haltermékeknek olyan magas fokon feldolgozott hústermékekkel kell versenyeznie, mint a baromfi, a sertés, a marha. Ebben a versenyben csak a feldolgozott haltermékek állják meg a helyüket. A konténerben berendezett mobil halfeldolgozóknak van létjogosultsága, és a következő támogatási ciklusban minden biztonnal uniós támogatás is elérhető lesz a megvalósításukhoz.

A veszélyhelyzetben a kormány a vízkészletjárulékk-fizetést is felfüggesztette, ami a halgazdaságokat is érinti. Az elnök emlékeztetett rá, hogy a MA-HAL 2 éve érte el, hogy csak 2 méteresnél nagyobb vízszint fölött kelljen megfizetni a hektáronként 1500 forintos vízkészlet-járulékot. Szerencsére ez csak kevés gazdaságot érint.

Ennek ellenére egyértelműen kijelenthető, hogy az ágazat termelési háttere nem szenvedett csorbát, rendben van, vagyis 3 év múlva is lesz elegendő hazai termelésű hal a magyar piacra.

Németh István az intenzív ágazatról szólva elmondta, hogy abban nagyobb problémák vannak, mint a tógazdaságokban. A MA-HAL az ő érdekében is több levelet írt az Agrárminisztériumnak, amelyben az intenzív termelők megsegítését kérték. Ez ügyben is pozitív eredmény született, hiszen május 1-én Nagy István agrárminiszter bejelentette, hogy a kormány 25 milliárd forinttal segíti a mezőgazdasági és élelmiszeripari vállalkozásokat a koronavírus okozta gazdasági nehézségek leküzdésében. A MA-HAL azt szorgalmazta – a Nemzeti Agrárgazdasági Kamarával közösen –, hogy ebből a keretből a nehéz helyzetben lévő intenzív és tógazdasági haltermelők és a halfeldolgozók is támogatáshoz juthassanak. A kormánydöntés megszületett, és az intenzív haltermelők munkabér-támogatást igényelhetnek. Az intenzív termelők ugyanis nem részesültek az intervenció felvásárlás előnyeiből.

Az elnök végül arról is beszámolt, hogy a koronavírus mellett egy másik természeti csapás is sújtja a haltermelőket. Óriási az aszály, a Dunántúl nagy részén nem sikerült üzemi vízszintre feltölteni a tavakat, jelenleg 65-70 százalékos vízszinttel dolgoznak az ottani tógazdaságok. Ez ősze termelékiesést okoz. Az alföldi tavaknál jobb a helyzet, mert ott szivattyúkkal megoldják a vízpótlást.

Víz nélkül nem lehet halat termelni. Úgy tűnik, hogy a klímaváltozás hatással a halászati ágazat sem tudja kivédeni. A vízhiány egyelőre elsősorban a tógazdaságokat érinti, az intenzív telepeket kevésbé.

H. GY.

# Stabil a gazdálkodás Szarvason

*A magyar halászati ágazat szereplői mindig is küzdöttek vírusokkal, halbetegségekkel, és a mai napig mindent megtesznek a betegségek ellen, né tán járványok kitörésének megelőzéséért. A Covid-19 néven elhíresült vírus azonban új helyzetet teremtett, jelentősen megváltoztatta a világ és Magyarország gazdasági szereplőinek életét. A magyar halászati ágazatban a veszélyhelyzet kétfelé osztotta a gazdaságokat, mivel a tógazdaságokban és az intenzív rendszerekben más-más problémák jelentkeztek. Radics Ferencel, a Szarvas-Fish Kft. ügyvezetőjével beszélgettünk a helyzetről.*

A Szarvas-Fish Kft. közismerten a legnagyobb hazai afrikai harcsa-termelő vállalat, ahol a termelés mellett a feldolgozás és a kereskedelem is magas színvonalú. A koronavírus miatti veszélyhelyzet a szarvasi cégnél is váratlan következményekkel járt, mert – ahogy az ügyvezető is fogalmazott – erre nem lehetett felkészülni. Az elmúlt három hónapban igen nehéz gazdasági-piaci helyzet alakult ki a kft.-nél, annak ellenére, hogy még március közepén meghozták a szükséges intézkedéseket.

A legnagyobb problémát az okozta, hogy a korlátozások bevezetésével a Szarvas-Fish Kft. piaci nagymértékben redukálódtak. A cég termékeinek meghatározó felvevője a HORECA-szektor és a közétkeztetés, amelyek a veszélyhelyzet kihirdetésére bezártak, megrendeléseik elmaradtak. A korlátozások miatt a szupermarketekben is jelentősen csökkent a friss haltermékek kereslete, a fogyasztók az alapvető élelmiszerekre – tészta, liszt, cukorra stb. – koncentráltak. Két nehéz hónap után mára némi növekedés tapasztalható a piacon.

A veszélyhelyzet kihirdetése a termelést is megváltoztatta. Az intenzív üzemekben csökkentették a halnak adott takarmány mennyiségét, azonban a végtelenségig nem lehet csökkenteni.

A termelés visszafogása mellett, a halkészlet csökkentése érdekében a már piaci méretű afrikai harcsát kénytelenek voltak feldolgozni, és gyorsfagyasztott filé termékként hűtőházban bértárolni. Nem kis mennyiségről van szó, hiszen a 70 tonna csomagolt termék csaknem 200 tonna élő hal feldolgozásából származik.

A termelést folytatni kell, szögezte le az ügyvezető. Bízunk benne, hogy az élet visszatér a normális kerékvágásba, és hogy ezzel a piacuk is rendeződik. A karácsonyi időszakra a betárolt készlet apadására számíthatnak. Az ügyvezető szerint legalább fél-egy évvel előre kell gondolkodni.

A tógazdaságokban sem könnyű a helyzet, de ott az nagyobb élőhely miatt több a

lehetőség a túltermelés kezelésére. A hűtőházban elhelyezett termékek 12 hónapig őrzik meg a minőségüket, vagyis fél éven belül a piacra kell juttatni őket. A termelés jelenleg is visszafogott.



FOTÓ: HAJTUN GYÖRGY

**Radics Ferenc: a legnagyobb problémát az okozta, hogy a korlátozások bevezetésével a Szarvas-Fish Kft. piaci is nagymértékben redukálódtak**

A kisebb hozamnak és a bevételek jelentős csökkenésének „köszönhetően” az általános költségek nőnek. Ennek ellenére a Szarvas-Fish Kft. továbbra is teljes létszámmal dolgozik, elbocsátás nem történt, és szeretnék megtartani a munkatársakat. Mindez persze attól is függ, hogy meddig tart a járvány és a veszélyhelyzet, és hogy mikor rendeződik az élelmiszerpiac. Erre még nincs biztos válasz, ezért nagyon nehéz tervezni. Az ügyvezető hangsúlyozta, hogy a cég stabil lábakon áll, de hónapokig, pláne évekig azért nem tudnak kirtani.

A MA-HAL már kezdeményezte az Agrárminisztériumnál, hogy a halászati ágazat is részesüljön a munkahelymegtartó bértámogatásból és tárolási támogatásból. Utóbbi igazán nagy segítség volna az intenzív haltermelőknek. A munkabér- és a tárolási támogatás jelentősen megkönnyí-

tené a cég helyzetét, ugyanakkor az ügyvezető azt is felvetette, hogy az intenzív rendszerekben előállított halakra is el tudna képzelni állami intervenciók felvásárlást, miként a ponty esetében történt. Az állami intervenciók felvásárlás egyébként jól bevált intézkedés a mezőgazdasági piacok stabilizálásának, és hogy elejét vegyék a piaci válságoknak (piaci intervenciók intézkedések), hogy fellendítsék a keresletet, és hogy segítsenek a mezőgazdasági ágazatoknak a piaci változásokhoz való alkalmazkodásban. Rendkívüli intézkedésekre akkor kerül sor, ha válság fenyeget vagy tör ki, és határozott válaszlépésre van szükség a hirtelen áresés megakadályozásához, illetve az éresés következményeinek mérsékléséhez. A rendkívüli beavatkozások lehetővé teszik, hogy a kormány gyorsan reagáljon és arányos intézkedéseket hozzon, ha súlyosan megbomlana a piaci egyensúly, ha közegészségügyi, illetve állat- vagy növény-egészségügyi kockázatok miatt megcsappannak a fogyasztók bizalma adott termékek iránt, illetve más konkrét problémák felmerülésekor.

A Szarvas-Fish Kft. a halas cégek közül elsőként épített ki mozgó halboltláncolatot. A cég Békés és Hajdú-Bihar megyei településeinek környékén fekvő településeken minden helyen ugyanabban az időpontban jelennek meg mozgó boltjaik, hogy a lakosok helyben vásárolhassanak a friss afrikaiharcsa-termékeket.

Azonban a járvány kitörésével ez a piac is szinte megszűnt, a kijárási korlátozások bevezetése és egyes piacok bezárásának következtében. A korlátozások enyhítésével lassan rendeződik a helyzet. Az ügyvezető hangsúlyozta, hogy ez az árusítási forma náluk nem a válságkezelés eleme, hanem szerves része a cég értékesítési stratégiájának. Hosszú távon gondolkodva építették ki a helyi piacokat, mégpedig azokon a településeken, ahol nem volt vagy nagyon alacsony szintű volt a halellátás.

A rendszeres megjelenéssel szép eredményeket lehet elérni. A cég összes termelésének mintegy 10 százalékát ma már a mozgó boltokon keresztül értékesítik. Más halfajoknál is jól működne a mobilbolt, ám ehhez az élő hal mellett legalább elsődlegesen feldolgozott termékekre, azaz tisztított halra volna szükség. No meg nagy türelemre, kitartásra és sok pénz befektetésére, mert egyik napról a másikra ez sem hoz eredmény. A válsághelyzetben kiderült, hogy az internetes vásárlásnak is van létjogosultsága. A cég online áruházat

► is működött, ahol azt tapasztalták, hogy van kereslet konyhakész haltermékek rendelésére.

A válság 3 évet tesz tönkre. Ha elhúzódik, a tavalyi, az idei és a jövő évet is jelentősen befolyásolja, jelentette ki *Radics Ferenc*. Jelenleg szinte mindegyik vállalkozás a pénzügyi tartalékait éli fel. Nagy problémát jelent az is, hogy a haltermelőknek nincs rálátása a kereskedelmi ágazat halimportjára. Az ügyvezető szerint a hazai halfogyasztásban csupán 30-35 százalékot tesz ki a hazai termelésű hal. Az afrikai harcra esetében problémát okoz a jelentős mennyiségben importált fagyasztott afrikai harcra, ami a hazai piacokon nyomott áron jelenik meg. A vietnámi termékekkel nagyon nehéz versenyezni, mert ott jóval kisebb költségráfordítással tudják előállítani a terméket, mint a szigorú uniós előírásoknak megfelelő hazai intenzív rendszerekben.

A piac visszarendeződése hosszú időbe telik. A cég jelentős beszállít egyes áruházláncoknak, éttermeknek, és nem utolsósorban a közétkeztetésnek is, viszont ezeken a piacokon komoly konkurenciát jelentenek a vietnámi termékek, mondta el az ügyvezető.

Tevékenységük folytatásához – akár csak a piac építéséhez – optimizmusra is szükség van. A jövő még nehezebben kiismerhetővé vált, így a tervezés lehetőségei igencsak beszűkültek. Az ügyvezető ennek ellenére derűlátó: a termelést folytatják, a halakat szaporítják, és bíznak a talpon maradásban is.

**H. GY.**

### Ötszázmillió forinttal segíti az Agrárminisztérium a bajba jutott haltermelőket és -feldolgozókat

Az Agrárminisztérium a Gazdaságvédelmi Alap keretében rendelkezésre álló 25 milliárd forint többletforrásból több támogatási konstrukciót is meghirdetett a mezőgazdasági termelők, termelői szervezetek és élelmiszeripari vállalkozások megsegítésére, a koronavírus-járvány gazdasági hatásainak kezelésére. A MA-HAL kezdeményezésére az akvakultúra-ágazatban foglalkoztatáshoz kötve lehet támogatásra pályázni, a felhívás keretösszege 500 millió forint lesz. A támogatás igénylését lehetővé tevő rendelet várhatóan június elején jelenik meg a Magyar Közlönyben. Az akvakultúra-ágazat számára a tervek szerint június legvégétől két hétig tart a kérelembenyújtási szakasz, tehát a támogatási program elektronikus felülete is ekkor válik elérhetővé.

## Új alapokon az ágazati együttműködés

*Történelmi jelentőségűnek nevezhető, amit április-májusban 18 nap alatt végrehajtottak a magyar halászok és horgászok. A Magyar Akvakultúra és Halászati Szakmaközi Szervezet (MA-HAL) kezdeményezésére a kormány 800 millió forintos keretösszegű intervenciós felvásárlást hagyott jóvá, amit a Magyar Országos Horgász Szövetség (MOHOSZ) Országos Horgászszervezeti Szolgáltató Központja (OHSZK) szervezett meg és bonyolított le. A tranzakcióban közel 1200 tonna háromnyaras pontyot telepítettek hazai horgászvizekbe. Déder Istvánnal, az OHSZK főigazgatójával beszélgettünk.*

• **Főigazgató úr, beszéljünk a részletekről! Hogyan fogadták a MA-HAL ötletét, és hogyan fogtak neki a feladat végrehajtásának?**

– Kezdetben még nem tudtuk pontosan, hogy milyen nagyságrendű és miféle többszintű szervezést igénylő feladatot vállaltunk. Bár nem a tudatlanok bátorságával, de legalább azzal a biztos hittel vágunk bele, hogy van egy jól működő csapatunk, amiben adottak azok a képességek és kompetenciák, amelyek a projektszerű működéshez szükségesek. Tény, hogy ilyen szintű feladatot korábban még senki nem végzett, így egy járatlan utat kellett villámgyorsan járhatóvá tennünk. A MA-HAL részéről nagyon jó meglátás volt, hogy a külföldi és a belföldi piacok bezárultával a termelő tavakban ragadt halkészleteket természetes vizekbe volna a legjobb kihelyezni, mert akkor nem szakad meg a termelési lánc, és nem keletkezik piaci rés a következő időszakra. Ha pedig már állami támogatásból helyezük ki a halakat, akkor ezt a legnagyobb halgazdálkodási szegmensben, állami tulajdonú vizekbe kell, lehet és érdemes megtenni. Ahogy mondanunk szokás, ezzel win-win helyzet alakult ki, mivel a haltermelő munkahelyeket őrizhettek meg és biztosították vele a jövőjüket, másrészt a Covid-19 miatt a vártnál jóval dinamikusabban növekvő horgászpiacra soha nem látott mennyiségben kerülhetett piaci méretű hal. Szóval olyan egyszeri minőségben és nagyságrendben valószínűleg meg haltelepítést, aminek az eredménye azonnal tárgyasulhatott előbb horgász-, az esetek jelentős részében pedig később, kapcsolt gasztronómiai élményként.

• **Hogyan választották ki a beszállítókat?**

– Két táborból merítettünk. Az egyik tábor a speciális jogállású MOHOSZ-tag termelőkből állt, akik zömmel a MA-HAL



*Déder István: a MOHOSZ egyedi szervezeti megújuláson ment keresztül, aminek a helyességét az is igazolja, hogy – és illyet még nem láthattunk Magyarországon – az Európai Bizottság elismerte a MOHOSZ közjogi státuszát*

szervezetében is tagok. A másik tábor az egy évvel ezelőtt indított horgászszövetségi programban szereplő egyéb haltermelőkből állt, akik már elnyerték a MOHOSZ minősített beszállítói címet. Minősített beszállító az lehet, aki nem speciális jogállású tag, ugyanakkor vállalja, hogy pénzügyi, hálélelmezési szempontból teljes transzparenciát tud felmutatni a horgászvizek telepítését illetően. Ezeket a termelőket folyamatosan ellenőrizzük, s ők például a halpusztulásért is szerződésben rögzített felelősséget vállalnak. A MA-HAL ekkorra már felmérte a beragadt halkészletet, s láthatóvá vált, hogy az intervenciós keretet a két tábor szereplői biztosítani tudják, így maga a mennyiség is egyben adottá vált. Hozzáteszem, hogy minőségi, mennyiségi szempontból a haltermelők is becsületesen helytálltak, s a velük való együttműködésből a jövőre mutatóan nagyon sok tapasztalat keletkezett. A másik feladatot a fogadó horgászvizek felmérése jelentette. Jelenleg 5 hektárosnál nagyobb vizeket je-

lőtünk ki, ami logisztikai szempontból is célszerű volt. A Balaton külön történet: ott a korábbi tógazdaságok visszavételével például értékű, teljesen zárt láncú termelés folyik. Ezért úgy döntöttünk, hogy saját közfeladat-ellátási forrásainkból, külön támogatjuk a balatoni telepítést 2020 őszén és 2021 tavaszán így lesznek a balatoni horgászok az intervenció haszonélvezői. A Tiszató telepítését viszont itt és most oldottuk meg, közel 100 tonna hal telepítésével. Ebből a korosztályból a kihelyezési tervekhez képest több év halmennyiségét juttattuk erre a szintén kiemelt horgászturisztikai területre. A többi jelentősebb állami tulajdonú horgászvíz jellemzően MOHOSZ alhaszonbérletében van, itt még egyszerűbb volt a képlet. Ezt követően újabb feladatot jelentett a halmennyiség elosztása a különböző víztípusok között. Ezen túl azokon a víztesteken, ahol versenyeket rendeznek, ott sportági szakszövetségi javaslatra nagyobb mennyiséget telepítettünk. Az elkészült tervek az érintettekkel megvitattuk, és végül a területi horgászszövetségek korrekciós javaslatait beépítve kezdtük meg a tényleges telepítést. Büszkén mondhatom, hogy az előzetes terv több mint 98 százaléka fizikailag is megvalósult.

• **De a logisztika sem volt egyszerű...**

– Hát nem. A logisztikai feladatok elvégzésébe a tógazdaságok, majd a velünk szerződött halkereskedők szállító járműveit vontuk be. Tervezéskor 80-85 szállító járművel számolhattunk és 200 kilométeres hatókörben határt húztunk meg egy-egy beszállítónál. Az OHSZK és a területi szervek horgászvezetők 28 fős összevont, alkalmi ellenőri csapata mindenütt felmérte a halállomány aktuális egészségügyi, minőségi állapotát, és jelen voltak minden felrakodási mérésnél, kísérőként minden szállításkor, minden telepítésnél. Én nagyon nagyra értékelem, és ezúton is köszönöm a munkatársak kitartását. Volt, hogy hajnali fél 4-kor már úton voltak, és volt olyan hosszú útvonalú telepítés, amely csak éjfél után ért véget. Így viszont valóban az a mennyiségű és minőségű hal került a vizekbe, amit elterveztünk, és amire az Agrárminisztériummal leszerződöttünk. Végül egész pontosan 1177 tonna háromnyaras pontyot helyeztünk ki. Ez a munka naponta átlagosan 650 mázsa haltelepítést jelentett az összesen érintett 324 horgászvízet illetően.

• **Az intervenció rávilágított arra, hogy a MA-HAL és a MOHOSZ stratégiai együttműködése egy ilyen kiemelt helyzetben is megvalósítható, és a halászság és a horgász valóban egy táborba tartozik. S itt az együttműködés a lényeg, hiszen egységben az erő.**

– Azt mondom mindenkinek, hogy felejtjük el már végre a múltat, mert teljesen új utakon járunk. Maga a MOHOSZ egyedi szervezeti megújuláson ment keresztül, amit azzal is igazolhatok, hogy – s ilyet még nem igazán láthattunk Magyarországon sem – az Európai Bizottság elismerte a MOHOSZ közjogi státuszát. Ezzel egy hároméves folyamatot zártunk le, s mindez a jövőbeni együttműködésnek is új távlatokat nyitja meg, például a MAHOP új ciklusát érintően. Az ma már nem kérdés, hogy egymásra talál a két ágazat. Azok a tapasztalatok, amelyeket az intervenció során szereztünk, rávilágítanak arra, hogy a magyar ponty kiterjedése a külföldi és a hazai áruházlánci piacoknak igen nagy, s mindez ékesszólóan újra megmutatta, hogy közösen kell stratégiát váltanunk. Azt látom megoldásnak, hogy ösztönözni fogatososan már nem arra kell fókuszálnunk, hogy a horgászegyesületek nálunk telepítésre pályázzanak, és majd „valahonnan” szerezzek „valamilyen” halat, hanem maga az OHSZK közt közepértávú termelési kontingens megállapodásokat, mégpedig halfajokra és korosztályokra lebontva, amire a termelő minőségi- és árgaranciát vállal. Az OHSZK aztán majd belső pályázati alapon, közfeladat-ellátási forrásaiból ugyanígy ártámogatott módon, de a jövőben egyre inkább teljesítményarányosan tovább osztja a halgazdálkodó egyesületeknek a megtermelt halat. Ez az új koncepció, amihez a haltermelőknek, és a horgászszervezeteknek is alkalmazkodniuk kell. A MOHOSZ ugyanis mindkettőt csapatnak biztos piacot kínál ezzel! Öröm számomra, hogy ezt a paradigmaváltást a MA-HAL is támogatja.

• **Úgy látszik, hogy a jövő is kirajzolódott a két szervezet együttműködésében. Szó se róla, a magyar horgásztársadalom – amelynek már több mint 630 ezer tagja van – a legnagyobb vevője az extenzív hazai haltermelőknél, éppen ezért fontos, hogy szimbiózis jöjjön létre a termelés és a telepítés között, mivel a magyar horgászvízekbe – szintén MOHOSZ határozat alapján – már évek óta csak magyar termelésű hal kerülhet.**

– Amikor arról beszélünk, hogy egy ilyen telepítés win-win helyzetet teremt, akkor arról is szó van, hogy a hazai halfogyasztás növelése mindkét szervezetnek alapvetően fontos. És fontos az is, hogy a horgászok rekreációs tevékenysége is tovább gazdagodjon. Megtapasztaltuk, hogy rohamosan, hétről hétre nőtt a MOHOSZ taglétszáma, hiszen az elmúlt hónapokban új horgászokként átlagosan 5 ezren regisztráltak hetente. A bezártság miatt felértékelődött a szabadidős tevékenység, a természet kínálta szabadság. A Covid-19 sajnálatos, senki által nem várt esemény, de nekünk a komoly nehézségek leküzdése után végül pozitívumokat is hozott, hiszen pont ez a rendkívüli helyzet hívta életre az intervenció felvásárlást, amelynek nagyságrendje is egyedi. S ez tette még jobban szorossá a két szervezet együttműködését.

– A természet ereje, egyben a természeti élet egyéni és kollektív sérülékenysége egyfajta alázatra kell, hogy tanítson minket, nézzük csak meg a járvány tanulságait. Tisztelni, szeretni kell a környezetünket, életet adó vizeinket, s mi, a lehetőségeink szerint erre okítjuk, tanítjuk a teljes horgásztársadalmat is. Maga a természet a legnagyobb kincsünk, amit érdemes óvnunk, és ezt mindenkinek újra fel kell, fel kellene – elsősorban önmagában – fedeznie.

• **A környezettudatos gondolkodás kialakításában jelentős szerep jut a horgászatnak...**

– A természet ereje, egyben a természeti élet egyéni és kollektív sérülékenysége egyfajta alázatra kell, hogy tanítson minket, nézzük csak meg a járvány tanulságait. Tisztelni, szeretni kell a környezetünket, életet adó vizeinket, s mi, a lehetőségeink szerint erre okítjuk, tanítjuk a teljes horgásztársadalmat is. Maga a természet a legnagyobb kincsünk, amit érdemes óvnunk, és ezt mindenkinek újra fel kell, fel kellene – elsősorban önmagában – fedeznie.

• **Hogyan összegezzük a tapasztalatokat?**

– A rendkívüli helyzetben rendkívüli eszközöket kell alkalmazni, s ehhez szerencsére a kormányzat a kezdetektől kiváló partner volt. Az Agrárminisztérium, a Pénzügyminisztérium, a NÉBIH és az Agrárkamara segítségével, rekordgyorsasággal előkészítve az ágazat történetének legnagyobb logisztikai vállalkozását hajtottuk végre, mégpedig sikeresen. Ezen túl az OHSZK mint újonnan alakult közfeladat-ellátó szervezet működésének szakítópróbája is megtörtént, továbbá a már említett, új típusú ágazati együttműködést a gyakorlatban is megalapoztuk, a bajban végképp összekovacsolódtunk az ágazat. Szerintem azok a hiányzó szakmai és nem mellesleg emberi kapcsolatok is kiépültek, amelyek tényleg szükségesek a közös paradigmaváltáshoz, és így indítsunk új típusú, komplex együttműködést. Az út már nem járhatatlan. Lehet gyorsítani!

– **HAJTUN GYÖRGY**



A horgászok rekreációs lehetőségei is bővültek

sággal előkészítve az ágazat történetének legnagyobb logisztikai vállalkozását hajtottuk végre, mégpedig sikeresen. Ezen túl az OHSZK mint újonnan alakult közfeladat-ellátó szervezet működésének szakítópróbája is megtörtént, továbbá a már említett, új típusú ágazati együttműködést a gyakorlatban is megalapoztuk, a bajban végképp összekovacsolódtunk az ágazat. Szerintem azok a hiányzó szakmai és nem mellesleg emberi kapcsolatok is kiépültek, amelyek tényleg szükségesek a közös paradigmaváltáshoz, és így indítsunk új típusú, komplex együttműködést. Az út már nem járhatatlan. Lehet gyorsítani!

# Jól szervezett és tisztességes volt az intervenció

*A Szegedfish Mezőgazdasági Termelő és Szolgáltató Kft.-nek a tógazdasági haltermelés a fő tevékenysége. A Szegedtől északkeletre fekvő szikes legelőn 1930-ban kezdődött meg a tógazdaság építése Hatolykai Pap István tervei alapján. Az elmúlt évtizedek fejlesztéseinek eredményeként a gazdaság 2100 hektáros halastórendszerre vált. Különleges földrajzi adottságainak (mikroklíma, talaj, vízellátás stb.), valamint az itt dolgozó mérnökök kutatómunkájának köszönhetően az itteni tavakban előállított halak kiváló tulajdonságokkal rendelkeznek. Sztanó Jánossal, a cég ügyvezető igazgatójával a koronavírus okozta veszélyhelyzet kezeléséről beszélgettünk.*

## • Igazgató úr, bizonyára Önöket is váratlanul érte a Covid-19-vírus megjelenése...

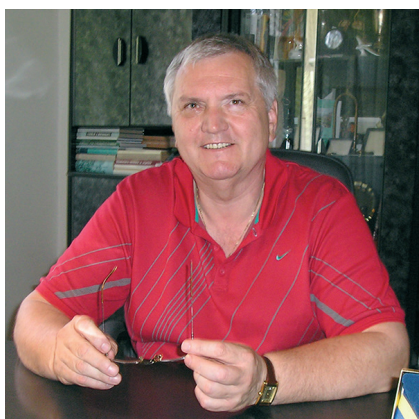
– Nagyon rosszul érintett minket a járvány, mert évek óta december-január-februárban adjuk el a halunkat, és termelésünk 30 százalékát exportáljuk, és ennek döntő részére az első negyedévben kerül sor. Jelentős mennyiségű halat szállítunk a lengyeleknek, a románoknak és a szerbeknek. Azonban a járvány megjelenésével a több éve jól működő üzlet megghiúsult, mivel a szállítások tulajdonképpen leálltak. Így a telelőinkben maradtak a halak. De belföldön is voltak problémák, hiszen az összes dél-alföldi vendéglátóhelyet, köztük a halászcárdákat mi szolgáljuk ki hallal. Mivel nekik is be kellett zárniuk, ők sem rendeltek halat. Ez nemcsak azért volt probléma, mert jelentős árbevételről estünk el, hanem azért is, mert a telelőkbe zsúfolt halakat az időjárás melege miatt ki kellett helyezni. Viszont ha kihelyezzük őket, akkor elfoglalják azokat a termelő tavakat, ahová a májusi keltetés után az ivadékokat helyezniük ki. Valójában felborította a 3 éves termelési ciklust a járvány, komoly gondokat okozva.

## • Milyen intézkedésekre kényszerültek?

– Az első intézkedésünk az volt, hogy a telelőben lévő halakat kihelyezzük a nagyobb tavakba. Ez plusz munkát jelentett, mert összezsúfolva már nem volt tovább tartható az állomány. Félő volt, hogy jelentős lesz az elhullás, ezért volt szükség a nagyobb tavakba történő kihelyezésekre. Persze, reménykedtünk, hogy történik valami, de azzal is számoltunk, hogy elmarad a szaporítás, és egynyaras halat nem állítunk elő.

## • Ez utóbbi végül is nem következett be.

– Szerencsére nem, mert jött az intervenció felvásárlás. Mi 150 tonna halat jelentettünk be, és kértük az értékesítési segítséget. Végül, a leosztás után 138 ton-



*Sztanó János: örülünk neki, hogy a MA-HAL meghallotta az év első negyedévében adott jelzéseinket, és hogy gyorsan intézkedett*

nát sikerült bevonnunk az intervencióba, ami az összes intervenció mennyiségéből több mint 10 százalékát jelentette.

## • Hogyan zajlott az intervenció?

– Rendkívüli körülményekkel, sok odafigyeléssel, ellenőrzéssel. Tisztességesen zajlott minden, és 138 tonna halat sikerült értékesítenünk. Ami a kiszállítást illeti, részletes programot kaptunk, hogy mikor és hova kell szállítanunk a halat. A hal felrakodásakor és mérlegeléskor a horgászok képviselője is jelen volt, aki a helyszínen is ellenőrizte a kiszállított állományt, hogy történt-e elhullás. Így mindenki gyakorlatilag grammra pontosan kapta meg a halát. Egyébként valamennyi kiszállításunk háromnyaras ponty volt, az átlagsúlyuk meghaladta a 2 kilogrammot.

## • Szükség volt-e olyan intézkedésre, ami a munkatársakat érintette?

– Nem volt szükség, mert a járványhelyzetben nemhogy kevesebb, hanem több munkánk lett. Normális viszonyok között a telelőhöz állítjuk a kamiont, és vákuumszivattyúval emeljük ki a halat, amit aztán egyből elszállítanak. Most viszont mentenünk kellett a halállományt, ami jelentős plusz munkával járt, hiszen

az intervenció felvásárlást is le kellett bonyolítani. Így sem bér-, sem létszámcsökkentésre nem volt szükség. Szerencsére mindezt tudtuk finanszírozni. Az igazsághoz egyébként az is hozzá tartozik, hogy jelenleg további tíz halászt azonnal fel tudnánk venni. De nagyon kevés a jelentkező. Szakképzett halászokból ugyanis nagy a hiány.

## • Hogyan reagáltak a belföldi piacok bezárására? Javult-e már a helyzet?

– Az árualapunk mindig rendben volt, és rendben van ma is. A veszélyhelyzet bejelentésével olyan üzlet is meghiúsult, amit már előre kifizettek. Az előrendelés nálunk bejártott forma, amit a járvány megakadályozott. A halfeldolgozó forgalom is megszűnt, mert az emberek nem mozdulhattak. Ahogy a tilalmak oldódtak, úgy élénkült a piac. Mostanra visszaálltunk a normális ügymenet 50-70 százalékára, úgyhogy izakodóak vagyunk e tekintetben.

## • Önök nem csak pontyot termelnek a körtöltéses tavakban. Mi a helyzet a többi halfajjal?

– Azokkal nem volt problémánk, mivel a pontytermelésünk teszi ki az állomány 70-73 százalékát. A harcsa, a csuka, a süllő, a busa, az amur értékesítése belföldön lezajlott, csak az exportra szánt mennyiség maradt vissza. De azt gondolom, hogy a piac visszarendeződésével az árak is feljebb kúsznak, mert már azt hallani, hogy külföldről is van érdeklődés a magyar hal iránt.

## • Hogyan fogadták az intervenció felvásárlás híreit?

– Nagyon nagy örömmel, hiszen ez mentőövet dobott a cégnek. Még egyszer kiemelném, hogy rendkívül korrektül és tisztességesen megszervezték az akcióról beszélhetünk. Időben megkaptuk az információkat, lezajlottak a helyszíni szemlék, megvizsgálták az állományt. Rendben találták mind a halegészségügyi állapotokat, az állomány kondícióját, mind a szállításhoz szükséges dokumentumokat.

Mi csak saját pontyfajtánkat tartjuk, a szegedi tükörpontyot, amely földrajzi oltalom alatt áll. Telepítettünk horgásztavakba, a Tiszába, a Marosba, a Dunába, amik mind 200 kilométeres körzetben vannak. Ami az árat illeti, 650 forintot plusz áfát kaptunk 1 kilogramm halért. Ebben a szállítási költségek is megjelennek. Normál esetben ennél többet kapunk a halunkért, de ez most óriási segítség volt a cégünknek. Annál is inkább, mert a

3 éves termelési ciklust nem kellett megbontani, és most már az ivadékok is ki tudjuk helyezni a nevelőtavainkba.

Azt mondhatom, hogy a szaporítás jól sikerült, a kelés után megfelelő mennyiségű lárvát állítottunk elő. Összegzőkép-

pen azt mondhatom, örülünk neki, hogy a MA-HAL meghallotta az első negyedévben adott jelzéseinket, és hogy gyorsan intézkedett. A MA-HAL folyamatosan tájékoztatott minket az ügyek állásáról. Amikor a kormánydöntés megszületett, a már

említett módon, gyorsan és zökkenőmentesen lezajlott az intervenció. Köszönet a MA-HAL-nak, a MOHOSZ-nak, és nem utolsósorban a kormánynak, hogy létrejöhett ez az akció.

**HAJTUN GYÖRGY**

## Nagy segítség volt az intervenció

*A Tiszahalker Kft. több mint három évtizede stabil és megbízható szereplője a hazai haltermelésnek és halpiacnak. Kovács Zoltán ügyvezető igazgató nagy gondot fordít a 400 hektáros tógazdaság fejlesztésére, karbantartására, ennek köszönhetően kiváló minőségű halat termel. Mint mindegyik hazai tógazdaságban, itt is a ponty a „kenyérhal”, bár – a busa és az amur mellett – ragadozókat is nevelnek a tavakban. Az ügyvezető igazgató a koronavírus miatti veszélyhelyzet tennivalóiról adott számot.*

Március végén már Tiszasülyön is érzékelhetően csökkentek a céggel napi kapcsolatban álló kereskedők igényei, egyre kevesebb halat vásároltak az előző év azonos időszakához képest. A halbolttulajdonosok is panaszkodtak a forgalom visszaesésére. Csakhogy a halkészlet már a tárolóban úszkált. Ezért a legjobb időpontban jött az állami intervenció felvásárlás. Az ügyvezető elmondta, hogy 35 tonna halat ajánlottak fel a megkeresésre. Mivel ezt a halat a teleltetőben tartották, a mielőbbi kihelyezést szorgalmazták. A kérést teljesítették, és már az intervenció első napjaiban 320 mázsa halat helyeztek ki a Tisza-tóba, ami földrajzilag is igen kedvező volt. Miután több haltermelő visszamondott az eredetileg felajánlott mennyiségéből, így a Tiszahalker Kft. további 20 mázsa halat tudott értékesíteni.

A cégnek stabil vevőköre van, ezért az elmúlt években úgy alakították a termelésüket, hogy partnereiket egész évben folyamatosan, minden körülmények között azonnal ki tudják szolgálni. Exportjuk nincs, a belpiacra koncentrálnak. Állandó vevőkörük mellett saját halboltjukban is értékesítenek halat, de a szolnoki vásárcsarnokban lévő boltjukban is jelentős forgalomcsökkenést tapasztaltak.

A veszélyhelyzet ellenére a termelés nem állt le. Az ivadékokat és a tenyésztanyagot kihelyezték, a szerves trágyázást folyamatosan végzik - az előírt védekezési intézkedések betartásával. A lehalászáskori válogatásnál nem minden esetben sikerült a 2 méteres távolság megtartása, de szerencsére senki sem fertőződött meg. Tiszasüly zsáktelepülés és nem jellemző rá a turizmus vagy az idegen látogató, és a tiszasülyi lakosok sem hagyták el otthonu-



**Kovács Zoltán: komoly pénzügyi tartalékokkal rendelkezünk, így a bevételkiesés miatt nem kellett nehéz intézkedéseket hozni**

kat, ennek következtében sem a faluban, sem a cégnél nincs fertőzés.

Kovács Zoltán hangsúlyozta, hogy komoly pénzügyi tartalékaiknak köszönhetően nem kellett nehéz intézkedéseket hozni a bevételkiesés miatt. Egyetlen embert sem küldtek el, a fizetéseket nem csökkentették, sőt, a januárban elhatározott 12 százalékos béremelést folyamatosan fizetik. Az intervenció felvásárlás azonban komoly segítséget jelentett a cégnek, hiszen 35 tonna halat tudtak értékesíteni, amit állandó vevőkörük a korlátozások miatt nem tudott megvenni. Az intervenció révén a túltárolással járó problémáktól is megmenekült a halállomány. Mindemellett természetesen ők is igénybe kívánják venni az állami segítséget, ami a munkabérek támogatását illeti.

Az ügyvezető szerint az intézv televízió gazdálkodókat kellene előnyben részesíteni, mert ők más támogatást nem tudnak igénybe venni, és őket súlyosabban érintette a veszélyhelyzet, mint a tó-

gazdaságokat, ahol az intervenció megvalósult.

Az intervenciót illetően az ügyvezető azt mondta, példamutatónak tartja, hogy ilyen nagy mennyiségben, ilyen gyorsan és ilyen korrektül zajlott le az 1200 tonna ponty kihelyezése az állami horgászvizekbe.

Az ügyvezető a MA-HAL felügyelő bizottságának az elnöke, tehát a szakmaközi szervezet tevékenységével tisztában van. Ez alapján hangsúlyozta, hogy az intervencióban olyan szereplők is megjelentek, akik haltermelők ugyan, de nem tagjai a szervezetnek. Érdemes volna azokat a gazdálkodókat is bevonni a szervezetbe, akik részt vettek az intervencióban, de még nem tagjai a MA-HAL-nak, mert ezáltal tovább bővülne tagsági kör. Az új tagokkal nőne a MA-HAL ágazati reprezentativitása, és erősödne az érdekérvényesítő képessége.

Az intervencióval kapcsolatban az ügyvezető fontosnak tartotta megjegyezni, hogy a közeljövőben nagyobb figyelmet kellene fordítani az ágazat termelésének összehangolására. Fontos volna a halfogyasztás növelése, amihez hatékonyabb marketingtevékenységre volna szükség, hiszen már nem először hangzik el, hogy a haltermelés környezetbarát tevékenység, és egészséges terméket állít elő. A magyar hal jó minőségű, az élelmiszer-biztonsági előírásoknak megfelelően alakították a termelési technológiákat. Ha termelői csoportok alakulnának, javulna a helyzet, mert sokkal könnyebb volna a termelés összehangolása. A helyi piacok megszerzése is sokat lendítené az ágazat helyzetén, már ami a fogyasztás növelését illeti.

A Halászati Lapok májusi számában közöltünk cikket Szatmári László konténeres halfeldolgozójáról, ami jó alapja lehetne a helyi piacok meghódításának. A fogyasztás növelésének ugyanis a feldolgozottság növelése az egyik kulcskérdése, a másik pedig a célzott és a mainál hatékonyabb marketingtevékenység. Az ügyvezető saját tapasztalatai alapján azt mondja, hogy a saját halbolt működtetése ugyan nem sokat hoz a konyhára, de állandó bevételt biztosít, és hosszú távon jövedelmező az üzemeltetése.

**H. GY.**



# A piac visszarendeződéskére várva

*A nagy múltú Győri „Előre” Halászati Termelőszövetkezet 1945-ben alakult, és a mai napig a legjelentősebb halászati vállalkozások között tartják számon. Az 1980-as évek végéig természetes vízi halászat volt a fő tevékenysége. A piaci igények változásával lépést tartva az elsők között kezdte meg feldolgozott haltermékek gyártását. Az édesvízi halak palettáján jelenleg ők rendelkeznek a legszínesebb termékkörrel Magyarországon, konyhakész élelmiszerek is megtalálhatóak rajta, gyártási technológiájuk az európai uniós szabványoknak megfelelő. Szilágyi Gábor elnök-igazgatóval a koronavírus miatt kialakult helyzetről beszélgettünk.*

A Szarvas-Fish Kft. után a kisbajcsi székhelyű Győri „Előre” Halászati Termelőszövetkezet a legnagyobb afrikai harcsatermelő cég az országban. A halas szakmában közismert, hogy a kisbajcsi cég a nagyatádi V-95 Kft.-ével meg egyező tulajdonosi körhöz tartozik, ahol a tógazdasági haltermelés mellett intenzíven termelnek afrikai harcsát. A nagyatádi cég halait a kisbajcsi halfeldolgozóban dolgozzák fel, onnan értékesítik a feldolgozott konyhakész termékeket. A cégvezető fontosnak tartja, hogy üzemből csak friss, egészséges, hormonoktól, hozamfokozóktól, mesterséges anyagoktól mentes haltermékek kerüljenek ki. A feldolgozóban az IFS élelmiszer-biztonsági szabvány szerint dolgoznak, amely az élelmiszer-készítés teljes folyamatát átfogja, biztosítva, hogy a tanúsítvánnyal rendelkező élelmiszerek élelmiszer-biztonsági szempontból kifogástalanok legyenek. A cég számos étterem és szálloda beszállítója.

A koronavírus miatti veszélyhelyzetben a kisbajcsi cég piaci is bezártak. Nehéz helyzetbe kerültek, hiszen egy élelmiszer-előállító üzemből a vírus miatt az addiginál is szigorúbb szabályokat kell bevezetni, hogy relatíve biztonságosan tudjanak termelni, és hogy megmaradt partnereiket ki tudják szolgálni. Az intenzív rendszer hátrányai ilyenkor mutatkoznak meg a leginkább: amikor az ember lába alól váratlanul kicsúszik a talaj. Ilyenkor nincs menekülési lehetőségük, mert a termelést úgy kellezz összehangolni, hogy a piac igényeit minden pillanatban ki tudják elégíteni, vagyis bármikor elegendő mennyiségű és minőségű hal, haltermék legyen. Az alapanyag biztosításához az intenzív telepeket lehetőleg csúcsra kell járatni, aminek igen magas a költsége. Nagy mennyiség előállításához több ezer euró értékű takarmányt kell megetetni nap mint nap, viszont amikor a piac az egyik pillanatról a másikra megszűnik, a halakat akkor is etetni kell. Csak hogy a piaci mére-



A SZERZŐ FELVÉTELE

**A piaci problémák mellett az is nyomasztja Szilágyi Gábort, hogy tavaly áprilisban kezdték meg a kisbajcsi telep felújítását és a feldolgozóüzemet is bővítik**

tű halakat akkor is ki kell venni a rendszerből, ha nem tudják értékesíteni, mert az új generáció gyorsan nő, amit így vagy úgy, de szintén el kell helyezni. A körforgást nem lehet megszakítani, csak úgy, ha abbahagyják a termelést.

A kisbajcsi üzemből nincs olyan nagy tárolókapacitása a fagyasztott termékekhez, mint a Szarvas-Fish Kft.-nél, ezért csak a takarmányozás csökkentésével tudták lelassítani a termelést. Szerencsésébe abból a szempontból, hogy az afrikai harcsájuknak kisebb a gasztronómiai piaca, viszont a tokfélék kereslete szinte azonnal megszűnt. Március elseje óta sem a tokfélék húsból, sem kaviárból nem tudtak eladni 1 dekagrammot sem. Nehéz így tervezni, hiszen nyakukon maradt az árukészlet, amit már értékesíteni kellett volna, és a tárolása jelentős többletköltséget okoz a cégnek.

A piaci problémák mellett az is nyomasztja a cégvezetőt, hogy tavaly áprilisa óta zajlik a kisbajcsi telep felújítása, azon

belül a feldolgozóüzem bővítése. A beruházás MAHOP-támogatással valósul meg, így a pályázati pénzekkel folyamatosan el kell számolni, közbeszerzéseket kell lezárni, és meg kell szüntetni az átmeneti állapotot, ami hibalehetőséget visz a termelésbe. A fejlesztést már 4-5 éve tervezték. Elsősorban az a céljuk, hogy a kor kihívásainak, az élelmiszer-biztonsági előírásoknak és a partnerek egyre magasabb elvárásainak is meg tudjanak felelni az új üzemből. A teljes üzemet „újjaávarásolják”, azon belül a gépesítését is fejlesztik, mert az ágazatban általános munkaerőhiány itt is mutatkozik. A hűtőkapacitás szintén bővítik, azonkívül az öltözőt és az iroda épületét is felújítják. Ami a munkaerőt illeti, szakképzett kollégákból nincs hiány, fizikai munkára pedig betanított munkásokat alkalmaznak. Az ügyvezető hangsúlyozta, hogy az új dolgozókat saját maguk tanítják be, mert halász és halfeldolgozó szakmunkásokat nem képeznek az országban. A tananyagot is maguk írták, a saját tapasztalataik alapján. A veszélyhelyzetben is megtartották munkatársaikat, mindkét telephelyen ragaszkodnak hozzájuk. Itt említette meg az ügyvezető, hogy a nagyatádi telephellyel még szorosabban fűzték az együttműködést, mivel a tulajdonos, Rábai József az ingatlanportfóliójára kíván koncentrálni, ezért Szilágyi Gábor kapta a nagyatádi üzem felügyeletét. Arról nincs szó, hogy a V-95 Kft. minden gondját-baját Kisbajcsról orvosolná, mivel az üzemet eddig is kiválóan vezető Boros Attila a helyén maradt, a napi üzemmenetet, a termelést továbbra is ő tartja kézben.

A cég több halbaltot üzemeltet. A budapesti Garay téri halbaltjuk forgalma az igéretes kezdet után kissé megtorpant és munkaerő-probléma miatt néhány hónapra bezárták, de már újult erővel és megszépült külsővel-belsővel várják a vásárlókat. A hipermarketekben bérelt halpultok üzemeltetése vakvágánynak bizonyult, azokat bezárták. De Győrben két, Mosonmagyaróváron, Siófokon, Székesfehérváron egy-egy boltban árulják termékeiket. A jövőt illetően Szilágyi Gábor hasonlóan gondolkodik, mint Radics Ferenc, és bizik benne, hogy a piac rendeződése, visszaállása a megszokott szintre nem húzódik hosszú hónapokig. Azt már az újságíró teszi hozzá, hogy az elhangzottak alapján kijelenthetjük, a kisbajcsi cég is stabil, és a sokat megélt, alapítása 75. évfordulóját idén ünneplő cég ezt a veszélyhelyzetet is sikeresen túléli.

**(HAJTUNGY)**