



AGRÁR

MAGYAR  
AGRO

CÍMLAPSZTORI

**Bói János**  
cégvezető

Limagrain  
Hungária Kft.



MAGAZIN

2024.  
november

AGROTREND  
CSOPORT

ISUZU  
**D-MAX**

# BÍRJA A STRAPÁT

Egy munkatárs, aki erdőn-mezőn  
jól érzi magát!



A tájékoztatás nem teljes körű. Részletekről érdeklődjön márkakereskedéseinknél. A kép illusztráció.

Az ISUZU D-MAX vegyes CO<sub>2</sub>-kibocsátása: 211,74 – 240,74 g/km (WLTP); Kombinált üzemanyag-fogyasztása: 8,1 – 9,02 l/100 km (WLTP).

Az új személygépkocsi fajlagos üzemanyag-fogyasztási és CO<sub>2</sub>-kibocsátási adatai megtalálhatóak az üzemanyag-gazdaságossági ismertetőben, amely ingyenesen hozzáférhető minden eladási helyen és a fogyasztóvédelmi hatóságnál.

## TARTALOM

4

**CÍMLAPSZTORI** ■ Amiben igazán hiszek, az a transzparencia!  
– Bói János, a Limagrain Hungária Kft. cégvezetője

10

**AGRÁRPOLITIKA** ■ Az agrárium asztalának szinte minden oldalán ülhettem már – Papp Zsolt György, a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara elnöke

16

**GENERÁCIÓVÁLTÁS** ■ A Magyarország Legszebb Birtoka győzelme mögött apa és fiai szakértelme állnak  
– Feczák család, Hódkertész Kft.

22

**AGRÁRPÉNZEK** ■ ÉLELMISZERÁRSOK(K) – Fórián Zoltán, az Erste Agrár Központ vezető agrárszakértője agrárgazdasági elemzése

26

**INNOVÁCIÓ** ■ Magyar borok a világ élvonalában – Mészáros Pál, borász

30

**VEZÉRELV** ■ Nemzetközi elköteleződés a magyar piacba integrálva  
– Kökény Benő a Lidea képviselőjében

32

**VEZÉRELV** ■ Stratégiai fontosságú terület az öntözésfejlesztés – Makai Szabolcs, a Talentis Agro Zrt. vezérigazgatója

34

**ÚTON** ■ A Rafale E-tech full hybrid a Renault új zászlóshajója

## LEGSZEBB BIRTOKOSOK ÉS ÚJ VEZETŐK...

Még javában szeptembert írtunk, amikor Hajdúnánáson átadásra került a Magyarország Legszebb Birtoka díj. Hosszú évek óta járjuk a szakértő zsűrivel az országot, hogy megtekintsük a kategóriánként legszebbnek ítélt birtokokat, hogy megismerjük felépítésüket, működésüket, s az embereket, akik mindezt megálmodták, létrehozták, s működtetik. A Hódkertész KFT. alapítóját, Feczák Jánost és családját, a ma már a gazdaságot működtető fiait, Tamást és Gábort ismertük régóta. Azonban nem biztos, hogy mindenki tudja, hogyan is jött létre az a birtok, mely az idén a legszebbnek találtatott.

Azt sem tudhatja mindenki, hogyan zajlott le a generációváltás ebben a gazdaságban. Nos, mi utánajártunk ennek, s megkérdeztük az érintetteket minderről. És természetesen a díjról is, mely mögött apa és fiai szakértelme állnak, s amely arra készíti őket, hogy ketőzött erővel mutassanak példát a magyar gazdák és az egész hazai agrártársadalom felé.

A Nemzeti Agrárgazdasági Kamara élén váltás történt, s röviddel az elnöki szék elfoglalása után Papp Zsolt György is interjút adott lapunknak, melyben elmondta: az agráriumnak van egy nagy asztala, és ő annyira szerencsés, hogy gyakorlatilag már szinte minden oldalán ülhetett. Volt ügyfélszolgálati munkatárs, ügyintéző, hivatalt vezető, helyettes államtitkár, az irányító hatóság vezetője. Jelentős lehetőséget kapott a MAGOSZ-ban, azon belül is az Ifjú Gazda Tagozat elnökeként. Most eggyel odébb ült az asztalnál, a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara képviselőjében, ahol azt szokta mondani a munkatársaknak, hogy ő is a kamaránál dolgozom. Szintén nemrég került a vezetői székbe Bói János, a Limagrain Hungária Kft. nemrégiben kinevezett cégvezetője, vele cégvezetői filozófiáról, és sok minden más mellett arról is beszélgettünk, hogy hosszú-hosszú multnál töltött évek után milyen egy szövetkezeti tulajdonban levő cégnél dolgozni, vezetni azt. Minden alkalommal érdemes Fórián Zoltán szavaira odafigyelni. Az Erste Agrár Központ vezető agrárszakértője szokásához híven keményen fogalmaz, amikor az élelmiszer ákról ír, s nem köntörfalazva kijelenti, hogy a hazai élelmiszer értékláncnak fel kell vennie a kesztyűt a határon túli kereskedelem egyre határozottabb támadásai ellen.

Az Agrármanager Magazin negyedik számának hasábjain igyekeztünk újfent az eredeti célkitűzésnek megfelelően olyan agrárszakembereket megkérdezni és bemutatni, akik nem csak a jelenben élnek, hanem a jövőt, hazai mezőgazdaság jövőjét formálják. Kulcsszereplők ők, akiknek gondolatait, rálátásukat a piac egészére vagy éppen egy-egy szegmensre érdemes elolvasni és megfontolni!

S hogy mindehhez, mit kell tennie az olvasónak? Mivel lap a hagyományoktól eltérően főként online jelenik meg, az eléréséhez nem szükséges más, mint az agrotrend.hu weboldalon a fejlécben a lap nevére kattintani és olvasni.

**KIADÓ · AGRÁRPRINT KFT.** ■ 8692 Szőlősgyőrök, Arany János utca 33.

Felelős kiadó: Hamvas Atanáz ügyvezető igazgató

Pénzügyi vezető: Mátrai Zoltán ügyvezető igazgató

**SZERKESZTŐSÉG** ■ 8692 Szőlősgyőrök, Arany János utca 33.

+36 20 428 3060 | irada@agrotrend.hu | www.agrotrend.hu

Főszerkesztő: Hamvas Atanáz

+36 30 937 5766 | hamvas.atanaz@agrotrend.hu

Kereskedelmi vezető: Duhonyi Csaba

+36 30 267 1493 | ertekesites@agrotrend.hu

Marketingvezető: Urkom Katalin

+36 20 596 1488 | urkom.katalin@agrotrend.hu

Az Agrármanager magazinnal kapcsolatos minden szerzői jog az Agrárprint Korlátolt Felelősségű Társaságot illeti. Minden jog fenntartva! Az Agrármanager Magazin logója nem használható fel, illetve semmilyen módon nem többszörözhető és tárolható elektronikusan sem a magazinban megjelent bármely írás, fénykép, adat az Agrárprint Korlátolt Felelősségű Társaság írásbeli engedélye nélkül. Meg nem rendelt kéziratokat és fotókat nem árulunk meg, és nem küldünk vissza. A magazinban megjelenő hirdetések tartalmáért a kiadó nem vállal felelősséget. A hirdetések nem tükrözik a szerkesztőség vagy a kiadó véleményét. A hirdetések közzétételékor teljes mértékben figyelembe vesszük a gazdasági reklámtevékenység alapvető feltételeiről és egyes korlátairól szóló 2008. évi XLVIII. törvény rendelkezéseit, valamint az önszabályozó reklámpiacon kialakult gyakorlatot. Az impresszumban közölt e-mail címekre történő e-mail küldéssel az adatközlő hozzájárul ahhoz, hogy e-mail címe, illetve egyéb közölt adatai alapján a kiadó számára tájékoztatót és reklámanyagokat küldjön, és az e-mail címet, valamint a közölt adatokat marketingcélből a hozzájárulás visszavonásáig kezelje, és továbbadja partnereinek az irányadó jogszabályok betartásával. Az adatközlés önkéntes. Az adatközléshez adott hozzájárulás a kiadó címére írt levéllel bármikor visszavonható.



## AMIBEN IGAZÁN HISZEK, AZ A TRANSPARENCIA!

Az Agrármanager Magazin aktuális számának címlap interjújában *Bói Jánossal*, a Limagrain Hungária Kft. nemrégiben kinevezett cégvezetőjével beszélgettünk. Ezt az interjút nevezhetnénk akár székfoglalónak is, de János már elfoglalta a székét egy ideje... Az interjú során beszélgettünk vele cégvezetői filozófiáról, és sok minden más mellett arról is, hogy hosszú-hosszú multinál töltött évek után milyen egy szövetkezeti tulajdonban levő cégnél dolgozni, vezetni azt.

**Kezdjük talán azzal, hogy az Alma Mater Debrecen volt. Debrecenben végezett, aztán utána nagyon-nagyon sok időt töltött el egy munkahelyen. Meséljen a kezdetekről! Miért választotta az agrárpályát?**

– Nagyon egyszerű a kérdés. Falun születtem és ott azt lehetett látni, hogy az agrármérnök, a pap és a TSZ elnök élnek jól. Pap nem akartam lenni, így maradt az agrár irány. Tehát innen jött az indíttatás és a szakközépiskolába is ennek megfelelően, célirányosan jelentkeztem, utána pedig egyenes út vezetett a felsőfokú agrárképzésre. Ha nem is olyan hosszú ideig, de a diplomázás után tanítottam is az egyetemen. Négy és fél év volt az az időszak, aztán két évet töltöttem az ország egyik legnagyobb integrátoránál, márkamenedzserként a zöld színű masináknál, amiken egy szarvas van.

**Utána pedig jött egy lehetőség, ami aztán negyedszázadra nyúlt...**

– Véletlen lehetőség volt... Az egyik legnagyobb multinál, egy amerikai cégnél kaptam feladatot, és onnantól kezdve gyakorlatilag 25 éven át a kereskedelemben dolgoztam. Az elején kereskedelmi képviselő voltam kisebb területeken. Két-három év telt el így, ám utána már mindig végig valamilyen people menedzseri feladatom volt, kisebb-nagyobb területeken, és így érkezett el a mostani váltás időszaka, hosszú idő, huszonöt év után.

**Ne ugorjuk ilyen gyorsan át ezen a huszonöt évet! Mégiscsak negyedszázad tapasztalatáról beszélünk, amit az értékesítésben, és ahogy mondta, people manageri feladatokban sikerült megszereznie. A people manager fogalmát egy kicsit kibontaná, hogy mit is értsünk ez alatt? Mi volt az, ami ebben a tekintetben az elfoglaltsága volt azon kívül, hogy nyilván értékesíteni is kellett.**

– Valóban, az értékesítés is nagyságrendileg ötven százalékban benne volt ezekben a pozíciókban, a másik fele pedig a people management volt. Ez utóbbi gyakorlatilag a kollégák munkájának szervezését, motiválásukat jelentette. Alapvető feladatom volt kialakítani, hogy az egész csapat egy irányba tudjon dolgozni, jól érezzék magukat a cégnél, jó kedvvel menjenek be dolgozni, és nyilván emellett ott kellett lenniük a számoknak is. Hozzátartozott a kollégák oktatása, a tudás átadása. Nyilván nem közvetlenül rajtam keresztül, az én feladatom annak megszervezése volt, hogy hogyan tudjuk a tudást átadni nekik, és utána hogyan tudjuk ezt a tudást, amit már megszerezték, minél jobban kiaknázni. Kiaknázni azért, hogy a piacra kikerülve ez a tudás egyrészt átkerüljön a termelőkhez, másrészt, hogy ennek a tudásnak a birtokában minél hatékonyabban tudjanak dolgozni ezek a kollégák. Mindenkinek saját felelőssége volt az önnön fejlődése, én ehhez csak a segítséget tudtam megadni, megfelelő tréningek szervezésével, továbbképzésekkel.

**Mai nyelven fogalmazva coach vagy mentor feladatok voltak?**

– Hasonló volt alapvetően úgy, ahogy mondja, csak akkor még nem így hívták... Alapvetően támogató funkció volt, a kollégák karrierjének kiteljesedéséhez úgy, hogy mindez a cég szándékaival vagy céljával összhangban legyen.

**Akkor ezek szerint a katedrát, a pedagógus pályát azért nem tudta teljes mértékben elengedni... Még úgy is, hogy ez esetben inkább a feladat találta meg...**

– Így van, még ha a tanári pálya kicsit kényszerhelyzet is volt abban az időszakban... Amikor az egyetemre

kerültem, még azt láthattam, hogy az álláshirdető parafatáblán legalább hat munkahely várt minden végzős diákra. Amikor végeztem, erről a parafatábláról lehullottak ezek a címkék, így nem volt ott semmi. Tehát a tanári pálya kis kényszer volt, de persze egyben lehetőség is...

”

*Megfelelni a jelen kihívásoknak nem túl egyszerű dolog, mert nincsenek meg a biztos piacok, amik voltak régebben. Ügyesnek kell lenni, nem csak a termelésben, hanem a közgazdasági oldalon is. Nem elég csak a termelés, tudni kell eladni, s be kell szedni a pénzt, hogy rendben legyen a gazdaság egyensúlya.*

*Tisztázzuk azért, hogy ön a rendszerváltás környékén, illetve pont a rendszerváltásba esett bele az egyetemi éveivel.*

– Pontosan.

*Az akkoriban elég nagy váltás volt gazdaszerkezételeg. Hogy találta meg akkor egy kezdő agrármérnök az útját, hogy hova nyisson, hova menjen.*

– Nagyon nehéz volt akkor agrármérnökként elhelyezkedni. A téeszkek szétbomlóban voltak, zajlott a privatizáció. Roppant nehezen lehetett megfelelő állást találni. Sokan az egyetem elvégzése után nem is maradtak a tanult szakmájuknál. A legkülönfélébb helyeken kötöttek ki, s lettek területi képviselők a Coca-Colánál, vagy akárhol. Borzasztó nehéz volt elhelyezkedni akkor az agrárszakmában. Mindezt tetézte, hogy akkor pont a széthullás idősza volt. Elötte a magyar mezőgazdaság a csúcson volt, s akkor jött a megtorpanás vagy éppen a zuhanás.

*Nem véletlenül kérdeztem, mert három évtized alatt rengeteget változott a mezőgazdaság. Ha csak az ön példájából indulunk ki, bekerült az egyetemre úgy, hogy látott egy szövetkezeti kultúrát, egy kialakult rendszert, s kikerült úgy, friss diplomásként, hogy minden robbant szét, mert ott volt*

*a rendszerváltás. Aztán eltölt három évtizedet, és szinte a világ fordul ki a sarkából, és itt most nemcsak a klímaváltozásra, meg környezetváltozásra gondolok, hanem technológiai fejlődésre. Rengeteg olyan új impulzus van, amit tanulnia kell az embernek folyamatosan, s nem csak másokat segíteni hozzá a tanuláshoz.*

– Igen... Alapvetően, ami nagy változás az előző érához képest, hogy a tulajdonosi szemlélet egyre erősebbé vált a ma használatos gazdálkodási formákban. A nagy herdálások idősza elmúlt. A másik, amit nagyon lehet érzékelni, hogy a digitalizáció tör be ebbe az ágazatba nagyon erősen, nagyon masszívan. Lehet észlelni a generációváltást is. Sok idősebb tulajdonos még nagyon nehezen engedi ki a kezéből a gazdaságokat, vagy ott van még a fia, lánya mellett, hogy fogja a kezét, hogy átvehesse. Nagyon sok helyen azért már átvették a fiatalok a vezérpálcát, és teljesen más alapokon gondolkoznak.

Ők már nem akarnak annyi fizikai munkát végezni, inkább próbálják használni a modern technológiákat, amivel ki lehet ezeket iktatni, vagy helyette mást felhasználni. Ez mindenképpen nagy változás. Megfelelni a jelen kihívásoknak nem túl egyszerű dolog, mert nincsenek meg a biztos piacok, amik voltak régebben. Ügyesnek kell lenni, nem csak a termelésben, hanem a közgazdasági oldalon is. Nem elég csak a termelés, tudni kell eladni, s be kell szedni a pénzt, hogy rendben legyen a gazdaság egyensúlya.

*Nézzük ugyanezt a kérdéskört cégvezetőként! Az egy másik szemszög, hogyan lehet a partnereket, a vásárlókat arra ösztönözni, hogy ne csak termeljenek, hanem hasznosan termeljenek, hogy lehet őket akár coacholni vagy mentorálni abban,*



**hogy az az adott termék, amit ők előállítanak, az hasznosuljon, ergo, akitől veszik, az a következő évben is el tudja adni azt a terméket nekik?**

– Úgy gondolom, hogy az értékesítő csapaton, vagy magán a cégen is múlik, hogyan áll a tudás átvitelében a partnerekhez. Egy értékesítőnek nem elég azt tudnia, hogy hány tonnát fog teremni a kukorica. Ettől sokkal többet! Egy jó kereskedelmi képviselőnek az összes információt –, amit akár a Limagrain vagy egy másik multicég biztosít számára – tudnia kell közvetíteni a termelők felé. Kicsit közgazdász is kell legyen, aki elmondja, hogyan tárgyaljanak, hogyan tudnak eladni. Segítséget kell nekik nyújtani a termények értékesítésében, információban... Nyilván nem helyettük kell, hogy ezt megtegyék. Úgy gondolom, hogy ezt a tudást kell az értékesítőinkben kifejleszteni, és ezeket neki át kell adnia a termelőknek. Hogy nevén nevezzük, ez a termelő központúság! Azért is szeretem ezt a céget, az új feladatokat, mert vannak olyan multicégek, akik csak a kereskedőkre fókuszálnak, tehát gyakorlatilag megszakad a kapcsolat a termelő és a cég tudása között. Ahol én dolgoztam mindig megvolt a kapcsolat a termelő és az anyacég között. Tehát a tudástranszfer mindvégig adott volt. Természetesen nem lebecsülve a kereskedők szerepét, mert nagyon fontos szerepet játszanak a magyar mezőgazdaságban, de fontosnak tartom, hogy meglegyen a kapcsolat, hiszen az egyéni ajánlatok csak a képviselőkön keresztül tudnak átmenni a termelőkhöz.

**Mi a különbség egy multinacionális cég felfogása és mondjuk egy olyan vállalat, olyan cég felfogása között, akiknél a tulajdonosok és termelők saját maguk. Talán most már látod a különbséget.**

– Másfél hónapja vagyok itt, s istenigazából beledobtak a mély vízbe, amikor érkeztem. De nem kapálóztam, próbáltam úszni háton, mellen, akárhogy... Az érkezésem hetében jött Magyarországra a legfelsőbb menedzsment... A kollégák szerint 25 éve nem járt itt ilyen magas szintű képviselet Magyarországon. A kereskedő cégek topvezetői, globális vezetők, európai vezetők, illetve a tulajdonosi kör elnökségi tagjai, tehát a farmerek szövetségének a csúcsvezetője volt itt, és egy hetet töltöttünk el közösen. Nagyon jó volt, mert személyes kapcsolatot tudtam velük egyből teremteni. Utána rá két hétre vagy három hétre volt egy világtalálkozó Párizsban, ahol szintén ezek az emberek vettek részt, és rajtuk kívül még Afrikából, Ausztráliából,



”

*Soha nem láttam olyat multi cégnél, hogy visszazaláltak a tervezésben. Itt megteszik, mert itt valódi gazdák vannak a cég mögött, és ők józan paraszti ésszel szó szerint felfogják, hogy az agrárium még mindig ciklikus. Most egy olyan év volt, hogy mindent megtettünk, és nagyon jó számokat hoztunk. De csökkentek vetésterületek, ezért vagy azért, visszább esett egy kicsit az eladásunk is. Az erre adott reakcióhoz hasonlót én még tényleg nem láttam! Úgy döntöttek, hogy a tervet egy picivel visszább veszik. Azt tették, amit a normalitás diktál.*

Amerikából, összegyűlt az összes vezető beosztású kolléga. Mindenki velünk lehetett beszélgetni, konzultálni, hogy mi a helyzet a világban. Visszatérve a kérdésre, a különbség az, hogy én soha nem láttam olyat multi cégnél, hogy visszaléptek a tervezésben. Itt megteszik, mert itt valódi gazdák vannak a cég mögött, és ők józan paraszti ésszel szó szerint felfogják, hogy az agrárium még mindig ciklikus. Most egy olyan év volt, hogy mindent megtettünk, és nagyon jó számokat hoztunk. De csökkentek vetésterületek, ezért vagy azért, visszább esett egy kicsit az eladásunk is. Az erre adott reakcióhoz hasonlít én még tényleg nem láttam! Úgy döntöttek, hogy a terveket egy picivel visszább veszik. Azt tették, amit a normalitás diktál. A régi multicégnél csak azt láttam, hogy bármi történjék, a cél feljutni a hegy csúcsára... Itt teljesen más a tulajdonosi szemlélet, nincs a részvényfűggés, hogy mindent az utolsó centig vegyünk ki a cégből. Sokkal nyugodtabb az élet gondolkodásban is, mert nincsenek a negyedéves üretek, amit a tőzsdére kell szállítani. Márpedig, ha a tőzsdére kell szállítani az adatot, akkor mindegy, hogy mit, de be kell tenni az adott negyedévbe, aztán lesz majd eső után köpönyeg, vagy akármi. Itt nincs ez a szemlélet. A másik, ami meglepő volt számomra, hogy nemcsak a kukorica, a napraforgó vagy a repce, nemcsak a húzónövények körül forog az élet, hanem más növényekben is próbálnak réseket keresni, hogy hogyan tudnának termelni még többet. Nyilván profitorientáltan, de legalább annyira fontos szemszög az is, hogy miként tudnák használni még jobban a termőföldjeiket. Kiemelendő, hogy rengeteg pénzt kerül kutatás-fejlesztésre, melynek során a világ minden táján helyi kutatóállomásokat is létesítettek. Például hazánkban is zajlik most egy program, ami nyilván nemcsak Magyarországról szól, hanem majd Románia, Bulgária, Szerbia, vagy akár még Horvátország is élvezheti az előnyeit. Ez a Danubia program, ahol a kukorica hibridek kifejezetten aszálytűrésre kerültek nemesítésre, ráadásul itt Magyarországon(!).

*Van-e olyan, ami különösen a megváltozott vagy a folyamatosan változóban levő körülményekhez megérzés, szimat alapján a legjobban illeszkedik a jövőben? Ami akár most még csak fejlesztés, nemesítés, kutatás alatt áll, de később zászlóshajója is lehet a cégnek?*

– Amit az előbb említettem! Napraforgóból nagyon erős portfóliónk van, nagyon jó helyen is vagyunk a piacon. A repce az a kategória szerintem, ami nem is kérdés. A kukoricát ketté bontanám. Van egy nagyon erős siló portfóliónk. A Danubia, a szemesprogram, ami viszont most indult. Szerintem mindenképp ez lehet a cég kitörési pontja. A kukoricában még bőséggel van potenciál, mert azért abból nem a top kategóriában volt eddig

”

*Napraforgóból nagyon erős portfóliónk van, nagyon jó helyen is vagyunk a piacon. A repce az a kategória szerintem, ami nem is kérdés. A kukoricát ketté bontanám. Van egy nagyon erős siló portfóliónk. A Danubia, a szemesprogram, ami viszont most indult. Szerintem mindenképp ez lehet a cég kitörési pontja. A kukoricában még bőséggel van potenciál.*

a cég... De most, a Danubia projekttel úgy gondolom, hogy mindenképp előre tudunk majd lépni. Természetesen mellette próbálkozunk mindenféle kisebb területen termelt növényekkel, mint a cirok vagy a szója. Nyilván mérlegelni kell, hogy egy-két ezer hektárért érdemes-e ebbe belevágni és az értékesítő csapatot teljesen szétfeszíteni. De mindenképp vannak lehetőségek, s a cég folyamatosan vizsgálja is a lehetőségét, hogy mit, hogyan lehet.

*– Egy új vezetőnek mindig kényes kérdés: Mit gondolsz, hogyan fogadta a csapat? Hogy álltak hozzá, hogy újabb vagy új vezetési stílus van?*

– Az elmúlt években azért volt egy kis forgás, mert pár vezető megfordult itt. Szijártó Bálint, aki előttem vezetett a magyar céget, hozott egy viszonylagos nyugalmat. Természetesen az érkezéssel egy kicsit azért megmozdult a víz, beledobták kavicsot, hogy megint jön egy új főnök, és megint egy multikörnyezetből, sőt, egy

*– Szerényen azt mondta, csak másfél hónapja van itt, de talán már az előbb elmondottakból is érzékelhető az, hogy azért elég alaposan felkészült a leckéből... A termékcsoportot is nyilván megismerte.*



igazi multikörnyezetből. Hallottam én is, hogy voltak érdeklődések a piacon, hogy milyen stílust képviselsz, mi az én filozófiám a vezetésben. Úgy látom, hogy az értékesítő csapat még mindig egy kicsit tart tőlem, holott nem kellene, mert az értékesítés a munkámnak csak egy része. És addig hagyatkozom azokra, akik eddig vitték, míg mennek a dolgok. Nem akarok az értékesítésbe direktbe belenyúlni, s mert van millió más dolog, amivel foglalkoznom kell. Összességében elmondhatom, normálisan fogadtak, s én is jól érzem magam. A közvetlen kollégákkal, akikkel naponta találkozok – marketinggel, pénzügy, vagy a HR –, szerintem teljesen jó a kapcsolat. Ahonnan én jöttem, ott azért elég szigorú napi nyomonkövetés volt, ráadásul sales vezető voltam, a CRM-rendszer például ott is elég komoly szerepet játszott, naponta kellett tölteni aktuális adatokat, ami itt is elvárás lesz, nehogy félreértsük egymást. Enélkül nem lehet tovább élni, de ezt lehet más módon is csinálni, mint ahogy a multiknál volt. Lehet emberközpontúan csinálni ezt a dolgot.

– *Az elején azzal kezdtük, hogy tulajdonképpen székfoglalónak is lehetne tekinteni ezt a beszélgetést. Ha most azt a feladatot kapná, hogy pár mondatban a teljes csapat előtt kell egy székfoglalót, egy ars poeticát megfogalmazni, akkor mi lenne az a pár mondat, amivel kiállna a csapat elé.*

– Egyrészt mindenképpen megköszönném a munkájukat, amit eddig csináltak, mert nem egy szétszórt szervezethez jöttem. Van egyfajta stabilitás, amit látok! Mindenképpen elmondanám nekik, hogy van erőnk, ott tudunk még javulni mindenképpen, mert az emberi erőforrásban mindig van még tartalék, azt mindig lehet csiszolni. Amiben igazán hiszek, az a transzparencia. Nagyon szeretem, hogyha átlátom a dolgokat, nem szeretem a sumákolást. Nagyon szeretek delegálni, tehát embereknek teret hagyni, hogy tudjanak dolgozni. Soha nem voltam, mert nem is akarok mikromenedzser lenni. Hiszek a cégfilozófiában, mert, ha nem hinnék benne, akkor nem is jöttem volna ide. Vannak termékeink, amik nagyon-nagyon erősek a piacon, és lesznek még új hibridek a portfólióban. Kérném, hogy ők is bízzanak ebben, hiszen együtt tudunk növekedni. Továbbá azt szeretném, hogyha mindenki minden reggel jó kedvvel jönne be dolgozni, és nem olyan gyomorgörccsel, mint egy-két multinál látható ez mostanában. Úgyhogy nekem nagyjából ez a filozófiám. Jókedvvel, motivált emberekkel dolgozni együtt. Ez nagyon fontos számomra.



# AZ AGRÁRIUM ASZTALÁNAK SZINTE MINDEN OLDALÁN ÜLHETTEM MÁR

Helyettes államtitkárként már több alkalommal adott interjút az Agrotrend Csoport számára Papp Zsolt György, ám a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara elnökeként első ízben tehattünk fel számára kérdéseket. A NAK szeptemberben megválasztott elnökével Mátrai Zoltán beszélgetett.

*Nem az első beszélgetésünk ez Papp Zsolt Györggyel, ám a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara elnökeként először ülünk egymással szemben. Papp Zsolt György korábban az Agrárminisztérium helyettes államtitkára volt, akit az agrárvilágban szinte mindenki ismer, ugyanis a támogatásokkiírása, a támogatások alap gondolatai, struktúrája és rendje, az talán szabad úgy fogalmaznom, hogy a nevedhez fűződik. Másik oldalról tudni rólad, hogy gazdász családból származol, úgyhogy először talán beszéljünk kicsit az indíttatásról, a családi háttérrel... Sőt! Mielőtt mélyebb vizekre evezünk, Papp Zsolt György a neved, de leginkább a Zsoltot használod...*

– A Zsoltot használom főleg, de annyira sok lett az elmúlt években a hivatalos megszólítás, hogy a Zsolt Györggyel együtt fut már. Egyébként a György nevet úgy kaptam, hogy a nagyapám legkisebb öccsének csak lányai születtek, és nem volt, aki a György nevet tovább vigye a családban. Így én örököltem meg.

*Gazdálkodói családból származol. Mit csinál a család a gazdálkodás tekintetében?*

– Sokadik generációs gazdálkodó család a miénk. Leginkább a kertészeti tevékenység határozza meg a mindennapok munkáját. A gazdálkodásunk a gyümölcsstermesztést és egy kicsi szántóföldi növénytermesztést foglalja magában. A kertészetből a gyümölcs mellett mára csak a burgonyatermesztés és a káposzta maradt. Állattartással nem foglalkozunk már, de gyerekkoromban még jellemző volt ez a tevékenység is, és sokáig volt számos állatunk otthon, többek között ló és tehén is. Mára az idő elrohant mellettünk ezen a téren,

*”Megítélésem szerint az elmúlt tíz évben nagyobb változott a hazai agrárium, mint az azt megelőző fél évszázadban. Új technológiák, új irányzatok, új gépek és azokhoz kapcsolódó innováció és információ jelent meg, amelyek eredményessé, hatékonyá, nem utolsósorban fenntarthatóvá tudják tenni a gazdálkodásunkat.*

nem is volt annyira eredményes, nem voltunk benne annyira hatékonyak. Háztáji gazdaság volt, úgyhogy az a része nem maradt meg, nem úgy a kertészet és a mindennapi mezőgazdasági munka.

**Részt veszel te is ebben a gazdálkodási formációban?**

– Sajnos egyre kevesebbet tudok aktívan részt venni ezekben a folyamatokban, mert kitöltik a mindennapjaimat az aktuális feladatok. Azért amennyire lehetőségem van, mindenképp besegítek.

**Tapasztalatod van bőven, de van-e kedvenc terület a mezőgazdaságon belül? Talán a kertészet?**

– Ezt nehéz meghatározni. Szerintem a mezőgazdaság nagyon produktív, nagyon látványos és eredményes munka. Tiszteletreméltóak a gazdálkodók már csak azért is, mert úgy tudnak gazdálkodni, hogy egy évben néhányszor van bevételük, mégis igyekeznek azt beosztani tizenkét hónapra, és teszik ezt úgy, hogy ez elegendő legyen egyszerre fejlesztésekre és a család boldogulására is. Ebből kell a gyerek iskolába járását megoldani, konyhabútort venni, és lehetne sorolni mindenkinek az élethelyzetét. Rendkívül látványos egy felcseperedett fa a termésével, de kevesen gondolunk bele, hogy az bizony egy hosszú távú tervezés eredménye... Én úgy tanultam: bátor ember, ki fát ültet, nagy gondot vesz a nyakába. És mégis, milyen szép szakma évtizedekre meghatározni egy birtok szerkezetét, elköteleződni egy-egy fajta mellett évekre vagy hosszú évtizedekre. De hasonló módon történik ez bármelyik olyan mezőgazdasági szereplőnél, aki gépet vásárol, s elköteleződik a saját termesztés, tartás, tenyésztés mellett.

**Luther, a reformátor is azt mondta, hogyha tudnám is, hogy holnap véget ér a világ, akkor is ültetnék még egy almafát. Ez a mondás talán külön értékes abban a régióban, ahonnan te jössz, te élsz, hiszen ott azért almából van bőven.**

– Tény, ami tény, hogy almából mifelénk nincs hiány...

**Sokáig voltál az Agrárminisztérium helyettes államtitkára. Sok mindennel foglalkoztál, de ezen belül is számottevő a gazdák, talán azt lehet mondani, hogy új irányvétel. Sokat beszélgettünk régebben is arról, hogy mik lehetnek az új irányok. Akár a kertészet, azon belül is a gyógynövényágazat, ami nekem egyébként is közel áll a szívemhez.**

**Szóval ez is lehet például egy kitörési pont, de te több ilyen láttál helyettes államtitkárként. Hogy látod most? A gazdálkodók számára milyen irányba halad a világ? Változnunk kéne? Kérdés, hogy az agrártársadalom erre képes-e.**



– Képesnek kell rá lennünk! De persze semmi sem egyszerű... Ez egy sokoldalú kérdés. Az első oldal az, hogy megítélésem szerint az elmúlt tíz évben nagyobb változott a hazai agrárium, mint az azt megelőző fél évszázadban. Új technológiák, új irányzatok, új gépek és azokhoz kapcsolódó innováció és információ jelent meg, amelyek eredményessé, hatékonyá, nem utolsósorban fenntarthatóvá tudják tenni a gazdálkodásunkat. Vátoznak a fogyasztói igények is, és valahogy mégiscsak követnünk kell a fogyasztókat, a felvásárlókat. Változik a környezetünk is, ami alatt nem csak az éghajlatot értem, hanem a körülöttünk lévőket is. Ha csak az elmúlt öt évet vesszük alapul, volt egy koronavírus járvány, volt történelmi mértékű, ismétlődő aszály, a szomszédunkban jelenleg is háború dúl. Sokkal nehezebb értékesíteni, sokkal nehezebb eredményesen termelni. És ezek miatt változni kell, le kell követni a körülöttünk zajló eseményeket, ha fenn akarunk maradni és hatékonyak akarunk lenni. Ha fejleszteni szeretnénk a mezőgazdaságunkat, akkor igenis feladatunk az is, hogy alkalmazkodjunk a körülöttünk lévő környezethez és ezekhez

a kihívásokhoz. Szerteágazó a kérdés, és hosszan lehetne arról beszélgetni, hogy mi történik a környezetünkkel, az időjárással, a klímával, lehetne beszélni a tartási, tenyésztési vagy termesztési nehézségekről és arról is, hogyan tudunk eljutni a mai kor vívmányai segítségével az értékesítési lehetőségekhez.

*A gyors változásnak az életedben is jól követhető példája, hogy nemrég még helyettes államtitkár voltál, majd az agrárkamara elnöke lettél. Hogy élted meg ezt a váltást? Nem lehetett erre készülni... Tudjuk, hogy ez nem egy előkészített folyamat volt. Nem volt időd készülni rá egy, két vagy akár öt évet...*

– Abban az időszakban talált meg az új feladat, amikor megjelent számos új pályázati felhívás. Abból a hetven egynéhány felhívásból pont talán a húsz, igazán fontos és meghatározó pályázati kiírásnak voltam az előkészítője – számos munkacsoporti és egyeztető megbeszéléssel, és az irányító hatóságon keresztül a közreműködő szervezetek mozgatóásával. Az új pályázati konstrukciók elkészítésén túl a támogatások folyamatos kifizetése is a mindennapok fókuszában volt.

*És jött az új kihívás...*

– Igen, amelyről azt gondolom, hogy rendkívül megtisztelő a felkérés és az a bizalom, amivel a NAK küldöttgyűlése megtisztelt. Az agráriumnak van egy nagy asztala, és én annyira szerencsés vagyok, hogy gyakorlatilag már szinte minden oldalán ülhettem. Voltam ügyfélszolgálati munkatárs, ügyintéző, hivatalvezető, voltam helyettes államtitkár, az irányító hatóság vezetője. Jelentős lehetőséget kaptam a MAGOSZ-ban, azon



belül is az Ifjú Gazda Tagozat elnökeként a fiatalok érdekérvényesítését, együtt gondolkodását segíthettem elő. Arra kaptam mandátumot, hogy együtt alkossunk képet a mezőgazdaságról, vigyem el a hangjukat, az érdekeiket és értékeiket oda, ahol számítanak erre a véleményre. Most eggyel odébb ültem az asztalnál, a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara képviselőjeként, ahol azt szoktam mondani a munkatársaknak, hogy én is a kamaránál dolgozom. Ma már elmondhatom magamról, hogy a kamara munkatársa lettem, együtt dolgozunk. Nagyon fontos értékeket vallok a szaktudásról, a szakértelemről, a szolgálatra készségről, alázatról, és igyekszem mindent megtenni, hogy ezeket a legmélyebb szinten el tudjuk sajátítani, és ki tudjuk szolgálni úgy a gazdaságnak, hogy az mindenki meglegedésére legyen.

*Két hónap telt el azóta, hogy kamarai elnök lettél. Nyilván közel voltál eddig is a kamarához, tehát nem arról van szó, hogy sose láttad a működését.*

*Am mégis egy óriási szervezetről van szó, a választott tisztségviselőkről, az ott dolgozó munkavállalókról. Már tiszta minden pontja a működésnek? Átláttad már azóta?*

– Ez egy nagyon hosszú tanulási, megértési és önismereti folyamat, de nem csak nekem, hanem az együtt gondolkodó, együttműkö-

*Rendkívül megtisztelő a felkérés és az a bizalom, amivel a NAK küldöttgyűlése megtisztelt. Az agráriumnak van egy nagy asztala, és én annyira szerencsés vagyok, hogy gyakorlatilag már szinte minden oldalán ülhettem. Voltam ügyfélszolgálati munkatárs, ügyintéző, hivatalvezető, voltam helyettes államtitkár, az irányító hatóság vezetője. Jelentős lehetőséget kaptam a MAGOSZ-ban, azon belül is az Ifjú Gazda Tagozat elnökeként a fiatalok érdekérvényesítését, együtt gondolkodását segíthettem elő. Most eggyel odébb ültem az asztalnál, a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara képviselőjeként, ahol azt szoktam mondani a munkatársaknak, hogy én is a kamaránál dolgozom.*

dő csapatnak is. Nagyon komoly érdekképviselőként igyekszünk tevékenykedni – a termelőktől a feldolgozóig. Szerterágazóan, sokrétűen, az őstermelői családi gazdálkodóktól a legnagyobb mezőgazdasági, élelmiszeripari vállalkozásokig. Nemcsak hazai, hanem határon túli, vagy azt is mondhatjuk, hogy Brüsszelig nyúló feladataink is vannak. Nagyon sokrétű tevékenység ez, nagyon sok mindent kell benne tudnunk egyszerre tenni, az állattenyésztőktől a kertészetben, a feldolgozóiparon át az eredményes öntözésig. Ez utóbbi talán az egyik legfontosabb feladatunk. Az elmúlt évek kihívásai okán gyakorlatilag minden nap részét képezi a menetrendnek, hogy az öntözéssel, illetve – napjaink megfogalmazásával élve – a víznek a talajban, tájban tartásával hogyan és mit tudunk tenni a környezetünkért, a következő generáció megélhetéséért.

**Kérdeztem is volna, hogy mi a fókusz, de még előtte van más kérdésem. Györffy elnök úrral többször csináltam interjút, és tudom, hogy stabilan működő, a gazdák érdekeit, őket a pályázati források lehívásában támogató kamarát alakított ki, s működtetett. Van egy stabilan működő, gazdákat kiszolgáló falugazdász hálózat, van egy jó tájékoztatási képességű agrárkamara. Hogy lesz tovább most Papp Zsolt vezetésével?**

– Azt gondolom, hogy nagyon jó alapokon nyugszik a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara. Erős, jól szervezett, jól szerveződő szervezet. Komoly eredmény, hogy nemcsak falugazdászokról, hanem falugazdász-tanácsadókról beszélhetünk. A Közös Agrárpolitika nagyon komoly fejlesztési lendületet tud adni a hazai agráriumnak, ez az, ami meghatározza ennek az évtizednek a lehetőségeit. Legyen az kertészet, állattartás, élelmiszeripar, szóljon a fiatalokról, az innovációról vagy a precíziós technológiáról, illetve számos technológiai újításról. A kormány támogatásának köszönhetően – azzal, hogy hozzárendelt 80%-os társfinanszírozást az uniós támogatáshoz – olyan mértékű forrás keletkezett, amely magabiztosan magában hordozza annak a lehetőségét,

hogy megújuljon a magyar vidék, a magyar agrárium és az élelmiszeripar. Én ebben látom az elsődleges feladatot a kamarának, abban, hogy hogyan tud hozzájárulni,

”

*A Közös Agrárpolitika nagyon komoly fejlesztési lendületet tud adni a hazai agráriumnak, ez az, ami meghatározza ennek az évtizednek a lehetőségeit.*

*A kormány támogatásának köszönhetően – azzal, hogy hozzárendelt 80%-os társfinanszírozást az uniós támogatáshoz – olyan mértékű forrás keletkezett, amely magabiztosan magában hordozza annak a lehetőségét, hogy megújuljon a magyar vidék, a magyar agrárium és az élelmiszeripar. Én abban látom az elsődleges feladatát a kamarának, hogy hogyan tud hozzájárulni, miként tudja levenni a gazdák válláról azokat az adminisztratív terheket, amelyek elvonják az időt a mindennapi gazdálkodástól.*

miként tudja levenni a gazdák válláról azokat az adminisztratív terheket, amelyek elvonják az időt a mindennapi gazdálkodástól. Olyan információ központnak kell lennünk, amely segít hozzájutni azokhoz a nélkülözhetetlen, fontos elemekhez, melyeknek köszönhetően, a támogatások által képesek lesznek majd hatékonyan és eredményesen gazdálkodni. Fontos az is, hogy miként tudunk együtt gondolkodni a fiatal gazdákról, a gazdaságátadásról. Azt gondolom, hogy eddig is motorja volt a kamara, ezután is élenjárója szeretnénk lenni a gazdaságátadásnak, a kisüzemi pályázatok célbaérésének. Itt van továbbá az öntözés, a vízgazdálkodás, a vízkészletekkel gazdálkodás, ami különösen fontos. Természetesen az elmúlt két hónap nem volt hiábavaló: napi szinten sikerült olyan helyzetekbe hoznunk önmagunkat, és ezt pozitív értelemben mondom, amelyek leginkább ezt a kérdést segítették elő, s minisztériumokat, szakmai szervezeteket egy asztalhoz tudtunk ültetni. Együtt tudunk gondolkodni, együtt keressük a megoldást arra, hogyan lehetne a vizet a talaj olyan rétegeibe eljuttatni és ott megtartani, amely nem a jelenkor kihívásait fogja orvosolni, hanem megoldást jelenthet a következő generációnak.

**Ha már generációt említettél, akkor örülök, hogy nem azt a szót használtad, hogy generációváltás, hanem gazdaságátadást mondtál. Nem generációváltásra, hanem generációk együttélésére kell**



*megoldást találni, és ez lényegi, súlyponti kérdés. A generációváltás egyszerűbb folyamat, mert ott eltűnik az egyik, és jön a másik helyette. Itt a generációk együttélése jellemzőbb, és valljuk be, ott bizony vannak súrlódások. Ez a magam meglátása. De nézzünk egy másik témát. Nemrég született egy agrárpetíció, amit a Magyarorszag és a Kamara közösen indított. Mi a helyzet ezzel kapcsolatban?*

– Az Európai Bizottság készített egy „stratégiai párbeszédnek” nevezett tanulmányt a következő Közös Agrárpolitikáról, egy a 2027 utáni időszakról szóló megalapozó, döntéslőkészítő dokumentumot. Csak-hogy olyan stratégiai párbeszédéről beszélünk, amiből nem csak mi, magyar gazdák és érdekképviselőink, hanem mondhatjuk, hogy Kelet-Közép-Európa gazdaságának hangja, gondolatai, észrevételei kimaradtak. Olyan kérdéseket feszeget a tanulmány, amelyek alapjaiban érintik a magyar mezőgazdaságot, azt a területalapú támogatást is firtatja, és ítéli átalakításra, amely a hazai agrártársadalom napi működéséhez elengedhetetlen. Azokról a forrásokról beszélünk, amelyek az agrártámogatások gerincét adják. Ez nagyságrendileg 162 ezer gazdálkodót érint, östermelőtől bármely mezőgazdasági vállalkozásig. Több mint 500 milliárd forintot jelent ez évente, majdnem 5 millió hektár az a terület, amely bevonásra került. Ez terület alapon – mint ahogy a neve is tartalmazza – egy abszolút objektív rendszer. A stratégiai párbeszédnek hívott dokumentum pedig javaslatként fogalmazza meg egy jövedelemalapú támogatás bevezetésének a lehetőségét. Azt azért fontos tudni, hogy a jövedelemalapú elosztás mechanizmusa sokkal összetettebb, lényegesen bonyolultabb. És azt is el kell mondanunk, hogy ez jelentősen korlá-

tozná minden tagállam bebeszélését abba, hogy ki, milyen feltételek mentén, mennyi támogatást szeretne juttatni a maga gazdálkodóinak. Ezek a nagyon fontos veszélyforrások ennek a stratégiai párbeszédnek. Másodsorban nem csak a gazdálkodókról szól, küldetésének érzi a jelentés készítője, hogy a mezőgazdaságot kiáltssa ki a környezetszennyezés, a klímaváltozás első számú felelősének.

### *Minden rossz okozójának...*

– Pontosan! Minden rossz okozójának... Ezen belül is azt mondják, hogy az állattartás kifejezetten káros a környezetünkre, ezért – egyszeri támogatással – azt szeretnék visszafogni vagy kivezetni, különböző adókkal akarják megterhelni a húskészítményeket, hiszen így sokkal könnyebb áttérni a növényalapú élelmiszerekre. Épp ésszel azt kell mondjam, hogy nem dolga egy stratégiai párbeszédnek a fejünk felett az életünkről, a gyermekeinkről, fogyasztási szokásairól beszélni. Ha csak onnan indulunk ki, hogy hagyományunk és kultúránk részét képezi az állattartás, kijelenthetjük, hogy ez a magyar mezőgazdaság nélkülözhetetlen eleme. Nincs hatékony termelés és mezőgazdaság az állattartás nélkül. Az állattartást valamikor úgy tanultuk, hogy a megtermelt javainkat bőrében kell eladni. Mindenhol el szoktam mondani, hogy én ma már abban hiszek, hogy vákuumcsomagolva, hogy védőgázos fóliában, egy vagy több hozzáadott értékkel együtt kell tudjuk értékesíteni ahhoz, hogy életképesek tudjunk maradni. Az elmúlt időszak legnagyobb vívmánya – még ha nem is annyira szembeűnő és látható –, hogy az élelmiszeripar, illetve annak támogatása fókuszba került. A KAP keretében meghirdetett pályázati kiírások kapcsán is nagyon komoly eredményeket tudhat a háta mögött az élelmiszeripar. Meggyőződésem, hogy a mezőgazdasági termelésnek az elsődleges, biztonságot jelentő alapját az adja, ha van hova termelnünk. Ezért is kulcskérdés az, hogy olyan hazai feldolgozókapacitásokkal bírjunk, amelyek lehetőséget teremtenek ahhoz, hogy biztonságosan lehessen termelni.

*A Magyarorszag Ifjú Gazda Tagozatának elnöke vagy. Komoly vívmány, hogy most mindenki az első tíz hektárját kifüggesztés nélkül megveheti. Nyilván azzal a céllal, hogy a fiatal gazdálkodók tudjanak hol kezdeni, s ne az legyen, hogy az idősebbek a környéken lecsapják a kezükről a földet. Mit látsz*

**te tagozati elnökként? Egy fiatal gazdálkodó, hogy tud becsatlakozni a nagyüzemi fókuszú mezőgazdaságba?**

– Nem csak nagyüzemi van, számos családi gazdaság, őstermelők élnek a mezőgazdaságból. Rendkívül sok jó példát tudok felvonultatni a kézműves termelőktől, a sajtól a kolbászig, a húskészítményektől a lekvárfőzőkig, a méhészeketől a kisállattartóktól, akik nemcsak élő példaként mutathatóak be, hanem eredményesen is gazdálkodnak. Nemzetgazdaságilag fontosak, kiemelt jelentőségűek, hozzájárulnak az agrárium eredményességéhez, megítéléséhez azokkal a helyi ízekkel, szokásokkal, amelyek nélkülözhetetlenek és ezzel együtt elengedhetetlenek. Számos nagyon jó példa áll előttünk. A fiatal gazdáknak a helyben maradásra, a biztonságos megélhetésre, a folyamatos fejlődésre kell lehetőséget teremteni. Pont ezt a célt szolgálja a földforgalmi törvényben rögzített 10 hektáros vásárlási lehetőség. Ezt szolgálja, hogy a területalapú támogatásnál kiemelt támogatásban részesülnek. És ugyanezt a célt szolgálja, hogy beruházási pályázatok esetében megemelt támogatás intenzitásra jogosultak. Készülnek az új pályázati konstrukciók, akár a fiatal gazdák, akár a mezőgazdasági kisüzemek és a gazdaságátadás támogatására irányuló kiírások. Valóban jól gondolod ennek az elnevezését, én mindig azt szoktam mondani, hogy a nemzedékek összekapcsolására kell koncentrálnunk. Mert nem tudjuk, hogy melyik nemzedéket kell összekapcsolni. Lehet, hogy az unokát a nagyapával, apát a fiával, lányával, de mégis csak, egy gazdaság értékét nemcsak számszerűen lehet meghatározni, nemcsak az határozza meg, amit egy papírra le lehet írni és a végén egy számmal aláhúzni. Hanem az határozza meg a gazdaság értékét,

amit a generációk át tudnak adni. Mikor, miért, mit termelünk, hol, hova értékesítünk. És fontos a kimondott szónak a jelentősége, az abba vetett bizalom és hit egy kézfogással. Azokat az emberi kapcsolatokat is tudni kell átadni, amelyekről eredményesen működött az a gazdaság.

**Egy picit nézzünk előre! Hogy látod a jövő évet?**

– Számos olyan intézkedésünk van, amelyekre érdemes komoly figyelmet fordítani. Ilyen az öntözés területe, valamint a rengeteg pályázatban való aktív közreműködés, aktív tudásátadás is. Az információs bázist kell tudjuk szétteríteni a gazdálkodók között, hogy mind szélesebb körben megismerhetőek legyenek azok az akár jogszabályi változások, akár lehetőségek, amelyek képesek segíteni a mindennapi gazdálkodást, a mindennapi munkát. Nemcsak az öntözés a fókuszterületünk, hanem a kisüzemek, és a fiatal gazda támogatási rendszer is, de kiemelten fontos a fenntarthatóság és még számos terület, az élelmiszeripartól kezdve az erdőgazdálkodásig. Fontosnak tartom továbbá, hogy képviseljünk olyan ügyeket is, amelyek az agrárium társadalmi megítélésének javítását segítik.

*Köszönöm szépen a beszélgetést, és sikereket kívánok neked a következő évre is, mert azt gondolom, hogy ami az agrárkamara elnökének a sikere, az a miénk is gazdálkodóként! Úgyhogy közös siker-céljaink vannak, így sikereket kívánok neked és magunknak!*





## A MAGYARORSZÁG LEGSZEBB BIRTOKA GYŐZELME MÖGÖTT APA ÉS FIAI SZAKÉRTELME ÁLLNAK

Ez év szeptemberében megválasztották a Magyarország Legszebb Birtoka nyolcadik győztesét, ahol a Hódkertész Kft. vehette át az elismerő díjat. A vállalkozás motorja, a Feczák család három férfitagja is nehezen tért vissza a valóságba, amikor kihírdették az abszolút győztest. A család szakmai háttéréről, az előzményekről és az esemény utáni történésekről kérdeztük az érintetteket sikerük titkairól.

**FECZÁK JÁNOS: PÉLDAMUTATÁSSAL  
TARTOZUNK A MAGYAR GAZDÁK ÉS  
AZ EGÉSZ MAGYAR AGRÁRIUM FELÉ!**

### ■ Mikor és hogyan indult el a Hódkertész Kft.?

– Én magam is megvagyok lepődve, hogy ekkora sikert ért el a vállalkozásunk. Most egy huszonöt évvel ezelőtti gondolat valósult meg. Eredetileg vetőmagos lenék és főleg ciroknemesítéssel foglalkoztam, de sajnos ez a cirokpálya a kilencvenes évek végén megcsuklott és akkor kerestem egy másik lehetőséget. Azt tudni kell,

hogy annak idején még Röszkén kezdtem kertészkedni, közben beüzemelttem Hódmezővásárhelyen egy régi, alacsony belmagasságú üvegházat. A feleségemmel úgy döntöttünk, hogy nem várjuk meg a fiúkat, amíg hazajönnek az egyetemről, hanem szépen lassan elkezdünk bővülni, fejleszteni, ez meg is történt olyan három hektárig a 2010-es évekre. Aztán a gyermekeim miután befejezték tanulmányaikat, csatlakoztak hozzánk és létrejött a Hódkertész Kft. Ennek háttérében azért volt még egy lököerő is, ugyanis a Mórakert Szövetkezetnek tagjai voltunk, ami sajnos csődbe ment, viszont annyi tanul-



ságot adott, hogy pályáznunk, fejlődünk kell, új fajtákat választani. Külföldi útjaink tapasztalásainak köszönhetően mára már a technológiai fejlődés azt eredményezte, hogy télen-nyáron le tudjuk fedni a magyar piacot, sőt már exportálni is tudunk.

**Melyek voltak azok a növénykultúrák, amelyekkel sikeresen tovább tudtak lépni?**

– Ahogy említettem én szántóföldes vénával jöttem, a vetésváltást ismertem, azt tanultam. Váltogattam a paradicsomot, paprikát, uborkát, de aztán a fiúkkal megbeszéltük, hogy egyet kell csinálni, de azt profin! Így maradt csak a paradicsom, amit álomban nem gondoltam volna, hogy ekkora sikerre tudunk vinni. Amikor átvettem a Magyarország Legszebb Birtoka fődíját, akkor azért elérékenyültem, hiszen két generációnyi munka van ebben az elismerésben, én leraktam az alapokat, ma már önállóan a fiúk csinálják.

**– Milyen érzés töltötte el, amikor a jelölés hírért megtudták?**

– Ez többször szóba került már sok beszélgetés során és azt gondolom, hogy egy gazdaság megléte és annak vizuális megjelenése az egy szubjektív dolog. De hogy mennyi innovációt és korszerűsítést tartalmaz a kertészetünk, azt szerintem a zsűri külön mérlegeli. 2022-ben készült el a Hódkertész Kft. azon épülete, amit körbejártak és Európa egyik legmodernebb hidrokultúrás üvegházaként értékelték, fejlett számítástechnikai háttérrel. Egy komplexumon belül történik a termelés, a csomagolás, a kamionok dokkolása. A dolgozók igényeit szem előtt tartva, esztétikusan, praktikus kialakított belső terekkel rendelkezik, a fertőtlenítő beléptető rendszer gondoskodik a növénykultúra biztonságáról. Ez olyan, mint a telefonunk, hogy ma kihozunk egy újat, de fél év múlva lesz egy annál is újabb. Ez a mérhetetlen fejlődés a kertészetekre is jellemző. Alapvetően egyébként maga a jelölés is már egy fantasztikus érzés volt, hiszen ez is azt mutatja, hogy valamit mégis csak jól csináltunk.

**A Feczák örökösök hogyan vetették bele magukat a családi gazdaságba?**

– Gábor a szántóföldön dolgozik, a cirok vonalat vitte tovább elsősorban és a vetőmag témakörében fejleszti a céget. Annak idején, amikor a feleségemmel szóba került, hogy merre indítsuk a gyerekeket, akkor elgondolkodtunk azon, hogy más pálya felé orientálnánk őket. Legalábbis abban az időben, amikor mindennapos volt a



**” Az elismerés igazán nagy és nemes érték. És nemcsak ott a helyszínen, de azóta is folyamatosan kapom a gratulációkat. Eddig is tettük a dolgunkat és ezután is fogjuk. Ez talán annyit fog változtatni bennünk, hogy példamutatással tartozunk a magyar gazdák és az egész magyar agrárium felé.**

taposómalom, akkor ezt még így gondoltuk. Középiskolás korukra Gábor a közgazdasági irányt választotta, Tamás pedig a nyelvtagozatos gimnáziumot. Mindketten kiskortól kezdve ott voltak mellettem, így a mezőgazdaság nekik alap volt. Különösen Gábor, ő már kétéves kora óta velem volt a cirok sorok között. Végül is azt is mondhatnám, hogy születésüktől fogva már velem együtt dolgoztak a gazdaságban, általános- és középiskolás korukban állandó segítők voltak, belenevelkedtek. Nem volt meglepetés, amikor a Debreceni Agráregyetemet választották, meglátásuk az volt, hogy mekkora tudáselőnyt jelent nekik a gyakorlatban eltöltött idő.

**A Magyarország Legszebb Birtoka abszolút győztes címet Ön vette át a színpadon. Mi volt az első gondolata az elismerést kézbe véve?**

– Ez. És nemcsak ott a helyszínen, de azóta is folyamatosan kapom a gratulációkat. Eddig is tettük a dolgunkat és ezután is fogjuk. Ez talán annyit fog változtatni bennünk, hogy példamutatással tartozunk a magyar gazdáknak és az egész magyar agráriumnak felé, amiért biztos vagyok benne, hogy mindent meg is fogunk tenni. És a jövőben ez kifejezetten fontos, ugyanis nagyon nagy szükség van az újonnan érkező fiatal szakemberekre. Bízom benne, hogy ez az elismerés nekik is motiváló erővel hat, mert ők is elérhetik ugyanezt, csak csinálják kitartóan és szeretettel azt a tevékenységet, amit választanak maguknak és ez igazából teljesen mindegy, hogy kertészet vagy szántóföld.

**FE CZÁK TAMÁS: MEGERŐSÍTÉST KAPTUNK AZ ELISMERÉS ÁLTAL!**

**Hogyan és miként kezdett bele önálló agrárpályájába?**

– Amióta az eszemet tudom a szántóföld volt az otthonom, a kertészet pedig tizennégy éves korom óta életem része. Középiskolai tanulmányaimat követően ezért a Debreceni Agráregyetemen folytattam, ahol 2010-ben végeztem. Akkor még a Mórakert Szövetkezethez szállítottam a családom, ami végül befejezte tevékenységét. Akkor elindultam az országban és személyesen a létező összes áruházat felkerestem a termékeinkkel, egészen addig, amíg az összes multiba be nem kerültünk itthon. Ez működött 2014-ig, és amikor láttam, hogy ki tudjuk elégíteni Magyarországon az összes igényt, akkor elindultam az export irányába.

**A mennyiség vagy a minőség volt az első számú szempont?**

– Egyértelműen a minőség. Hollandiából és Franciaországból is kizárólag csak olyan fajtákat hozok, mind fűrtös, mind pedig koktélpáradicsom tekintetében, ami kimagasló. Évente háromszor megyek külföldre, mire megtaláljuk az adott időszakra vonatkozóan a legmegfelelőbb fajtákat. A klímaváltozás egy óriási szempont, mert tizenöt évvel ezelőtt a nyarak körülbelül tíz fokkal voltak hűvösebbek, így ma már teljesen másként reagálnak a termesztés-technológiára a növények. Fő szempont, hogy mind a meleg, mind pedig a vírusfertőzések miatt gondosan megválasszuk a legmegfelelőbb fajtákat,

amelyeket itthon 100%-ban biológiai növényvédelemmel gondozunk és nevelünk.

**Hogyan épül fel a gazdaságuk?**

– Szervezeti felépítésünk tizenkét TÉSZ-tagból áll, négy telephelyen – Hódmezővásárhely, Gyál, Deszk és Táska – körülbelül háromszázötvenen munkavállalóval dolgozunk. Huszonöt hektáron termesztünk fűrtös páradicsomot, húsz hektáron koktélpáradicsomot, tíz hektáron kí-



*„A díjat bár nekem kellett volna átvenni, de én azt mondom, hogy a sors is így akarta, hogy édesapám menjen fel a színpadra, hiszen mindent ő kezdett el és ezt a sikert, hogy idáig eljutottunk igazából neki is köszönhetjük.*”

győuborkát, három hektáron tv paprikát, kettő hektáron pedig hegyes erőt.

### A Magyarország Legszebb Birtoka díj győzelmének a híre hogyan hatott Önre?

– Óriási megtiszteltetésnek vettem már magát a jelölést is. Bíztam benne, hogy sikeresen szerepelünk majd a zsűri előtt is, de hogy még díjat is kapunk tőlük, arra egyáltalán nem számítottam. Sajnos nem tudtam jelen lenni a díjátadó gála végén, mert egy nemzetközi találkozóra voltam hivatalos, de édesanyámmal folyamatos telefon kapcsolatban voltunk. A díjat bár nekem kellett volna átvenni, de én azt mondom, hogy a sors is így akarta, hogy édesapám menjen fel a színpadra, hiszen mindent ő kezdett el és ezt a sikert, hogy idáig eljutottunk igazából neki is köszönhetjük.

### A jövőben min fog változtatni ez az elismerés?

– Azt érzem, hogy nemcsak nekünk, de az összes dolgozónknak is egy elismerés volt ez a díj. Ez egy óriási motiváció. Pont most voltam Madridban egy zöldség-gyümölcs világkonferencián, ahol már a 2027-es évi termésmennyiséget igyekeztem értékesíteni. Tehát



” Nagy örömmel töltött el engem és az egész családot is, hogy ezen a nívós szakmai megmérettetésen a kertészeti kategória nyertesei lettünk, de hogy a Magyarország Legszebb Birtoka fődíj is nekünk lett megszavazva, az várakozáson felüli meglepetés volt.

azt érzem, hogy ennek a díjnak nem az a szerepe, hogy megkapja az ember és elbizzza magát, hanem megerősítést kapott az elismerés által, erőt ahhoz, hogy folytatni tudja ezt a munkát és merjen újításokba belevágni.

### A generációváltás kérdése már megfogalmazódott Önben?

– Ez egy nagyon fontos kérdés, ugyanis az emberben meg is kell, hogy fogalmazódjon az a kérdés, hogy hogyan fogja átadni a gazdaságát. Nyilván ott van benne a büszkeség, illetve az elért eredmények is, de nem szabad, hogy elfogult legyen a saját gyermekével szemben. Mert ha alkalmatlan egy cég vezetésére és ezt nem ismeri fel, akkor nagyon nagy bajok származhatnak ebből. De úgy gondolom, ha mi is mindent úgy csinálunk, ahogyan édesapám is tette velünk, akkor nem lesz itt probléma. Feleségem is a cégnél dolgozik, van két gyermekünk, egy hét éves kislány és egy három és fél éves kislány, akik sokat vannak a telephelyeken, már szedik a paradicsomot, tologatják az emelőbékákat, látják a csomagolást, a kamionok dokkolását. Reméljük ők is belevélkednek és szeretni fogják a növényeket, a termelést, és viszik majd tovább a Hódkertész Kft.-t.

### FECZÁK GÁBOR: A HOSSZÚ ÉVEK NEM KEVÉS BEFEKTETETT MUNKÁJÁNAK GYÜMÖLCSE KEZD BEÉRNI...

#### Hogyan emlékszik vissza a kezdetekre?

– Gyermekkorom óta az életem meghatározó részét teszi ki a mezőgazdaság és a szántó föld. 2010-ben végeztem a Debreceni Agráregyetemen, tanulmányaim befejeztét követően rögtön elhelyezkedtem területi képviselőként egy vetőmagos cégnél, ahol szakmai tapasztalatokat szereztem, bővítettem látásköröm. 2014-ben vettem át az Agroszemek Kft. ügyvezetését, amit még édesapám alapított 1990-ben. A cég fő profilja a kezdetektől a mai napig a cirokfélék nemesítése és vetőmagjának előállítás, valamint végtermék kereskedelem, technológia újdonságok bevezetése, illetve a partnereink edukálása termesztéstechnológia vonatkozásában.

#### Milyen kihívásokkal került szembe, miután átvette a vállalkozás stafétáját?

– A kezdeti időszakban elkezdtem a saját elképzeléseimet megvalósítani, ami nem volt könnyű feladat, ugyanis a partneri körünk egy fiatal és frissen végzett agrárszakembert meglehetősen nehezen fogadott el, főleg

úgy, hogy ezen a pályán édesapámnak több mint három évtizedes szakmai múltja volt. A kezdeti közös cégvezetésben meglehetősen sok súrlódási felület alakult ki kettőnk között – amik főleg szemléletbeli különbségekből adódtak-, de nagyon sokat finomítottunk rajta, hogy az működőképes maradhasson. A napi szintű ügyvezetés már több mint 9 éve az én feladatomban, de mai napig az esetleges kérdéseimmel támaszkodhatom a sok éves tapasztalataira.

**Ha jól értem, akkor tulajdonképpen egy cégcsoportról beszélgetünk.**

– Igen így van. Az Agroszemek Kft. a „legidősebb” 34 éves vállalkozás, amely a szántóföldi ágazat feladatait látja el, 2001-ben pedig lefektettük a kertészeti ágazatunk első alapjait a Zöld Forrás 2001 Kft. megalapításával. 2011-ben indult a Hódkertész Kft., mely több mint 15 termelő taggal rendelkező TÉSZ-é alakult az elmúlt években, kiváló minőségű zöldségféléket -főként paradicsomot – szállítunk a hazai is külföldi piacokra egyaránt.

**Hogyan érintette a Magyarország Legszebb Birtoka díjra való jelölés?**

– Nagyon örültem neki és büszke vagyok azóta is erre a címre. Szakmai irányból érkezett a megkeresés a Greenman Kft. részéről, kapcsolatban vagyunk velük mindkét ágazatunkban. Már akkor nagyon nagy megtiszteltetésnek éreztem, hogy jelölnek bennünket a díjra, ezt követően érkeztek az interjúk és a videós anyagok. Nagy örömmel töltött el engem és az egész családot is, hogy ezen a nívós szakmai megmérettetésen a kertészeti kategória nyertesei lettünk, de hogy a Magyarország Legszebb Birtoka fődíj is nekünk lett megszavazva, az várakozáson felüli meglepetés volt.

**Ez a díj mivel egészíti ki a mindennapjait?**

– Egyrésztől mindenképpen egy magas fokú motivációval, hogy a tevékenységünk, amit képviselünk az jó irány a szektorban, másrésztől pedig az érzés, hogy az elmúlt hosszú évek nem kevés befektetett munkájának gyümölcse kezd beérni, illetve beérett. Kiemelten fontosnak tartjuk azt is, hogy munkavállalóink büszkeséggel említik meg, hogy ők a Magyarország Legszebb Birtokán vannak alkalmazásban, szóval úgy gondolom, hogy kollégáink számára is hasonlóan motiváló ez a díj, az érdem közös.

**Hogyan képzeled el tevékenységének a jövőjét?**

– A jövő a fejlődést és fejlesztést jelenti. A mostani piaci környezet és időjárás egyre inkább arra sarkall mindenkét, hogy specializálódjon. Ki kell választani azt a tevékenységet vagy terméket, amiben a legjobbak tudunk lenni és a súlypontot ezekre helyezni. Mindig is nyitottak voltunk az innovatív dolgokra, a jövőben sem lesz ez másképp. Mindenképpen szeretném majd én is átadni a stafétát, valószínűleg úgy, ahogyan azt édesapám példájából is láttam és tapasztaltam.

**Milyen intelmeket tanácsolna a mai fiataloknak?**

– Nagyon fontos szerintem, hogy aki a mezőgazdaságot választja, ne kényszerből vagy külső ráhatásból tegye. Ide kell egy nagyon nagy fokú elhivatottság, szakmaszeretet, alázat, de főleg kitartás. Ha a munka hobbivá tud válni, akkor az ember elérte a célját. Ez köztudottan nem egy könnyű hivatás, itt nem csak mi „diktálunk”, hanem a növény, a jószág és az időjárás. Viszont, ha ezt a szakmát valaki jól el tudja sajátítani és megszereti, akkor szerintem ez az egyik legszebb és legszínesebb pálya.



EST. 2015



VAN BENNE KRAFT

- Alkoholmentes
- Hozzáadott cukor nélkül
- Édesítőszer nélkül
- Tartósítószer mentes



## ÉLELMISZERÁR-SOK(K)

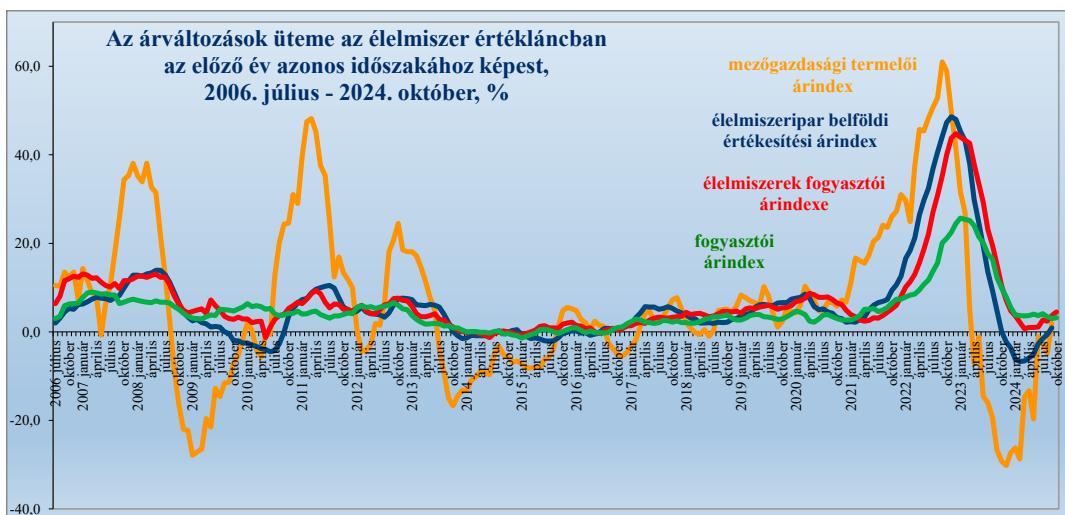
Statistikákkal ugyan nehéz alátámasztani, de nincs olyan, akinek ne lenne ismerőse, aki a határokon túli boltokba jár vásárolni. Pláne nincs olyan, akinek a környezete nem kapott volna rá a külföldi internetes áruházakra. Nyilván van ennek élmény jellege is, de kő kemény ár-előnyökről számolnak be. A hazai élelmiszerárakra nézve pedig nehéz kárhoztatni őket. Ha pedig ezt beillesztjük a globális élelmiszerár-trendekbe, akkor érzékeljük leginkább helyzetünk sajátosságait.

Az év eddig eltelt időszakáról rendelkezésre álló adatok szerint a mezőgazdasági átlagárak az első hét hónapban 16,4 százalékkal maradtak el az egy évvel korábbi szinttől. Az élelmiszeripar belföldi árai augusztusig 4,4 százalékkal mérséklődtek. Az élelmiszer értéklánc ár-érdekérvényesítési képességét hűen tükrözve, a fogyasztói élelmiszerárak viszont 2,0 százalékkal emelkedtek az első kilenc hónapban. Ez ugyan elmarad az inflációtól (2024. I-IX. hó 3,7) de lehetővé teszi, hogy a kiskereskedelem élelmiszerforgalma értékben – megőrizve emelkedő trendjét -9,2 százalékkal haladja meg az egy évvel korábbi szintjét augusztusban, mennyiségben mérve 8,8 százalékos emelkedés mellett. A 2022-es és 2023-as 26-26 százalékos élelmiszer-inflációtól tehát már messze vagyunk, de ezek a számok is a fenti állítást erősítik, hiszen eközben az értéklánc többi tagja soha nem látott hullámvölgyet és hegyet élt át és túl.

A hazai élelmiszer értékláncnak fel kell vennie a kesztyűt a határon túli kereskedelem egyre határozottabb támogatásai ellen. Ez egy soktényezős mátrix, amelyben az áfa csak egy tétel, de kétségtelenül látványos különbséget szolgáltat, mint ahogy az értékláncot terhelő sajátosan hazai terhek is.

Az élelmiszer értéklánc árai eközben látványosan simulnak a vízszintes tengelyhez. Ez stabilizálódást jelent, amit a fogyasztó jövedelmének növekedésével

egy idő után többlet vásárlással meg is fog hálálni. Ahol már növekszenek a háztartási bevételek, ott a tartós fogyasztási cikkek terén dolgozzák le először a lemaradásokat. Az év végi ünnepek – mint tudjuk – „egyre közelebb vannak”, aminek érzését a fogyasztást generáló akciók szépen fel is erősítik. A fizetőképességi korlátok, a külföldre áramló költségek azt jelzik, hogy az ár ismét elsődleges döntési szemponttá lépett elő. A kereslet ilyen irányú változása sajnos törvényszerűen az átlagos minőség romlásával jár együtt. A fogyasztás szerkezetének változását jól szemléltethetjük azzal, ha képzeletben a feje tetejére állítjuk a Maslow-piramist. A magas



	mezőgazdasági termelői árindex	élelmiszeripar belföldi értékesítési árindex	élelmiszerek fogyasztói árindexe	fogyasztói árindex
2019	5,4	5,7	5,4	3,4
2020	7,4	5,4	7,2	3,3
2021	19,3	6,3	4,1	5,1
2022	49,7	34,2	26,0	14,5
2023	-15,9	18,5	25,9	17,6
2024*	-12,3	-3,8	2,3	3,6

Forrás: KSH \*az év eddig eltelt időszakában

hozzáadott értékű élelmiszerek és az otthonon kívüli étkezés esnek ki belőle először. Ilyenkor a diszkontok és a kereskedelmi márkák kerülnek előtérbe.

Az igazsághoz tartozik az is, hogy az elmúlt hónapokban csak a csehek tudtak alacsonyabb számokat produkálni az élelmiszer infláció terén a mieinknél. Volt miből, mondhatnánk.

A KSH jelentése szerint, szeptemberben az élelmiszerek ára 3,7 százalékkal nőtt, ezen belül a liszté 32,9, a tejé 13,8, a csokoládé és kakaóé 10,1, a gyümölcs- és zöldségelé 8,5, az éttermi étkezésé 7,6, az iskolai étkezésé 6,9, az étolajé 6,7 százalékkal. A termékcsoporton belül a szárasztésztá ára 5,8, a cukoré 3,6, a tojásé 3,5, a baromfi húsa 2,4, a tejtermékeké 1,0 százalékkal csökkent.

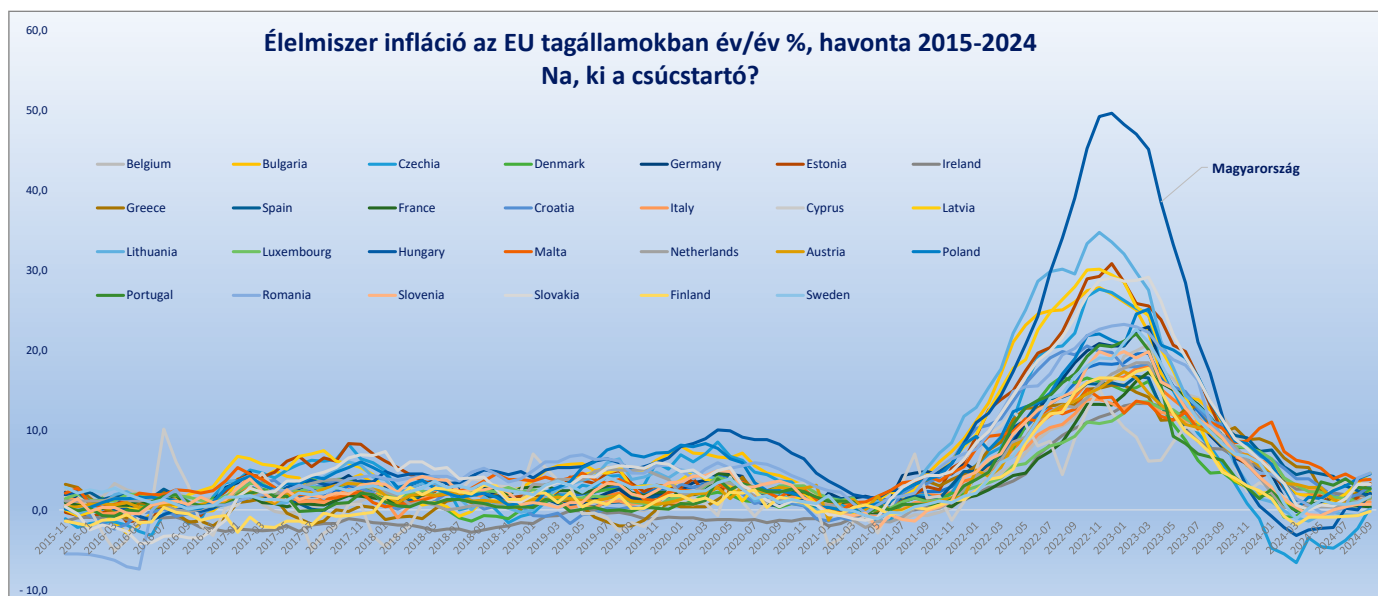
Tovább színezhethetjük a képet azzal, hogy a FAO élelmiszerár-indexe (FFPI) 2024 szeptemberében 124,4 ponton állt, ami 3 százalékos növekedést jelent augusztushoz képest, és 2022 márciusa óta a legnagyobb havi növekedést jelzi. Az indexben szereplő összes árucikk ára nőtt, a húsrindex 0,4 százaléktól a cukor 10,4 százalékáig terjedt az emelkedés. A historikus szintekhez képest az FFPI szeptemberben 2,1 százalékkal volt magasabb az egy évvel ezelőtti értékénél, de 22,4 százalékkal elmaradt a 2022 márciusában elért 160,3 pontos csúcstól.

A FAO gabonaárindexe szeptemberben átlagosan 113,5 pont volt, ami 3,3 ponttal (3,0%-kal) magasabb az augusztusi értéknél, de még mindig 12,8 ponttal (10,2%-kal) elmarad a 2023 szeptemberi értéktől. A búza világ-

piaci ára három egymást követő hónap csökkenése után szeptemberben emelkedett, nagyrészt az egyes kulcsfontosságú exportőrök kedvezőtlen időjárási viszonyai miatti aggodalmak miatt. A Kanadában és az Európai Unióban tapasztalható túlzottan nedves körülmények az előbbiben késedelmet okoztak a betakarításban, az utóbbiban pedig a termelési előrejelzés jelentős csökkenéséhez vezettek. A fekete-tengeri régióból származó versenyképes árú készletek azonban korlátozták az áremelkedést. A kukorica világpiaci ára is emelkedett az előző hónaphoz képest, ami a braziliai Madeira folyó és az amerikai egyesült államokbeli Mississippi folyó alacsony vízszintje, valamint a braziliai erős belföldi kereslet és az argentin export szilárd üteme miatt következett be. Az árpa világpiaci ára megszilárdult, míg a ciroké csökkent.

Mivel a fentiek is azt jelzik, hogy a kínálati-keresleti tényezők nem mutatnak jelentős egyensúlytalanságot a nemzetközi gabonapiacokon, csak a szokásosnak tekinthető, természetes, piaci híreken alapuló ingadozásra számíthatunk az előttünk álló hónapokban. A trendből való kitorést olyan – a mezőgazdaságon kívüli – tényezők okozhatják, amelyek felvásárlási hullámot gerjeszhetnek. Itthon a minőségi problémák miatt mind a kukorica, mind a búza esetében a piac erősebb kettészakadására számíthatunk a korábbi évekéhez képest.

A FAO növényolaj-árindexe szeptemberben átlagosan 142,4 pont volt, ami 6,2 ponttal (4,6%-kal) magasabb augusztushoz képest, és 2023 eleje óta a legmagasabb szintet érte el. Az árindex folyamatos emelkedését



Forrás: Eurostat

a pálma-, szója-, napraforgó- és repceolajok magasabb jegyzései okozták. A nemzetközi pálmaolajárak szeptemberben már a negyedik egymást követő hónapban emelkedtek, amit főként a vártnál alacsonyabb termeléssel kapcsolatos aggodalmak támasztottak alá, amelyek egybeestek a főbb délkelet-ázsiai termelő országok várható szezonális termelésesökkenésével. Eközben a szójaolaj világszerte ismét emelkedtek, elsősorban az Amerikai Egyesült Államokban a vártnál alacsonyabb feldolgozás miatt. Ami a napraforgó- és repceolajokat illeti, a szeptemberi marginális áremelkedést támogatták a szűkülő kínálati kilátások, miután a 2024/25-ös szezonban csökkent az egyes olajos magvak termelése.

Az elmúlt hetek napraforgó áremelkedései nem jelentik azt, hogy elszabadult volna a termény ára. Ez a kisebb térségszintű termés és a növényi olajok általános áremelkedései miatt alakult ki. Az elkövetkező hetekben számítunk a tetőzésre.

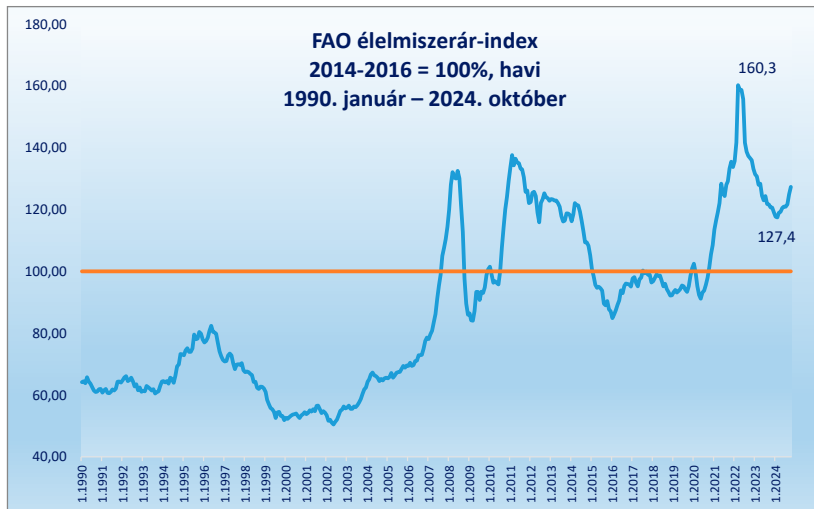
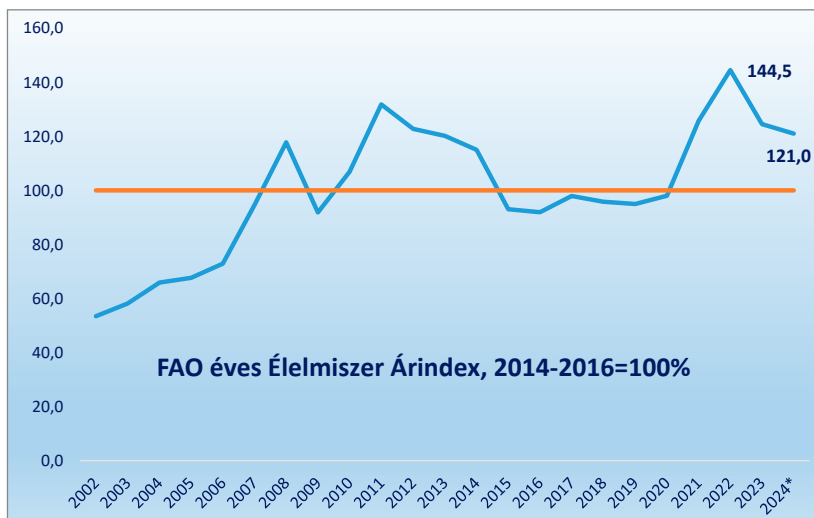
A FAO tejtermékár-indexe szeptemberben átlagosan 136,3 pont volt, ami 5,0 pontos (3,8%-os) emelkedés augusztushoz képest, és 24,3 ponttal (21,7%) magasabb az egy évvel ezelőtti értékénél.

Az index emelkedését az összes tejtermék magasabb ára okozta, a teljes tejpor ára emelkedett a legnagyobb mértékben, amit az erős ázsiai importkereslet ösztönzött, annak ellenére, hogy Óceániában szezonálisan magasabb a tejtermelés. A sovány tejpor ára emelkedett a korlátozott exportlehetőségek miatt, a szűkös tejellátás és a robusztus nyugat-európai belföldi vásárlások közepette. Eközben a vaj világszerte ismét emelkedett, amit a szilárd import és belső kereslet, a szűkös készletek és a korlátozott nyugat-európai tejellátás támaszt alá. A sajt világszerte is emelkedett, ami az erős globális importkeresletet és a nyugat-európai exportlehetőségek szűkösségét tükrözi, ahol a tejtermelés szezonálisan alacsonyabb.

A tejárak itthon is folytatják lassú, de tartós emelkedésüket. Ezt a nyerstej exportárainak, illetve a belföldi árakkal szembeni növekvő árelőnye is támogatja. Ez a trend is velünk marad ebben az évben, várhatóan majd januárban fog megállni. A FAO húsárindexe szeptemberben

átlagosan 119,6 pont volt, 0,4 ponttal (0,4%-kal) magasabb augusztushoz képest, és 5,5 ponttal (4,8%-kal) magasabb az egy évvel ezelőtti értékénél.

Az index emelkedését a magasabb baromfi-húsárak okozták, amelyek elsősorban a brazil baromfi-hús iránti erős importkeresletet tükrözték a Newcastle-betegséggel kapcsolatos kereskedelmi korlátozások enyhítését követően. Eközben a nemzetközi szarvasmarhahús-árak stabilak maradtak, mivel a vezető termelő országokból származó korlátozott kínálat elegendő volt a globális



**Forrás: FAO**

importkereslet kielégítésére. Hasonlóképpen, a sertés-hús világszerte is változatlan maradt, a globális kínálat megfelelően fedezte a megnövekedett keresletet, beleértve a magasabb belföldi értékesítést az Európai Unióban.

Ezzel szemben a nemzetközi juhhúsárak kismértékben csökkentek, nagyrészt a Kínából érkező behozatal továbbra is gyenge kereslete miatt.





**ERSTE**   
Private Banking

Küldetésünk  
a vagyon megőrzése,  
gyarapítása generációkon át.

„Abban bízom, hogy fenn fog  
maradni a Mészáros név  
a borász társadalomban.”

## MAGYAR BOROK A VILÁG ÉLVONALÁBAN

A Mészáros borok nemcsak hazánkban kedveltek a prémium kategóriájában, de nemzetközileg is elismert a minőséget kedvelők számára. Számos díj és siker körvonalazza a védjegyet, azonban az idáig megtett út nem volt könnyű, komoly munka van mind emögött, amelyről Mészáros Pál, a borászat tulajdonosa mesélt magazinunknak.

”*Abogyan folyamatosan fejlődött a borászat és egyre több vendég érkezett hozzánk, borkóstolókat kezdtünk tartani, igény szerinti ételek elfogyasztása mellett. Aztán erre egyre nagyobb lett az érdeklődés és sokan haza sem akartak menni olyan jól érezték magukat. Ennek következményeként jött az ötlet, hogy akkor építsünk egy szállodát. Ez egy nagyon jó ötlet volt, mert remekül kiegészítik egymást a szőlészet, a borászat és a vendéglátás is. És ez utóbbi a legjobb reklám is számunkra.*

### Hol kezdődött a szőlészet és maga a borászatnak a szeretete?

– Nálunk ez családi hagyomány. Őseim is szőlészkedéssel foglalkoztak, én pedig belenőttem a szőlészet-borászat ágazatába. Fiatalkoromban is nagyon sokat voltam a szőlőben, minden egyes alkalommal részt vettem a szüreten. Édesapámmal segitettem nagyapámnak a borfejtésben és amikor végeztem az egyetemen, akkor Szekszárdra kerültem a TSZ-be, éppen akkor volt a nagy szőlőrekonstrukció. Ott segédkeztem a kertészmérnök mellett és így szépen fokozatosan megtanultam mindent, amit csak lehetett a borászat kapcsán.



rítva, a másik pedig a Virághegyi kadarka, ami nagyapám szőlőjében volt húsz százalékban és mindig nagyon jó minőségű, világosabb vörös bor készült belőle.

### Ekkor már tudta, hogy saját birtokon csak ezzel szeretne foglalkozni?

– Ez a hetvenes években volt, akkor még nem lehetett ilyenről álmodozni. Kis birtokon lehetett gazdálkodni, az lett is, hiszen a szőlők azért nagy részben megmaradtak saját művelésben, mert a nagyüzem nem tudott azzal mit kezdeni. Amikor pedig megházasodtam, akkor kaptam hatszáz négyszögöl kadarka szőlőt. Az annyira nem volt gazdaságos, ezért segitettem új szőlők telepítésében először nyolcszáz és rögtön utána még nyolcszáz négyszögöl területen. Akkor ezeket a kis birtokokat engedte meg a törvény, így ezekkel tudtam elindulni. Rendszerváltozáskor sikerült még további tíz hektárt vásárolnom kárpótlásban, utána pedig fokozatosan fejlődtünk.

### Hogyan néz ki jelenleg a gazdaság?

– Jelenleg százhatvan hektár saját szőlőterülettel rendelkezünk és még ez mellé vásárolunk is szőlőt, mert szerencsére van kereslet a borainkra és el tudjuk adni őket. A fajtákat is tudatosan válogattam össze, fehér szőlőből a chardonnay-t és a cserszegi fűszerest, de kékszőlőből szinte minden fajta van, a kadarkától kezdve a malbecig. A kadarka szőlő például egy jellegzetes fajta itt nálunk. Most is szinte egész nyáron kint voltam a kadarka ültetvényben, ez a fajta nekem érzelmileg is sokat jelent. Ennek köszönhetően van engedélyezve számomra két teljesen egyedi kadarka klónom is, az egyik a Mészi kadarka, ami egy tőkéről lett elszapo-

### Ekkora területhez elengedhetetlen a szakértő munkaerő. Hogyan épül fel a szőlészet úgymond vállalati struktúrája és hogyan hidalják át a klímaváltozással megjelenő kihívásokat?

– A Mészáros Borház Kft.-nél jelenleg negyvenen dolgozunk, de időszakosan foglalkoztatunk szőlőművelőket is, azok is még körülbelül ötvenen vannak. Ez a terület rengeteg munkát igényel, rengeteg szakmunkát ráadásul. Számunkra pedig ez a nagy meleg ebben a régióban mondhatni még kifejezetten jó is, mert a kékszőlő kifejezetten szereti. Ha meleg van, akkor jobban színeződik, jobban cukrosodik a szőlő. Emlékszem még gyerekkoromban a kadarka, a kékfrankos a tizenhét-tizenkilenc cukorfokával már jónak mondható volt, most

„Most már a fiam viszi a borászatot teljes mértékben, mind a marketinget, mind pedig a bor értékesítését, a lányom pedig a vendéglátást és a szálloda üzemeltetését. És nagyon jól csinálják, úgyhogy én abban bízom, hogy fenn fog maradni a Mészáros név a borász társadalomban.



meg húsz-huszonkettő cukorfokkal szüreteljük le. Így mi a klímaváltozás hatására ennyivel jobb borokat tudunk készíteni.

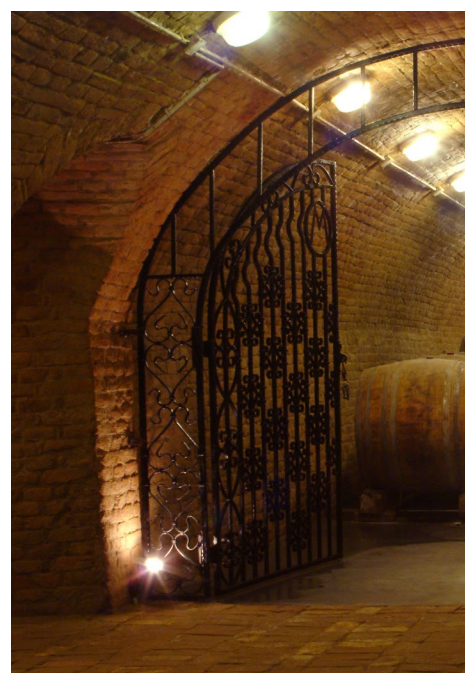
**Milyen kihívásokkal szembesültek az utóbbi időszakokban?**

– Az időjáráshoz nekünk is alkalmazkodni kellett a megfelelő technológiával, mert sajnos a szőlőszemek is meg tudnak égni, ugyanúgy, mint az emberi bőr, a magas UV-sugárzás miatt. Ezért mi félárnyékban próbáljuk

tartani a fürtöket, odafigyelünk arra, hogy ne levezzük le nagyon a tőkét. Ez főleg a rozé borok esetében nagyon fontos. De ez minden évben más és más, ezért folyamatosan figyeljük, hogy az adott időjárási viszonyoknak megfelelően járjunk el a legmagasabb minőség elérése érdekében. Továbbá amit lehetett azt gépesítettük, van csonkázónk, előmetszőnk, de nem tudja kiváltani a kézi munkaerőt, szükség van az emberekre.

**Milyen innovációkkal bővült a borászat körüli tevékenység?**

– Ahogyan a borászat folyamatosan fejlődött és egyre több vendég érkezett hozzánk, borkóstolókat kezdtünk tartani, igény szerinti ételek elfogyasztása mellett. Aztán erre egyre nagyobb lett az érdeklődés és sokan haza sem akartak menni olyan jól érezték magukat. Ennek következményeként jött az ötlet, hogy akkor építsünk egy szállodát. Ez egy nagyon jó ötlet volt, mert remekül kiegészítik egymást a szőlészet, a borászat és a vendéglátás is. És ez utóbbi a legjobb reklám is számunkra. Megkóstolják a borainkat, kényelmesen időt töltenek a szállodában, kellemes élményekkel gazdagodnak és amikor hazamennek és meglátják a boltok polcain a borainkat, akkor meg is veszik azokat.



És ezt egyébként akkor lestük el, amikor elmentünk Nyugat-Európába, Dél-Amerikába, Dél-Afrikába és mindenhol volt borkóstolás, vendéglátás. Nem is értettem ennek a lényegét, aztán amikor hazajöttünk és megláttam a boltokban az ott ízelet borokat, akkor én is megvettem azokat. Akkor tudatosult bennem, hogy ezt igenis így kell csinálni, mert ez egy nagyon jó reklám. De mindig adódik valami fejlesztés, úgyhogy igyekszünk napra készek maradni, mind szakmailag, mind pedig technológiailag.



**Milyen eredményeket értek el az elmúlt években a különböző borversenyeken?**

– A szekszárdi borversenyeken folyamatosan nyerjük az aranyérmeket, hatszor voltunk Szekszárd város bora. Kadarkával, Bikavérrel és Kékfrankossal lehet nevezni és már minden borunkkal megnyertük a versenyt. Tehát nagyon jó a helybéli elismerés, de az országos és nemzetközi borversenyeken is nyertük már több alkalommal. Bordeauxban, Londonban, Párizsban, Berlinben is nyertünk már aranyérmeket és nagyon jó elismeréseket kapunk. 2012-ben például mi voltunk Magyarország Év Pincészete, 2016-ban a Legszebb Szőlőbirtok, ugyanebben az évben lettem az Év Bortermelője, 2018-ban pedig a Magyarország Legszebb Birtoka versenyen mi lett a szőlészet-borászat kategóriájában a legeredményesebbek. Nagyon kevés pincészet van, aki ezekkel a díjakkal büszkélkedhet, hála Istennek mi megkaptuk munkánk elismerését ily módon.

**Borait az elismeréseknek köszönhetően megjelennek külföldön is?**

– Igen. A környező országokba folyamatosan exportálunk, de termékeink elérhetők Kínában, Japánban és az Amerikai Egyesült Államokban is. Természetesen a legnagyobb kereslet hazánkban van a borainkra, de igyekszünk elhelyezni a termékeket a nemzetközi piacon is.

**A generációváltás kérdése a szőlészeteket is nagyban érinti. Önöknél ez hogyan jelenik meg?**

– Most már a fiam viszi a borászatot teljes mértékben, mind a marketinget, mind pedig a bor értékesítését, a lányom pedig a vendéglátást és a szálloda üzemeltetését. És nagyon jól csinálják, úgyhogy én abban bízom, hogy fenn fog maradni a Mészáros név a borász társadalomban.



## NEMZETKÖZI ELKÖTELEZŐDÉS A MAGYAR PIACBA INTEGRÁLVA

**Kökény Benővel folytatott beszélgetésünk nem csupán motiváló erővel hatott ránk, de számos szakmai sikere mellett a Lidea mindennapjaiba is kaphattunk betekintést. A szakember a jelen korszak több kihívásáról is megosztotta velünk gondolatait.**

### *Hol kezdődött az agrárpályája?*

– A növénytermesztés és az állattenyésztés már egészen fiatalon megérintett. Mindössze hat éves voltam amikor édesapám instrukciója alapján lucernaszénából megraktam az első petrencémet, amire rendkívül büszke voltam. Otthon sertéseket, és hízómarhát tartottunk a nyolcvanas évektől pedig fólia alatti zöldségtermessel kezdtünk foglalkozni, majd szőlőtermesztésbe és a borászatba is belevágtott a család. Így nem meglepő, hogy az érettségi után a Gödöllői Agráregyetemre mentem továbbtanulni. Mindig érdekelt a mikroszkopikus világ, a gombák, baktériumok univerzuma, ezért a legtöbb időt a mikrobiológiai és a növényvédelmi tanszéken töltöttem és magától értetődő volt, hogy növényvédő mérnöki diplomát szerezzek. Mindig érdekelt az agrárium közgazdasági oldala is így az egyetem mellett egy mérlegképes könyvelői tanfolyamot is elvégeztem, ami a pályám során rendkívül hasznosnak bizonyult.

### *Az egyetemen szerzett tudása és a növényvédelem iránt tanúsított szeretete eredményezte, hogy a vetőmagok irányába orientálódjon?*

– Az első munkahelyemen tanulmányi ösztöndíjasként egy gyakornoki program keretein belül helyezkedtem el a Dél-Pest Megyei Mezőgazdasági Részvénytársaságnál – amely akkor Magyarország egyik legjelentősebb vetőmagüzemével rendelkező cége volt –, ahol lehetőségem volt megismerkedni többek között a kukorica vetőmag előállításával és értékesítésével is. Néhány év múlva a Monsanto-nál folytattam a pályámat, ahol területi képviselőként kezdtem dolgozni, majd a marketing csapathoz csatlakozva először növényvédőszer, később pedig vetőmag marketinggel foglalkoztam majd később regionális értékesítési vezetőként szerzettem újabb tapasztalatokat.

### *Szép és sikeres életút eddig is. A Lidea gondolata honnan érkezett?*

– Tavaly ősszel kaptam egy megkeresést, amit több izgalmas beszélgetés követett. Jobban megismerve a cég

tevékenységét nagy potenciált fedeztem fel a Lideában. Nagyon értékes nyíltszívű emberek dolgoznak itt, ez igaz mind a hazai szervezetre mind pedig a nemzetközi csapatra egyaránt. A Lideáról tudni kell, hogy az Euralis Group egy nagy francia szövetkezet vetőmagvállalata. A szövetkezeti forma számomra mindig is szimpatikus volt és érdekel, hogy hogyan tud hatékonyan működni egy nemzetközi szinten is jelentős vállalkozás ebben a formában.

### *Van az ön számára olyan növénykultúra, amihez jobban húz a szíve?*

– Nagyon sokat foglalkoztam kukoricával és mindig is vonzott ez a fantasztikus növény, viszont azt kell mondanom, hogy nem lehet csak egy növénybe szerelmesnek lenni. Magam sem tudok kiemelni csak egy fajt, valójában a mezőgazdasági termelést és annak az egységét szeretem. A Lideában megtaláltam azt a céget, amely gyakorlatilag a szántóföldi növénytermesztés egészét támogatja termékeivel és technológiáival.

### *Hogyan viszonyulnak a magyar gazdák ahhoz a minőséghez, amit a Lidea tud biztosítani?*

– A Lidea olyan növénykultúrákban is vezető szerepet játszik mind Európában, mind pedig Magyarországon, amelyek mostanra stratégiai fontosságúak lettek, elsősorban a klímaváltozás és a fehérje szükséglet biztosítása miatt. Az egyik ilyen növény a szója, a másik növény pedig a száraz, aszályos időjárás miatt az egyre fontosabb szerepet betöltő cirok, melynek hazánkban növekszik a jelentősége. Bátran mondhatjuk, hogy a Lidea nagy szerepet játszott az elmúlt években, abban, hogy megtanítsa a magyar termelőket a hatékony ciroktermesztésre. Együtt dolgozunk a gazdákkal és megosztjuk a tapasztalatainkat. Nagyon fontos azt is kiemelni, hogy a Lidea, mint európai nemesítő vállalat időben érzékelte az új kihívásokat és ehhez alakította a nemesítési programjait. Felismerte, hogy azok a módszerek, amelyek húsz évvel ezelőtt még működtek, azokat meg kell változtatni. Olyan fajtákat és technológiákat kell biztosítani

a gazdáknak, amelyekkel képesek alkalmazkodni a megváltozott körülményekhez.

**Említette a klímaváltozás okozta nehézségeket. A Lidea hogyan készül fel a jövőre nézve ezen kihívások megoldására?**

– Minden növényfaj esetében a megváltozott időjárási kihívásokra adandó hatékony válaszokat keressük, melynek érdekében több nemesítő állomást és átfogó kísérleti hálózatot működtetünk.

**Beszélgetésünk elején említette, hogy szőlészettel és borászattal is foglalkozik a család. Napjainkban is aktív ez a tevékenység?**

– Válaszomban vissza kell nyúlni egészen 1986-ig, amikor édesapám megalapította a családi vállalkozást, a későbbi Béni Family Wine Farmot. A borászaton túl vendéglátással, rendezvényszervezéssel, étterem üzemeltetéssel, illetve szálláshely szolgáltatással is foglalkozik a családi cég a ceglédberceli dombok lábánál.

A vállalkozást a családtagok és a kollégák működtetik, magam a mindennapi folyamatokba nem veszek részt, de a stratégiai kérdésekben természetesen én is beleszólok.

**A generációváltás kérdése miként érinti Önt?**

– Tulajdonképpen már a második generációváltás előtt állunk hiszen édesapám alapította a céget. Az idő is gyorsan telik, a gyerekeink is cseperednek, lassan betöltik a tizennyolcadik életévüket. Én azt látom, hogy ez a generáció még nagyon nem döntötte el, hogy mit szeretne a jövőben. Mi nem erőltetjük, hogy folytassák ezt a tevékenységet. Megpróbáljuk olyanná formálni a céget, hogy felkeltjük az érdeklődésüket. Az idősebb generációnak véleményem szerint fontos feladata, hogy kedvet csináljon a folytatáshoz és ez nagyon nagy kihívás. De hogy mit hoz a a jövő, azt nagyon nehéz megmondani.

**Mit javasolna a fiataloknak általánosságban az agrárszakták szépsége kapcsán?**

– A legfontosabb az, hogy az elméjüket élesítsék, tanuljanak meg minél több nyelvet magas szinten használni, tartsák nyitva a szemüket és az érdeklődésüket minden irányban. Hiszem, hogy ez az, ami előre visz és eredményre vezet. Az agrárium széles körű tudást és tapasztalatot tud biztosítani a benne élőknek.

Itt gyorsan kell reagálni a változó körülményekre és aki ebben helyt tud állni, az az élet bármely más területén képes lesz erre. Teljesen mindegy, hogy valaki vetőmagot vagy növényvédőt szert értékesít, vagy éppen termel. A változó folyamatok abszolút hatnak rá és napi szinten kell a változásokhoz alkalmazkodni, ez pedig felvértezi az embert, a fiataloknak pedig nagyon jó terep ahhoz, hogy ha később úgy is döntenek, hogy más ágazatokban folytatják, a megszerzett tudás és tapasztalat mindig hasznukra lesz.

**„Az agrárium széles körű tudást és tapasztalatot tud biztosítani a benne élőknek. Itt gyorsan kell reagálni a változó körülményekre és aki ebben helyt tud állni, az az élet bármely más területén képes lesz erre. Teljesen mindegy, hogy valaki vetőmagot vagy növényvédőt szert értékesít, vagy éppen termel. A változó folyamatok abszolút hatnak rá és napi szinten kell a változásokhoz alkalmazkodni, ez pedig felvértezi az embert.**



## STRATÉGIAI FONTOSSÁGÚ TERÜLET AZ ÖNTÖZÉSFEJLESZTÉS

Továbbra is meghatározó növénye marad az országnak a kukorica, amelynek a termesztéséhez minden feltétel adott, hiszen 10 tonna fölött volt idén a hektáronkénti átlagtermés. A bajok forrása a kiszámíthatatlan időjárás, ami miatt két évvel ezelőtt és idén is rossz volt a termés. Ha biztosított az öntözési háttér, akkor érdemes kukoricával foglalkozni, mert az eredmények ezt mutatják. Így összegezte az idei évet a növénytermesztés szempontjából Makai Szabolcs, a Talentis Agro Zrt. vezérigazgatója, aki a Növényvédőszer.hu szakportálnak nyilatkozva beszélt az öntözésfejlesztés terén elért eredményekről is.

Jól halad az öntözésfejlesztési beruházás a Talentis Agro Holdingnál, hiszen ha belegondolunk abba, hogy Magyarország termőterületeinek hány százaléka öntözött, és ha ezt összevetjük a cégünk földjeinek öntözöttségével, akkor jók az idei eredményeink.

”

Óriási mérnöki munka zajlik a háttérben azért, hogy mindent megöntözzünk, amit csak lehet. Ezzel megteremtjük azt a termésbiztonságot, amellyel diversifikálni tudjuk a növénytermesztési portfóliónkat.



Mintegy 6 ezer hektárt öntözünk, ami hamarosan 7 ezer hektárra bővíülhet, de valójában 10 ezer hektár a stratégiai célunk. Vannak lehetőségek és akadályok is: ha nincs csatornarendszer és felszíni víz, akkor fúrt kútból kell öntözni, ami szintén nem egyszerű, főleg az ország középső területén, ahol a vízbázist nem lehet megfúrni, ezért ezeken a helyeken záportározót építünk. Óriási mérnöki munka zajlik a háttérben azért, hogy mindent megöntözzünk, amit csak lehet. Ezzel megteremtjük azt a termésbiztonságot, amellyel diverzifikálni tudjuk a növénytermesztési portfóliónkat. A holding a kisebb területeket is bevonja a fejlesztésbe, a pályázat ugyanis támogatja öntözési közösség létrehozását, ami azt jelenti, hogy ha a szomszédos gazda is szeretne öntözni, akkor a rendszernek köszönhetően bekerülhet ebbe a közösségbe, amellyel mindenki jobban jár. Nagyobb támogatás jár az ilyen közösségeknek öntözőgépek beszerzésére és üzemeltetésre, ezért a nagyobb területet sokkal hatékonyabban lehet majd öntözni.

#### ! A cirok valóban a jövő kukoricája?

– Nehéz a szerkezetváltás, hiszen, ha valóban lenne más jövedelmező növényünk, akkor már régen azt termelnénk. Lehet mást termesztetni, de ahhoz is kell az öntözés. Vannak felkapott növények, de aminek nincs tőzsdei jegyzése, azt nehéz értékesíteni, hiszen annak piaca sincs, úgy, mint egy tőzsdén jegyzett kukoricának vagy búzának. Nem lehet átváltani egyik pillanatról a másikra kertészeti növényekre, vagy ipari zöldségekre, vagy a mostanában divatos cirokra, hiszen nincs meg a háttere, ami a váltáshoz kell.

#### ! – A holding vetésforgóban természet szóját és a cukorrépat...

– Mindkét növény az öntözésnek köszönhetően jó eredményt produkált és kizárólag olyan mennyiségben termesztjük, amelyre a felvevő piac biztosított. Nagy szerkezetváltásban nem gondolkodunk, ehelyett próbálkozunk vetésváltásban új növények termesztésével a jövőben is.

#### ! – A minőségi kukoricát továbbra is megfizetik...

– A kukoricát továbbra is nagy biztonsággal lehet termelni, hiszen országosan 6 tonna alatt volt egy hektár kukorica termése, öntözött körülmények között pedig 11 tonnánál rosszabb eredmény nem született. A csemege- és hibridkukoricánál, valamint a zöldségnövényeknél elképzelhetetlen, hogy ne öntözzenek, ugyanis

”

*A jó minőségű kukoricát továbbra is megfizetik, csak kevés ilyet lehet találni.*

*Ismét bebizonyosodott, hogy azok zártak jó évet, akik öntöztek, ahol viszont ezt nem sikerült megoldani, ott nem jó a termésátlag, de a fele annak is toxinos volt. A kukorica jövedelmezőséget befolyásolja a toxinmennyiség, a feldolgozók ráadásul a törvényi szabályozásnak megfelelően veszik át a terményt, amely egy bizonyos érték fölött megtiltja ezt az átvételt, így biomasszaként lehet értékesíteni, ami óriási pazarlás. A jó minőségű kukoricáért el lehet kérni akár 80 ezer forintot is tonnánként, a toxinosért pedig csak 50 ezer forintot. Ebből a példából is látszik, hogy miként lehet a kukoricából nyereséget, vagy veszteséget termelni.*

hektáronként jelentős árbevétel érhető el ezzel a technológiával. Idén is mozgalmas évet zártak a termelők, hiszen amíg tavaly nagyon jó volt a termés – országos átlagban 11 tonna –, viszont nem volt ára a magas inputanyagköltség miatt. Ezért is beszélhetünk óriási veszteségről. Bár a magas kukoricaár kitartott egészen a nyár közepéig, majd megérkezett a szárazság és akkor már lehetett látni, hogy nem lesz jó a termésátlag. Ekkor ismét emelkedni kezdett a kukorica ára, majd még jobban megugrott a rossz termés és a toxin hírére. A jó minőségű kukoricát továbbra is megfizetik, csak kevés ilyet lehet találni. Ismét bebizonyosodott, hogy azok zártak jó évet, akik öntöztek, ahol viszont ezt nem sikerült megoldani, ott nem jó a termésátlag, de a fele annak is toxinos volt. A kukorica jövedelmezőséget befolyásolja a toxinmennyiség, a feldolgozók ráadásul a törvényi szabályozásnak megfelelően veszik át a terményt, amely egy bizonyos érték fölött megtiltja ezt az átvételt, így biomasszaként lehet értékesíteni, ami óriási pazarlás. A jó minőségű kukoricáért el lehet kérni akár 80 ezer forintot is tonnánként, a toxinosért pedig csak 50 ezer forintot. Ebből a példából is látszik, hogy miként lehet a kukoricából nyereséget, vagy veszteséget termelni.



## A RAFALE E-TECH FULL HYBRID A RENAULT ÚJ ZÁSZLÓSHAJÓJA

**A CarNet Triplex már elkápráztatott minket az elegancia és a teljesítmény tökéletes keverékét megtestesítő Alpine 110 GT sportautójával a Magyar Gazdák bálján és az Év Agrárembere díjátadó gálánkon. Van azonban a tarsolyukban egy olyan újdonság, mely bemutatásra érdemes: a Rafale E-tech full hybrid.**

A Rafale E-tech full hybrid a Renault új zászlóshajója, amely egy teljesen új típusú SUV-ot testesít meg. Megjelenése hosszantartó tervezőmunka eredménye. Letisztult, ívelt tetővonal jellemzi, mely tökéletesen beolvad a környezetébe, miközben dinamikus és sportos SUV coupé kiállását biztosítja. Méretei alapján a márkán belüli kínálat felső szegmensébe tartozik, hossza 4710, szélessége 1866, magassága 1613, míg tengelytávolsága 2738 milliméter. Kétféle hibrid erőforrással kínálják, de míg az egyik öntöltő, a másik konnektorból is nyerhet áramot. Az előbbi 198 lóerős a villanymotor segítségével, míg a „nagytestvér” 300 lóerős és összekerek-hajtású.

Mint ahogy azt már megszokhattuk, a franciák különösen odafigyelnek a jó minőségérzetre, amiben a Rafale is kitesz magáért. Jóval szögletesebb, sarkosabb vonalak és élek határolják, mint bármelyik márkatársát.

Különösen az ajtókon és az autó hátsó részén szembeötlő ez. A csomagterajtón a modellnév felírása is eltér a szokásostól, kézírászerűen, eleganciát sugározva került fel. Szépek a felhasznált anyagok, az egész belső tér elegáns és tágas. Beszálláskor fényjáték fogad minket az ülésárpitban lévő Alpine-logó megvilágításával. (Esprit/Atelier Alpine felszereltség.)

A műszerfal és a kezelőpanel igazán szemet gyönyörködtető, egy felsőkategóriás luxusautó utasterében is helyük lehetne. Az elegancia mellett nem maradhat el az Alpine-ből már jól ismert sportos, franciás hangulat, a trikolórt idéző kék-fehér-piros díszvarrás a kormányon és az ajtókon.

Jó és kényelmes vezetni a Rafale-t. A kanyargós utakon az összkerek kormányzás (4Control) rendkívüli stabilitást ad a kocsinak. Hozzá kell szokni, hogy vezetés közben a hátsó kerekek elfordítása miatt az autó kicsit



”

*A Renault Rafale, a cég kiemelt csúcsmodelljeként erőteljes motorral, megbízható váltóval és fejlett rendszerrel rendelkezik, így tökéletes választás a mezőgazdasági szektor számára: kényelmes hozzáférést biztosít a csomagterhez, élvezetes vezetési élményt nyújt és elegendő helyet kínál öt ember számára. A Renault Rafale nem csak jól néz ki és könnyen vezethető, hanem az egyik legbiztonságosabb és legerősebb SUV változat is, amit a Renault valaha gyártott.*



másképp viselkedik, mint az elöl kormányozhatók. Amikor nagyobb sebességgel érünk be a kanyarba, egy pillanatig könnyűnek érződik a kocsi hátulja, az autó mégis szilárdan tartja magát a kanyar ellenére is. Mintha sínen futna a Rafale, könnyen megszokható ez a stabilitást adó érzés.

A Rafale jó teljesítményt nyújt a szántóföldeken és az utakon egyaránt. Városi és családi autónak is tökéletes választás, ugyanakkor a kialakítása okán remekül helytáll az agrármunkák során és nehéz terepviszonyok között is. Az autó műszeregyése minden szükséges menetinformációt megjelenít, miközben tökéletes kilátást enged előre. A hatalmas, jól kihasználható csomagtartó pedig új távlatokat nyit a helykihasználás terén. Az autó váza rendkívül masszív és robusztus, garantálva a maximális biztonságot és vezetési komfortot.

A Renault Rafale, a cég kiemelt csúcsmodelljeként erőteljes motorral, megbízható váltóval és fejlett rendszerrel rendelkezik, így tökéletes választás a mezőgazdasági szektor számára: kényelmes hozzáférést biztosít

”

*A Rafale jó teljesítményt nyújt a szántóföldeken és az utakon egyaránt.*

*Városi és családi autónak is tökéletes választás, ugyanakkor a kialakítása okán remekül helytáll az agrármunkák során és nehéz terepviszonyok között is.*

a csomagterhez, élvezetes vezetési élményt nyújt és elegendő helyet kínál öt ember számára. A sportos dizájn, az igényes és kényelmes belső a vezetés élményét fokozza.

A Renault Rafale nem csak jól néz ki és könnyen vezethető, hanem az egyik legbiztonságosabb és legerősebb SUV változat is, amit a Renault valaha gyártott.



# Az új



# Renault Rafale




## csak Rád vár...

a **CarNet Triplex** márkakereskedéseiben!

## Próbáld ki Te is!

2011 Budakalász, József Attila u.77.

1173 Budapest, Pesti út 16

 06 (20) 414-1111

**CARNET** **TRIPLEX**

# Sörélmény rendezvényre szabva!

## Sörkóstolás



Több, mint 10 éve foglalkozunk sörökkel, így exkluzív sörkóstolón keresztül mutatjuk be a sörkülönlegességeket.

## Sörválaszték



Az összes hazai kisüzemi sörfőzde kínálatából választjuk ki az eseménynek megfelelő söröket

## Logózott pohár



A söreink egyedi ízvilágát a céges logóval ellátott poharainkból kínáljuk fogyasztásra

## Csapolt sör



Mobil sörcsapjainknak köszönhetően bárhol és bármikor a legfrissebb sörélményt tudjuk biztosítani

## Egyedi megjelenés



Egyedi tervezésű, saját brandes söröket készítünk a vendégek részére emlékként



**BEERHEAVEN**

**Sztrieska Csaba**

**[rendezveny@beerheaven.hu](mailto:rendezveny@beerheaven.hu)**

# GAME REPELLENT PRO

VADRIASZTÓ SZER

Nyúl, őz, gímszarvas, dámvad rágás  
károkozása ellen nyújt hatékony  
védelmet a technológia  
betartásával.

A termék mögött 7 év  
kutatásfejlesztés és 4 év  
nagyüzemben alkalmazott  
tapasztalat áll.



**ATTEND|SA**  
GOOD SOIL, GOOD FOOD

**GeoSan** 

# Rhizal



## A víz bölcsője

*Növeli a biomasszát,  
fokozza a tápanyagok  
felvételét*

**Segít  
megtartani  
a nedvességet  
a talajban**



*Rhizobium alarii*

**Keverhető  
gyomirtókkal**

**Nem UV  
érzékeny**

**Dózis: 200 g/ha**

