

A fő cél most az, hogy tompítsuk a negatív hatásokat

A minőség a sok kihívástól fenyegetett magyar agrárium talán egyetlen esélye

A vetőmag minősége a bizalom alapja: ha a gazda elveszíti a bizalmát, akkor az súlyos károkat okoz nemcsak a kapcsolatban, hanem az ágazatban is – vallja Bene Zoltán. Az egyik legismertebb hazai vetőmag-kereskedelmi integrátorvállalat vezetője úgy véli: részben a nyitottság hiánya miatt nem bővül Magyarországon a szántóföldinövény-kultúrák – például a szója – száma és vetésterülete.

Mennyire elterjedt, mennyire alapvető tudás ma a növénytermesztők körében a termőhelyi adottságok figyelembe vétele a vetőmag-kiválasztásnál?

– A környezeti adottságok: a talajállapot, az időjárási viszonyok figyelembe vétele alapvető – lenne. Sajnos, nem mindig jók a tapasztalataink. Még mindig szinte kizárólag a 'bőtermő' jelző a hívogató, és még mindig relatíve kevesen vannak, akik mélyebbre néznek, amikor vetőmagfajta-kiválasztásról van szó. Pedig lesz mire idén is odafigyelni a kalászos fajta választásánál..

Mi volna a mélyebbre tekintés elve?

– Mindazok a szempontok, amik a termesztés sikerét adják, mert nem csak a mennyiség teszi eredményessé a munkát. Fontos lenne azt is tudniuk a gazdáknak, hogy mi az a terméscél, amit szeretnének elérni. Az igényekhez kell, hogy igazítsuk a választást. Fontos lenne továbbá ismerni, hogy mennyire tiszta a vetőmag, milyen a csírázóképesége, ezermagtömege, kórtani eredményei, illik-e az adott környezeti viszonyokhoz, és még sorolhatnám. Ha például egy észak-magyarországi gazda közép vagy közép-kései szófafajtát keres nálunk, akkor mi felhívjuk a figyelmét a számára valószínűsíthetőleg nem ismert, nyilvánvaló kockázatokra.

Ezek szerint még mindig a marketing bővületében élnek a gazdálkodók?

– Némileg igen, de ez nemcsak az ő felelősségük, hanem a miénk, integrátoroké és vetőmag-forgalmazóké is. Nem az a legfontosabb, hogy csupán értékesítsük a vetőmagot, hanem ugyanilyen fontos, hogy hasznosítható tudást, aktuális piaci információt adjunk neki közben, mert ha csalódnai fog, akkor rövid úton vége a kapcsolatnak, ami senkinek sem jó. Szóval, hiába a genetika, hiába a jó fajták – mindez fontos, de csak egy lehetőség a sikerre. Mi azért is hoztunk létre az idekört egy korszerű vetőmagvizsgáló laboratóriumot, és fogjuk azt még az idekört auditáltatni, hogy amikor értékesítünk egy-egy vetőmagtételt, akkor a lehető legnagyobb részletességgel, pontossággal mindazt az ismeretet, tudást is átadhassuk vele, ami kell a jövedelmező termesztőmunkához.

Mi az előnye a labormunkának itt?

– Mire egy piaci igény a nemesítők segítségével vetőmag formájában a piacra kerül, addig legalább 7-10 év telik el. Időközben nagyon-nagyon sok adat, tapasztalat összegződik, különféle évjáratokban és termőhelyen kerül egy-egy fajta tesztelésre, majd ezeknek az alapos kiértékelése következik – a piaci bevezetés előtt a lehető legtöbb információt kell tudnunk a termékről. Az új vetőmag-laboratóriumunkban számos terméscsökkentő szer, magtrágya és csávázószer tesztelése zajlik már most is. A csíranövényeket továbbá stressztűrő képességre is

teszteljük. Sőt! Már a kiszállításkor biztosítjuk az összes információt a gazdák számára annak érdekében, hogy a használati érték a vetés előtt időben a termelő rendelkezésére állhasson.

Azt mondja, fokozottabb szükség volna a gazdák ismereteinek bővítésére, a tudásmegosztásra. Termékismertető rendezvények eddig is voltak, utazó termékmenedzser járják a gazdaságokat. Másra van szükség? Hogyan lehetne intézményesíteni ezt a tudásgyarapítást?

– A minőségi szakmai rendezvények kiváló eszközök erre – persze akkor, ha nem merül ki a program a szokásos „enyém a legjobb, figyelj, sorolom” marketingben! Magam is, csak az utóbbi 5 évben legalább 30 termék- és technológiaiismertető rendezvényen voltam előadóként jelen – és ez még csak a szóját érintő programok száma, vannak még, ugye, a kalászosok is... A mi rendezvényeink azonban nem is csak teltházas előadások: nekem és a munkatársaimnak is fontos, hogy interaktív, párbeszédre alapuló találkozásokat szervezzünk a gazdákkal. A másik jó alap lehet a korszerű és sokoldalú tudásra az idén nyáron bejelentett szuperegyletem, az az integrált felsőfokú oktatási rendszer, ami éppen ezekben a hetekben indul útjára (a megújult Szent István Egyetem négy nagy agrár-felsőoktatási intézményt integrál – lásd erről a Horizont Média beszámolót... – a szerk.).



A leginkább markáns tapasztalat: a bizonytalanság

Mi a vetőmagos szakma általános véleménye a klímaváltság hazánkat elérő hatásait illetően? Mik a fejlesztés legfőbb irányai?

– A legmarkánsabb vonás természetesen a változékonyság, a kiszámíthatatlanság. Akár a hőmérsékletek alakulását, akár a csapadékmennyiség eloszlását vesszük alapul, a leginkább markáns tapasztalat: a bizonytalanság. A fő cél tehát most az, hogy tompítsuk ezeket a hatásokat. Az alkalmazkodáshoz persze idő kell, de az a vetőmagcég, amelyik csak mostanság kezd el gondolkodni erről a megoldásról, az máris késésben van, ha ugyan nincs végső lemaradásban. Egy-egy új vetőmag – ahogy már említettem – legalább hét-tíz éves nemesítési időszak után kerülhet piacra. Ami a termelőknek hátrány, az a nemesítőknek csemege. Minél szélsőségebb az időjárás, annál könnyebb ugyanis a szelekció. Nálunk a cégcsoport nemesítőházainál például a szélsőséges körülményeket mesterségesen is fokozzuk. Csak hogy egy példát mondjak: Törökország legszárazabb területein is folytatnak nagytudású nemesítőink szelekciót.

A magyar gazdálkodók kitértését a nagy főnövények „monarchiája” is erősíti. Miért van az, hogy kudarcot vallanak, vagy legalábbis nem tudnak áttörni egy szűk határt az alternatívák: a szója-, a tritikálé-, borsó- és cirokfajták...?

– Talán azért, mert miközben a magyar gazdák érzékenyek és nyitottak az új fajtákra, az új növényfajokra viszont már kevésbé. A szóját illetően például az egyik szemem azért nevet, mert a cégünk tizedik éve növeli a hazai szójapiaci részesedését, a másik viszont sír, mert a termőterület összességében nem nő, stagnál az évi 60 ezer hektáron. Pedig aki minket egy kicsit is ismer, az tudja rólunk, hogy „a szója a szenvedélyünk” nálunk nemcsak egy üres szlogen. Azért is érthetetlen ez az országos egyhelyben toporgás, mert a szója az egyik, ha ugyan nem a legjövedelmezőbb növény ma is: egy átlagos 3 tonnás termés ráfordítási igénye 200-250 ezer forint körül van, míg a 69 ezer forintos hektáronkénti extra támogatással a bevétel könnyen elérheti a 350-400 ezer forintot hektáronként. Jól látják ezt a környező országokban, ahol masszívan emelkedik a vetésterülete.

Valóban, sosem értem, miért nem veszik észre többen nálunk ezt a lehetőséget...

– Én ebben is az ismerethiányt és talán még a részben ebből fakadó bizalomhiányt látom. Ha egy kevésbé felelős vetőmagos cég nem megbízható minőségű szójavetőmagot ad el, és ráadásul nem ad mellé gondos technológiai ismertetőt, akkor, mint láttuk is, abból következhet az, hogy több gazdaságban nem érik el a kívánt termésbőséget, minőséget a szójával. És akkor persze az terjed el, hogy a szója „nem való” Magyarországra, vagy például az, hogy túl bonyolult a termesztése. Ez nem pedig így van. Mi többek között azért tudunk fajtáinkkal ilyen eredményeket elérni, és ezzel népszerűsíteni a szója hazai termesztését, mert a Pannon régióra nemesített genetikáink magas minőségű vetőmagminőséggel párosulnak, továbbá a megfelelő technológiai támogatás mellett a visszavásárláskor sem hagyjuk cserben a gazdákat. Mindezek közül bármelyik hiányzik, a szekér csak dőcögni fog. **Mindez azért felveti a vetőmaghasználattal kapcsolatos hazai problémákat is – és ez már nemcsak szója: a gazdaságok többsége például**



A KARINTIA nemzetközi fajtabemutatója

még búzában sem nagyon vásárol eredeti, fémező vetőmagot a felújításhoz.

– Ez bizony probléma, sőt, a búzában komolyabb probléma, mint szójában. A szója esetében egy páratlan mértékű, úgynevezett szemesfehérje-támogatás egyik alapfeltétele ösztönzi a gazdákat a fémező vetőmag használatára. A hazai szóját így közel 90 százalékban fémező vetőmagból termesztik. Egyébként a búzában is elkél a gondos technológia, ezért is nagy baj, hogy abban a szegmensben a gazdálkodók alig harmadánál, legfeljebb 350 ezer hektáron van felújítás, azaz használnak ott a NÉBIH által minősített, fémező vetőmagot.

Mennyit vesz ki a jövedelmezőségből a felújítás?

– Nem vesz ki, sőt, hozzáad. Nem mondanék erre konkrét összeget, mert ez sok tényezőtől függ, és az én számból, mint vetőmag-előállító- és -forgalmazóból ez kevésbé lenne hiteles. Az viszont biztos, hogy ha a minőségből, a vetőmagtisztaságból és a nyomkövetésből eredő előnyöket forintosanánk, akkor sokan meglepődnének. Sokkal fontosabb, sőt, számomra alapvető, hogy a vetőmag sokkal inkább bizalmi kérdés, mint pusztán jövedelmezőségi.

A vetőmag bizalmi kérdés és a minőség a bizalom alapja: ha a gazda csalódik egy vetőmagtételben, akkor az súlyos károkat okoz nemcsak az adott üzleti kapcsolatban, hanem az ágazatban is.

Említette, hogy a piaci siker egyik kulcsa, hogy a gazda kezét végig, azaz az értékesítésig szükséges fogni. Hogy befolyásolja a vírus-helyzet a felvásárlást?

– Egy felelős vetőmagos piaci szereplő szerepe jelentős, hiszen a gazda a vetőmag megvásárlásával egy egész szezonra elköteleződik egy adott kultúra mellett. Az idei vírushelyzet drámai terménypiaci változásokat okozott. Gondoljunk csak az olaszországi, a legnagyobb hazai felvásárlópiac összezuhanására. Csak búzából több mint 2 millió tonna talál hazánkban évről évre külföldön gazdára, ebből több mint 800 000 tonna az olasz feldolgozóhoz érkezik Magyarországról. A több tízmillió turista, aki idén nem látogat el Olaszországba, elbizonytalanítja a malmokat. Ennek a terménypiaci hatásai nálunk is komolyan érződnek. De folytathatnám a sort a sörfogyasztás idei drasztikus csökkenésével, ami pillanatokon belül begyűrűzött a sörárpa felvásárlási piacára is. Felértékelődik azoknak

a sörárpa-termeltetőknek a szerepe az idei évben, akik korrekt áron hajlandóak visszavásárolni a termést. A korrekt tájékoztatáson alapuló, felvásárlási lehetőséggel párosuló vetőmag-értékesítés szerepe soha ennyire nem volt még hangsúlyos, mint manapság. Ne feledjük, a koronavírusról és így annak piaci hatásaitól aligha szabadulunk meg 2020-ban.

A konkurens felől érkező fenyegetés másik aspektusa, hogy a hazai agráriumnak valami „nagy dobásra” lesz szüksége, ha a román, ukrán, orosz, azeri és más versenytársak mellett valamit piacra akar dobni 5-15 év múlva is. Mit gondol, mi a hazai agrárium jövőbeni nagy esélye, lehetősége?

– Egy bölcsesség szerint: „Konkurencia nélkül jobban alszunk, de rosszabbul élünk”. Mi 10 éve adtuk el az első zsák szójavetőmagot. Azóta lépcsőről lépésre haladunk előre, mára pedig megkerülhetetlen szereplővé vált a Karintia a szójapiaccon. Ez is azt bizonyítja: ha hiszel abban, amit csinálsz, és azt szenvedéllyel, felelősséggel, tehetséggel, szorgalommal, de mindenekelőtt alázattal teszed, akkor sikerül minden kihívást leküzdeni.

Kohout Zoltán