

Megjelenés helye:
Ideje:

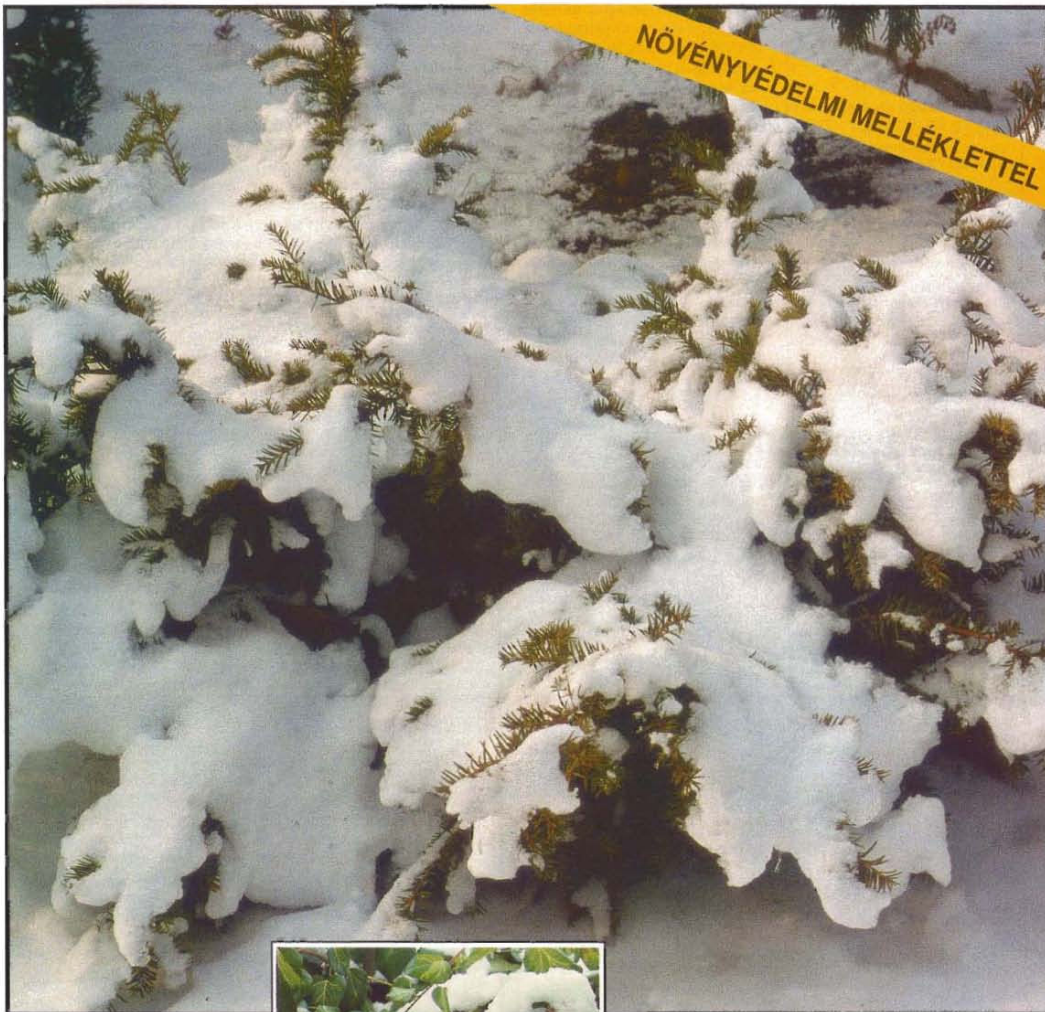
Kertészet és Szőlészet
2003. január 30.

Kertészet

és Szőlészet

2003. JANUÁR 30.
52. ÉVFOLYAM. ÁRA: 198 Ft

5



A hónapos retek vetése
Agrárutunk



Tél okozta károk a dísfákon és a dízcserjéken
Integrált termesztés külföldön
Minőség és könnyű termelhetőség
Ellenálló szőlők borai Svájcban
A szőlő növényvédelmi helyzete 2002-ben

A mediterrán zöldségtermesztés fellegvára

Andalúziából, Spanyolország déli tartományából, ahová Alméria is tartozik, eddig főként zöldségeket és gyümölcsöket hoztak hazánkba. A jövőben ugyanakkor a kertészeti termesztéshez kapcsolódó technikai háttérpart is igyekeznek megismertetni a magyar termelőkkel. A kapcsolatteremtés megkönnyítésére a hazánkban tavaly óta működő Andalúz Kereskedelemfejlesztési Iroda szakmai utat szervezett Dél-Európa NTV-kiállítására, az almériai Expo-Agro-ra, és több kertészeti háttérpári céget és annak kapcsán néhány termelőt is meglátogathattunk.

A spanyolországi Almériáról a zöldségajátató berkekből már többnyire mindenki hallott. Már csak azért is, mert az onnan származó termékeket mind gyakrabban láthatjuk a hazai áruházak polcain. Azt is mind többen megerősítik, hogy örült iramban fejlődik a térség kertészeti termesztése, és Alméria a mediterrán zöldségajátatás fellegvára lett. Könnyű nekik, gondoljuk, hiszen kedvező éghajlati adottságai miatt télen sem kell fűteniük, ráadásul európai uniós támogatás is javítja a versenyképességüket. Mindez pedig igen irigylésre méltó. De mégis inkább példaeértékű, hogy az almériai termelők felismerték a lehetőségeiket és élni is tudtak velük.

Alméria zöldségajátatása néhány évtized alatt érte el a mostani szintet. Spanyolországnak az 1986-os EU-csatlakozáskor sikerült kedvező feltételeket kiharcolnia, az ország a mai napig elég sok közösségi, elsősorban vidékfejlesztési támogatásban részesül. A térség fejlődését ugyanakkor az állam, illetve a tartományi kormányja is ösztönözte anyagi támogatással, hogy a lakosság megélhetését javítsa és csökkentse a munkanélküliséget. Ennek is köszönhető, hogy néhány évtized alatt a tengerparthoz közeli hajdani köténytér föliaházakkal népesítették be, és évről évre nagyobb területet rabolnak el a környező hegyektől is. Újabb és újabb teraszokat alakítanak ki a termesztőberendezéseknek. Jelenleg mintegy 30 ezer hektárral rendelkező föliaházakat zöldséget, elsősorban paradicsomot, paprikát, sárgadinnyét és kigyóborkát. Elképesztő és egyben lenyűgöző látvány a szinte egymást érő föliaházak. A piac közelsége a fajtanevelő és vetőmagforgalmazó cégeket is a térségbe vonzotta, szinte mindegyik létesített kísérleti állomást a környéken.

Az almériai zöldségajátatás lendületes fejlődéséhez nem

lett volna elég a támogatás. A termelők felismerték, hogy a piacot nagy mennyiségű, egyöntetű áruval lehet a legkönnyebben meghódítani. A zöldségajátatók többsége ezért termelői szervezet tagjaként dolgozik, elfogadva a tagsággal járó kötelezettségeket és élvezve az abból származó előnyöket. Ez ugyancsak példa értékű lehet a számunkra. Nem úgy az a rendtelenség, ami általában jellemzi az almériai növényházak környékét. Kiábrándítóak az eldobott növényvédőszeres, műtrágyás edények, leszedett, koszos fóliák ott, ahol elméletileg már több mint másfél évtizede érvényesek az EU környezetvédelmi szabályai.

Egy-egy család átlagosan kéthektáros hajtatóterületből él meg, a fejlesztés azonban ott is elengedhetetlen a versenyképesség megtartásához. Kézimunkaerőből hiány van Almériában, ezért 10-15 ezer dégmunkást alkalmaznak, akik főként Marokkóból és Ecuadorból érkeznek, és óránként 3-4 eurót kapnak.

Technikai háttér

A közel 30 ezer hektárral rendelkező föliaházak csak mindössze egy százaléka nagy légtérű, korszerű növényház. Az üvegházak építése egyáltalán nem jellemző, mert mintegy tízszer drágább a hagyományos föliaházakhoz képest, ráadásul az üveg átengedi a közvetlen fényt is, ami perzselheti a növényeket. A spanyol házak általában nem túl magasak, lapos tetejűek, hiszen a sok csapadéktól nem kell tartaniuk, a tetőszerkezetet acélhálóból készítik, arra fektetik a föliaházakat, amit többségében 2-3 évig használnak.

Nagy légtérű, blokkrendszerű berendezéseket gyárt a Ferrer cég. Több típust kínál a termelőknek. A látott építmény beton-alapozású, a hajói ívesek, huzalmerevítésűek, a végek polietilénből, illetve polikarbonátból

készültek. A hagyományos spanyol berendezéseknél korszerűbb, a magyar feltételeknek azonban nem teljesen felel meg.

A kertészeti föliaház gyártásában Spanyolországban élen jár a Sotrafa cég. A közel három évtizedes múlttal rendelkező vállalat naponta 120 tonna fólia gyártására képes. A gyártáskor két fő szempontot vesznek figyelembe, minél jobb fizikai tulajdonságok és fényáteresztés elérése törekednek. A választékuk igen gazdag. A föliaházakat a felhasználásnak megfelelő szélességben és vastagságban készítik. A legszélesebb fólia 18 méteres, a legvastagabb pedig 500 mikron. A cég 37 országba szállít, a termelésének 35 százalékát külföldön értékesítik.

Almériában a hideg helyett inkább a nyári nagy meleg és erős napsütés okoz gondot, ezért nélkülözhetetlen a föliaház árnyékolása. A termelők egy része a föliaház fehérre festését választja, ennek azonban az a hátránya, hogy reggel nem lenne rá szükség. Előnyösebb a mozgatható árnyékolók beszerelése. A korszerűbb berendezésekben a páratartalom szabályozására és nyáron a hőmérséklet csökkentésére ventilátorokat szerelnek a házakba. A nyári nagy meleg nehezíti a biológiai növényvédelmet is, a legtöbb gondjuk a molylepkékkel és a vírusokkal van a termelőknél.

A hagyományos föliaházban a két legmelegebb nyári hónapban általában kénytelenek szüneteltetni a hajtatást, tehát zömmel kétszer ültetnek évente. Jó hír ez a magyar termelőknél! A fűtés nem jellemző, mindössze a hajtatási terület 5 százalékán rendezkedtek be kiegészítő fűtésre. A költségek visszaszorítására törekednek, holott tudják, hogy az 1-3 °C-os téli éjszakák miatt hiányos a kötés, vagy akár ki is marad, és ez csökkenti a hozamokat és a bevételeket. A hozamok változóak. Az egyik meglátogatott termelő a 18 ezer négyzetméteres föliaházban, a talajban nevelt állományról, csepegtető öntözéssel, szeptemberi ültetéssel négyzetméterenként 15 kilogramm paradicsomot szed decembertől júniusig. A másik termelő kőgyapokban augusztus eleji ültetéssel négyzetméterenként 20 kilogrammot ér el. Az ő berendezése és technikai felszereltsége azonban korszerűbb, a beruházása kétszer annyiba került.

A spanyol hajtatók többsége talajban termel, amibe általában szerves trágyát és södért kevernek. A korszerű, nagylégtérű föliaházakban ugyanakkor ott is próbálkoznak a talaj nélküli hajtatással, kőgyapokban, perlitbe vagy kókuszrostba ültetnek. Az öntözővízzel jól kell sáfárkodniuk, igyekeznek a növények igényeit kielégíteni, de takarékos rendszereket beépíteni. A Prima Ram cég már több mint 20 éve kínálja öntözőrendszereit a termelőknél, és a táploldatcepteket is készítenek.

A termelők szinte egyáltalán nem bíbelődnek a palántaneveléssel, 99%-ban vásárolják a palántát. Az 1997-ben 15 taggal létrehozott Novoplant cég évente 20-30 millió palántát értékesít, még számunkra is meglepően olcsón. Májustól augusztusig főként paradicsom és paprikapalántát nevelnek, ősszel cserepes dísznövényeket, például mikulásvirágot, hibiszkuszt, utána pedig káposztát. Nagyrészt műanyag rekeszekbe töltött tőzegbe vetnek, de igényre kőgyapotos palántát is nevelnek.

Az 1997-ben 15 taggal létrehozott Novoplant cég évente 20-30 millió palántát értékesít, még számunkra is meglepően olcsón. Májustól augusztusig főként paradicsom és paprikapalántát nevelnek, ősszel cserepes dísznövényeket, például mikulásvirágot, hibiszkuszt, utána pedig káposztát. Nagyrészt műanyag rekeszekbe töltött tőzegbe vetnek, de igényre kőgyapotos palántát is nevelnek.

A legrégebbi termelői szervezet

Már közel hatvan éve, 1944-ben tíz termelő alakította meg a CASI (Cooperativa Agrícola San Isidro) szövetkezetet. Az EU zöldség-gyümölcs piacszabályozásának megfelelő termelői szervezetként működik 1992-től és összesen 1800 termelő tagot számlál. A termelők

A mediterrán zöldségtermesztés fellegvára

évente összesen 2000-2500 hektáron termelnek, 98 százalékban paradicsomot. Tavaly 160 ezer tonna paradicsomot értékesítettek a szervezet kereteiben, holland mintára működő aukción. A vásárlók ezt az úgynevezett órás rendszert nem igazán szeretik, a termelőket azonban védi, hogy a magasabb ártól haladnak lefelé az árverésen, és alsó árküszöböt is meghatároznak. A termelőknek ezért is vonzó a CASI tagjává válni. A beszerzés is olcsóbb a termelőknek a CASI tagjaként, ugyanis a termesztéshez szükséges eszközök, berendezések a szervezet saját boltjában megvásárolhatók, még előfinanszí-



▲ A kiegészítő fűtésre csak kevesen költenek, pedig előnye a természetlag növekedésében és a betegségmegelőzésében is mérhető lenne

A SZERZŐ FELVÉTELEI

A kőgyapotos kaliforniai paprikát általában júliustól januárig tartják a hagyományos berendezésekben, azután sárgadinnyét ültetnek. November végén 15-20 eurócentet adtak a paprika kilogrammjáért

▼ Alméria: végeláthatatlan fölhatenger

rozással is. A nemzeti takarékpénztárral kötött megállapodásnak köszönhetően kamat nélkül juthatnak hitelhez. A CASI kártya pedig a számítógépes információszerezést teszi lehetővé.

A CASI húsz szaktanácsadó foglalkoztat, ők segítenek a termelőknek a fajtaválasztásban, a termesztési időny tervezésében, a növényvédelemben. A termelők többnyire már válogatott terméket szállítanak a szövetkezetbe, és ezért valamivel magasabb árat kapnak. A szervezet működtetéséhez átlagosan 7-8 százalékot vonnak le a termelői árból, akik a beszállítástól számított tizedik napon kapják meg a pénzüket.

A termékeket igen szigorúan minősítik, többek között véletlenszerű laborvizsgálatokkal a szennyeződést is ellenőrzik. A megtermelt paradicsom kétharmadát a spanyol nemzeti szabványügyi és minőségellenőrző hivatal is vizsgálja. A megbízható minőségnek is köszönhető, hogy a CASI neve védjeggyé vált a spanyol fogyasztók előtt. Néhány éve már külföldi kereskedők is részt vehetnek a napon-tartott árveréseken, a beszállított áru mintegy 40 százaléka kerül a határokon túlra. A legnagyobb külföldi felvevőpiac a francia, de Csehországba és Magyarországra is mind több paradicsomot szállítanak Almériából. Főként a téli hónapokban szembesülhetünk a spanyol paradicsommal az áruházak zöldségespultjain.

Rimóczi Irén





Az átlagosnál nagyobb légtérű fűtetlen fóliablokkban szeptemberi ültetéssel négyzetméterenként 15 kilogramm paradicsomot szednek júniusig

Néhány adat

Dél-Spanyolországban, a Földközi-tenger és a hegyek határolta területen húzódik Alméria. Az évi közel 3000 napsütéses órával büszkélkedő terület nemcsak a nap és a tengerpart szerelmeseinek kedvelt helye, hanem a zöldségajtatásnak is kedvez. Az évi középhőmérséklet 19 °C, az átlagos relatív páratartalom 66 %. A leghidegebb hónapokban, azaz januárban és februárban is napi 5-7 órát süt a nap, az átlaghőmérséklet nem süllyed 11-12 °C alá, és ritka a 0 °C-nál hidegebb éjszaka. Az évente lehulló csapadék mennyisége ugyanakkor elenyésző, 220 mm körüli, az is többnyire februárban és októberben hull. Májustól augusztusig szinte egyáltalán nincs eső. A növénytermesztéshez kutakból nyerik a vizet, a víz tehát az egyik legnagyobb kincs. A többnyire 100-300 méter mélyről felhozott öntözővíz minősége jó.

Tavaly novemberben 18. alkalommal rendezték meg a dél-spanyolorzági Alméria városában az Agro-Expo mezőgazdasági kiállítást. A 22 ezer négyzetméter felületen mintegy 200 kiállító vonult fel, közülük 77 cég külföldről érkezett, többek között Németországból, Belgiumból, Franciaországból, Görögországból, Hollandiából, a skandináv országokból és Izraelből.

Almería elsősorban a kertészeti természetéről ismert, így a kiállításon többnyire a kertészeti háttérpar szereplői, illetve vetőmagforgalmazó cégek vettek részt. A nemzetközi kereskedő cégek többsége itthon is szerepel a piacon. Érdekes ugyanakkor, hogy néhány nálunk már évek óta dolgozó nemzetközi vállalkozás nem vert gyökeret Spanyolországban. Ezt a vendéglátó szakemberek szerint két ok magyarázhatja: vagy a költségekben nem tudták tartani a versenyt, és a termelők a hazai cégek valamivel olcsóbb termékeit választották, vagy nehezen alkalmazkodtak a mediterrán életvitelhez. Az többben is megerősítették, hogy a spanyol termelők a lehető legkisebb ráfordítással igyekeznek dolgozni, a versenyképességük megtartásához is csak a legszükségesebb fejlesztésekre hajlandók, ezért a helyi háttérpari cégeknek jobb az esélyeik. Mindezt az ötnapos almériai tanulmányutunk során is megtapasztalhattuk.

A Tecnova háttérpari egyesület közel száz céget tömörít

Agro-Expo



Mar Almeriában is természetesen fehér töltenivaló paprikát, a kiállításon is igyekeztek ráirányítani a termelők figyelmét

Az üzeme látogatások és a kiállítás megtekintése azt is megerősítette, hogy a kertészeti háttérpar minden területén működjenek jó nevű, már nagy hagyományokkal rendelkező spanyol vállalkozások. Közülük még csak néhány képviselteti magát külföldön, így Magyarországon is kevés a spanyol termék a piacon. Az Andalúz Kormány (ebben a tartományban található a spanyol zöldségajtatás felelőse, Alméria) azonban az utóbbi években komoly erőfeszítéseket tesz, hogy minél több országba eljussanak a spanyol cégek, többek között a kertészeti háttérparból is. E célból több országban nyitott kereskedelemfejlesztési irodát Andalúzia, tavaly hazánkban is. A két térség minél jobb megismertetését szolgálják többek között a szakmai tanulmányutak, mint amelyen én is részt vehettem. (Andalúz Kereskedelemfejlesztési Iroda, 1031 Buda-

pest, Graphisoft Park A. épület 1. em.), tel.: 06-1-437-33-00).

Az andalúz kertészeti háttérpari cégek tehát mindinkább törekednek a külföldi megjelenésre az utóbbi években. A külföldi piacok utatás, a lehetőségek felméréseinek megkönnyítésére háttérpari egyesületet alakítottak. A Tecnova jelenleg 97 kertészeti technológiát, technikai eszközöket, berendezéseket gyártó és értékesítő, fajtanemesítő és vetőmagforgalmazó, valamint szaktanácsadó céget tömörít, köztük akár versenytársakat is. Az andalúz kormány támogatását is élvező egyesület szakértőket alkalmaz a minél hatékonyabb piaci megjelenés kidolgozására. A termelők munkáját megkönnyítve az egymást kiegészítő technikákat társítva igyekeznek eladni, ehhez kell a szoros együttműködés.

R. I.

