



IMRE VATAI

Starý súkromný podnikateľ s poľnohospodárskou kvalifikáciou a so zvýšeným dôrazom na kvalitu.

Identifikačné údaje:

Meno: Imre Vatai, súkromný podnikateľ

Lokalita: župa Csongrád-Csanád, Csongrád-Bokros

Veľkosť farmy: 0,53 ha (nevykurovaný skleníček/chladiaci skleníček)

Rok založenia: 2014

Hlavné činnosti: Sezónna produkcia zeleniny a ovocia a predaj

Web / Facebook / Twitter: neuvedené

Imre Vatai založil svoj poľnohospodársky podnik spolu s manželkou v roku 2014 v rámci grantového programu pre mladých poľnohospodárov. V tom čase vznikla farma, na ktorej sa v súčasnosti pestuje zelenina v 12 veľkých (370 m²) a v 4 menších (220 m²) fóliových stanoch. Pestuje sa táto zelenina: na jar kapusta napa, zemiaky a jahody na 1000 m²; na jeseň biela a feferónka, kaleráb a jahody na 1000 m². Okrem pestovania zeleniny a ovocia patrí medzi činnosti spoločnosti aj predaj plodín.

Imre Vatai je 39-ročný súkromný podnikateľ s poľnohospodárskou kvalifikáciou. Urobil si maturitu z poľnohospodárskeho vzdelania. Motiváciou na začatie podnikania bolo v podstate samostatné bývanie, sebaurčenie, vykonávanie vlastnej podnikateľskej činnosti a využitie možností, ktoré poskytuje grantový program pre mladých poľnohospodárov. Imre prevzal vedenie farmy od svojej manželky pred dvoma rokmi.

Hlavnou činnosťou podniku je najmä pestovanie zeleniny pod fóliovým stanom (kapusta napa, zemiaky a paprika), ale v posledných rokoch sa vo zvýšenej miere pestujú aj jahody. Okrem pestovania farmár predáva zeleninu a ovocie, ktoré na farme sám dopestoval. Produkty sa predávajú v dvoch formách: väčšina plodín, približne 80 %, sa predáva na veľkoobchodnom trhu v Kecskeméte a menšia časť (20 %) na trhu výrobcov v Mezötúre priamo spotrebiteľom od výrobcu. V posledných rokoch sa rozšírila zákaznícka základňa, ktorá zahŕňa obchodníkov aj jednotlivcov.

Poľnohospodár bol predtým členom organizácie výrobcov a predajcov, ale spolupráca mu neprinesla žiadne výhody (nedala sa realizovať lepšia nákupná cena ani dlhšie platobné intervaly a podmienky prijatia, najmä kvantitatívne kritériá, boli ťažko splniteľné). Preto teraz predáva všetky svoje plodiny na voľnom trhu (trh výrobcov a veľkoobchodný trh). Pestovateľ je tiež

členom niekoľkých odborných skupín a skupín zameraných na konkrétne rastliny na Facebooku, kde má prístup k užitočným informáciám a môže sa o ne podeliť s ostatnými. Udržiava tiež dobré vzťahy s obchodníkmi, od ktorých môže tiež získať užitočné informácie. Dobré vzťahy udržiava aj s autorom žiadostí, ktorý mu poskytuje užitočné rady nielen v oblasti žiadostí a grantov, ale aj v otázkach prevádzky a organizácie podniku. Okrem toho spolupracuje s dodávateľmi vstupov (farmársky obchod atď.), ktorí poskytujú podnikateľovi užitočné rady a informácie a tiež odborné poradenstvo.

Pri pohľade na štruktúru výrobkov alebo technológiu sa podnik nevyznačuje žiadnymi osobitnými charakteristickými znakmi, ale zároveň sa ako veľmi dôležitý aspekt javí prístup ku kvalite, t. j. zvýšená pozornosť venovaná kvalite. To je zrejme hlavný znak, ktorý odlišuje farmu od iných podobných podnikov v tejto oblasti.

Plány do budúcnosti:

- Poľnohospodár nechce zvyšovať objem výroby, ale zároveň plánuje zmeniť štruktúru výrobkov v súlade s potrebami spotrebiteľov, napríklad zvýšiť podiel jahôd na úkor iných plodín.
- Okrem toho je dôležitým cieľom modernizácia technológií, mechanizácia (traktor) a automatizácia (zavlažovanie).

Fotky:



Viability of small farms managed by young farmers under new
"farm-to-fork" strategy (2020-1-CZ01-KA203-078495)