

KIRÁLY GÁBOR

A MÁTRAI BORVIDÉK: TRENDEK, ÜGYEK, VISZONYOK

Bevezetés

Jelen tanulmány a Gyöngyösi járás mezőgazdaságát a közeli és távoli múltban alakító társadalmi, gazdasági és környezeti jellegzetességekről ad áttekintést a 2013–2014. évi tereptapasztalatok, továbbá statisztikai és irodalmi források alapján. A vizsgált járást három jól elkülönülő földrajzi egységre lehet bontani, mely tagoltság az agrárgazdasági szerkezetben is nyomon követhető. Az északi, erdővel borított hegyvidéki területen az erdőgazdálkodás, a természetvédelem és a turizmus számítanak a legfontosabb tevékenységeknek; az Alföldbe nyúló, már a Jászsághoz tartozó déli sávban a síkvidéki jellegből adódóan alapvetően a szántóföldi gazdálkodás a meghatározó; míg e két tájegység között, a Mátra déli fekvésű lankáin már a szőlőtermesztés a domináns, évszázados múltra visszatekintő tájformáló agrártevékenység. Habár kutatásunk origójában a teljes gyöngyösi járás állt, a terepmunka során fokozatosan a borvidék megismerése és vizsgálata került érdeklődésünk középpontjába. Ennek eredményeképpen a felhalmozott terepi tapasztalatok javarészt a borvidékkel kapcsolatosak. Mivel a kutatás célkitűzéseivel nem volt ellentmondásban egy fókuszáltabb megközelítés, ezért a gyöngyösi járásról készült esettanulmány tárgya végül kizárólag a Mátrai borvidék lett.

A Mátrai borvidék törzsterülete az Alföld és a Mátra találkozásánál elterülő Mátraalja, amit nyugatról a Zagyva, keletről pedig a Tarna folyók határolnak. Kutatásunk vizsgálati helyszínéül szolgáló Gyöngyösi kistérség területét kis híján teljesen kitölti, hiszen borvidéken kívüli terület csupán a magas Mátra északi része, illetve a délen húzódó síkvidéki sáv Jászsághoz tartozó területe. A Mátrai borvidék azonban ennél is nagyobb területet foglal el, hiszen részterületei még Vác, Veresegyház, Budapest-Rákosliget és Hatvan környéke is. A borvidék mai formáját és elnevezését egy 2009-es FVM rendelet¹ szabályozza. A rendelkezés szerint a termőhely hivatalos megnevezése *Mátrai borvidék*, és 38 település tartozik hozzá, melyek a hegyközségi törvény² szerint 11 hegyközségbe szerveződnek. A borvidék ma 5517 hektárryi³ termőterületével a Kunsági után az ország második legnagyobb termő-

¹ 127/2009 FVM rendelet, 1. számú melléklet

² 2012. évi CXXIX. törvény

³ 2012-es szüreti jelentés szerint. Hegyközségek Nemzeti Tanácsának adatközlése (HNT) alapján.

helye,⁴ egyértelmű fehér borszőlő termelési dominanciával.⁵ A Mátrai borvidék tanácsának nyilvántartása szerint 2014-ben a hegybírók 5322 hegyközségi tagról vezettek gazdasági aktát,⁶ ami megközelítőleg lefedi az aktívan gazdálkodók jelenlegi számát.

A tanulmány első része bemutatja a borvidék néhány történelmi sajátosságát a filoxé-ravasztól napjainkig. Ezután áttekinti, milyen hatása volt eddig helyben a közösségi szőlő- és borágazatot átalakító uniós intézkedés csomagnak. A harmadik rész közelebbről vizsgálja meg és mutatja be a termőhely rendszerváltás utáni történetét, különös tekintettel a minőségi borkészítés alakulására. A dolgozatot végül a borvidékre jellemző üzemtípusok tipológiájának bemutatása zárja, hogy az olvasó képet kaphasson arról, milyen gazdaság- és termelőtípusok tartják mozgásban a borvidéket.

A filoxérától napjainkig

Az itt élők számára a szőlőtermesztés és a borkészítés a változó történelmi időkben a túlélést és a társadalmi felemelkedést egyaránt jelentette, annak ellenére, hogy a hullámozó fejlődésben inkább a szőlőművelésben ért el országosan is elismert színvonalat a borvidék, míg a pincékre sokáig az elmaradottság volt a jellemző. Bodnár László ezzel kapcsolatban megállapítja, hogy a remek adottságú térség soha nem ért fel a szomszédos Egri borvidék hírnévéhez. A szerző szerint magyarázatul szolgál erre a megfelelő borpincék alacsony száma, a 19–20. század fordulóján tömegesen telepített alacsony minőségű, ún. direkt termő szőlőfajták, illetve a borvidékre történelmi korszakokon átívelő mennyiségi szemlélet is (Bodnár 2001).

A Mátrai borvidék megismerését érdemes a 19. század végén kitört filoxérafertőzéssel és annak következményeivel kezdeni. Az 1875-től pusztító fertőzés, illetve a vele párhuzamosan terjedő peronoszpóra és szőlőhernyó okozta gazdasági sokk országos szintű állami szerepvállalást kényszerített ki, amely számos vonatkozásban változtatta meg az ország borvidékeinek addigi arculatát. 1880-tól kezdődően a törvényhozás eszközeivel, felülről irányítva kezdődött meg az ágazat talpra állításának megszervezése. A borvidéki rekonstrukciónak keretet adó törvények következtében számos új szőlőfajta honosodott meg az országban, elindult a szervezett oltvány- és szaporítóanyag-termesztés, illetve elkészült az első hivatalos borvidéki kataszter is (Kozma 1995). A filoxéra pusztításából bő 10 év alatt sikerült talpra állnia az országnak. Az 1935-ös általános mezőgazdasági összeírásból látszik, hogy harmincas évekre a szőlő- és borgazdaság teljesen megújult. A Mátrai borvidéket is magában foglaló Észak-Magyarország régióban 48 ezer holdon az ország összes szőlőgazdaságának 12,1 százaléka működött. A régión belül a Gyöngyös-visontai borvidék 1936-ban már 8000 hektáron termelt szőlőt, és vált a magyar szőlőkibocsátás legjelentősebb szereplőjévé, hiszen az ország összes szőlőkivitelének több mint negyede

⁴ Hegyközsége Nemzeti Tanácsának adatszolgáltatása alapján.

⁵ A 2009-es összeírás szerint az ültetvények területének 78,15%-án fehér, 20,69%-án kék borszőlőt, 1,1%-án pedig csemegeszőlőt termeltek (KSH 2009).

⁶ A Mátrai Hegyközségek Tanácsának (HNT) adatszolgáltatása alapján.

Gyöngyösről származott (Darvas 1937). Ugyanakkor az átalakulás sokáig ható kedvezőtlen következménye, hogy az új fajtaszerkezetben megjelentek a silány minőséget produkáló direkt termő fajták (pl. Othello és Noah) is, melyek telepítése és művelése kevesebb költséggel járt, mint egy nemes oltványokból álló ültetvény fenntartása. Később ugyan tiltották a további telepítéseket, véglegesen csak a szocialista átszervezés keretében, az 1960-as években lezajlott második rekonstrukció szüntette meg ezeknek a fajtáknak a termesztését (Bodnár 2001).

A mezőgazdaság szocialista átalakítása során a háború pusztítását és az 1945-ös földosztás utáni elaprózás és szakszerűtlen gazdálkodás következményeit csak a hatvanas évek elejétől sikerült felszámolni a Mátrában. Az 1962-ben induló országos rekonstrukció során Heves megye borvidékein a gazdaságtalanul művelhető ültetvények folyamatosan cserélődtek a nagyüzemi, iparszerű gazdálkodás követelményeinek megfelelő óriás parcellákra. A telepítések során túlnyomórészt illatos, fehér fajták kerültek a széles sortávú, kordonos támrendszerrel felszerelt dűlőkbe (Bodnár 2001). A hetvenes években lezajlott termelőszövetkezeti integráció után Mátraalján kilenc település önálló szövetkezete, illetve a Gyöngyös-Domoszlói Állami Gazdaság osztozott a termőterületen. A központi irányítás és tervezés ezekben az évtizedekben a Mátrai borvidéket alapanyag-termelő szerepbe kényszerítette, ezért sokáig nem épültek ki a modern feldolgozókapacitások, ami a térség arculatára is kihatott. Ez a hetvenes évek közepére változott meg némiképp, azzal hogy elindult a helyi nagyüzemi feldolgozás Gyöngyösön, Abasáron, Nagyrédén és Gyöngyöspatán, de ezek is csak egy kis lépést jelentettek a feldolgozottság szintjének emelése tekintetében. Vagyis a termés egy jelentős része továbbra is feldolgozatlanul hagyta el a térséget, jellemzően az egri borkombinát irányába. A fejlett feldolgozótechnológia a minőség tekintetében nem jelentett jelentős javulást, amit a minőség iránt kevésbé fogékony kül- és belgazdasági elvárások és igények magyaráznak. Habár komoly előrelépést hozott a direkt termő fajták kiszorítása és minőségi fajtákra cserélése, a korszellemben a mennyiségi szemlélet vált uralkodóvá, hiszen a KGST-piac végtelennek tűnő felvásárló kapacitásait kevésbé jó minőségű borral is ki lehetett elégíteni (Eperjesi et al. 2010).

Ezekben az évtizedekben a szőlőtermesztés keretét ugyan a termelőszövetkezetek adták, a termelői háttérrel a tagság és azok családtagjai biztosították. 1980-ra Heves megyében a szövetkezeti tagok és alkalmazottak 2000 hektárnyi háztáji szőlőültetvényt műveltek, szoros integrációban a nagyüzemekkel. Az ilyen parcelláknak már a telepítését is a tagság finanszírozta kedvezményes banki kölcsönökből, ami jelentősen megkönnyítette a szövetkezetek gazdálkodását, hiszen az emelkedő költségek mellett az állami támogatások 1975-re már csak 30 százalékát fedezték a telepítési költségeknek. Az általában 0,3 hektár területű háztáji szőlők kézi művelését a termelő családja látta el, míg a gépi eszközöket igénylő földmunkákat és növényvédelmet a nagyüzem biztosította (Bodnár 2001). A melléktevékenységként végzett szőlőművelés a térségben talán a legbiztosabb jövedelemkiegészítési lehetőséget jelentette a korszakban. A mai napig bevett szófordulat az „egy háztáji szőlő, egy autó”, ami némi rálátást enged az ún. második gazdaság harminc évvel korábbi jövedelmezőségére.

A mezőgazdasági rendszerváltás során a földvagyon felosztásában a háztájikat érintő gyakorlat, saját helyrajzi számmal, a tagoknak juttatta ezeket a parcellákat. Ennek az lett az

eredménye, hogy a kilencvenes években a borvidéken 12 114 tulajdonosnak lett saját szőlőültetvénye, létrehozva egy olyan földbirtokszerkezetet, amiben az átlagterület csupán fél hektár volt (Csizmadia 2005). A mikroparcelláknak a sorsa a rendszerváltás után általában két tényezőtől függött. Egyrészt a tulajdonos kitartásától, a szőlőműveléshez való ragaszkodásától, másrészt attól, hogy az adott körzet nagyüzemi borászata továbbra is képes volt-e a termelési integrációt és a felvásárlási lehetőségeket fenntartani.

Az említett feldolgozók átalakulása a rendszerváltást követő időszakban a Mátrai borvidéken is megindult. Mivel sok üzem komoly likviditási gondokkal lépett át a kilencvenes évekbe, ezért legtöbbjük képtelen volt egyben tartani a termelési egységeit. A melléküzemágak feladása után a pincészetek és a szőlőművelő kapacitások maradtak a legtávolabb egyben, és általában belülről indított kft.-k formájában próbáltak tovább működni. A friss vállalkozások elsősorban alapanyag-értékesítéssel igyekeztek felszínen maradni a formálódó magángazdasági viszonyok között. A csökkenő felvásárlási árak mellett a maradvány háztáji szőlők művelése továbbra is biztosan jövedelmező melléktevékenységnek számított, hiszen a legnagyobb felvásárlói kapacitások talpon maradtak. Nem segítette a szőlők művelésben tartását ugyanakkor az, hogy sokszor ragadtak bent szőlőszállítmányok kifizetetlenül, borvidéken kívüli szereplőkkel kötött megállapodások miatt. A veszteségek egyes cégeket csődbe vittek, amelyeket több esetben borvidéken kívüli befektetők vásároltak meg és próbáltak tovább működtetni. Helyben feldolgozásra ugyanakkor továbbra sem voltak elegendők a meglévő kapacitások, ezért a feleslegnek a borvidéken kívül kellett piacot találni. Ilyenkor a szőlő Csehországba vagy Szlovákiába került, de a leggyakoribb végállomást az alföldi borrhégyi borász üzemei jelentették. Szőlőfelvásárló ügynökök szüret alatt ma is működnek a vidéken, sőt mára néhány alföldi befektetőnek saját érdekeltséget is sikerült szereznie a Mátrában. Egyes becslések szerint az összes termésének a harmada még ma is eltűnik a borvidékről, jellemzően északi vagy déli irányba. A rendszerváltás következményeinek összegzésekképpen elmondható, hogy a nagyüzem kieső szolgáltatói kapacitása, az elfogadhatatlanul alacsony felvásárlási árak és az új magántulajdonosi szemlélet teremtették meg azokat a körülményeket, amelyek egészen a közelmúltig hozzájárultak ahhoz, hogy magánérdekek és pár száz négyzetméteres parcellák mentén formálódjon a borvidék.

A legutóbbi szőlőültetvény-összeírás (KSH 2009) alapján elmondható, hogy a Mátrai borvidék ültetvényszerkezete az országos átlagnál is jobban elaprózott, mind területi részarányukat, mind számukat tekintve a maradvány háztáji parcellák, tehát az egy hektárnál nem nagyobb ültetvények uralják a borvidéket (1. táblázat). Mindez számszerűen is bizonyítja, hogy a rendszerváltás során a föld- és vagyonrendezés eredményeképpen törpe parcellákra lett szabdalva a borvidék területe. A gazdaságosan fenntartható és szervezhető birtokok, vagyis a három hektár feletti ültetvények esetében ugyanakkor azt látjuk, mindössze két százalékát teszik ki az összes ültetvénynek, összes területük pedig nem éri el a borvidék területének ötödét. Mindez azt mutatja, hogy jelentős tartalék és mozgáster áll rendelkezésére birtoknövekedésben érintett termelők számára.

1. táblázat: Szőlőültetvények területe és száma területnagyság szerint a Mátrai borvidéken

Borvidék	Szőlőültetvények területének megoszlása területnagyság szerint, %					
	0,05–0,99 ha	1–2,99 ha	3–9,99 ha	10–29,9 ha	30+ ha	Összesen
Mátraaljai borvidék	65,39	15,48	11,99	6,61	0,54	100
Borvidékek összesen	52,02	20,46	15,29	9,77	2,47	100
Szőlőültetvények számának megoszlása területnagyság szerint, %						
Mátraaljai borvidék	94,45	4,33	1,04	0,18	0,01	100
Borvidékek összesen	91,64	6,51	1,51	0,31	0,03	100

Saját szerkesztés a *Szőlőültetvények összeírása, 2009* alapján (KSH 2009).

A tulajdonviszonyokat és a tájképet is egyaránt alakító intézkedéssé vált az állam „Földet Életjáradékért Programja” az utóbbi másfél évtizedben. A 2002 óta már ötször meghirdetett program adta lehetőséggel nagyon sok olyan nyugdíjas korú szőlőtulajdonos is élt, akinek nem volt a szőlő fenntartására vállalkozó örököse vagy hozzátartozója. Ilyen esetekben a havi életjáradék fejében felajánlott földeket a Nemzeti Földalapkezelő Szervezet (NFA) veszi művelésbe, és próbálja azokat újraértékesíteni. A tapasztalatok szerint azonban a földalapkezelőhöz került ültetvények rendre kikerülnek a művelésből, vagyis rövid időn belül gazos, lepusztult parcellákká válnak, amelyek fertőzési gócpontként veszélyeztetik a szomszédos gazdatársak ültetvényeit.

Uniós borreform a Mátrában

A 2000-es évek végére készültek el azok a közösségi rendelkezések, amelyek az uniós borpiac átfogó reformját szolgálták. Az EU borreformjaként is ismert intézkedéscsomaggal az európai döntéshozók célja a szőlő- és borágazatot érintő közös piaci szervezet megújítása volt oly módon, hogy az növelje a világpiacon az uniós bortermékek versenyképességét és erősítse az európai minőségi borok hírnevét. A hangzatos célkitűzések mögött valójában egy egyszerű törekvés állt: kevesebbet, de jobbat kell termelnie az európai termelőknek (European Court of Auditors 2012, Meloni és Swinnen 2013). A reform a hazai szőlő- és borágazatban három ponton eredményezett lényeges változást: lehetővé vált a támogatott ültetvénykivágás és a támogatott ültetvénytelepítés, illetve a felállt termék-leírások rendszere is.

Magyarországon az intézkedés ideje alatt 5700 hektáryi szőlőültetvénnyel lett kevesebb, ami megközelítőleg a Mátrai borvidék jelenlegi területével egyenlő. Országos összehasonlításban azt látjuk, hogy a mátrai szőlősgazdáknál csak a Kunsági borvidék termelői nyújtottak be több kérelmet, sőt az országban az összes kérelem egytizede két mátrai településről, Nagyrédéről és Gyöngyösről érkezett be az irányító hatósághoz (Koós 2014).

Az 1079 hektáron⁷ felszámolt ültetvények jelentős része ennek megfelelően a nagyrédei területeket érintették a leginkább, ami azzal magyarázható, hogy az intézkedés elindítása és a helyi borászati üzem felszámolása éppen egybeesett. Az üzem jövője körüli bizonytalanság miatt nagyon sok nagyrédei szőlőtulajdonos döntött úgy, hogy felhagy a szőlőműveléssel, az egyszeri, hektáronkénti közel kétmillió forintos támogatásért,⁸ amit az akkori felvásárlási árakon ötévnyi termés sem hozott volna be. Az ültetvények azonban nem egy tömbben kerültek kivágásra, aminek az lett az eredménye, hogy a korábban példásan rendben tartott dűlőkben most sakktablaszerűen helyezkednek el a még művelésben tartott és a kivágott parcellák.

A borreform másik fontos eleme volt a „nemzeti borítékban” allokált pénzalap, amiből a tagországok 11 jogcímen folyósíthattak támogatást szőlész és borász ágazatuknak. Magyarország nemzeti programjában a legtöbb támogatás a modernizációt és a rekonstrukciót szolgáló ültetvényszerkezet átalakítására és átállítására került kifizetésre.⁹ Ez a támogatási forma a mai napig nagy népszerűségnek örvend a szőlőtulajdonosok körében, hiszen azt normatív alapon minden pályázó megkapja, ha az egyéni tervében vállaltaknak megfelelően végzi el a telepítést. Nehézséget a pályázók előfinanszírozási kötelezettsége jelent, amit a mátrai szőlőtulajdonosok megtakarításaikból vagy családi, baráti kölcsönökből fedeznek, banki hitel vállalása nem jellemző. A borvidéken a telepítési költségek egy hektárra vetítve kb. 3 millió forintot tesznek ki, de ez az összeg termőhelyenként változhat a földrajzi adottságtól, a támrendszerek típusától, illetve a szőlőoltványok fajtájától függően. A magas költségek ellenére a szőlőtelepítés kiváló hosszú távú befektetés, hiszen a betelepített földterület aranykorona-értéke megnégyszereződik, miközben a támogatás a legtöbb esetben fedezi a telepítés költségeit. A rendelkezésre álló HNT-adatok szerint a Mátrai borvidéken 2012-ig 356 hektárnyi szőlőfelület lett megújítva, ami az országban a harmadik legtöbb.¹⁰ A szerkezetátalakítási támogatások területi eloszlását vizsgálva azt látjuk, hogy jelentős megújulás Nagyréde, Gyöngyöstarján, Gyöngyös és Abasár települések ültetvényeiben történt. A hegybírók beszámolóí szerint a szerkezetátalakítási támogatás iránt jelenleg soha nem tapasztalt az érdeklődés, ami azt mutatja, hogy a kétezres évek mélypontja után sokan újra látnak perspektívát a szőlőművelésben:

„Nemrég voltunk egy megbeszélésen, ahol elmondták, hogy talán az elmúlt 5 évben először szőlőtelepítésekben nem az Alföld vezetett, hanem a Mátrai borvidék. Közel 500 hektárt akarnak most itt a gazdák telepíteni 2 borpiaci év alatt. Ez egy óriási nagy fejlődés ahhoz képest, hogy évente 100–120 hektárokat telepítettünk, de ha 100 fölé mentünk, az már jó volt.”

⁷ Hegyvidékek Nemzeti Tanácsának adatszolgáltatása alapján.

⁸ Hegyvidékek Nemzeti Tanácsának adatszolgáltatása alapján.

⁹ Forrás: <http://boraszat.kormany.hu/a-nemzeti-boritek-kereteben-felhasznalt-tamogatasokrol-keszített-jelentesek>

¹⁰ Hegyvidékek Nemzeti Tanácsának adatszolgáltatása alapján.

A szőlő- és borágazatban a leglényegesebb változásokat a termőhelyi eredetvédelem szabályozásának közösségi szintre emelése hozta. A 1234/2007 EK rendelet kötelezte a tagországok szőlő- és borterőhelyeit, hogy 2011 végéig termékleírások és borvidéki tervek formájában készítsék el saját szabályozásukat termelési rendszerükre vonatkozóan. Ezek a helyi szabályozások részletesen rendelkeznek az adott termőhely földrajzi határaitól, a szőlőművelés szabályairól, az engedélyezett szőlőfajtákról, az alkalmazható borászati eljárásokról, illetve a borok analitikai és érzékszervi tulajdonságairól. A rendelkezés kétszintű szabályozást tett lehetővé a borok termékleírását illetően: a szigorúbb kategória az „oltalom alatt álló” eredet megjelölés (OEM) elnevezést kapta, ami a korábbi minőségi bornak felel meg, míg az enyhébb leírásnak megfelelő termék „oltalom alatt álló földrajzi” (OFJ) megjelölésű, amit addig tájbornak nevezett a magyar szabályozás (Bányai et al. 2012).

Természetesen a Mátrai borvidék is elkészítette a borvidéki tervét, saját OEM típusú termékleírását, illetve az Egri, a Bükki és a Tokaji borvidékekkel együtt megalkotta a Felső-Magyarországi oltalom alatt álló földrajzi jelzés leírását is. Ezek után érdemes a borvidéki tervnek, illetve a termékleírás helyi rendszerének a mátrai szőlészek és borászok körében tapasztaltakat külön-külön bemutatni. A borvidéki tervnek megfelelően a Mátrában 9 szőlőfajta telepítése részesül kiemelt támogatásban: hét fehér és két kék fajta. A kiemelt fajták listájának megítélése viszont nem osztatlan a borászok körében, hiszen a különböző egyéni érdekek és szakmai vagy érzelmi ragaszkodás többféle kombinációt el tudott volna képzelni. A legélesebb konfrontációt a kékszőlő fajták száma okozza: a borvidéki szakigazgatás képviselői és az idősebb generáció tagjai szerint elég lett volna például a Kékfrankos egyedüli kékszőlőnek, és akkor jutott volna még hely egy fehér fajtának, míg néhány fiatalabb borász szívesen látott volna több kékszőlőt is a listán. Ennek kapcsán utóbbiak előszeretettel hivatkoznak a borvidék vörösboros múltjára, de nem mellékes az a piaci szempont sem, ami a vörösbort még mindig többre értékeli, mint a fehéret.

Az eredetvédelem helyi szabályozásában kulcsszerep jut a helyi borbíráló bizottságoknak, hiszen az OEM jelzés kiadását a rendelkezés ezeknek a testületeknek a hatáskörében hagyja. A bizottságokba a hegyközségek delegálhatnak bírálókat, akiknek jogszabály által előírt végzettséggel kell rendelkezniük, feladatuk pedig a borok érzékszervi vizsgálata és a forgalombahozatali engedélyhez szükséges dokumentumok kiadása. A Mátrai Borbíráló Bizottság működésével kapcsolatban a borvidéki tervhez hasonlóan vegyes véleménnyel vannak az érintettek. Azt a bizottság tagjai is elismerik, hogy az alig kétéves eljárásrendnek még finomodnia kell, és időt kell hagyni arra, hogy a tagok munkájából kialakuljon az a közösen képviselt minimum, amit a borok bírálatánál alkalmazhatnak. A bizottságon kívüliek, közülük is főként a fiatalabb, gyakran borvidéken kívülről érkező borászok viszont sok esetben vádolják a bírálókat a hozzáértés hiányával, felróva nekik, hogy saját ízlésvilágukból képtelenek kilépni és megérteni új stílusú borokat. Súlyos konfliktusforrás ez, hiszen megalázó és méltatlan helyzetbe hozhat borászokat egy esetleges elutasítás, ami nem mellékesen a forgalomba hozatalt is lelassítja vagy lehetetlenné teszi.

A szakmai és személyes ellentéteken túl az eljárásrend lassúsága és költsége is gyakran hivatkozott problémák: a havonta kétszer összeülő bizottság ugyanis tételenként ötezer forintos bírálati díjat számol fel. Számos borász ezért inkább úgy dönt, hogy megkerüli az ún. minőségi borrezsimit, annak korlátozó jellege miatt, vállalva, hogy boraik nem

a legmagasabb, OEM-kategóriába kerülnek. Marad számukra a földrajzi megjelölés, ami ugyan alacsonyabb besorolás, ám lazább a kritériumrendszere, akár kísérletezésre is több lehetőséget ad, ráadásul a bizottság megkerülésével értékes időt is nyerhetnek a kiemelt fontosságú karácsonyi szezonban. Radócné és Györe megállapításából látszik, hogy ezt a gyakorlatot más európai borvidékeken is megfigyelték már (Radócné Kocsis–Györe 2006: 6). Másrészt a szakkereskedések portfóliójába bejutott pincék vásárlóköre jellemzően nem a földrajzi jelzések alapján, hanem a borász hírnevét követve hoz döntéseket borvásárlásaik során.

„...lassan ébredő Mátra”¹¹

Országos összehasonlításban vizsgálva a Mátrai borvidék elmúlt két és fél évtizedes történetét azt látjuk, hogy a termőhely kibontakozása lassabban zajlik, mint más, sikeresebb és ismertebb, de hasonló adottságú borvidékek esetében. Az alfejezet címének adott megállapítás magyarázatát két különböző forrásból származó idézettel kezdjük. Az első az ország borvidégeiről szóló egyik legfrissebb és legátfogóbb szakmai kiadvány Mátráról szóló fejezetének bevezetőjéből származik, a második pedig egy, a fiatalabb generációhoz tartozó mátrai borásztól hangzott el:

„...amíg jó néhány, hasonlóan remek adottsággal megáldott borvidék egyre ismeretebbé vált, a Mátra inkább egy helyben topogott. Ezt a topogást a 2000-es évek második felében törte meg néhány fiatal, akik – bár a mátrait sokan évtizedek óta a tisztas hétköznapok borának tartják – a termőhelyet bemutató kézműves borokon keresztül ismertették meg a borvidéket az értő fogyasztóval.” (Bányai et al. 2012: 278)

„Miért van az, annyira megfoghatatlan, hogy Eger annyival hamarabb ébredt. Vilány és Szekszárd mellett persze a '90-es években felébredt, addig itt csak egyetlen olyan termelő bontakozott ki és építette fel magát (...) aki ki is nőtte magát már. Egerben volt 5–6 ilyen. Itt Gyöngyös környékén valamiért ez a civil kurázszi hiányzik, és jóval később kezdett el pislákolni.”¹²

A két idézet a Mátrai borvidék utóbbi két évtizedének fejlődését egymástól függetlenül, de mondanivalójukat tekintve egymással egybehangzóan jellemzik. A rendszerváltás utáni „beragadás” visszatérő eleme volt a borvidéki szereplőkkel folytatott interjúknak. En-

¹¹ Mielőtt az okok részletes tárgyalásába belekezdénénk, fontosnak tartjuk megjegyezni, hogy egy borvidék megítélésére és az ott készülő borok minősítésére tett kísérletek a megfelelő borszakmai tudás nélkül akár a szubjektív véleményalkotás hibájába eshet. A szerzőnek nincs ilyen jellegű tudása, terepmunka-tapasztalatainak feldolgozása a szubjektív bizonyosság elve szerint történt, vagyis az interjúk során ismétlődő, egymást erősítő vélemények, állásfoglalások és meglátások formálták a legerősebben a tanulmány tartalmát.

¹² A forrás nélküli idézet (és az összes többi) részlet a kutatás során készített interjúból.

nek a tapasztalatnak a fontosságát csak tovább erősítette, hogy az okokat szinte minden borvidéki érintett többnyire ugyanabban látja: a mennyiségre törekvő termelési szemléletmód évtizedes gyakorlatában, az elégtelen kapacitással bíró feldolgozóknak, a családi pincék lassú kibontakozásában, a borász közösség együttműködésének hiányában, illetve a borturizmus szervezetlenségében.

A termelési szemlélet mennyiségközpontúsága a szövetkezeti időszakban, a nagyüzemi termelésre való áttérés után vált általánossá. Azon túl, hogy a mátrai borok egyhangúságukkal a mindennapok borai lettek belföldön, az ország egyetlen másik borvidékéhez sem hasonlítható arányban járultak hozzá a volt KGST-piacra tartó magyar borexporthoz (Bányai et al. 2012). A hetvenes években évente több millió palacknyi bor került forgalomba a szocialista blokk országainak piacain, elsősorban az abasári, gyöngyösi, gyöngyöspatai és nagyrédei üzemekből. A szocialista évtizedek feldolgozókapacitás-fejlesztései ellenére sem sikerült soha felszívni a borvidéken megtermelt összes szőlőt, ezért mindvégig jelentős maradt az alapanyag-értékesítés belföldre és külföldre egyaránt. Mindebből a szőlőműveléssel kiegészítő tevékenységként foglalkozó mgtsz-tag és -alkalmazott csak annyit vett észre, hogy a borászati üzemek bármekkora és bármilyen termést felvásároltak. Az már az érem másik oldala, hogy van, aki ezt az időszakot a magyar borkultúra mélyrepülésének tartja, hiszen a mennyiség előtérbe helyeződése szükségszerűen hozott minőségi visszaesést (Ambrus–Csoma–Somlósi 2003). Ide vezethető vissza, hogy interjúink tanúsága szerint a borvidéki szereplők a mai napig találkoznak a mátrai bort hétköznapiaként vagy tömegborként azonosító fogyasztói véleményekkel.

A minőségi bor kategóriájában sokáig csak két borász nevét ismerték az ország borkedvelői, melléjük a fiatalabb generáció felsorakozása csak a kétezres évek második felében kezdődött meg. Ez a szűk kör tudatosan szakított a szövetkezeti időszakra jellemző termelési filozófiával, és boraikkal új arculatot próbáltak adni a borvidéknek. A Mátra adigra azonban már 10 éves hátrányban volt az ország sztárborvidékeihez képest, de még a szomszédos Egri borvidék is előtte járt minőségben és szervezettségben egyaránt. Ezt kiválóan mutatja, hogy a Magyar Bor Akadémia által 1991 óta minden évben kiosztott „Év bortermelője” címet két egri borász már a kilencvenes években megkapta (Thummerer Vilmos 1995-ben és Gál Tibor 1998-ban), azóta pedig még ketten a kétezres években (Vincze Béla 2005-ben és Lőrincz György 2009-ben). Ezzel szemben mátrai borászt a mai napig nem tiszteltek meg ezzel a címmel.

A tapasztalatok szerint nem lehet egységes közösségként leírni a mátrai borászok csoportját, pedig többen jellemezték úgy a helyzetet, hogy a borvidék jelenlegi állapotában a következő lépést előre már csak összefogással lehetne megtenni, ebbe az irányba mutató törekvések viszont nem látszanak. Pedig a borászatok közös infrastruktúra-fejlesztésére számos lehetőséget adna a borkészítés technológiai igénye: ma már könnyen szállítható formában is elérhető a palackozó-, címkéző-, csavarzáró eszközök, de egyelőre sokan inkább egyénileg oldják meg a bérlést vagy a beruházást. Sok más borvidéken az alapvetésnek számító közösségi marketing és a piacon való közös megjelenés tervezése és finanszírozása is csak addig működött, amíg az állam biztosította a borvidékek számára az eladott bortermékek utáni forgalombahozatali járulékot. A forrás felhasználására a borvidéki titkár és kb. húsz borász részvételével a kétezres évek második felében közös gondolkodás in-

dult, és meg is történtek az első lépések: honlapot készítettek, hirdették a borutat, új logót és mottót vezettek be, borversenyeket rendeztek és borházat nyitottak Gyöngyös főterén. A pénzalap kimerülésével azonban ez a fajta együttműködés megszűnt, a borászok pedig saját forrásból képtelenek voltak rá, hogy fenntartsanak egy ilyen szervezői közösséget. A szervezői feladatok ellátatlanságát pedig csak súlyosbította az új hegyközségi törvény életbelépése, ami nem biztosít forrást és funkciót a borvidéki titkárok számára, amely pozíció mára teljesen kiürült, és az ország legtöbb borvidékén betöltetlen maradt.

A borász közösséget megosztó másik probléma a borvidéki stratégiával kapcsolatos. A stratégia a mátrai borok piaci pozícióját az évről évre egyre jobban keresett „könnyű, fehér, illatos és gyümölcsös borok kategóriájában képzelel el, amelyet néhány fiatal borász lehetőségeik beszűkítéseként él meg, ami újabb réteget ad a generációs konfliktusnak. A fiatalok érve az, hogy a termőhely adottságait komoly vörösborok készítésére is fel lehetne használni:

„Most azon kell dolgozni, hogy az emberek megtanulják, hogy a Mátra nem az illatos könnyű borok hazája, amit az idióta borvidéki marketing sugall sok pénzért, hogy merjünk középszerűnek lenni, hogy legyünk a hétköznapi bora. Ezt nehezen viselem, hogy így találták ki. Illatos, gyümölcsös, könnyed. Mitől lenne könnyed ez a talaj. Itt olyan komplexitás van, ami ritka.”

A helyzet egyoldalú bemutatását elkerülendő fontos megemlíteni, hogy a borvidéki vezetésben érintettek szerint a szakmai ellenvéleményeknél nagyobb probléma az, hogy ezek a borászok jellemzően kifelé is szólnak, ami nem az egységességet kommunikálja a fogyasztók és a szakma felé.

„Közben kinő egy új generáció. A téveszgeneráció kezd kiöregedni. De a két generáció nagyon ütök egymást. Szemléletben főleg. Volt olyan, hogy azt mondták, hogy ha jön X. Y., akkor ők nem jönnek egy bemutatóra. Túlságosan ambíciózusak. Nem értik meg, hogy ha szidják a másik borát, akkor azzal nemcsak őt szidják, hanem az egész borvidéket, tehát közvetve saját magát. Sokan kifelé is így kommunikálnak.”

A szervezetlenség és az egyet nem értés következménye az, hogy a pincészetek saját útjukat járva inkább bezárkóznak egymás elől, esetleges sikereikkel pedig elsősorban nem a borvidéket építik, hanem saját hírnevüket. Vannak azonban arra utaló jelek, hogy ha lassan is, de kialakul egy működő közösség a mátrai borászok köréből. A téli időszak alatt többször megrendezett fajta-összekóstoló jelenleg leginkább borszakmai szempontból fontos, hiszen ilyenkor tét nélkül tudják a borászok egymás borát megkóstolni és véleményezni. Nem nehéz elképzelni, hogy később majd ezekből a találkozásból indul el a borász közösség megszerveződésének a folyamata, azonban ma még nem látni, hogy kinek a személye köré fog ez a közösség szerveződni.

Egy másik pozitív és a jövőbe mutató fejlemény a *Tökések – Mátrai Kézműves Borász Kör* megalakulása. Négy fiatal borász 2004-ben alapította meg a kört azzal a céllal, hogy közös megjelenésüknek és közös kommunikációjuknak keretet adjanak. A társaság alapító

tagjai a terroir¹³ filozófia mentén gazdálkodnak, vagyis boraik egyediségét a következetesen képviselt szigorú termesztéstechnológia, termőhelyeik különleges adottsága és a kis léptékű borkezelési módszerek adják. A Szücsi és Gyöngyöspata határában található 2,5 és 15 hektár közötti birtokaikon magyar és világ fajtákat egyaránt termelnek. Pincéikben és borházaikban még a saját elmondásuk szerint is sokszor „archaikus” állapotok uralkodnak, amit megalkuvásmentes, jellemzően kétkezi munkával váltanak előnyükre. A ma már csak három főt számláló csoport zárt közösséget alkot, csatlakozni nem lehet hozzájuk, arra azonban volt már példa, hogy közösen tartottak kóstolót olyan mátrai borással, akivel baráti a kapcsolatuk. Lényeges adalék, hogy a három tagból ketten nem mátrai származásúak, sőt a borkészítésnek sincs családi előképük. Idegenségük, sok szempontból újszerű termelési módszereik, gondolkodásmódjuk és talán szakmai sikereik is, gyakran feszültté teszi kapcsolatukat az idősebb helyi borászokkal és a borvidéki szakigazgatás képviselőivel.

A Mátrai borvidéknek az egységes borász közösség hiányán túl, egészen a közelmúltig, a borturizmust kiszolgáló infrastruktúra fejletlenségével is meg kellett küzdenie. Az interjúk szerint még egy évtizeddel ezelőtt is komoly nehézséget okozott volna egy buszny ember borkóstoltatásának és elszállásolásának a megszervezése. Ezzel szemben mára nagyot javult a helyzet, és a legtöbb borászatnak van legalább egy kóstolóhelyisége. Ettől függetlenül a fejlődési irányokat és célokat továbbra is ezen a területen jelölik ki maguknak a pincék, kimondottan azért, hogy a villányihoz vagy szekszárdihoz hasonló színvonalú szolgáltatást tudjanak nyújtani a Mátrába látogató turistáknak. Fontos észrevétel azonban: jelenleg úgy tűnik, hogy a mátrai borászat és a Mátra környékének turizmusát szervezők törekvései nem találkoznak. Intézményi jelei ennek jól látszanak: az egy-egy borvidék borturizmusának gerincét adó borút¹⁴ a Mátrában jelenleg nem működik, a Mátrai Turisztikai Közhasznú Egyesületnek alig van borász tagja, az egyesület információs irodájában a legfrissebb kiadvány, ami bemutatná a helyi borászokat, utoljára 1998-ban készült.

A borturizmus kapcsán érdemes megnézni, hogy a rendelkezésre álló vidékfejlesztési források megjelennek-e az ágazat helyi szereplőinek fejlesztésében. A helyi LEADER-program vállalkozásfejlesztés címszó alatt öt borászatot támogatott a technológia modernizációt szolgáló eszközbeszerzéssel összesen nem egészen hatmillió forint alatti értékben. Kifejezetten borturizmusra szervezett fejlesztést egyetlen gyöngyöstarjáni borászatnak sikerült a LEADER-program támogatásával megvalósítania, ő egy vendégházat alakított ki. Ezen kívül szüreti multságokra és borbemutatóhelyiségek létrehozására sikerült for-

¹³ A francia eredetű „terroir” kifejezés arra szemlélet módra utal, ami a szőlőtermőhelyek különlegességét és az ott készülő borok egyediségét akár a dűlő szinten is változó geológiai, talajtani, klimatikus és vegetációs viszonyok sajátos, komplex kapcsolatrendszeréből magyarázza (Unwin 2012).

¹⁴ „A borút egy helyi terméken alapuló tematikus út. A borúton a szőlő- és borkultúra tájegységi programként jelenik meg. A látogató megismerheti a vidék természeti értékeit, műemlékeit, a helyi hagyományokat, a helyi kultúrát. A borúton a helyiek és a vendégek találkoznak, mód nyílik a kommunikációra, az emberek kapcsolatának erősítésére” (Tóthné Igó 2013: 288).

rásokat elnyerni, de ahogy a 2. táblázat is mutatja, az összes nyertes pályázathoz képest a szőlő- vagy borkultúrához köthető projektek száma elenyészően kevés.¹⁵

2. táblázat: A Dél-Mátra Közhasznú Egyesületen keresztül lebonyolított nyertes pályázatok az Új Magyarország Vidékfejlesztési Terv hármas és négyes tengelyén

Jogcím	Nyertes pályázatok száma	Ebből szőlő- és borkultúrához köthető pályázat
LEADER	108	8
Mikrovállalkozások létrehozása, fejlesztése	12	1
Turisztikai tevékenységek ösztönzése	16	3
Vidéki örökség megőrzése	12	0
Falumegújítás és fejlesztés	33	0

Forrás: <http://www.delmatra.hu/> (utolsó letöltés: 2015. 01. 26.)

Összegezve a borvidék szereplőinek helyét a térség vidékfejlesztési kezdeményezésekben azt látjuk, hogy a borászat szerepe elenyésző a térségben, nem tükrözi az ágazatban rejlő lehetőségeket, amit tovább nehezít a borász közösség viszonylagos szervezetlensége is. Pedig tudatos tervezéssel és együtt gondolkodással a borvidék sokat tudna profitálni kedvező adottságaiból és az elérhető támogatási forrásokból. Az ország egyik leggazdagabb fajtakinálatával, alig egy órányira Budapesttől, mind a kulturális, mind a természeti örökség iránt fogékony turisták is megtalálnák itt a kedvükre valót, amit jól tudna kiegészíteni az egyre színesebb és változatosabb kínálatot biztosító borvidék.

A Mátrai borvidékre jellemző szőlész és borász üzemtípusok

A tanulmány utolsó részében a Mátrai borvidékre jellemző négy üzemforma bemutatására kerül sor. Az első és számosságát tekintve a legáltalánosabban elterjedt típus a maradvány háztáji szőlők csoportja; a gazdák aktív foglalkozás vagy nyugdíj mellett, melléktevékenységként művelik a szőlőiket. A második csoportot a 3–15 hektáros kisbirtokos családi pincészet jelentik, amelyek minőségi borokhoz szolgáltatnak alapanyagot. A közép- és nagybirtokos szőlőművelők csoportjába tartozó gazdaságok fő profilja a szőlőtermelés, amit rendszerint a térség nagyüzemi feldolgozóinak, ritkábban külföldre értékesítenek. A borvidékre jellemző üzemtípológia utolsó típusaként a borászati feldolgozóüzemeket határoztuk meg, amelyek nagy mennyiségben készítene és értékesítenek palackos bort a hazai kereskedelmi láncoknak, illetve lédig bort is szállítanak hazai és külföldi borászatoknak.

¹⁵ A szőlő- vagy borkultúrához köthető pályázatok megítélése a pályázati címek alapján történt. Tekintetbe véve, hogy a teljes pályázati anyagokat nem állt módunkban megismerni, előfordulhat, hogy a besorolás nem lett teljes – *a szerk.*

A maradvány háztáji ültetvények

„Sok a negyven év alatti, akinek rendes munkaviszonya van, de bevállal egy vagy két háztájit. Mert azért csak jó az, hogy egy háztájin van 30 mázsa szőlő, az, mondjuk, 300 ezer forint, a művelés most 80 ezer. A saját munkaerejét van, aki számolja, van, aki nem, de ha nem, akkor a 200 ezer forintos jövedelem az biztos, hogy megvan, és ez egy háztáji.”

A maradvány háztáji szőlőültetvényeken gazdálkodók a Mátrai hegyközség legnépesebb termelői csoportját alkotják; 5322 tagról vezetnek a hegybírók gazdasági aktát, tehát feltételezhetően ők azok, akik aktívan foglalkoznak még szőlőműveléssel. Ezt összehasonlítva azzal a már fentebb említett 12 ezer szőlőtulajdonossal, akik a rendszerváltás után osztoztak a borvidék területén, látható, hogy a szőlővel foglalkozók száma megfelelőddött az elmúlt két évtizedben. A drasztikus csökkenést a szövetkezeti időszakra jellemző integrációs kapcsolatok szétesése mellett az ültetvénytulajdonosok elöregedése okozza. Feltételezhető továbbá az is, hogy a 2008 és 2011 között elérhető kivágási támogatás jelentős része is ezeknek a maradvány háztáji ültetvényeknek a felszámolása után került kifizetésre. Az ültetvények parlagon hagyása – a fentebb már említett állami szerepvállalás esetén túl – csak akkor jellemző, ha valóban nem marad tulajdonosa az ültetvénynek.

A még aktív termelők jellemzően őstermelőként művelik a szőlőt, 0,3–0,6 hektáros volt szövetkezeti háztáji ültetvényeken kiegészítő tevékenységként, évi egyszeri, pár százezer forintos bevétellel. Az apró területeknek köszönhetően nincs szükség külső munkaerőre, hiszen családon belül általában rendelkezésre áll elegendő munkaskéz, habár előfordulhat, hogy a különböző gépi feladatokat szolgáltatók végzik el. A háztáji eredetű szőlő a nagyobb borászatok feldolgozóinak szolgáltató alapanyagot. Az értékesítési-felvásárlói kapcsolatokat általában a földrajzi elhelyezkedés határozza meg, vagyis a helyben legközelebb eső borászatba kerül a szőlő, hiszen a kistermelőknek nincs megfelelő kapacitásuk ahhoz, hogy a borvidék másik végében található borászatba szállítsák a szőlőjüket, még ha ott esetleg magasabb is a felvásárlási ár.

A háztáji ültetvények helyzete több szempontból is bizonytalannak látszik. Eltekintve néhány, később bemutatásra kerülő kivételtől, a szövetkezeti időszakban a termelés gerincét adó vertikális integráció a rendszerváltás után nem alakult újra. A nagyüzemtől elválasztott apró ültetvények viszont nem rendelkeznek elegendő kapacitással a termelés fejlesztéséhez és korszerűsítéséhez. Az érdekképviselő hiánya, az önköltségi ár lassú növekedése és a feldolgozóüzemek helyzeti előnye miatt a kistermelőket a szőlőtermesztéssel veszteség éri, ami nyilvánvalóan olyan tényező, amely fontos szerepet játszik a termelés feladásában. Szó sincsen tehát már a rendszerváltás előtt virágzó második gazdaságról. A helyzet tehát nagyban hasonlít ahhoz, amit országos viszonylatban Nagy–Kovács (2011) is megállapít: a csökkenő jövedelmezőség ellenére hegyközségi tagságnak még mindig magas a létszáma, ami arra enged következtetni, hogy a szőlőtermelés, ha kiegészítő jelleggel is, de még mindig hozzájárul a háztartások jóllétéhez. Habár a pontos adatok nem ismeretek arról, hogy a háztáji ültetvények milyen ütemben kerülnek ki a művelésből, feltételezhető, hogy a kiöregedés és az alacsony értékesítési árak, ennek a termelői szegmensnek

a csökkenését fogják előidézni. Fontos kérdés lehet a jövőben, hogy van-e akkora potenciál a borvidékben, hogy a kieső ültetvények esetleg nagyobb termelők keze alatt újra koncentrálódnak, vagy beköltöző hobbiborászok szőlőseiként élednek majd újjá.

Kisbirtokos családi borászatok

„Itt a Mátrában pedig kibontakozóban van egy, akár forradalminak is nevezhető összessége ezeknek a kis fiatal pincéknek. Javarást fiatalok. Jó érzés, hogy mi a motorjai lehetünk ennek.”

A kisbirtokos családi pincék 3 és 15 hektár közötti szőlőterületen szőlőtermesztéssel és saját szőlőbor készítésével foglalkoznak. Gazdaságuk fő profilja a palackos, minőségi bor készítése és értékesítése, 10 és 25 ezer letöltés közötti mennyiségben; ezen felül pedig nagyobb borászatoknak értékesítik a feldolgozásra nem kerülő szőlőt, amivel szükség esetén tudják a termelést vagy a gyengébb évjáratokat finanszírozni. A kisbirtokos családi pincék vezetése általában kétgenerációs modellt követ, vagyis a szülők és a gyerekek is aktívan részt vesznek a mindennapi működtetésben és döntéshozatalban.

A családi birtokok a legtöbb esetben háztáji maradványokból indultak el, és kettő, de nem ritkán három generáció munkája révén érték el mai formájukat. Több esetben jutott kulcsszerep az apák generációjának, akik a nagyszülők háztáji ültetvényeit megörökölve, illetve sajátjukkal kiegészítve, esetleg vásárlásokkal még növelni is tudták a család szőlőterületeit. A fejlődésnek ebben a fázisában a gazdaságok szőlő és/vagy lédig bor értékesítésével foglalkoztak, amiben változást a harmadik generáció színrelépése hozott. A ma 30–40 éves közötti fiatalok, szakirányú végzettségük megszerzése, esetleg külföldi gyakorlataik elvégzése után, a kétezres évek közepétől kezdtek bekapcsolódni a családi gazdaság működtetésébe. Mindez ritkán alakult súrlódásmentesen, hiszen az idősebbek kezdetben nem szívesen támogatták a hozamkorlátozáson alapuló, környezetkímélő termesztéstechnológiát, a termék kommunikációban megjelenő „terroir” filozófiáról nem is beszélve. Az új alapokra helyezett termelésbe sokszor új ültetvények is bekerültek: általában egy-két maradvány háztáji parcella, melyek kiválasztásában a termőhelyi adottságok alapos mérlegelésén túl sokszor az érzelmek is szerepet kapnak.

Ennek a csoportnak a jellemző vonása az agrárkörnyezet gazdálkodási célprogramban való részvétel. Mindamellet, hogy a részvételért többlettámogatás jár, ami fontos kiegészítő forrás a bevételi oldalon, a gazdák a legtöbb esetben meggyőződéssel vállalják a program feltételeit, mint a kézműves, illetve „bio minőségre” alapozott termék feltételét. Megkerülhetetlen jelentősége van gazdaságfejlesztési lehetőségeikben az ültetvénytelepítési támogatásnak is, ami lehetővé teszi a kispincék számára, hogy saját ízlés és elképzelés alapján újítsák meg ültetvényeiket. A jellemző gyakorlat szerint a borvidéki trendeket csak részben követik, inkább olyan személyes kedvenc fajtákat telepítenek, amelyek szükségesek a pince egyéni portfóliójához.

Piaci orientációjuk alapvetően a belföldi keresletet célozza, lehetőségeik azonban erősen korlátozottak. Limitált termelési kapacitásuk nem teszi lehetővé, hogy országos kereskedelmi láncokon keresztül értékesítsenek, hiszen ebben a szegmensben a 100 ezer

palackos megrendelés a kiindulási alap. Ezért értékesítési lehetőségeiket elsősorban a minőségi borok piacát uraló szakkereskedéseknél keresik, hiszen a palackos bor piacon itt található a relatíve alacsony palackszámú kiváló minőségű termék az értő és fizetőképes kereslettel. Egy-egy szakkereskedés kínálatába bekerülni azonban nagyon nehéz és hosszadalmas munka, hiszen a kiváló minőségen felül a személyes kapcsolatokra, jól időzített médiamegjelenésre van szükség, de a pusztá szerencse sem elhanyagolható tényező. Jellemző példa erre az egyik gyöngyöspatai borász, akinek az első teljes évjárata az utolsó palackig (6000 palack) reprezentációs célokra ment el, anélkül hogy bevételt vagy állandó megrendelést hozott volna. A vállalkozásfejlesztés másik nehézsége a likviditás biztosítása: banki hitelhez nem szívesen nyúlnak, illetve nem is jutnának hozzá, mivel a pénzügyintézetek bizalmatlanul kezelik a nagy forgótőkével működő kisvállalkozásokat, pedig általában nem hatalmas összegek hiányoznak a gazdaságból:

„Kellett volna [tőke], mert kezdő borászat kezdőtőke nélkül bajosan tud csak elindulni. De ezt akkor 20 évesen mi nem láttuk át. Ma azért azt mondjuk, hogy akkor más lett volna a fejlődés üteme. Nem véletlen, hogy valaki az év üzletembere, valaki meg az év borásza. Tehát egy emberben ritkán van meg a szakmai maximalizmus és az üzleti érzék.”

A sikeres pincék piacon való tartós megmaradásának két külső oka is látszik. A gazdasági világválság a luxusfogyasztási trendeket ugyan érdemben nem befolyásolta, de az értő és élvezeti borfogyasztók pénztárcája már nem mindig bírta el a hazai prémiumkategóriák változatlanul magas árfekvését. Érdeklődésüket ezért a kevésbé ismert pincék borai felé fordították, amelyek alacsonyabb áron kínáltak hasonlóan kiváló és megbízható minőséget. Vagyis keresleti oldalon keletkezett egy piaci rés, amin keresztül a kevésbé ismert, fiatal pincék be tudtak törni a hazai minőségi borpiacra. Sikerüknek egy másik fontos tényezője az az utóbbi években Budapesten zajló gasztronómiai forradalom, ami a főváros vendéglátóhely-kínálatát elsősorban a street food, fine dining és borbár kategóriákkal gazdagította. Ennek eredményeképpen, az izgalmas és újszerű ételek mellett, rendszeresen tűnnek fel kevésbé ismert kispincészetek borai is, ez pedig további értékesítési és kitörési lehetőséget jelent a mátrai borászok számára, amivel a tapasztalatok szerint élni is tudnak.

Foglalkoztatási oldalon a legjellemzőbb munkaerőforrás a család. Idegen munkaerő jellemzően csak két formában jelenik meg ebben az üzemtípusban: a napszámos kézi munkaerő a szezonális munkák során, illetve talajmunkát vagy növényvédelmet szolgáltató vállalkozó. Utóbbi kiváltása minden esetben célja a gazdáknak, hiszen a költségek feleződésével jár, ha saját gépekkel tudnak művelni. A teljes gépesítésre azonban sehol sem törekszenek, hiszen a kézi munka fontos eleme a kézműves márka építésének. Nem ritka eset, hogy a pincészet borász pozícióját betöltő családtagnak a gazdaságon kívüli főfoglalkozása is van, amit a jól szervezett családi munkamegosztás tesz lehetővé. Ennek jellemző formája az, hogy a szülők a szőlőművelésben, a házastársak a gazdaság adminisztratív jellegű munkáiban segídeknek, míg a borkészítésért és a termék kommunikációjáért, a piackeresésért az új generáció képviselője a felelős.

Habár a technológiai felszereltség szempontjából széles skálán mozognak a családi kispincék, az elképzelt fejlődési irányokban körvonalazódik valamiféle egyetértés. Kivételesen minden esetben a tervezés vagy már a megvalósítás folyamatában van a borturizmust kiszolgáló infrastruktúra fejlesztése, tehát kóstolóhelyiségek, vendégszobák, látványpincék létrehozása. A szándék egyértelmű: megfelelő körülmények között kiszolgálni a borvidéket felkereső turistákat, hiszen ebben a szegmensben ez ma már éppolyan elvárás, mint a közösségi online médiában való aktív jelenlét.

A borvidéken betöltött szerepük szempontjából a családi pincéknek kettős a megítélésük. Egyrészt a harmadik generáció színrelépésével megjelent a borászoknak az a csoportja, akik magas színvonalú munkájukkal, tudatos névépítési stratégiájukkal a Mátrai borvidék húzó borászaivá, arcaivá válhatnak a jövőben, betöltve azt a szerepet, ami sokáig hiányzott a borvidéken. Másrészt egyértelműen kitapintható az, hogy lendületes, ambiciózus terveikkel és elképzeléseikkel sokszor kiváltják az idősebb generáció nemtetszését. Az ellentétek általában a termékleírás és eredetvédelem megítélése, illetve a kölcsönös szakmai hozzáértés felelegetése körül erősödnek fel, jellemzően a borvidékre betelepült termelők és a borvidéki irányítást képviselő termelők és tisztségviselők között. A borvidéken kívülről érkező borászok kétfős csoportja a teljes mátrai borász közösséghez viszonyítva ugyan marginálisnak tűnhet, de fontos megjegyezni, hogy a két termelő tevékenysége országos szakmai körökben nagy elismertségnek örvend. Tény ugyanakkor, hogy különbségüket egyelőre nehezen fogadja be a borvidéki vezetés, pedig hosszú távon elkerülhetetlen lesz, hogy a borvidék fejlődésért egy malomban kezdjenek örölni. Ebben a szembenállásban a köztes véleményt a mátrai származású fiatalok képviselik, ami nem is véletlen, hiszen helyzetüknél fogva ők sokszor mindkét fél érdekeit magukénak érzik.

Szőlőművelő közép- és nagybirtokok

„A nagyszámú fajtának köszönhetően nem nehéz kirakni a kamiont egyéb adott specifikus fajtával sem, ez csak logisztika kérdése. Mert minden van. A szállítóeszköz a kezünkben van, és hogy a kamionra öntöm, vagy az üzembe viszem, ezt már én szabályozom.”

A Mátrai borvidéken a szőlőtermesztés gerincét a közép- és nagybirtokos gazdaságok adják. Ezek a gazdaságok a saját szőlőterületeiken megtermelt szőlőt a borvidék nagyüzemeinek vagy a borvidéken kívüli felvásárlóknak értékesítik. Habár sok esetben bort is készítenek, annak mennyisége általában éppen annyi, hogy elég legyen reprezentációs alkalmakra, illetve minimális helyi értékesítésre.

A tíz és száz hektár közötti birtokok eredetét – a kispincék ültetvényeihez hasonlóan – szülői vagy nagyszülői maradvány háztájikra lehet visszavezetni. A gyarapodásnak fokozatosságot minden esetben az elaprózott birtokszerkezet adott, tehát jellemzően egykori apró háztáji parcellák mentén lehetett csak a birtokokat növelni, jellemzően a vásárlás, kevésbé a bérlés lehetőségével élve. Ez két szempontból is érthető: egyrészt a közelmúltig nagyon kedvezőek voltak a földárak, másrészt bérelt ültetvényen nem éri meg újratelepítésbe vagy szerkezetátalakításba kezdeni, hiszen ilyen esetben csak a felépítmény lenne

a gazda tulajdona, vagyis egy bérlőváltással a gazdát komoly veszteség érné. A terjeszkedés irányait illetően a termőhelyi adottság nem döntő tényező, hiszen a vezérelvet minden esetben a könnyű megközelíthetőség és az ültetvények blokkosításának lehetősége adja.

Ültetvényrekonstrukció tekintetében a gazdák telepítései követik a borvidéki és az országos trendeket, még akkor is, ha megjósolhatatlan, hogy 10 év múlva mely fajták lesznek a keresettek itthon és a világban. Ettől függetlenül fajtaösszetételükre a sokféleség a jellemző, amivel a termelés bizonytalanságából és a felvásárlási árak kiszámíthatatlanságából származó kockázatokat próbálják csökkenteni. Szőlőterületeik megművelésére a gazdák saját eszközparkkal rendelkeznek, amivel akár bérművelő szolgáltatást is tudnak nyújtani. Az agrárkörnyezet gazdálkodási célprogramban való részvétel az ő esetükben is gyakori, de motivációt inkább a többlettámogatás jelent, és nem a környezeti fenntarthatóság iránti elköteleződés.

A közép- és nagybirtokos gazdaságok az értékesítési lehetőségeiket a borvidéken belül és kívül egyaránt keresik. Termelési mennyiségüknél fogva a nagyüzemek állandó, leszerződött beszállítói, tehát nem jellemző, hogy pár forintos árkülönbség miatt évente más feldolgozónak adnák el a termésüket. Annál is inkább nem, hiszen többletbevétel éppen a borvidéken kívüli üzletekből tudnak elérni. Ezeket a kapcsolatokat keresztül a szőlő általában olasz, cseh, szlovák vagy az alföldi borrégióban működő borászatokhoz kerül. Az exportrendelések szervezésében gyakran megjelennek harmadik félként a borügynökök, akik már a szövetkezeti időszak óta foglalkoznak a mátrai borok és szőlők kiközvetítésével, cseh, szlovák, német és olasz piacokra.

A gazdaságok foglalkoztatási jellemzőit a birtokméretük határozza meg. Általában 10 hektár felett válik szükségessé egy állandó alkalmazott foglalkoztatása, a megfelelő minőségű munkaerő megtalálása azonban sokszor nehézségekbe ütközik. A tapasztalat az, hogy hiány van olyan képzett szakemberekből, akik megbízhatóan tudnák ellátni a hagyományos vincelléri feladatokat. A probléma legtöbbször az, hogy ehhez sokrétű elvárásnak kell megfelelni: a lelkiismeretes hozzáállás mellett érteni kell a szőlőműveléshez, emellett vezetői képességek is nélkülözhetetlenek a napszámos brigádok irányításához.

Az ilyen nagy felületű ültetvények művelésében ugyanis nagyszámú kézi munkaerőre van szükség. A szüreti csúcsidőszakban akár 50–100 napszámosmal is számolniuk kell a gazdáknak, bár a munkaerőigényüket befolyásolja, hogy a feldolgozóüzemek hány napot adnak egyes fajták beszállítására. A jellemzően pár napos szürettek miatt a trend az, hogy a betakarítást egyszerre kezdik minden gazdaságban, vagyis az elérhető szabad napszámos munkaerő hamar foglalttá válik, ezért a gazdák már jó előre próbálnak napszámos brigádokat lekötteni. Ők általában három irányból érkeznek a borvidékre: a kistérségen belül Karácsondon működik egy jelentős munkaerő-közvetítő vállalkozás, illetve településként találunk cigány brigádokat, a megyén kívülről pedig elsősorban Nógrád számít fontos napszámos kibocsátónak.

Feldolgozóüzemek

„Nekünk azzal kell főzni, amit kapunk. Ki kell hozni egy egységes minőséget. A mi piacunk nem tolerálja a különbségeket az évjáratok között. Egy kistermelőnél az egyik évjárat ilyen, a másik olyan. Éven belül és évek között sem lehet minőségi különbség, tehát állandó sztetenderdet kell hozni. A mi termelésünk úgy be van szabályozva, mint egy csavargárban, mert specifikációk alapján kell dolgozni.”

A Mátrai borvidéken öt nagyobb, országos tekintetben is jelentős kapacitással dolgozó borászati nagyüzem működik: a Danubiana Kft., a Nagyrédei Szőlők Kft., a Solybor Kft., a Mátra Bacchus és a Borpalota Kft. Tevékenységüket illetően nagyüzemi borkészítéssel foglalkoznak, amit palackos és lédig formában, belföldi és külföldi piacokon egyaránt értékesítenek.

Az üzemek egytől egyig termelőszövetkezeti és állami gazdasági örökséget tovább működtetve tevékenykednek, ma már minden esetben privatizált formában. A befektetői tőke változatos helyekről érkezett az átalakulásba belebukó termelőszövetkezetek felvásárlására: a külföldi tőkét egy európai mércével mérve is jelentős német mamut borász cég (Gyöngyös–Danubiana) képviseli, míg a hazai érdekeltségek között találunk az alföldi borrégióból származó befektetőket (Mátra Bacchus), illetve a borgazdaságon kívülről érkező vállalkozások (Nagyrédei Szőlők – Jász-Agro Kft., Borpalota) képviselőit. Kivétel ezek alól az a Solybor Kft., ahol a kilencvenes években sikerült családi tulajdonba menteni a szövetkezeti vagyont, mellé pedig annyi szőlőterületet vásárolni, amivel az üzem már képes lett a saját lábán megállni.

Az üzemek termelési kapacitása tíz- és kilencvenezer hektoliter között mozog, amit ipari körülmények között, reduktív technológia használatával termelnek meg. Termékportfóliójuk nagyban különbözik a kispincészetek kézműves boraitól, hiszen élelmiszeripari üzemként, termékspecifikációk szerint dolgoznak, amelyek vagy a megrendelő kívánságai, vagy saját márkáik igényei szerint állnak össze. Ez azt jelenti, hogy minden évjáratnak ugyanazt a minőséget kell produkálnia, az alapanyag minőségétől függetlenül. Ennek az elvárásnak pedig csak úgy lehet megfelelni, ha rendelkezésre állnak azok a nagyüzemi borászati technológiák, amelyek garanciát jelentenek arra, hogy az elsőtől az utolsó lépésig irányítottan lehet a heterogén minőségű alapanyagból egynemű borokat készíteni.

Az interjúk alapján készült becslés szerint az öt üzem a borvidék éves termésének megközelítőleg a felét dolgozza fel, ami körülbelül 2500 hektárnyi ültetvény 200 ezer mázsa szőlőjét jelenti. A borvidéki szőlőfelvásárlást jellemző éles versenyhelyzetben az üzemek különböző stratégiákat követnek, hogy biztosítsák a termeléshez szükséges alapanyag-mennyiséget: két borászat saját területéről és maradvány háztájikról származó szőlőt dolgoz fel (Borpalota és Solybor Kft.), míg a három másik üzem kizárólag felvásárlásból jut alapanyaghoz. Utóbbiak esetében két eltérő gyakorlatot látunk a saját termelői körök megtartására.

A volt Gyöngyös-Domoszlói Állami Gazdaság utódszervezete, a Danubiana Kft. szerződéses alvállalkozókkal vásároltat fel a borvidék több pontján, így a termelőnek nem jelent pluszköltséget a szőlő Gyöngyösre szállítása. Az alvállalkozókon keresztül a cég igény ese-

tén termelési előleget is biztosít, aminek összege később levonásra kerül a szőlő árából. Termelő és feldolgozó között a kapcsolatot a minden év tavaszán megkötött termékértékesítési szerződés jelenti, amiben a Danubiana például egy minimum védőár mellett még egy plusz 4 százalékos garancia kifizetését is vállalja. Ezzel szemben a nagy múltú Nagyréde Szőlők Kft. aktív szervezéssel próbálja termelőit az üzem működésébe integrálni. Az egykor Közép-Európa legnagyobb összefüggő szőlőterületén gazdálkodó nagyrédei szövetkezet – később részvénytársaság – integrátori jelentősége a 2008-as felszámolás idejére a termelői bizalomvesztés miatt jelentősen visszaszorult. Az új tulajdonosok (Jász-Agro Kft.) által kinevezett, a borvidékre kívülről érkező ügyvezető első feladata volt, hogy új formát adjon az üzem és a termelők közötti kapcsolatnak. Bevezették az ún. középtávú feláras szerződést, amiben az üzem vállalja, hogy a felvásárlási áron felül, kilónként plusz öt-tíz forintot fizet a termelőknek. A többletpénz már éppen elég motiváció, hogy Nagyrédén tartsa a termelőt, azzal pedig, hogy a kifizetését tavaszra, a földmunkák kezdetére időzítik, a termelés finanszírozását is segítik. Ezen felül pedig a szőlőművelési munkákat csomagokra bontva is igénybe lehet venni szolgáltatás formájában. Ezeket a munkákat a szövetkezet szolgáltatási üzemágát tovább működtető anyacég végzi el, az ellentételezést később itt is a szőlő árából vonják le. A nagyrédei szőlőtulajdonosok fogadókészségét mutatja, hogy három év alatt 20 hektárról 150 hektárra nőtt az a szőlőterület, amit az üzem ebben a formában bérművel. A biztos alapanyagforráson túl ez lehetőséget ad a borászatnak arra is, hogy saját szőlészeik az ültetvényeket járva állandóan ellenőrizzék a szőlők várható minőségét és terméshozamát, ami némi versenyelőnyt biztosít számukra a szüret alatt. Az aktív kapcsolat nem ér véget a főszezon végeztével, ugyanis a téli holtidőszakban a borászat ismeretterjesztő estéket szervez a termelőinek, ahol különböző praktikus témákról (növényvédelem, jövedéki adózás) szőlő előadások után borkóstolásra is sor kerül. Ami közös vonás az üzemek alapanyag-felvásárlási módszereiben az az, hogy általában túl korán kezdik a szüretet, félve attól, hogy a borvidéken kívüli felvásárlók árban az általuk kínált fölé ígérve, elviszik a szőlőt előlük. Ugyanakkor, a korai érésű fajtákat leszámítva az augusztusi szüretből csak mérsékelt vagy gyenge minőségű alapanyag származik, amiből csak a főborászok borkezelési szaktudásán múlik a kívánt minőségű bor előállítás.

A borvidék nagyüzemeinek piaci orientációját több szempontból is kettőség jellemzi, hiszen külföldi és belföldi értékesítési csatornákkal is rendelkeznek, amiken keresztül lédig és palackos formában is kereskednek boraikkal. A legértékesebb piaci kapcsolatok értelemszerűen azok, amelyek palackos bort vásárolnak. Ebben a szegmensben jelentős mennyiséget csak két cég, a Nagyrédei Szőlők és a Danubiana exportál. Előbbi 1,5 millió saját letöltésű palackot értékesít Angliában, míg a gyöngyösi üzem a német tulajdonos révén Németországban talál piacot a Gyöngyösön készülő, de a saját, német palackozójában letöltött borainak. Mindkettő régóta fennálló, bejáratott kapcsolat, amit az adott fajta iránti biztos kereslet tart életben. Erre jó például a német ízlésnek kedves illatos Leányka, amit a Danubiana tulajdonosa már a szocializmus idején is nagy tételben vásárolt a vidéken.

A hazai palackos piacon az országos kereskedelmi láncok polcain való jelenlétnek van igazán súlya. Az öt mátrai nagy borászat közül ilyen kapcsolata csak háromnak van, a maradék kettő (Solybor Kft. és Borpalota) üveg- vagy PET-palackos kiszerezésben próbálja értékesíteni azokat a borkészleteket, amiket folyóborként nem sikerül eladnia. A hazai

kereskedelmi láncok, partnerségi gyakorlatukat tekintve, hasonlóan működnek, mint a szakkereskedések a kispincészetekkel. Kétség kívül ők jelentik a palackos szegmens legfontosabb értékesítési csatornáit, ezért megkerülhetetlenek. Helyzeti előnyükkel visszaélve gyakran saját költségeiket a beszállítókkal fedeztetik. Jó példa erre a kötelező készletfinanszírozás 72 órás beszállítási kötelezettséggel, a „polcpénz” vagy a kötelező akcióztatás. A kereskedelmi láncok beszerzési politikáján túljutva a boroknak még meg kell vívniuk a maguk csatáit a versenytársakkal is, amit két tényező különösen megnehezít. Egyrésről az áruházláncok árképzése a mátrai borokat maximum a közepes árkategóriában (1500 forint) teszi ki a polcokra, de inkább az 1000 forint alatti ár a jellemző. Ebben a sávban a magyar piacon viszont hatalmas a túlkínálat. Ennél is nagyobb a küzdelem a legalsó árkategóriában, ahol jellemzően a legalacsonyabb besorolású, ún. „Földrajzi jelzés nélküli” borokat találjuk. Ebben a szegmensben az árat a palackonkénti pár száz forintos, „koccintós” bort előállító borászatok dömping árképzése diktálja, amivel szemben nagyon nehéz versenyben maradni a legmagasabb eredetvédelemmel ellátott mátrai borokkal.

Foglalkoztatási sajátosságaikban az üzemek két mintát követnek: a nagyrédei és a gyöngyössolymosi borászatok esetében még él a szövetkezeti időszakot jellemző egyfajta családi jellegű kötődés. A 40–50 fős alkalmazotti létszám jelentős hányadát mindkét esetben olyan munkavállalók teszik ki, akik már évtizedek óta a borászatoknál dolgoznak, sőt családtagok foglalkoztatásával még némi folytonosság is megfigyelhető. Ezeknek a vállalatoknak az állandó munkaerőlétszáma a legnagyobb termelési kapacitással dolgozó Danubiana Kft.-vel való összehasonlítás után tűnik kiemelkedően magasnak, hiszen ott mindössze 16 fő működteti az egész üzemet. Technológiai felszereltségüket tekintve a borkombinátokra jellemző, nagyszériás termelésre alkalmas modern, saválló acélból készült eszközök használata jellemző. A helyi szakképzett munkaerő-kínálat a térségben kielégítőnek tűnik, legalábbis erre enged következtetni az, hogy a legtöbb esetben új munkavállalók a kistérségből vagy a megyéből érkeznek. Az alkalmi foglalkoztatást illetően nagyobb létszámra csak annál a két borászatnál van szükség, amelyek saját szőlőterülettel rendelkeznek. A Borpalota munkaerő-közvetítő vállalkozáson keresztül akár 150 embert is foglalkoztat egy szüret alatt, míg a Solybor Kft. a szövetkezeti szokást folytatva, a szüret minden reggelén saját buszjáratral szedi össze a napszámosokat a faluban.

Összegzés

A tanulmány bemutatta a Mátrai borvidék néhány történelmi sajátosságát és azokat a fontosabb fordulópontokat, melyek bizonyos tekintetben a mai napig meghatározzák a borvidék jelenkori fejlődését, teljesítményét és megítélését. Az államszocializmus ideje alatt a hazai szőlő- és borgazdaságban a Mátrára elsősorban alapanyagtermő és -kibocsátó szerep jutott. Ezen később is csak keveset változtatott az, hogy a térségben is kiépült a modern feldolgozókapacitás, hiszen továbbra is jelentős mennyiségű szőlő hagyta el a borvidéket feldolgozatlanul vagy must formájában. A minőség területén a nagyüzemi termelés és feldolgozás, a jól működő háztáji integrációval hatalmas előrelépést jelentett a hetvenes-nyolcvanas években, a rendszerváltás után azonban a szocialista nagyüzemek

szétesésével magánérdekek kezdték alakítani a borvidék arculatát. A néhány talpon maradt üzemnek köszönhetően a maradvány háztájikon gazdálkodó egykori télesztagok és -alkalmazottak továbbra is találtak piacot termésüknek, ezért az önállósodásra és saját borász vállalkozás indítására sokáig nem volt meg a gazdasági ösztönzőerő. A nagyüzemek felvásárlási stratégiáikban ugyanakkor mennyiségi szempontok érvényesültek, a kistermelőket tehát semmi sem ösztönözte a nagy hozamú, kevésbé kímélő termelési módszerek alkalmazásának feladására.

Ez az uralkodó szemléletmód továbbra is megfigyelhető a maradvány háztáji ültetvények és a nagyüzemi feldolgozók kapcsolatában, amiben a két félnek ellentétesek az érdekeik. A termelő minél magasabb áron szeretné értékesíteni a szőlőt, a borászat pedig minél alacsonyabb áron szeretné felvásárolni. Ebben a relációban a mennyiség válik a megállapodás legfontosabb és egyetlen kritériumává, aminek az eredménye a szőlő minőségének másodlagossá válása. A nagyüzemek alapanyagigénye miatt a maradvány háztájakat művelő családok számára az értékesítési lehetőségek biztosítottnak látszanak a jövőben is. Ezekből az ültetvényekből azonban kiegészítő jövedelemnél több nem realizálható, ami a termelés volumenének növeléséhez elengedhetetlen beruházások (területnövelés, gépesítés, munkaerő) finanszírozását is lehetetlenné teszi. Ezek az ültetvények tehát vagy megmaradnak mai szintjükön, vagy lassan kikopnak a művelésből a termelési költségek tartós emelkedése és a termelők kiöregedése miatt. Ezzel szemben a közép- és nagybirtokos szőlőtermelők jövőképe biztatónak látszik, hiszen külső partnereik és a stabil helyzetű helyi feldolgozóknak továbbra is szükségük lesz nagy mennyiségű alapanyagra. Jól látszik az is, hogy az egykori termelőszövetkezetek által kiépített vertikális integrációs lánc két módon kezd újraszerveződni: Azok az utódszervezetek, amelyek sikeresen őrizték meg beágyazottságukat, aktív szervezéssel és kedvező konstrukciójú szerződésekkel próbálják maguknál tartani elsősorban a helyi kistermelőket. Ezzel szemben a közép- és nagybirtokok súlyuknál fogva már partnerként tudják segíteni a feldolgozóüzemeket a zavartalan termelés fenntartásában és az alapanyag felvásárlásban.

A minőségi bortermelés kibontakozását hátráltató beidegződéseket a kilencvenes évek második felében sikerült egy-két borásznak megtörnie, akik idővel a mátrai borkészítés zászlóvivőivé váltak, követőkre azonban sokáig nem találtak. A következő generáció színrelépésére a kétezres évek második feléig kellett várni. A fiatalok célja, hogy a mátrai borokon ragadt hétköznapi és unalmas címkékkal szemben olyan értéket hozzanak itt létre, amire a borértő vásárlók is felfigyelhetnek. A lassan kibontakozó borforradalom néhány fiatal borászt egészen a szakkereskedések szűk és gondosan megválogatott kínálatáig juttatott, kialakítva ezzel a Mátrai borvidék elit borászainak új generációját. Az invenciózus fiatal generáció tagjai, akik között találunk „betelepülteket” is, gyakran találják magukat szembe a borvidéki stratégiát képviselő idősebb korosztály tagjaival, ami nem szolgálja, hogy a lassan fejlődő minőségi borkínálat még magasabb szintet tudjon elérni. A közel tízéves egy helyben topogásból eredő lemaradást azonban nem lehet egyik évről a másikra behozni. Habár a helyzet mára kielégítőnek látszik, egészen a közelmúltig komoly szolgáltatási hiányosságokkal küzdött a mátrai borturizmus. Összefogáson alapuló közösségi marketingre belső forrásból nem látszik esély, hiszen a pincészetek minden bevételüket visszaforgatják a termelésbe, fejlődésük és talpon maradásuk érdekében. Másrészt a borá-

szok között tapasztalható generációs szembenállásból adódó érdekelletét sem kedvez az együttgondolkodás kialakulásának.

Az eladó ültetvények széles választéka és a még mindig kedvezőnek számító földárak kezdő és fiatal borászok számára még sokáig az ígéret földjévé tehetik a Mátrát. Egyértelműen látszik, hogy hatalmas potenciál van a termőhelyben, amit az idősebb és a fiatal generáció sikerei is megmutattak már. Az ő eredményeik bizonyítják, hogy a kitűnő természeti adottságokat alázatos szakmai munkával kiegészítve az országos siker és hírnév sem elérhetetlen a Mátrában borvidéken.

Irodalom¹⁶

- Ambrus Lajos – Csoma Zsigmond – Somlósi Lajos (2003): *A magyar bor útja*. Szombathely: BKL Kiadó.
- Bányai Gábor Botond – Ercsey Dániel – Mészáros Gabriella – Tompa Imre (2012): *Nagy magyar boratlasz*. Budapest: Moutner és Pitman.
- Bodnár László (2001): *A Mátraaljai borvidék*. Piremon.
- Csizmadia László (2005): *Mátraaljai borok könyve*. Szelényi Károly dedikációjával. 2. jav. kiadás. Budapest: Magyar Képek Kiadó.
- Darvas Gyula (1937): Szőlőkivitelünk 1937-ben. *Statisztikai Szemle*, 11, 992–994. http://www.ksh.hu/statszemle_archive/viewer.html?ev=1937&szam=11&old=40&lap=3
- Eperjesi Imre – Horváth Csaba – Sidlovits Diána – Pásti György – Zilai Zoltán (2010): *Borászati technológia*. Borászat 1. Budapest: Mezőgazda Kiadó.
- European Court of Auditors (2012): *The reform of the common organisation of the market in wine: Progress to date*. Luxembourg. http://www.eca.europa.eu/lists/ECADocuments/SR12_07/SR12_07_en.pdf
- Koós Bálint (2014): Gyöngyös térsége a Marsden-i vidéktipológia szerint. In Nagy Erika – Nagy Gábor (szerk.): *Polarizáció – Függőség – Krízis* Békéscsaba: MTA KRTK RKI ATO. http://www.regscience.hu:8080/jspui/bitstream/11155/731/1/koos_gyongyos_2014.pdf.pdf
- Kozma Pál (1995): *A szőlő- és borkultúra története Magyarországon*. Budapest: Magyar Bor Akadémia – Mezőgazda Kiadó.
- KSH (2009): *Szőlőültetvények összeírása, 2009* (előzetes adatok). Budapest: Központi Statisztikai Hivatal. http://www.ksh.hu/apps/shop.kiadvany?p_kiadvany_id=1959&p_temakor_kod=KSH&p_session_id=506261640767336&p_lang=HU
- Meloni, Giulia – Swinnen, Johann (2013): The Political Economy of European Wine Regulations. *Journal of Wine Economics*, 8, (3), 244–284.
- Nagy-Kovács Erika (2011): *A szőlő- és bortermékpálya jövedelmezőségének vizsgálata*. PhD értekezés. Gödöllő: Szent István Egyetem Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola. https://szie.hu/file/tti/archivum/Nagy_Kovacs_Erika_tezis.pdf

¹⁶ A megadott internetes hivatkozások utolsó letöltésének dátuma a kézirat lezárásának időpontja: 2016. 01. 26.

- Radóczné Kocsis Teréz – Györe Dániel (2006): *A borpiac helyzete és kilátásai. Agrárgazdasági tanulmányok*. Budapest: AKH.
- Tóthné Igó Zsuzsanna (2013): Kulturális- és borturizmus az Észak-magyarországi régióban. In Muskovics Andrea Anna (szerk.): *Szőlő Bor Termelés Fogyasztás Társadalom*. Budapest: Agroinform, 285–292.
- Unwin, Tim (2012): Terroir: At the heart of Geography. In Daugherty, Percy H. (ed.): *The geography of wine*. London–New York: Springer Dordrecht Heidelberg, 37–48.