

# Erste Agrár Szemle

II. évfolyam 5. szám, 2019. május



**ERSTE**   
Bank



## Szerkesztői üzenet

### Az individualizmus igen drága hobby

Reggeli napfényre vágytam,  
május zümmögve megérkezett,  
rászállt a lila orgonára,  
- Hogy vagy? - csak ennyit kérdezett.

Paluska Jánosné: Májusi reggel (részlet)

Írhattam volna a Magyar Gazda Magányossága címmel egy verset, hiszen az együttműködés még mindig alacsony szintű az ágazatban, de inkább ezt a kedves négy májusi sort választottam.

Sokat köszönhetünk ugyanis ennek a májusnak. Az immár kiadós esők bizakodással és tettvággyal töltik el a gazdákat. A talaj víztelítettsége ugyanis a gyomoknak és kórokozóknak is kedvező környezetet teremtett. Most már jó lenne, ha a jótékony szél szárítana a földeken, hogy a védekezési munkákat el tudják végezni.

Az idén 200 éves Erste Bank magyar leánya igen intenzív időszakát éli. Ahogy arról reklámjainkból is értesülhettek, számos új termék, konstrukció, modern banki alkalmazás jelent meg az elmúlt hetekben, hónapokban, de az agráriumban is több új kezdeményezést tettünk. Beszámolót közlünk a szekszárdi borászokkal kötött megállapodásunkról, és agrárpiaci sikereinkről is.

A piacot jóval meghaladó ütemű térnyerésünk az agráriumban jelzi, hogy kedvező a fogadtatása szakértői szemléletű megközelítésünknek, kiforrott csapatunknak, rugalmasságunknak. Ha még nem tette, tegyen - kérem - Ön is próbára minket!



Fórián Zoltán  
vezető agrárszakértő  
Erste Agrár Kompetencia Központ

## Tartalom

Szerkesztői üzenet .....	1
Agrárpiacok.....	3
Oroszország egymillió hektár földet külföldieknek ad bérbe .....	3
Elindult a fordulat a magyar tejpiacon.....	4
Drágább lesz jószágot tartani.....	4
A hazai élelmiszeripar.....	6
Statisztika.....	7
A tojásszektor kilátásai.....	7
Kiemelt téma.....	9
Borászokat segít az Erste Bank.....	9
Erste Agrár elemzés .....	12
Honnan jön az agrárjövedelem? .....	12

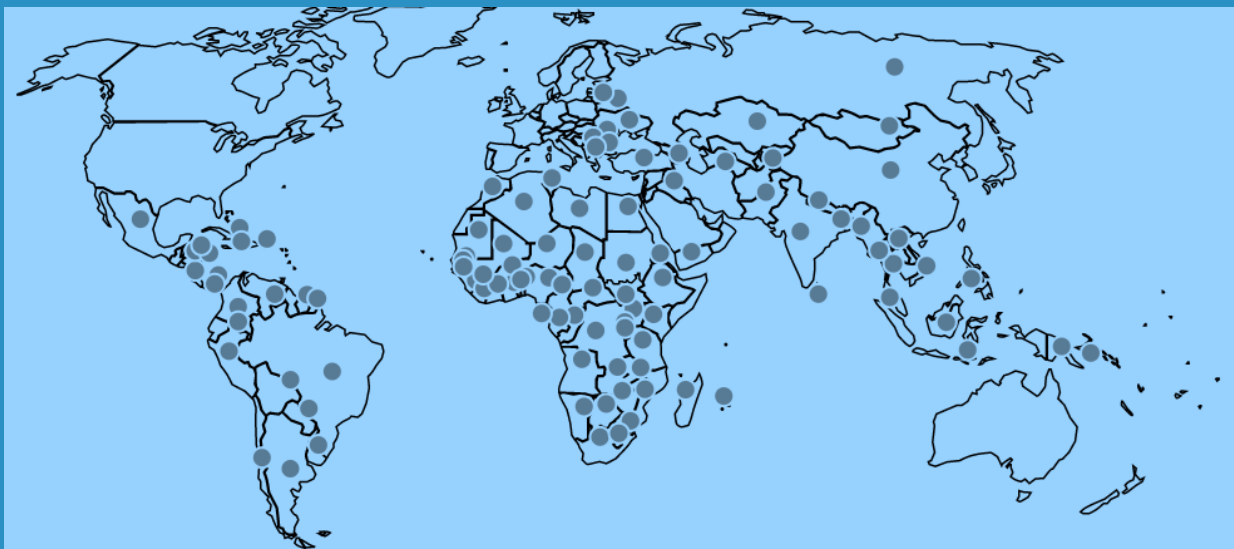
# Agrárpiacok

## Oroszország egymillió hektár földet külföldieknek ad bérbé

Az előzetes felmérések szerint a bérlők 50 százaléka nagy valószínűséggel Kínából, további 25 százaléka más külföldi országokból fog kikerülni.

### Erste kommentár

A Land Grabbing fogalom alá a külföldiek által megvett vagy hosszú távon bérelt területek tartoznak. Az ezzel foglalkozó szervezetek szerint közel 1800 üzlet keretében, több mint 72 millió hektár föld került így külföldiek ellenőrzése alá, használatába a Földön. Az okok nyilvánvalók: a növekvő népességű és jómódú országok így növelik ellátásuk biztonságát, illetve termelnek jövedelmet. A fenti terület felét három vevő: az USA, Kína és Kanada szerezte meg. Hasonlóképpen, a három legnagyobb eladó: Peru, Kongó és Ukrajna a felét képviseli a „piacnak”. Az érintett területeket mutatja az alábbi térkép:



Forrás: landmatrix.org

Az orosz-kínai egymásra találás folyamatosan egyre nagyobb teret nyer az agráriumban. Mivel az oroszoknak egyre nagyobb a takarmány, gabona, élőállat export árualapja, Kínának pedig az importigénye, könnyen szót értenek. Ez szűkíti a többi beszállító lehetőségeit. A folyamatot az amerikai-kínai vámháború is erősíti.

Szibéria nem népszerű az orosz gazdálkodók körében, hiszen nem olyan jó a földek minősége, mint az európai országokban. Viszont jobb, mint Kínában, így a kínaiak érdeklődése nem véletlen.

### Elindult a fordulat a magyar tejpiacon

Bár a 1,5 százalékos tejek olcsóbbak és a piac nagyobb részét adják, de a tartalmasabb tejek iránt egyre nagyobb a kereslet.

#### Erste kommentár

Ahogy az a korábbi esetekben is történt, az áfa csökkentése az év első heteiben élénkületet eredményezett a dobozos tejek piacán. A fogyasztók receptorai ki vannak hegyezve az árcsökkenésre, így látványosan több tejet vettek az év elején. Ami azonban még ennél is jobb hír, a magasabb zsírtartalmú tejek piacán volt nagyobb bővülés. Ez két okra vezethető vissza. Egyrészt az ár ezeknél (főleg a láncokban) látványosabban változott, másrészt viszont már az ár-érték arány is kezd beszívárogni a gondolkodásba. VÉGRE! A magasabb zsírtartalmú tejben kevesebb vizet, több hasznos beltartalmi összetevőt veszünk. Jó példa erre a vitamin, ami a tejben jellemzően zsírban oldódókat jelent, tehát a tejszírből található. A fogyasztó pénztárcájának (kártyájának) vastagodása a szemléletváltozását is hozza. Ha példa kell, tekintsünk nyugatra, ahol már a hozzáadott érték hajhászása az élelmiszerpiacon egyre-másra túlbukik a az emberi szükséglet valós korlátján. Növényi alapú termékekkel helyettesítik az állati fehérjét, terjed a veganizmus. Ezek a hozzáadott érték emelési törekvések már nem egyértelműen a fogyasztó egészségesebb életmódra való törekvésének igényét elégítik ki. Sokkal inkább lovagolják az innovációk iránti igény magas szintjét, az árrésnövelés lehetőségét. Elképesztő árarányokról, két-háromszoros fogyasztói árról beszélünk, amikor tejhelyettesítő italokról, növényi alapú tojásokról, húsokról beszélünk. Itt pedig már beszélnünk kell saját felelősségünkről. A magyar fogyasztó konzervatizmusa és korlátozott fizetőképessége még évekig távol tarthatja piacunkról ezek folyamatok tömegessé válását, de nézzük a tejhelyettesítő italok, vagy éppen a gluténmentes termékek térnyerésének ütemét. A fogyasztó képzése nem csak állami feladat. A közösségi marketing megteszi, amit mozgásteret megenged, de ez nagyon kevés ahhoz, hogy a piac torzulását megakadályozza. Sokkal többet kell például a tojásról, a mézről, a húsfélékről tudni az átlag fogyasztónak. Ezt a sort a termékekről még a végtelenségig folytathatnám. **Az üzenet az, hogy az egyes szakmáknak sokkal többet kell kommunikálnia a fogyasztóival. Ennek nem szabad az áremelések iránti igényre korlátozódni, mert a farkast kiáltó fiú esete nem tréfa, nem veszik komolyan üzeneteiket, mert mindig csak a panaszt hallják. Kommunikációs stratégiára van szüksége minden agrárszektornak, szakértők bevonásával rendszeres és jól felépített stílusban kell a fogyasztót magunk mellett tartanunk! Ehhez összefogás, pénz és szakértelem szükséges.**

### Drágább lesz jószágot tartani, mert hamarosan szigorodnak az állattartás és a trágyakezelés szabályai

Szigorúbb előírásokra és elvárásokra kell számítani a magyar gazdáknak 2020 után az ammónia kibocsátásával kapcsolatban. Ennek a hazai állattartóknak is meg kell felelniük, főleg, ha külföldön szeretnék értékesíteni a termékeiket. Ez elsősorban a nyugati és északi fejlettebb tagállamok fogyasztóinak az EU döntéshozóira gyakorolt nyomásának következménye. A változások minden hazai telepet érintenek, és sok esetben fájdalmasak lesznek.

## Erste kommentár

Az vitán felül áll, hogy állattartónak lenni jóval nagyobb kihívás, mint szántóföldi növényeket előállítani. Ennél fogva az állattartók kemény, elszánt, makacs, kitartó emberek, Nagy-nagy tisztelet nekik! A folyamatos munka, telepi jelenlét mellett a rájuk vonatkozó előírás is több és szigorúbb, mint más szektorokban. És persze a piacuk is nagyobb hullámokat vet. Szóval, több figyelemre, empátiára, támogatásra és segítségre van szükségük, ahhoz, hogy tevékenységüket folytassák.

A politikai gúnyát öltött környezetvédelem, a zöld mozgalmak sok fejfájást fognak még okozni. Ebben a hírben is erről van szó. Nem csak csökkenteni akarják a támogatásokat, hanem még több, szigorúbb feltételhez is akarják kötni. Míg azonban előbbin még van remény változtani, az agrárbüdzsés lefaragását még meg lehet akadályozni, vagy legalábbis mérsékelni, adig az előírások szigorodása megállíthatatlan. A szakmaiságon nem érdemes vitatkozni. A cél nemes, még ha nem is életszerű.

Magyarországnak 2020-ra 10, a 2030-ra pedig 32 százalékkal kell csökkentenie az ammónia kibocsátását. Ehhez az állattartási technológiák fejlesztése, átalakítása is szükséges. Ehhez kapunk támogatást, de ami ennél is fontosabb, a beruházás egyben a hatékonyság növelésével is jár. Erre minden szektorban nagy szükség van, beszélhetünk a baromfiakról, a sertésről, vagy akár a különböző marhatartásról. A piaci vonatkozások azonban kiemelkedő jelentőségűek e fejlesztési döntések meghozatala során. A mostani kedvező árak az állati termékek piacán biztatóak, de vajon így is maradnak?

A sertészektorban a pestis és a kereskedelmi háborúk nem rövid távú hatások az árak emelkedése terén. Kína csak hosszú évek alatt fog tudni úrrá lenni a járványon. Eközben többet fog importálni, ami a hagyományosan meghatározó (75%-os részesedésű) európai beszállítók számára jó hír. Ezért ugrottak meg az elmúlt hetekben az árak. Csakhogy, a lehetőség még nem megrendelés. A nagyobb importigény még nem öltött testet, ezért amíg ez meg nem történik, korrigálnak az árak. Ráadásul a krízishelyzetekben mindig feltűnnek kalandorok a piacon, ezért az export során óvatosabbnak kell lenni. Az érme másik oldala, hogy a többi exportőr is feni a fogát a kínai piacra. Így Oroszország, Brazília, Kanada is, és bár egyelőre nem látszik az USA-Kína csörte vége, amint megállapodnak, indulhat az amerikai sertés is. További ázsiai piacok is elesnek a pestis elleni harcban, például Vietnám. Így a sertésárak emelkedése nem rövid távú jelenség. Ezzel biztatni szeretnénk a hazai sertésstartókat, hogy ne halogassák technológiai, versenyképességi beruházásaikat. (A NAIK AKI PÁIR adatai szerint Magyarországon a vágósertés termelői ára hasított meleg súlyban 30,2 százalékkal emelkedett 2019 első tizennyolc hetében 2018 azonos időszakának átlagárához képest.)

Hasonló a véleményünk a baromfiszektorban is. Legyen szó csirkéről, kacsáról, libáról (pulykánál bonyolultabb a helyzet) továbbra a piac bővülése várható, ami emeli az árakat. A helyettesítő hatás, amiről sokan beszélnek az ázsiai piacokon, valóban hozzá tud járulni ehhez. (A NAIK AKI PÁIR adatai szerint Magyarországon a vágócsirke élősúlyos termelői ára 3,4 százalékkal 257 Ft/kg-ra, a vágópulykéé 2,8 százalékkal 378 Ft/kg-ra emelkedett 2019 első tizennyolc hetében 2018 azonos időszakának átlagárához képest.)

A tejárak is erős világpiaci támaszt kapnak ebben az évben. Előrejelzéseinket korábbi lapszámainkban már közreadtuk. (A NAIK AKI PÁIR adatai szerint Magyarországon a tehéntej termelői ára 6,3 százalékkal emelkedett 2019 áprilisában az egy évvel korábbi szinthez képest.)

**A piaci és szabályozási motivációk mellett a kamatkörnyezet is kedvező a beruházások élénkítéséhez. A csillagok ilyen együttállását nem szabad figyelmen kívül hagyni. Ha segítségre van szüksége döntéseinek megalapozottságának erősítésre, szívesen állunk rendelkezésére. Üljünk le, beszéljünk!**

**A hazai élelmiszeripar nemzetgazdasági szempontból kiemelt jelentőségű stratégiai ágazat**

5 ezer vállalkozás, 33 szakágazat, 90 ezer alkalmazottal állít elő élelmiszert és italt a vásárlók számára. Az élelmiszeripar kiemelkedő stratégiai ágazat, melynek fejlesztése komoly felelősséget jelent számunkra - jelentette ki Nagy István agrárminiszter a Magyar Termék Nonprofit Kft. konferenciáján, Budapesten.

**Erste kommentár**

Bár sem a cím, sem a hír felvezető szövege nem kiemelten hangzatos, figyelmet vonzó, ha megtisztel azzal, hogy nem ugorja át ezt az oldalt, hasznos adalékokhoz juthat az élelmiszeripar termékláncban elfoglalt helyének változásával kapcsolatban. A mezőgazdaság sikerei ugyanis nem jöhetnek létre, ha az élelmiszeripar nem vetkőznék le fokozott ütemben múltbéli hozományát, nehézségeit. Magyarul, a feldolgozó szektor is kezdi összeszedni magát, s már nem a lesajnált, kétoldalról nyomás alatt lévő leggyengébb láncszem, hanem egy erősödő tagja az élelmiszer termékláncnak.

Az élelmiszeriparban 5 ezer vállalkozás, 33 szakágazat, 90 ezer alkalmazott dolgozik. Ez tekintélyes, de még inkább értékeljük, ha hozzátesszük, hogy a termelési érték 18, a belföldi értékesítés 17,5, az export 12,5 százalékkal emelkedett az elmúlt öt évben.

Bankosként látjuk a beruházások emelkedését is. Számszerűen ez így fest (NAIK AKI): Az ágazati beruházások volumene tavaly az előző évihez képest 1,2 százalékkal nőtt, a 2014-től 2018-ig tartó időszakban pedig összességében jelentős, 10,65 százalékos éves átlagos bővülést mutattak, ami enyhén meghaladta a nemzetgazdasági beruházások növekedési szintjét (+10,30%). Az élelmiszeriparon belül a gépberuházások éves átlagos növekedése volt a legnagyobb (+14,39%).

A fejlesztésekhez ugye több forrásból is támogatáshoz jut az élelmiszeripar. Ez már meg is látszik pénzügyi mutatóin. Az adózás előtti eredmény az elmúlt öt évben 84 százalékkal nőtt. Eközben az eladósodottság csökkent, az egy főre jutó árbevétel emelkedett.

Mindez nem jöhetett volna létre, ha a mezőgazdaság nem biztosít megfelelő alapanyagot, és a piac nem szívja fel termékeit.

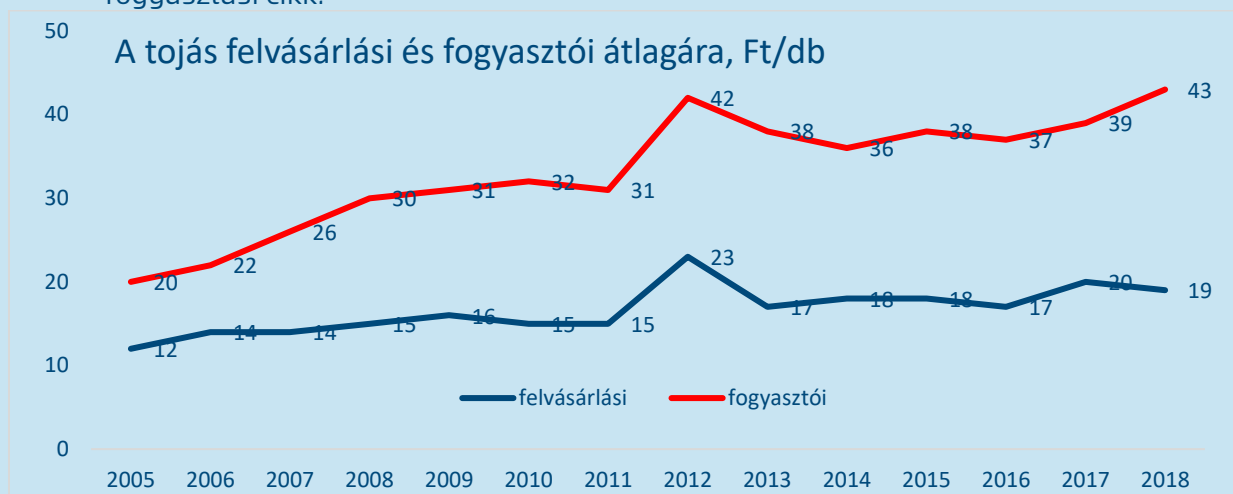
Egy friss reprezentatív felmérés szerint két, tulajdonságaiban megegyező, azonos áru termék közül a magyarok 85,9 százaléka a hazait választja, 52,7 százalékuk pedig 10 százalékkal magasabb árat is hajlandó fizetni a hazaiért a külföldivel szemben, ha az eredetet védjegy igazolja. Ha ez nem csak a szokásos kérdőíves égbolt-kékítés, hanem egyre inkább a boltokban is testet ölt, tényleg jó remény van, a fenti trendek további erősödésére. Az ugyanis elképzelhetetlen, hogy az agrár-élelmiszer értéklánc a feldolgozó nélkül is sikeres legyen. Sőt, azt is kijelenthetjük, hogy a fejlődést az elmúlt években is lassította az élelmiszeripar nem megfelelő versenyképessége. Az előre vezető út tehát az élelmiszeripar beruházásainak további növelése, az innovációs képesség erősítése, a szakmai alapok erősítése. Belátom, ezek frázisoknak tűnnek, de attól még igazak, és húsbavágóak. Élelmiszert termelni, feldolgozni, azt eladni, mind-mind egy-egy szakma. Csak azok keverjék őket össze, akik tényleg rendelkeznek megfelelő képességekkel mindegyikben!

# Statisztika

## A tojásszektor kilátásai

Keveset beszélünk a tojásszektorról. Pedig sikeres, sokat küzdő „társaság”, megérdemlik a figyelmet. Nem is beszélve magáról a tojásról, amely ideális összetételű, szuperélelmiszer, amiből nem fogyasztunk eleget. Rövid körképünk következik, előrejelzéssel.

- Előre kívánkozik, hogy a tojás felvásárlási és fogyasztói átlagára között 20-24 forint a különbség. Ez azt jelenti, hogy a fogyasztó a felvásárlási ár dupláját fizeti a boltban. A kereskedelem számára a tojás egy igen jövedelmező, gyorsan forgó mindennapi fogyasztási cikk.



Forrás: KSH

- 2017 rég látottan sikeres év volt a tojástermelésben Magyarországon. Abban az évben a fipronil botrányral és a baromfi influenzával összefüggő kínálatcsökkenés emelte meg nagyon a tojás árát. Tavaly már nem volt ilyen ok, így jelentős visszarendeződés zajlott, de a korábbi szint felett stabilizálódtak az árak. A tojáspiacon két keresleti csúcs van: a Húsvét és a Karácsony, ilyenkor a növekvő kereslet miatt drágulás tapasztalható.



Forrás: KSH



- Magyarország nem önellátó étkezési tojásból. Bár a nagyüzemi tojástermelés 2013<sup>1</sup> óta emelkedett – a 2017-es megtorpanás mellett is – alig 70 százalékban látjuk el a hazai nagyüzemi tojáspiacot.
- A tojóállomány csökken, de az elmúlt 10 évben 10 százalékkal nőtt az egy tyúkra jutó tojástermelés.
- A NAIK AKI kiadványa szerint Magyarország héjas tojás importja 2018-ban 17,6 százalékkal, 21,2 ezer tonnára csökkent, ezen belül pedig 11,3 százalékkal kevesebb, 6,5 ezer tonna friss tojást vásárolt a nemzetközi piacról, mint egy évvel korábban. A héjas tojás exportja 14,5 százalékkal, 9,9 ezer tonnára emelkedett, ezen belül a friss tojás kivitele 86 százalékkal, 1,6 ezer tonnára nőtt.
- Az árakra vonatkozó előrejelzésünk nem vár a 2017. évihez hasonló áremelkedést. Stabil árakra számítunk. Ezt arra alapozzuk, hogy a fogyasztói árak a 2017. évi árhullámot megelőző szint felett fognak stabilizálódni, ami a felvásárlási árakra is kedvezően fog hatni.



Forrás: KSH+ Erste Agrár Kompetencia Központ

<sup>1</sup> Az EU 2012-es technológia-cseréjével összefüggő állomány-csökkenés után.

## Kiemelt téma

### Borászokat segít az Erste Bank

Az Erste egy speciális, kifejezetten a borászok igényei alapján összeállított termékcsomaggal is segíti a vállalkozások működését.

Együttműködési megállapodást írt alá az Erste Bank a Szekszárdi Borvidék képviselőivel a borvidék fejlesztése érdekében. A pénzügyintézet Kadarka néven összeállított egy speciális, kifejezetten a borászok igényei alapján kialakított termékcsomagot is. Az Ersténél a mezőgazdasági és élelmiszeripari vállalkozások finanszírozása tavaly a piaci átlagot meghaladó mértékben bővült, és a bank idén is jelentős növekedést tervez a területen.



Fotó: Mátrai Zoltán

Az Erste Bank Hungary Zrt. kapcsolataival és szakértelmével, stabil, rugalmas és gyors munkával járul hozzá a Szekszárdi Borvidék fejlődéséhez és népszerűsítéséhez. A fejlesztési döntések során a pénzügyintézet szakértői ott állnak a borászok mellett, többek között személyes konzultációkkal, középtávú előrejelzésekkel, elemzésekkel segítik munkájukat.

Az Erste saját Power Network rendezvényein is bemutatja a régió pincészeit és azok kínálatát. Az erről szóló együttműködési megállapodást május 16-án írták alá az Erste és a szekszárdi borászok képviselői: Szerdahelyi Róbert, a bank kis- és középvállalatokkal foglalkozó területének igazgatója, Bósz Adrián, a Szekszárdi Borvidéki Tanács elnöke, Dr. Bodri István, a Szekszárdi Hegyközség elnöke, valamint Vesztergombi Csaba, a Szekszárd Borvidék Nonprofit Kft. felügyelőbizottságának elnöke. Szekszárd az egyik legrégebbi magyar borvidék, 2300 hektáros területén mintegy 200 borászat működik. Ebből 40-50 azon borászatok száma, akiknek boraival a boltok polcain is találkozni lehet. A borász szakma Szekszárdon tradicionálisan a családokon alapszik és ebből adódóan egyszerre van jelen több generáció.

Az idősebbek tapasztalatára és hozzáértésére építkezve tudnak a fiatalok megfelelni a jövő kihívásainak. „Itt élünk és készítjük borainkat, mindenki egyenként, de egyetértésben azzal, miszerint a borvidékünket a legnagyobbak közé emeljük. Úgy gondoljuk nagyon fontos a

kiemelkedő egyéni teljesítmény is, de sok esetben, a közösségben való gondolkozás és a közös cselekvés a megfelelő válasz a kihívásokra. Számtalan közös rendezvény, esemény bizonyítja a borvidék borászainak gyümölcsöző együttműködését." – hangsúlyozta Bósz Adrián, a Szekszárdi Borvidéki Tanács elnöke.

Az Erste kiemelt feladatának tekinti a hazai kis- és közepes vállalkozások (kkv) támogatását. A kkv-szektor számára a tőkehiány mellett az üzletszerzés jelenti az egyik legnagyobb problémát, hiszen itt nem jut elegendő forrás kutatás-fejlesztésre, piacelemzésre és marketingre. Az Erste Power Business hitelek eddig a vállalkozások igényeire szabott kínálatot jelentettek, amelyet a bank az Erste Power Network üzleti fórumok sorozatával egészített ki.

Az Erste a KKV partnereinek nemcsak pénzügyi támogatást, hanem kapcsolat- és hálózatépítési lehetőségek is kíván biztosítani, hogy egymástól tanulva, közösen fellépve erősödjenek és bővüljenek a hazai vállalkozások. A szekszárdi borászokkal való összefogás és együttműködés jól példázza a bank ezen erőfeszítését." – mondta el Szerdahelyi Róbert, a bank kis- és középvállalati igazgatója.

Az Erste egy speciális, kifejezetten a borászok igényei alapján összeállított termékcsomaggal is segíti a vállalkozások működését. A Kadarka a pénzügyi kínálatában elérhető legjobb, a magánszemély ügyfeleknek, mikrovállalkozásoknak, valamint a kis- és közepes vállalatoknak szóló ajánlatokat foglalja magába. A bank a vállalkozások szükségletei és működése alapján, egyénre szabott ajánlatokkal támogatja a borászokat. A kisebb vállalkozások választhatnak a mindössze havi 100 száz forint havi díjú, kedvező elektronikus utalási költségeket biztosító 100 Forintos Számlacsomag, és a Black Friday Számlacsomag között. Utóbbi az elektronikus utalások mellett a pénztári illetve zsákos forint készpénz-, valamint a pénztári valuta befizetések díjából is kedvezményt nyújt.



Fotó: Mátrai Zoltán

A nagyobb borászatoknak a Master Számlacsomagokat ajánlja az Erste: ezek számlaforgalomtól függően kedvező havi díj mellett számos díjmentes és kedvező kondíciójú szolgáltatást biztosítanak. A pénzügyi kínálat mellett magukra a borászokra is gondolt. Számukra az Erste World szolgáltatásokat ajánlja, amely olyan kiemelt szolgáltatásokat kínál, mint a dedikált Erste World személyi bankár, vagy a

kapcsolatépítési lehetőségek az Erste Bank rendszeres szakmai- és szórakoztató rendezvényein.

A kkv-finanszírozáson belül lendületes növekedést mutat a mezőgazdasági és az élelmiszeripari vállalkozások hitelezése. Az Erste 2018-ban is folytatta a piaci átlagot jelentősen meghaladó növekedését az agrárhitelezésben és idén is jelentős bővülést tervez ezen a területen. A pénzügyintézet agrárium területén működő kkv-ügyfeleinek száma idén március végén csaknem 8 százalékkal haladta meg az egy évvel korábbit, míg a hitelezett ügyfeleké több mint 12 százalékkal nőtt. Mindezek eredményeként a hitelállomány jelentős mértékben, 23,5 százalékkal bővült egy év alatt.

Az élelmiszeripar esetében a bank ügyfeleinek száma több mint 2 százalékkal, míg a hitelezett ügyfeleké 4 százalékkal meghaladó mértékben gyarapodott. A hitelállomány átlagon felüli mértékben, 28,3 százalékkal haladta meg március végén az egy évvel korábbit. A bank mintegy 40 borászati ügyfelénél több mint hárommilliárd forintos hitelállományt kezel. Azt, hogy egy pince életében mit jelent az értő finanszírozás jól példázza az Erste Bank ügyfelének, a Takler pincének az esete. Mint Takler András, a Takler Pince Borászati Kft. ügyvezető igazgatója elmondta: 2009-ben váltották ki egy másik banknál meglévő zömében svájci frank alapú hitelüket az Erste segítségével, majd 2012-ben vettek fel nagyobb kölcsönt a Takler Kúria és Logosztikai központ megépítéséhez. Ezt 2014-ben követte egy növekedési hitel felvétele, és azóta is folyamatosan vesznek fel kisebb-nagyobb kölcsönöket, a hitelállományuk nagyjából a mérlegfőösszeg felét teszi ki. Az elmúlt években a pince árbevétele a fejlesztéseknek köszönhetően a korábbi – 2018-as értéken számolt – 5-600 milliós sávból a 6-700 milliós sávba emelkedett, míg a profitabilitás érdemben látszólag nem változott (100-150 millió forint között mozgott). Mindezt azonban befolyásolja az évjárat alakulása – 2017-18-ban a prémium borok árbevétele kiesett például a 2013-14-15-ös hűvösebb évjáratok miatt. Ám folyamatos és egyenletes a növekedés a cég értékében: a Takler Pince saját tőkéje ma 2 milliárd forint felett van, miközben tíz éve még alig haladta meg az 500 milliót (megint összehasonlítva, 2018-as áron számolva). agrotrend.hu / Erste Bank



# Erste Agrár elemzés

## Honnan jön az agrárjövedelem?

Vajon a helyén van a fejünkben az, hogy miből származik a jövedelmünk? Melyik tevékenységünk hozza és melyik viszi a pénzt? És vajon csak a pénz az, amiért dolgozunk, vagy ennél jóval összetettebb dolgok vezetnek minket? A kérdés ugyanígy feltehető bevételi és kiadási oldalunkra is! Ha tisztában vagyunk ezekkel a - lássuk be - alapvető információkkal, tudjuk hová kell nyúlnunk, amikor változtatni szeretnénk. Rovatunk közös szemléletformáló fonalát ebben a hónapban ezen a vonalon gombolyítjuk tovább. Remélem, hogy a helyenként evidenciának tűnő megállapítások gondolkodásra készítetik az olvasót, és szán némi energiát tevékenységének átgondolására. Biztosan meg fogja érn!

## Józan paraszti ésszel

Rend a lelke mindennek. Amikor csatlakoztunk a Magyarország Legszebb Birtoka projekthez, az egyik vezérelvünk az volt, hogy minél több gazdához juttassuk el azt a gondolatot, hogy kulturált, rendezett körülményeket alakítsunk ki a környezetünkben, amely kifelé is egyértelművé teszi gondolkodásunkat, értékrendünket. Ennek a rendnek azonban a fejünkben is meg kell lennie.

A józan paraszti észre való hivatkozás nem véletlenül terjedt el a mindennapos szóhasználatban. Tovább megyek: Josh Billings megfogalmazásában „a zsenialitás nem más, mint a józan paraszti ész ünnepi ruhában”. A gazdálkodó adott helyzetben és informáltság mellett a legjobb döntéseket hozza. Ha hiszünk ebben, akkor abban is hinnünk kell, hogy mind a helyzet ismerete, mind az informáltság terén van előrelépési lehetőség.

Stratégiai tanácsadóként mondom, az első lépés mindig a helyzetértékelés. És ez az, ami sajnos nagyon sok gazdálkodónál nem történik meg. Nagyvonalúan azt gondoljuk, hogy ki ha nem én ismerem saját üzememet, birtokomat, gazdaságomat. De ha a fenti kérdéseket felteszem, sokan zavarba jönnek. Pedig egy alapos és mély helyzetértékeléssel helyére lehet tenni saját érdekeimet leginkább szolgáló tennivalókat, súlypontokat. Könyvelőnk, bankunk e téren nagy segítség lehet. Mondok példát: Egyik gazda, amikor a banki kapcsolatrendszerét értékeltük ki, nemes egyszerűséggel annyit mondott, „Fórián úr, a gazdának minden kamat magas!”. A jelenlegi, soha nem látottan alacsony kamat és banki költségszintek mellett ez arra mutat, hogy tevékenységének ez az oldala, bizony nincs a helyén. Bár a bankokkal kapcsolatos gazdálkodói gondolkodás gyökeres változásokon megy át napjainkban. A bankok felismerték, hogy sokkal több hozzáadott értéket tudnak nyújtani az élelmiszergazdaság szereplőinek, mint külső finanszírozást. A tanácsadó banki modell, amit mi képviselünk, versenyképes a százalékok kialakításában ugyanúgy, mint az agrárszakmai kérdésekben, a jövőkép, a stratégia-alkotás terén is. Ez az a folyamat, amely a változás gyökerét adja: a bank nem egy szükséges rossz ahhoz, hogy gyorsabban haladjunk az utunkon, hanem stratégiai partner, aki a pénzen (hitelen) túl olyan kompetenciákat nyújt számunkra, amelyekkel kevésbé rendelkezünk, pedig elengedhetetlenek a sikereinkhez. Példa: olyan piaci információkkal, elemzésekkel, előrejelzésekkel segítünk, amelyekhez a napi operatív működés mókuskerekében dolgozó csak hatalmas többletenergia befektetésével jutna hozzá maga.

Amikor tehát a kapcsolat partnerséggé alakul, az értékteremtés válik fontossá, nem az a tized vagy század százalék. Egy másik százalék, az eladásoldali kerül előre, amiért közösen dolgozunk. Eközben ugyanis helyére kerülnek a gondolatmenet elején feltett kérdések.

**Márpedig függünk a támogatásoktól**

A másik sarkalatos pont annak helyére tétele, hogy a támogatások milyen arányban határozzák meg jövedelmünket, illetve, mennyi erőforrást igényel elnyerésük. Sokak számára ugyanis ez az átok adminisztráció hozza a jövedelem jelentős, ha nem a teljes részét. Ha tehát fejlesztésben gondolkodunk, lehet, hogy éppen ezt a képességünket, az adminisztrációt érdemes leginkább erősíteni. Bármily furcsán hangzik is ez egy mezőgazdasági gazdálkodó számára, a profi dokumentációs, nyilvántartási és elszámolási rendszerek sokaknál több pénzt hoznak, mint a termékek. Itt különösen ki kell emelni az adminisztrációs személyzet megbecsülését! Ha csak egy olyan látszólag egyszerűnek tűnő, régóta működő, a valóságban igen bonyolult rendszerre gondolunk, mint a gázolaj jövedékiadó-visszaigénylés, mindjárt értékelni tudjuk az adminisztrációban való jártasságot.

Az AKI által működtetett tesztüzemi rendszer szektorális adatai segítenek saját helyzetünk megítélésében. A 2017. évre vonatkozó adatok szerint a juh- és a húsmarha tartók jövedelme teljes egészében a támogatásokból származott, de a közvetlen támogatások üzemi bruttó jövedelemhez viszonyított aránya igen magas volt még tejtermelőknél, a szántóföldi növénytermesztőknél is, miközben a legkisebb arányt a hajtatasos és a szabadföldi zöldségtermelőknél mutatták ki. Ezek a számok az évek között nem mutatnak jelentős ingadozásokat, ami magyarázza erős támogatás-központú gondolkodásunkat, de nem magyarázza alacsony motivációnkat ennek mérséklése terén.

**Az üzemi bruttó jövedelem<sup>2</sup> és a közvetlen támogatások aránya 2017-ben**

	Közvetlen támogatások/üzemi bruttó jövedelem, %
Húsmarha- és juhtartók	103,1
Tejtermelő tehenészetek	63,7
Szántóföldi növénytermesztők	57,0
Vegyes gazdaságok	48,4
Sertéstartók	46,5
Gyümölcstermesztők	35,7
Baromfitartók	29,1
Szőlőtermelők	28,6
Szabadföldi zöldségtermesztők	15,6
Zöldség-hajtatók	0,4

Forrás: AKI

**Több erőforrást az értékesítésre!**

A jövedelmünk szerkezetének vizsgálatakor az az eredmény a legjobb, ha a termékeink értékesítéséből származó bevételt találjuk a legfontosabbnak, meghatározónak. Ez az egészséges. Ennek javításához már összetettebb út vezet. Alapvetően két részre oszthatjuk. Az egyik a termelés, a másik az értékesítés hatékonyságának erősítése. A termelési folyamat áttekintése nem csak a technológiákat, a technológiai fegyelmet kell, hogy érintse. Nagy hangsúlyt kell kapnia a folyamatok vizsgálatának. A műveletek sorrendje, a szállítások, anyagmozgatások szervezése például mindig rejt tartalékokat.

<sup>2</sup> Az adózás előtti eredmény és a személyi jellegű ráfordítások összege

Az értékesítés a mezőgazdaság Achilles sarka. Azon képességek között, amely ma egy mezőgazdasági üzem működtetéséhez szükségesek, előkelő helyen van a kereskedelmi véna. Ahhoz, hogy valaki jó agrárkereskedő legyen, elsősorban piacismeretre, kapcsolatrendszerre, tárgyalástechnikai alapokra van szüksége, de nem árt az igen mély áruismeret, jártasság a paritások, a szállítványozás terén sem. A lerágott csont, mi szerint minél nagyobb egységes tétellel lépsz a piacra, annál kedvezőbb feltételeket érhetsz el, szintén közhelyszámba megy, de attól még életbevágóan igaz. A szervezettség az eladások során is aranyat ér. Ha pedig e szervezettség már a fajtaválasztás, a termelés-szervezés terén is megvalósul, már nyert ügyünk van. Miért és még meddig nem élünk ezekkel a lehetőségekkel, ma már nehezen magyarázható. A támogatási rendszer elkényelmesítő, sok mindent elfedő hatásai, a múltra való hivatkozás, a szomszédvaló kapcsolatok, a bizalomhiány nem szabadna, hogy a piaci kihívások elől elvonják a figyelmet. Már írtunk idén e rovatban arról, hogy a mezőgazdasági tömegcikkek piacán idén nem látunk teret az árak emelkedése előtt. Az állati termékeknél ezzel szemben jók az árkilátások.

### Valódi partnerség

E rövid gondolatmenet legfontosabb üzenete az, hogy tegyük tisztába magunkban azt, hogy mely tevékenységünk hozza a jövedelmet, és melyik viszi igazából. Ha egyedül szerezem be inputjaimat, akkor súlyos százalékokat veszítek ugyanúgy, mint amikor magam adom el termékeimet. Az individualizmus igen drága hobby.

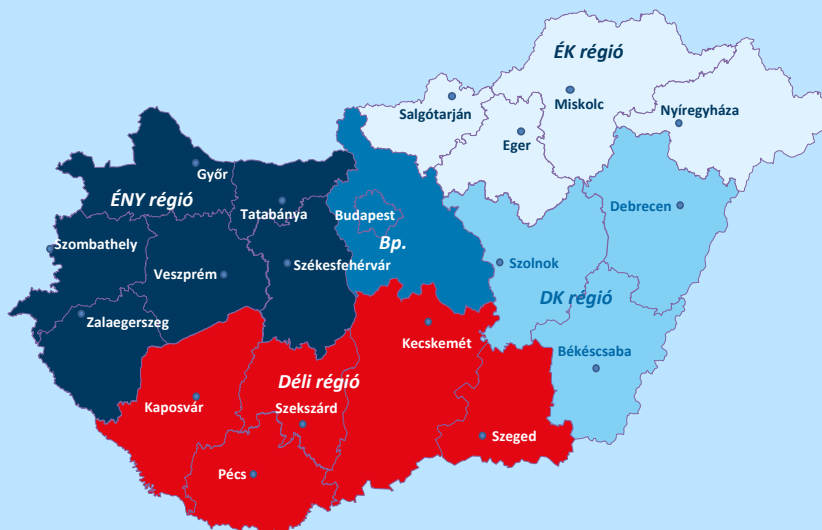
Nem az a baj, hogy a támogatási rendszer motivációi erősek, hanem az, hogy „mindent visznek”. Ne a támogatási rendszer feltételrendszere legyen az elsődleges alkalmazkodási terület, hanem a piaci igényeknek való folyamatos megfelelés. Ne hagyjunk egyetlen támogatáshoz jutási lehetőséget sem veszendőbe, amennyiben az a piaci céljainkat szolgálja!

Sokan vallják magukat a gazdák partnerének. A már citált józan paraszt azonban tisztán látja azt, ki teremt számára valódi hozzáadott értéket, ki nyújt segítséget döntéseinek meghozatalában, s ki hajt inkább a pénzére.

# Mindenütt kéznél vagyunk

## Dél Magyarországi Régió

Az Erste Bank Dél Magyarországi Régiójának a működési területe Bács-Kiskun, Csongrád, Somogy, Baranya, Tolna megyékre terjed ki. A Régió minden megyeszékhelyen (Kecskemét, Szeged, Kaposvár, Pécs, Szekszárd) rendelkezik Vállalati Irodával.



A Dél Magyarországi Régió nagyban hozzájárult az Erste Bank agrárhitel állományának elmúlt 2 évben nyújtott 60 százalékos növekedéséhez. 2017 évben a régió teljes hitelállománya 20%-kal növekedett.

A Régióban kimagasló a növénytermesztő cégek finanszírozása, de nagymértékben jelen vagyunk állattenyésztő cégek és borászatok finanszírozásában is.

Kollegáinknak több éves gyakorlattal rendelkeznek. Ügyfeleink számára személyre szabott finanszírozási megoldásokkal állnak rendelkezésre.

### Kit keressek?

#### **Tigelmann Gábor – Régióvezető**

+36-20-329-2248

[gabor.tigelmann@erstebank.hu](mailto:gabor.tigelmann@erstebank.hu)

#### **Abosi Józsefné – Kaposvár**

+36-20-974-1495

[jozsefne.abosi@erstebank.hu](mailto:jozsefne.abosi@erstebank.hu)

#### **Csele Lajos – Szekszárd**

+36-20-383-7314

[lajos.csele@erstebank-hu](mailto:lajos.csele@erstebank-hu)

#### **Gémes Angéla – Kecskemét**

+36-30-603-8350

[angela.gemes@erstebank.hu](mailto:angela.gemes@erstebank.hu)

#### **Faludi Gergely – Kaposvár**

+36-30-690-2858

[gergely.faludi@erstebank.hu](mailto:gergely.faludi@erstebank.hu)

#### **Lévai József – Pécs**

+36-30-430-1396

[jozsef.levai@erstebank.hu](mailto:jozsef.levai@erstebank.hu)

#### **Borgye Zoltán – Szeged**

+36-30-961-1562

[zoltan.borgye@erstebank.hu](mailto:zoltan.borgye@erstebank.hu)





## Kapcsolatok

### Erste Agrár Kompetencia Központ

[agromegoldasok@erstebank.hu](mailto:agromegoldasok@erstebank.hu)  
[Erste Agro megoldások honlap](#)

**Fórián Zoltán**  
vezető agrárszakértő

Telefon: +36 20 431 1594  
[zoltan.forian@erstebank.hu](mailto:zoltan.forian@erstebank.hu)

### Erste Faktor

**Becske Dávid**  
Telefon: +36 30 689 2569  
[david.becske@erstebank.hu](mailto:david.becske@erstebank.hu)

**Gór Arnold**  
senior üzlettámogatási menedzser

Telefon: +36 30 326 7367  
[arnold.gor@erstebank.hu](mailto:arnold.gor@erstebank.hu)

### Erste Lízing

**Báti Balázs**  
Telefon: +36 30 996 9745  
[balazs.bati@erstebank.hu](mailto:balazs.bati@erstebank.hu)