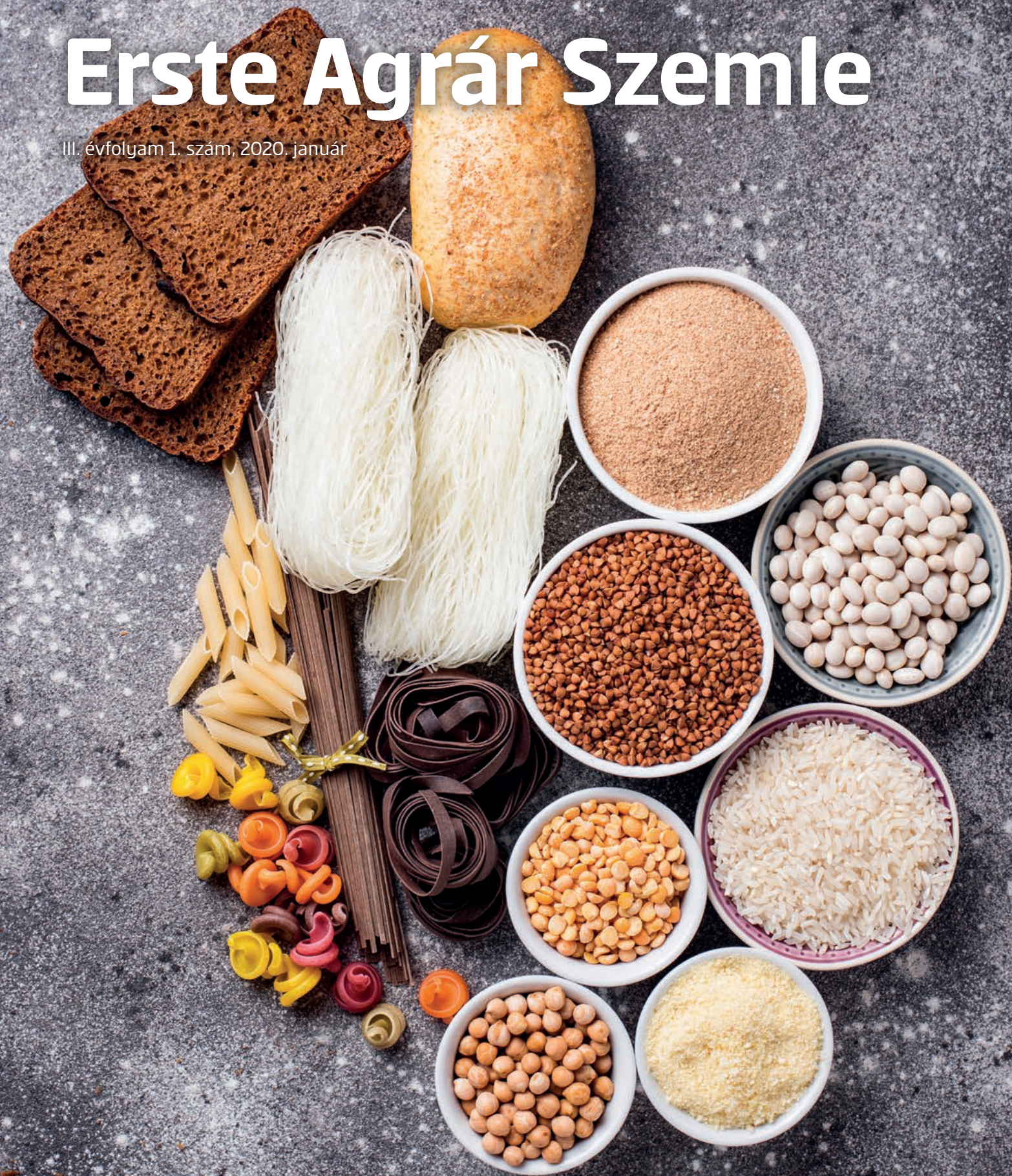


Erste Agrár Szemle

III. évfolyam 1. szám, 2020. január



Szerkesztői üzenet

Új év, új én,
Kacag ezen a vén

Driszkó Dóra Éva, Január, részlet

Na, ez az év is jól kezdődik!

Pedig lelkesen ettük a lencsét.

Mintha a hosszú év végi ünnepek után mindenki dupla lendülettel állt volna munkába. Még a kórokozók is. A sertéspestis után újra itt a baromfiinfluenza. Az állattartók eddig sem voltak híján kihívásoknak. Az élet egyre komolyabb vizsgák elé állítja őket.

Harmadik évfolyamunkat azzal indítjuk útjára, hogy két hosszabb elemzést is közlünk: egyrészt értékeljük az elmúlt évet, másrészt a gluténmentes termékek piacára való belépésről értekezünk.

Továbbra is az a célunk, hogy közösen fejlesszük gondolkodásunkat az agráriumban, hogy előremutató piaci lehetőségekre hívjuk fel a figyelmet.

A 200 éves Erste Bank számára az agrárium kiemelt stratégiai terület. Ezt máshol is hallják. De a következő mondatot, amely nálunk már agrárpiaci előrejelzés, elemzés, üzleti tanácsadás, már nem.

Agrárhitel állományunk csak az elmúlt két évben - messze a piac fölött - kétharmadával bővült. Titkunk nincs. Szeretjük a szakmát, és próbálunk hasznos hajtani ügyfeleink számára a pénzügyi szolgáltatásokon túl is. Ahogy tornyunk a Duna partján, oly stabilan állunk, és erősítjük pozícióinkat az agrárpiacon is. Legyen Ön is része sikereinknek, tegyen próbára minket!

Az Erste Agrár Szemle olvasottsága folyamatosan emelkedik, visszajelzéseink nagyon jók. Idén számos újdonsággal fognak találkozni olvasóink. Ezek egyike a lap arculatának megújulása.



Fórián Zoltán
vezető agrárszakértő
Erste Agrár Kompetencia Központ

Tartalom

Szerkesztői üzenet	1
Na, ez az év is jól kezdődik!.....	1
Agrárpiacok	3
Az ausztrál gyártók harcba szállnak növényi alapú termékeik „tej” és „hús” elnevezése érdekében.....	3
Madárinfluenza - A pulykák után egy kacsa telepet is fel kell számolni	4
Csendőri védelmet kapnak a gazdák Franciaországban	4
Mégsem olyan egészséges a húshelyettesítő?	5
Statisztika	6
Tovább erősödik a konszolidáció a feldolgozóiparban	6
Kiemelt téma	7
Erste Agrár elemzés I.....	9
Érdemes még belépni a gluténmentes termékek piacára?	9
Mi is az a gluténérzékenység? Mekkora a piac?	9
Meddig nő még a piac?.....	10
2020 várható trendjei.....	10
Itthon	11
Üzeneteink.....	11
Erste Agrár elemzés II.....	12
Vonjuk le 2019 tanulságait!.....	12
Kapcsolatok.....	15

Agrárpiacok

Az ausztrál gyártók harcba szállnak növényi alapú termékeik „tej” és „hús” elnevezése érdekében

Ausztráliában az alternatív fehérje alapú élelmiszerek gyártói vitában állnak a kormánnyal a „hús”, „tej” és „tenger gyümölcsei” kifejezések tilalma miatt. Miközben az általuk előállított termékeket elismerik, a szakigazgatás a fogyasztók félrevezetésének nevezi az állati termékek hagyományos elnevezéseinek használatát ezekre az új típusú élelmiszerekre.

Erste kommentár

Ez messze nem nyelvészeti kérdés! Ausztráliában és az Egyesült Államokban is heves vita folyik a kérdésben. Az egyik fél a hagyományos iparágak védelmére, a fogyasztók korrekt informálására hivatkozik, míg a másik – a kókusztejre hivatkozva - tiltakozik e kifejezések állatokhoz kötése ellen.

Ezek a viták ugyanannyira öltenek politikai jelleget, mint szakmait. A fogyasztó táplálékigénye ott sem kerül szóba, viszont rá hivatkozva állítják, hogy tisztában van azzal, hogy a mandulatej vagy szójatej nem tehénből származik.

A harmadik megjegyzésünk a professzionalitásra vonatkozik. Az ilyen viták kiélezése marketing tevékenység. Mivel negatív hírnek látszanak, a médiumok előszeretettel adnak nekik teret, ráadásul ingyen. Így lehet két legyet ütni egy csapásra. Mindenki erről fog beszélni, és függetlenül attól, hogy van-e igaza egyáltalán valakinek, óriási publicitást, és elnyomott piaci szereplő képét kapják az új, alternatív termékek.

A gerjesztett vita a piacbevezető kampány része lehet. A marketing modern területei nem ódzkodnak új vizekre evezni. Gondoljunk a gerillamarketing kampányokra.

S hogy ez meddig mehet el a sikerben? A gyártás nem tud lépést tartani a piaci növekedéssel. Az USA-ban már született szövetségi bírósági döntés arról, hogy nem kell betartani az elnevezések korlátozása vonatkozó szabályt. Még hozzá a szólásszabadságra hivatkozva!

Aki még mindig azt mondja, hogy olyan kicsi az alternatív termékek piaci elterjedtsége, hogy nem kell foglalkozni vele, az tévúton jár. Egyrészt, szárnyaló piac, meg kell vizsgálni, nem tudnék-e kiharapni belőle egy szeletet, másrészt, ha nem kezdünk el védekezni, lavínává szélesedik, és hosszú távon már fenntarthatósági, létkérdésekbe sodorhatja a hagyományos állati termék értékláncot. A politikai oldalra sem véletlenül utaltunk. E termékek megszületése, piacra kerülése, széles körű elterjedése párhuzamosan zajlik a hagyományos állattartás szabályainak szigorításával, az egyre elképesztőbb támadásokkal.

Nem kérdőjelezhető meg az sem, hogy e termékekre szükség van. Vannak olyan változataik (gondolunk itt például a borsóból készülőkre), amelyek szép textúrával, magas fehérjetartalommal, kellemes ízzel dicsekedhetnek. Az alternatív étrendet követők számára valós lehetőséget jelentenek e termékek, csak a változatos étrenddel kapcsolatos intelmeket is hangsúlyozni kellene, és a kutatási eredményekre is várunk még. Ez utóbbiról szól e hónapban az ERSTE AGRÁR ELEMZÉS rovat.

Madárinfluenza - A pulykák után egy kacstatelepet is fel kell számolni

Megkezdődött a Hajdú-Bihar megyei Létavértesen a kacstatelep felszámolása, mivel madárinfluenza vírussal fertőzött baromfiállományt találtak itt kedden (01.14.) - mondta Bognár Lajos országos főállatorvos szerdán az M1 aktuális csatorna és a Kossuth rádió Jó reggelt, Magyarország! című közös műsorblokkjában.

A madárinfluenza vírus hétfőn ütötte fel a fejét a Komárom-Esztergom megyei Ácson, egy nagy létszámú pulykát tartó gazdaságban - emlékeztetett, megjegyezve, hogy a hatóságok felszámolták a telep szárnyas állományát.

Erste kommentár

Nem elég a sertéspestis, már a baromfiállomány is járvánnyal sújtott. Gyors egymásutánban az Egyesült Királyságban, Lengyelországban, Szlovákiában, nálunk és Romániában is fertőzött telepeket irtottak ki. Téli időben ez a rohamos terjedés legalábbis elgondolkodtató.

Ahogy azt már korábbi számainkban is hangsúlyoztuk, az állattartóknak egyre nehezebb vizsgákat kell letenniük. A telepi higiénia ezek közül csak az egyik. Ott van még az állatjólét, a környezetvédelem, a munkaerő, a hatékonyság, és még sorolhatnánk.

A baromfisok a 2016-17-es járvány idején sokat léptek előre a telepi higiénia, a megfelelő szemlélet kialakítása terén. Ez most kerül megmérettetésre. Arra számítunk, hogy az idej megjelenések sokkal korlátozottabbak lesznek területileg, mint a korábbi járvány idején.

Csendőri védelmet kapnak a gazdák Franciaországban

Franciaországban komoly méreteket öltött a radikális állatvédők aktivitása a gazdaságok ellen, az akciók pedig jelentős anyagi károkat okoznak. Ezért a belügyminisztérium speciális egységet hozott létre a vagyon és személyvédelem biztosítására.

Erste kommentár

Ezt ki merete volna megjósolni akár csak egy évvel ezelőtt? Meg is fordítható: hova fog ez vezetni egy év múlva? A cikk ökoterrorista támadásoknak minősíti a környezetvédő aktivisták tetteit. A legnagyobb ilyen akció során 1400 pulykát engedtek szabadon tavaly. Nagy részük el is pusztult. Ami igazán kérdéses: milyen büntetési tételek várnak a lefűlelt elkövetőkre? Mennyire elrettentőek? Kiderül-e valódi céljuk, és az, hogy kik finanszírozzák működésüket?

Az egyre gyakoribb és nagyobb léptékű nyugat-európai gazdatüntetések is jelzik, hogy a szabályok szigorodása, a bűnbakká válás máris elért egy olyan küszöböt, ami erősíti a védekezési mechanizmusokat. Ez rá is fér az európai gazdákra! Nagyon lassan és erőtlenül reagálnak a támadásokra. E téren 2020 meggyőződésünk szerint korszakváltást fog hozni. A fő kérdés, hogy ez mire lesz elegendő.

Ebben az évben élesbe fordulnak és akár a döntésig is eljutnak az új KAP feltételrendszerével kapcsolatos egyeztetések. Arra számítunk, hogy a támogatási szint kisebb mértékű mérsékléséért cserébe sokkal szigorúbb környezetvédelmi, állatjóléti feltételeket kell majd teljesíteni. A legfontosabb feladata az, hogy ezek a realitások talaján maradjanak, és ne veszélyeztessék az állattartók fenntartható fejlődését.

Mégsem olyan egészséges a húshelyettesítő?

Az óriási felhajtás, ami a húshelyettesítő termékek piaci megjelenése és terjeszkedése körül kibontakozott, egy sor témát feltűnően kerül. Amíg ezekre nem kapunk megnyugtató választ, addig a fogyasztó nem tud megalapozott döntést hozni vásárlási döntésekor.

Erste kommentár

A Nuffield Bioetikai Tanács szerint „több bizonyítékra van szükség az egészségre és a fenntarthatóságra vonatkozó állításokról”. A Globalmeatnews.com oldalon megjelent nyilatkozatban emellett azt hangoztatják, hogy sok alternatív készítmény ugyanolyan magasan feldolgozott, magas sótartalmú, ugyanannyi kalóriát és telített zsírt tartalmaz, mint a marhahúsos hamburgerek.

Kinek ne lenne fontos, hogy egészséges életmódot éljen és táplálkozása is környezetileg fenntartható legyen. Ahhoz azonban, hogy a megfelelő döntéseket hozzuk meg e téren, nem elég a reklám, a marketing által harsogott információkra építeni. Az egészségügyi előnyökre, a környezetvédelemre alapozott kommunikációra építő marketing mellett szakmai kutatásokra van szükség, amelyek alátámasztják ezen állításokat.

A fogyasztói döntések a helyettesítő termékek irányában alapvetően három irányból érkeznek. A fogyasztók érzékenyebbeké váltak az állatjólét, a környezetvédelem és az egészséges életmód iránt. Ezek egyértelműen pozitív tendenciák, de amennyiben nem valós ismereteken alapulnak, félreértéseket okozhatnak, illetve okoznak is.

Kutatásokra, pontos információkra (pl. címkézés) lenne szükség a felelős döntések érdekében. Ahogy hiányosak a genetikailag módosított szervezetek emberre gyakorolt hatásainak kutatási eredményei, úgy a hagyományos élelmiszerek helyettesítőinek hatásmechanizmusát, élettani hatásait célzó kutatások eredményei is.

Könnyű összefüggést látni azon támadások, amelyek a hagyományos állattartás ellen irányulnak és ezen helyettesítő termékek megjelenése között. Az időbeni egybeesés mellett erre utalnak az azonos üzenetek is. Mint ahogy az is, hogy ezen üzenetek igencsak sántítanak. A gazdálkodók, akiktől a zöldek elkezdtek féltetni a földet, egyre gyakrabban és egyre hangosabban tiltakoznak az olyan bélyegek ellen, hogy a szükségesnél jobban használják ki a környezetet, szennyezik a levegőt, vagy éppen brutálisan bánnak állataikkal. Ez utóbbira klasszikus ellenérv, hogy a kiváló genetikai adottságokkal rendelkező, intenzíven tartott állatok nem hoznák a kimagasló termelési mutatóikat, ha bármiben hiányt szenvednének, vagy nem éreznék jól magukat. Éppen ellenkezőleg, optimalizált életkörülmények között tartják őket. A zárt tartás is tudományos eredményekre, a haszonállatok igényeire építve van kialakítva. Elég, ha csak az északról felénk közelítő baromfiinfluenzára utalok, ennek jelentőségét nem lehet eléggé hangsúlyozni.

Az egyik oldalon olcsó, biztonságos és tápláló élelmiszert várnak el az agráriumtól, lehetőleg többletfunkciókkal felvértezve, miközben másik oldalról felelőtlenességgel, termelőeszközök szipolyozásával vádolják őket.

A szavak súlyos dolgok, erős fegyverek. A kommunikációs verseny, amely a hagyományos és a helyettesítő termékek között folyik, csak lassan indult el a kiegyensúlyozódás felé.

Statiztika

Tovább erősödik a konszolidáció a feldolgozóiparban

A tejipar és az italgyártás hosszú évek óta a leggyorsabban konszolidálódó, globalizálódó iparágak közé tartoznak. A tartós jövedelmezőséghez szükséges piaci méret ezekben a szakágazatokban növekszik a leggyorsabban az élelmiszeriparon belül. Azon kívül leginkább az autógyártás mutat ilyen gyors konszolidációt.

A Zenith számai szerint 2019-ben 789 élelmiszeripari akvizíciót regisztrált, ami új rekord. Az élelmiszeripari akvizíciók száma 2013 óta növekszik.



Forrás: Zenith Global

A koncentráció folyamatának hajtóerői közül a piaci méret, gazdaságosság, márkapolitika, szinergiák, földrajzi elfedtség, portfólió szélesítése emelhető ki. Ahogy azt a hazai piacon is érzékeljük, a felvásárlások a már nagy piaci szereplők között a legjellemzőbbek. Így növekszik, koncentrálik például az exportpotenciál a hazai élelmiszeriparban. A kis és közepes vállalkozások számára kevésbé a felvásárlás, mint inkább a stratégiai együttműködések egyéb formái vezetnek a nagyobb piaci befolyás eléréséhez. Ugyanakkor úgy látjuk, hogy még mindig nem megfelelő a nyitottság ezek kialakítására.

Élelmiszeripari akvizíciók száma (db)

	szektor	2018	2019
1	adalékanyag gyártás	62	65
2	tejipar	57	63
3	alkoholmentes italgyártás	65	57
4	csomagolás	47	49
5	söripar	23	38
6	snack gyártás	39	37
7	alkoholosital gyártás	29	35
8	húsipar	33	31
9	borászat	37	28
9	Sütőipar	24	28

Forrás: Zenith Global

A TOP10-ben a legnagyobb akvizíció 26,2, a legkisebb 2,2 milliárd dolláros volt 2019-ben. A legnagyobb értékű az IFF (International Flavors & Fragrances) és a Dupont Nutrition & Biosciences egyesülése, ami a szektort egyből a lista élére tolta tavalý.

Kiemelt téma

Ebben a hónapban az Agrárminisztérium által meghirdetett (42/2019 AM rendelt) beruházási hitelekhez igényelhető 80 %-os kamattámogatási programot mutatjuk be, amely akár „NHP FIX” forrással is kombinálható. A támogatás célja, hogy a program kiírásainak megfelelő agrárvállalkozások hosszú távú, rendkívül alacsony kamatozású forráshoz juthassanak.

Milyen típusú hitelekhez igényelhető kamattámogatás?

- Induló beruházáshoz nyújtott beruházási hitelhez.
- A kamattámogatás NHP FIX forrással kombinálható.
- Fontos: A beruházást nem lehet megkezdeni¹, amíg a kamattámogatási kérelem a Magyar Államkincstárhoz továbbításra nem kerül.

Miért előnyös beruházási hitelhez a kamattámogatás igényelni?

- Mert jelentősen csökkenti a beruházási hitel kamatterheit így a beruházás költségeit.
- Mert az ügyfélnek a hitel teljes futamideje alatt nettó kamatot kell csak fizetnie.
- Mert a finanszírozó bank átvállalja a kamattámogatás igénylésének lebonyolítását.
- Mert a kamattámogatás nem terheli az ügyfél de minimis keretét.

Kik igényelhetik a kamattámogatást?

- Mikro- kis- és középvállalkozás esetén azok a vállalkozások, akik
 - elsődleges mezőgazdasági termeléshez-
 - mezőgazdasági termékfeldolgozáshoz, - forgalmazásához-
 - erdőgazdálkodási tevékenységhez kapcsolódó beruházási hitelt kívánnak igénybe venni, míg
- nagyvállalat esetén azok a vállalkozások, akik
 - Közép-Magyarországi régió kívüli más régióban induló mezőgazdasági termékfeldolgozási-, forgalmazási- ill erdőgazdálkodási célú (de nem pótló beruházás)- vagy
 - Közép-Magyarország régió támogatható területén induló, új gazdasági tevékenység végzésére irányuló mezőgazdasági termékfeldolgozási, - forgalmazási, illetve erdőgazdálkodási célú beruházást kívánnak megvalósítani.
- rendelkeznek a számlával a Magyar Államkincstár (MÁK) Ügyfél-nyilvántartási rendszerében
- kamattámogatási kérelem benyújtásának időpontjában
 - nem áll csőd-, felszámolási, végelszámolási, kényszertörlési vagy végrehajtási eljárás alatt,
 - nem rendelkezik lejárt adó- vagy adók módjára behajtható köztartozással (kivétel, ha részére az adóhatóság fizetési halasztást, vagy részfizetést engedélyezett),
 - nem minősül nehéz helyzetben lévő vállalkozásnak,
 - nem rendelkezik állami kezesség, állami garancia vagy viszontgarancia beváltásából eredő, állammal szembeni tartozással,
 - rendelkezik a kezesség folytatásához hatósági engedéllyel,
 - nem áll uniós támogatás visszafizetésére kötelező határozat hatálya alatt,

¹ Beruházás megkezdése:

- a) építési munka esetén az építésre vonatkozó első visszavonhatatlan kötelezettségvállalás időpontja, építési naplóba történő első bejegyzés, vagy a beruházás célját szolgáló első tárgyi eszköz megrendelésének napja
- b) tárgyi eszköz és immateriális javak beszerzése esetén a vállalkozás általi első jogilag kötelező érvényűnek tekintett megrendelés napja,
- c) olyan egyéb kötelezettségvállalás, amely a beruházást visszafordíthatatlanná teszi,

- nem áll az EU Bizottság által állami támogatás visszafizetésére kötelező határozat hatálya alatt,
 - rendezett munkaügyi kapcsolatokkal és átlátható szervezettel rendelkezik a 2011. évi CXCV. tv. alapján
 - jogosultak támogatás igénybevételére (pld. Nincs NAV tartozásuk, nem állnak csőd/felszámolás alatt stb.)
- Tevékenységük szempontjából megfelelnek a kamattámogatási program feltételeinek,
 - A megvalósított beruházást kkv-k esetén legalább 3 évig, míg nagyvállalatok esetén legalább 5 évig működtetik.

Milyen mértékű a kamattámogatás mértéke?

- Ügyleti kamat 80%-a,

Milyen devizanemű beruházási hitelhez igényelhető kamattámogatás?

- Forint hitelhez

Milyen összegű beruházási hitelhez igényelhető a kamattámogatás?

A beruházási hitel összege beruházásonként és ügyletenként

- minimum 3 millió forint,
- maximum²:
1.300.000.000,- Ft. elsődleges mezőgazdasági termeléshez kapcsolódó beruházások esetében
2.000.000.000,- Ft. mezőgazdasági termékfeldolgozáshoz vagy –forgalmazáshoz és erdőgazdálkodáshoz kapcsolódó beruházások esetében

Milyen futamidő hitelhez igényelhető kamattámogatás?

- Minimum 3 éves, maximum 10 éves futamidejű hitelhez

Milyen beruházáshoz NEM igényelhető kamattámogatás?

- Vidékfejlesztési Programból vagy a Strukturális Alapok egyéb operatív programjából támogatást nyert beruházásokhoz,
- öntözési beruházáshoz, vízelvezetési munkálatokhoz,
- termőföld vagy üzletrészvásárláshoz, létesítmény felvásárláshoz,
- induló beruházás által létrehozott munkahelyek két évre számított becsült bérköltségéhez,
- széles sávú hálózatok fejlesztésére irányuló beruházáshoz,
- kutatási infrastruktúra-fejlesztéshez,
- termelési jogok, támogatási jogosultságok és egynyári növények vásárlásához vagy telepítéséhez; élő állat vásárláshoz,
- az uniós szabványoknak való megfelelést szolgáló beruházások a fiatal mezőgazdasági termelők számára a gazdálkodói tevékenységük megkezdésétől számított 24 hónapon belül nyújtott támogatás kivételével;

Jelen ismertetőben található információk kizárólag tájékoztató jellegűek és nem minősülnek ajánlatnak. A konkrét finanszírozás feltételei minden esetben egyedi döntés alapján kerülnek meghatározásra.

Erste Agrár elemzés I.

Érdemes még belépni a gluténmentes termékek piacára?

Lapunkban nagy hangsúlyt kapnak azok a fejlesztési irányok, amelyek nem csak a merev vetésszerkezetből való kitörést, hanem a piaci igényekhez való alkalmazkodás, a magasabb jövedelemtermelés lehetőségét nyújthatják. Ilyen a gluténmentes piac.

Miközben a nemzetközi előrejelzések kivétel nélkül 10 százalékos feletti éves növekedéssel számolnak az előttünk álló években, itthon többen már aggódnak a gluténmentes élelmiszerek piaci kilátásait illetően. A kínálat szélesedik, egyre több a piaci szereplő, a piac nő. Fog-e még bővülni? Kinek érdemes, és mivel beszállni még e piacra? Mivel a gluténmentes termékek alapanyag oldali igénye is növekszik, mindannyiunknak látnunk kell a pályán. E piac gerincét ugyanis a kenyér, a péksütemények, a tészták, és reggeli cereáliák, snackek alkotják, vagyis a gabonaalapú termékek.

Könnyű lenne azt mondani, hogy ez egy hosszú távon is szárnyaló, bővülő piac és hajrá, de mi úgy látjuk, hogy számos kockázata van, amely érzékelhető abban, hogy nem minden belépő válik sikeressé a gluténmentes piacon. Ezekre, illetve ezek elkerülésére próbáljuk felhívni a figyelmet ezzel a cikkel.

Mi is az a gluténérzékenység? Mekkora a piac?

A vékonybél nyálkahártya súlyos elváltozásával járó betegségről van szó, amely egész életre szóló, végleges gluténintolerancia, gluténérzékenység okoz. A cöliákia a leggyakrabban fogyasztott gabonafélék glutén nevű fehérjéjének toxikus alkotója, a gliadin által kiváltott intolerancia. (A glutén a gliadin is a glutenin alkotta keverék. A búzaszem fehérjetartalmának hozzávetőlegesen 80%-át teszi ki.) A beteg szervezete a gliadint nem tudja feldolgozni, vele szemben az immunrendszer ellenanyagokat termel, ami a szervezetben autoimmun folyamatot indít el.

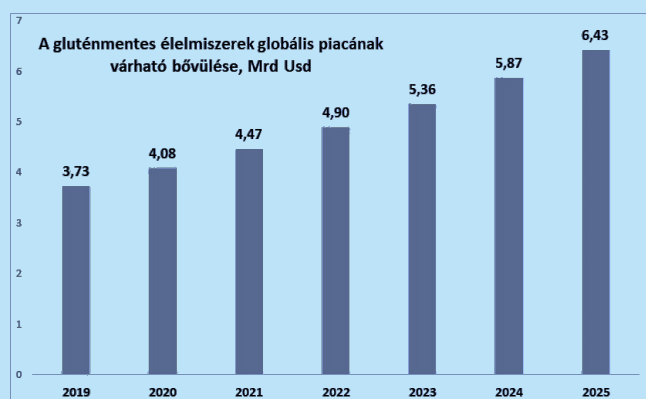
Azért kell ezekkel tisztában lennünk, mert a nemesítés során egyre magasabbra emelkedő sikértartalmat egyre többen hozzák összefüggésbe a gluténérzékenység gyakoribbá válásával. Ami jó a sütési tulajdonságok terén, az az emésztőrendszerben gondokat okozhat. Az tény, hogy a glutén fogyasztása jelentősen emelkedett az elmúlt mintegy száz évben, és az is tény, hogy a gluténérzékenyek száma is folyamatosan emelkedik. Mivel a nem diagnosztizált esetek száma nagy lehet, a társadalom minimum 1-2 százalékára tehető a gluténérzékenyek aránya. A fejlett országok statisztikái mindenütt a gluténérzékenyek számának folyamatos, gyorsuló ütemű növekedését jelzik. Ennél sokkal többen követnek gluténmentes étrendet, ami ismerethiányból ered. Ez nem egy testsúly-csökkentő diéta, aki e célra használja, rossz úton jár. Meg kell azonban jegyezni, hogy a kutatások szerint az irritábilis bélszindrómában (IBS) régóta ismert a glutén szerepe, így nem csak a kimutatottan gluténérzékenyek tünetei enyhülnek a gluténdiéta kapcsán.

Az első következtetésünk tehát az, hogy a piac tartósan fog bővülni az előttünk álló években is. A gluténmentes termékekre egyre nagyobb lesz az igény. Szándékosan nem élelmiszereket említettem, hiszen az egyéb szervezetbe kerülő termékek (pl. táplálék kiegészítők, vitaminok, kozmetikumok) piacán is duzzad az igény a gluténmentes készítmények iránt. De még itt sem szabad megállni, hiszen a mentes üzenet nagyon jól működik, ezért gyakorlatilag minden értékesítési csatornában hívó szóvá válik a mentesség. A következő lépéscsoportok a különböző funkcionalitások összekapcsolódása.

Ugyanakkor szeretném felhívni a figyelmet arra, hogy nem csak a fogyasztó fejében van zűrzavar a gluténmentes étrenddel kapcsolatban, hanem a kereskedelemben is. A polchelyekért folytatott verseny felhígította a kínálatot. A tényleg érzékenyek sok esetet tudnak mesélni arról, hogy az annak nevezett nem is az. Ahogy a vendéglátásban is gyakori még a keresztszennyeződés. A szemlélet tehát formálódóban van. Nem mindenki tudja tartósan megvetni lábát a piacon. Nem elég jó minőségű, megbízható terméket előállítani, a piaci bevezetésen legalább annyi múlik a sikerhez vezető úton. A megfelelő értékesítési csatornák kiválasztása, a termék megjelenése, a hozzá kapcsolódó kommunikáció döntő fontosságú tényezők.

Meddig nő még a piac?

Az előző bekezdésekből kitűnik, hogy a betegség tartós terjedésének sajnos adottak a feltételei. Ha ehhez a félreértelmezést is hozzávesszük, akkor nem lehet kétségünk afelől, hogy ezek az előrejelzések még alul is becsülik a piac mennyiségi és értékbeli bővülését egyaránt. Egyébként visszatekintve is rendre magasabb volt a piacbővülés üteme, mint amit az előrejelzések mutattak.



Forrás: Statista

Nemzetközi példák könnyen elérhetőek

- Az Egyesült Államok lakosságának egy százaléka diagnosztizáltan gluténérzékeny. Ugyanakkor az USA lakosságának akár 13 százaléka is kerüli a glutént.
- Az Európai Unióban nagyjából 5 millió ember szenved lisztérzékenységekben, jelenleg ez az egyik leggyakoribb krónikus betegség. Az európai gluténmentes ételek és italok piaca folyamatosan növekszik. 2019 és 2024 között várhatóan 11,1 százalékos éves átlagos növekedést fog mutatni. Ez jóval gyorsabb, mint azt a diagnosztizált gluténérzékenyek számának alakulása indokol.
- A piac egyre több ponton kereszteződik más életérzékenységekben szenvedőkre irányuló termékek piacával. Például, egyre több termék egyszerre glutén és laktózmentes.
- A gluténmentes termékek kínálata egyre szélesedik, elérési pontjaik száma folyamatosan emelkedik. Az üzletekben külön részlegekben lehet ezeket megtalálni, specializált internetes boltok nyílnak, és az éttermek kínálatában is gyökeret vertek.
- Ezzel együtt a termékek címkéi, csomagolásai is sokat fejlődtek.

2020 várható trendjei

Mivel mind a tengerentúli, mind a nyugat-európai piac előttünk jár e termékek vonatkozásában is, sok tanulsággal szolgál áttekinteni, mit várnak a gluténmentes italok piacán ebben az évben. Egy, a newhope.com-on megjelent cikk szerint ezek az alábbiak:

1. Továbbra is nagy lesz a piaci belépők száma.
2. A gluténmentes termékek száma is tovább fog növekedni.
3. További konszolidáció várható a piacon.
4. A kínálat az élelmiszereken kívül is gyorsan bővül.
5. A címke fontossága továbbra is növekszik.
6. Tovább bővül a gluténmentes, gabonamentes liszt kínálata.
7. Minden gluténmentes lisztpótló piaci sikerre számíthat. Egyre többen gyártanak gluténmentes lisztkeverékeket. Ezt erősíti a paleo sikere is. Gondoljunk csak a csicseriborsó (garbanzo), fekete bab, mungó bab, lencse, karfiol, kókuszdió és mandula lisztjeire. De a gyümölcsliszt, például az alma- és a banánliszt szintén újak számít ezen a piacon. További innovatív lehetőségek hordoz a kávé- és a répacukor. Látható, hogy csak a fantázia szab határt.
8. A gluténmentes kényelmi ételek iránt egyre nagyobb lesz a kereslet.
9. Az italgyártók is vették a lapot.
10. A vegán, a vegetáriánus és a húshelyettesítő termékeknél is hozzáadott érték a gluténmentesség.
11. A zab továbbra is sláger.

Itthon

A Nielsen kiskereskedelmi indexe szerint a hazai kiskereskedelem értékbeli összforgalmából négy százalékot hasítottak ki a gluténmentes élelmiszerek 2018. július és 2019. június között, ami közel 80 milliárd forintot jelent. Erőteljesen jön fel többek közt a gluténmentes tortilla és fagyasztott pizza.

Magyarországon az EU-s átlag fölötti a különféle allergiától vagy ételintoleranciától szenvedők aránya: a Nielsen 2017-es globális kutatása értelmében a hazai lakosság 7 százaléka vallja magát gluténérzékenynek.

A Nielsen által vizsgált több mint 90 élelmiszerkategória között a kakaópornál a legnagyobb a saját kategória összértékesítésből kihaló gluténmentes szegmens forgalma: közel 40 százalék, ami két és fél milliárd forintnak és 17 tonnának felel meg évente. A kakaót a nedves bébiétel követi: ebben a kategóriában az értékbeli forgalom egynegyede gluténmentes. Kimondottan lendületesen tör előre a gluténmentes tortilla: a vizsgált időszakban közel megháromszorozta értékbeli forgalmát.

Gluténmentes mélyhűtött pizzából is többet vásárol a magyar: a szegmens értékben 80 százalékkal nőtt egyik évről a másikra, ezzel alulról súrolja a kategória összértékesítésének 3 százalékát. Mennyiségben ez 68 tonna pizzát jelent, ami közel 70 százalékos növekedés.

Üzeneteink

Különleges étrendet követni költséges dolog. A többletköltséget az állam adókedvezménnyel próbálja ellensúlyozni;

- A piac bővülése tovább fog gyorsulni;
- A fogalmi zavar nagyban hozzájárul a piac bővüléséhez;
- Ennek a valódi érzékenyek a választék bővülése és a csökkenő árak révén haszonélvezői. Ők valóban elolvassák a címkéket!
- A jelenség összefügg a fejlett piacok fogyasztóinak innovációs éhségével, de a gluténérzékenyek számának sajnálatos növekedésével is;
- 2016. július 20-tól megszűnt a különleges táplálkozási célú élelmiszerek kategóriája;
- A fizetőképességgel együtt jár a tudatosság, de az informáltság nem;
- Erős innovációs és sales force tér.
- A végső következtetés: érdemes még belépni a piacra, de nem elég a jó termék.

Erste Agrár elemzés II.

Vonjuk le 2019 tanulságait!

A mögöttünk hagyott év sem volt átlagos, ahogy a mezőgazdaságban egyik sem az. Az év elején szokásos visszatekintéssel most a tanulságok levonása a cél. Ha ugyanis nem tanuljuk meg a leckéket, nem tudunk levizsgázni. Márpedig ez a vizsga maga az életképesség, a fenntarthatóság! Ahogy azt a keddi, újabb bajorországi gazdatüntetések is jelzik, fokozódik a mezőgazdálkodás ellehetetlenítését okozó szabályozási szigor.

Miközben a mutatók többsége rendben volt, 2019 mellé azt érdemes feljegyezni, hogy olyan kihívások jöttek szembe, amelyek új irányokat fognak adni a szektornak. A sertéspestis, a hagyományos állattartás elleni támadások, a helyettesítő termékek, a zöldülés mind-mind arra figyelmeztetnek, hogy új idők jönnek. Nyertesek azok lesznek, akik ezt hamarabb megértik, és alkalmazkodnak.

Vegyük észre, a leggyengébb pont út vissza. Ez pedig az együttműködés, a közös kommunikáció elégtelensége. Nem értünk szót a fogyasztóinkkal. Ehhez nem csak együtt kellene működni az agrár-értéklánc szereplőinek, hanem védekezés helyett frontális kommunikációs támadást kell indítani. Nem kis feladat. A valóság talaján kell tartani az attól nagyon elrugaszkodott manipulációt.

Az, hogy a kibocsátás érdemben tudott tavaly emelkedni, leginkább az árak emelkedésének volt köszönhető. A KSH első becslése szerint, a mezőgazdaság teljes kibocsátási értéke 3,1 százalékkal nőtt 2019-ben. Ehhez a termelési volumen 0,7 százalékos csökkenése, valamint a termelői árak 3,8 százalékos emelkedése járult hozzá. A növénytermesztés volumene 2,3 százalékkal mérséklődött, az állattenyésztésé 1,7, a szolgáltatásoké 1,0 százalékkal nőtt. A gabonafélék, az élő állatok és a burgonya kivételével a mezőgazdasági termékek termelése stagnált vagy csökkent. De ne vesszünk el a számok tengerében! Inkább az üzeneteket emeljük ki, amelyek e számok mögött húzódnak meg:

- (1) A legújabb, vagy éppen a továbbfejlesztett hagyományos módszerek alkalmazása elengedhetetlen a termelési színvonal emelése, az egyre gyakrabban jelentkező időjárás anomáliákra való felkészülés érdekében. Itt ugye a precíziós gazdálkodás minél magasabb szintű alkalmazásáról, illetve olyan módszerekről van szó, mint a talajművelést részben vagy teljesen elhagyó technológiák. Illetve, ezek kombinációja! A precíziós gazdálkodás már a csapból is folyik, itt nem kap méltatást. Kap viszont a no-till, amellyel már itthon is szép eredményeket tudnak felmutatni azok, akik belevágtak. A talajmegújító módszerek sajnos olyannyira újdonságnak számítanak, hogy gyakorlóik szinte csak saját tapasztalataikra tudnak támaszkodni. Nem nehéz azonban előre jelezni, hogy az idej slágertéma ez lesz a tanácskozáson, konferenciákon, a szaksajtóban. Mégpedig azért, mert nagyon jól illeszkedik a szabályozási elvárásokhoz, a KAP újabb reformjának irányaihoz. Vigyázat, ebben sem vagyunk éharcosok! A világ több országában terjed rohamosan a módszer. Az elsődleges cél hol a költség-csökkentés, hol a talajélet erősítése, vízgazdálkodás javítása. Figyeljünk, tanuljunk, mozduljunk!
- (2) Amikor a kukorica versenytáblákon 41,44 tonnás hektáronkénti hozamot tud az amerikai Hula család felmutatni, akkor igen csak el kell gondolkodnunk, milyen szinten használjuk ki a vetőmagokban szunnyadó genetikai potenciált. A hazai versenyben tavaly 16,5 tonnás hozamig jutottak. Ahogy a forma egyes autónak, a

magoknak is meg kell adni, amire a bennük lévő lehetőség kiteljesedéséhez szükség van.

- (3) Szintén fajsúlyos tavalyi tapasztalat a Fusarium-fertőzöttség kiugróan magas szintje. Ennek megelőzésében szintén nem lehet eléggé hangsúlyozni a talajélet javítását. A NÉBIH számai érdekes módon azt mutatják, hogy a tavalyi – országos átlagban – közel 23 százalékos őszi búza fertőzöttség tízévente ismétlődik (1999: 24,5%; 2010: 24,6%).
- (4) Új frontok nyíltak hagyományosan merev termékkínálatunk számára. Egyik oldalon a zöldülés kemény politikai tényezővé válása, amiből a támogatási feltételek akár piaci racionalitásokat is tagadó szigorodása válik/válhat, másikon olyan versenytársak, akik könnyű galoppban suhannak el mellettünk az exportpiacokon. Itt keleti irányba kell fejünket fordítani a kontinensen.
- (5) A támogatási rendszer, az új Közösségi Agrárpolitika még messze van, alig látszanak körvonalai. Az azonban bizonyos, hogy több előírást és kevesebb pénzt fog hozni. Jó lenne persze, ha nem a támogatási feltételeknek való megfelelés, hanem a piac követelményei mozgatnák leginkább gondolkodásunkat, de ez nem így van. Ráadásul ez a sok évtizedes rendszer alaposan beégett az agrárium működésébe. Gondolok itt például arra, hogy a mezőgazdasági költségekbe erősen beépültek, így valójában tovább (ki)vándorolnak a támogatások a szektorból. Ha csökkenni fognak a támogatások, akkor ez visszafordítódik? Ugye, nem nagyon hiszünk benne!
- (6) Tavaly újabb információk – és egyelőre csak azok – láttak napvilágot a birtokszerkezet stabilizálásával, az osztatlan közös területek megszüntetése kapcsán. A kormányzat elszánt e tervek megvalósításában, így ideje mindenkinek tájékozódni a lehetőségeiről.
- (7) 2019-ben számos gazdatüntetetés volt a régi tagállamokban. Ezek kiváltó okai azonban merőben újak. Az, hogy a gazda ma már egyre inkább szitokszó a fiatal, városi, média-eszközökkel igen könnyen manipulálható rétegek számára, kézzel fogható hátrány a megélhetés terén. A már emlegetett szigorodó előírások, a támogatások csökkentése összefüggést mutathat az olyan új típusú élelmiszerek piacra kerülésével, amelyek bár mezőgazdasági alapanyagokból, de merőben új koncepciók, célok alapján készülnek gyárrá duzzadt laborokban. Az ezeknek való piaci megágyazás során a mezőgazdaságot klímarombolónak, a föld ellenségének kikiáltani enyhén szólva is botorság, de ettől még látványosan működő eszme. A tiltakozási hullámok azt jelentik, hogy az ügy átlépett egy ingerküszöböt. Erre építeni kell. A legfontosabb a kommunikáció közös erősítése. A szennyezés kis része (nagyjából 10 százaléka) származik csak az agráriumtól. Azt kell azonban látni, hogy a fogyasztó szemében az agrárium környezetileg károsabb képben tűnik fel, mint az energia-, vagy építőipar, pedig éppenséggel az ellenkezője igaz. Látható (például a Mercosur kapcsán is), hogy a mezőgazdaságot használják fel áldozati bárányként problémák áthidalására. Ez mindannyiunkat óvatosságra kell, hogy intsen és összefogásra bátorítson.
- (8) Vizsgáznak a baromfitartók. Miután decemberben Angliában és Lengyelországban is megjelent a baromfiinfluenza vírusa, majd hirtelen Szlovákiában, Magyarországon, majd Romániában, ismét komoly veszélyként kell értékelni a madárinfluenza kitörését. A legutóbbi válságból a hazai baromfitermelő szektor nem jött ki rosszul. Ehhez azonban arra volt szükség, hogy a magas integráltság kihasználása a telepi higiénia emelését is eredményezze. A szemléletváltozás, ami eközben kialakult, az

elkövetkező hónapokban fog megmérettetni. Nem kell sokat magyarázni, amennyiben sikerülne a lengyelek bajából piaci sikereket kovácsolni, az az idei év meghatározó lendületévé válhatna. Ha viszont nálunk is megjelenik a vírus, ennek éppen ellenkezője fog bekövetkezni.

- (9) Akármilyen oldalról is nézzük az elmúlt évet, gyakorlatilag mindig ugyanoda lyukadunk ki. Ez pedig a termelők szemléletének változása, a fejlődés igénye. A teljesítmény évről-évre való növekedése bizonyítja, hogy nem nagy problémáról, hanem a fenntarthatósághoz szükséges sebesség-váltásról kell beszélni. Határozottan kijelenthető, hogy nem a generációváltással kapcsolatos kérdésről van szó. A piaci, szakmai szemlélet nem korkérdés. Tudnék ide idős és kezdő gazdálkodó ügyfelünket egyaránt citálni ennek bizonyítására. A nyitottság, a fejlődés iránti igény az egyre korlátosabb munkaerő kapcsán sokkal inkább felvetődő kérdés. Akiknek van szemük a látásra, azoknak 2019 megtanította, hogy a legtöbb problémára már létezik a világban megoldás. A bölcs tanul mások tapasztalataiból, és átveszi a jó gyakorlatokat.

Erre ösztönözzük e lap olvasóit. E téren nincsenek magukra hagyva. Keressék a megfelelő stratégiai partnereket, az együttműködési lehetőségeket!



Kapcsolatok

Erste Agrár Kompetencia Központ

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

Fórián Zoltán
vezető agrárszakértő

Telefon: +36 20 431 1594
zoltan.forian@erstebank.hu

Erste Faktor

Becske Dávid
Telefon: +36 30 689 2569
david.becske@erstebank.hu

Gór Arnold
senior üzlettámogatási menedzser

Telefon: +36 30 326 7367
arnold.gor@erstebank.hu

Erste Lízing

Báti Balázs
Telefon: +36 30 996 9745
balazs.bati@erstebank.hu

Mindenütt kéznél vagyunk

Észak-Kelet Magyarországi Vállalati Régió

Az Erste Bank Észak-Kelet Magyarországi Régiójának a működési területe Nógrád, Heves, Borsod-Abaúj Zemplén, Szabolcs Szatmár Bereg megyékre terjed ki.

A Régió minden megyeszékhelyen (Salgótarján, Eger, Miskolc, Nyíregyháza)

rendelkezik Vállalati Irodával. A Régióvezető, Sumi Csaba okleveles vállaltgazdasági agrármérnök végzettséggel is rendelkezik. Az Észak-Kelet Magyarországi Régió aktívan hozzájárult az Erste Bank agrárhitel állományának elmúlt 2 évben nyújtott 60 százalékos növekedéséhez, a régió a 2017-es évben 38 százalékkal növelte agrár hitelportfólióját, míg a teljes hitelállománya 26 százalékot növekedett.



A Régió aktívan együttműködik az Erste Bank Agrárkompetencia központjával, így az agrárium szereplőinek személyre szabott finanszírozási megoldásokkal áll a rendelkezésére.

A Régió kollégáinak több éves gyakorlata van az agrárium és a mezőgazdasági cégek finanszírozásában.

A Régió sikereinek titka, hogy a kollégák proaktívan mindig a legjobb szakmai és finanszírozási megoldásokat keresik az agrárium szereplőinek, miközben ismerik a szektor működését is.

Kit keressenek?

Sumi Csaba - Régióvezető

+36 30 505 0107

Csaba.Sumi@erstebank.hu

Gulyás László - Eger

+36 20 991 0150

Laszlo.Gulyas@erstebank.hu

Pádárné Teleki Mónika - Salgótarján

+36 30 699 0026

Monika.Padarneteleki@erstebank.hu

Újvári Róbert - Nyíregyháza

+36 20 329 2222

Robert.Ujvari@erstebank.hu

Jánosik Anita - Miskolc

+36 30 516 9836

Anita.Janosik@erstebank.hu