

# Erste Agrár Szemle

III. évfolyam 6. szám, 2020. június



**ERSTE**   
Bank

#higgymagadban

# Szerkesztői üzenet

## Mohóság

Aki a boltokat járja - teszi ezt akár az interneten, akár fizikailag - elképesztő árakkal találkozik. Az az érzésem, mintha sokan az elmúlt hónapok veszteségeit egy csapásra szeretnék visszakeresni. Az alapanyagárak ugrásszerű emelkedése tényleg indokoltnak magasabb árakat, de ez ugye a fogyasztót nem vigasztalja, ha például megfizethetlenné válik a gyümölcs.

Az élelmiszerek fogyasztói árai utoljára 2008-ban emelkedtek ilyen ütemben. Akkor még az élelmiszeripar átadási árai ezt nem tudták követni, most igen. Gondoljunk bele abba, ha az üzemanyagárak nem zuhantak volna, mit mutatna az infláció. Persze az csak egy adat, a pénztárban hagyott összegek viszont nagyon is konkrétak. Akkor pedig ne csodálkozzunk, hogy a kereslet nem ugrik vissza a válság előtti szintre!

Miközben indulnak a kombájnok, ne feledkezzünk meg a tájékozódásról! E havi számunkban előrejelzést adunk a beruházásokra, elemezzük azok időszerűségét, jönnek nemzetközi hírek az orosz önellátásról, és a TESCO lengyel kivonulásáról, de tanácsokkal szolgálunk a cégeladással vagy éppen vétellel kapcsolatosan is. Nem győzzük hangsúlyozni a felkészülés jelentőségét. Sokat mondó adat, hogy nálunk a családi vállalkozások eladási kísérleteinek alig negyede zárul sikeresen! Pedig a magyarországi agráriumban most kezd igazán felgyorsulni a generáció és tulajdonosváltás.

*Mivel olvasóink tábora gyors ütemben bővül, újra felhívjuk a figyelmet, hogy az Erste Agrár Szemle műfaja egyedi. Aktuális híreket kommentálunk, értelmezünk, adunk előrejelzést, és javasolunk tennivalókat az agrárium szereplői számára. **A citált hírek címe tartalmazza a hivatkozást.** Célunk a közös gondolkodás erősítése, piaci szemléletünk, informáltságunk javítása. Mint független agrárszakmai műhely, az Erste Agrár Kompetencia Központ képes és alkalmas arra, hogy fenti célok elérését az Önök számára nem csak e kiadvány, hanem akár személyes konzultációk keretében is elősegítse. Éljen a lehetőség!*

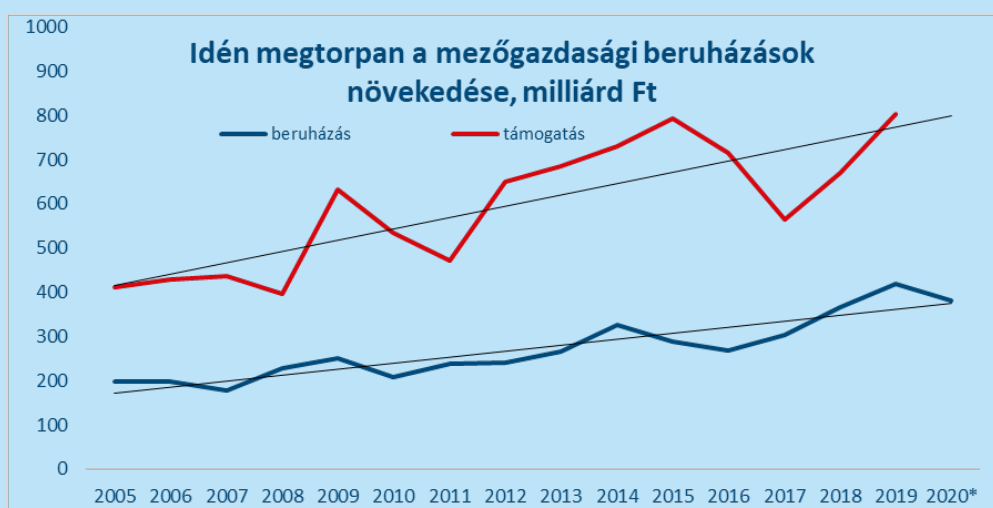


Fórián Zoltán  
vezető agrárszakértő  
Erste Agrár Kompetencia Központ

## Tartalom

Szerkesztői üzenet .....	1
Mohóság .....	1
A hónap Erste Agrár előrejelzése .....	2
Agrárpiacok .....	3
Pár évig megint nehéz lesz családi vállalkozásokat eladni Magyarországon .....	4
Gyenge lesz az idei cseresznyetermés.....	5
Statisztika .....	6
Hová lett a kukorica? .....	6
Kiemelt téma .....	8
MNB NÖVEKEDÉSI HITELPROGRAM HAJRÁ .....	8
Erste Agrár elemzés I.....	11
Most kell beruházni!.....	11
Erste Agrár elemzés II.....	13
Megroppan-e az újabb nyomás alatt a globális húsipar?.....	13

## A hónap Erste Agrár előrejelzése



Forrás: KSH 2020 Erste Agrár Kompetencia Központ előrejelzés

# Agrárpiacok

## Oroszország csökkenteni akarja az import tenyészállománytól való függését

Oroszországnak fokozatosan el kell kezdenie csökkenteni az importált tenyészállománytól való függőségét - nyilatkozta Victoria Abramchenko orosz miniszterelnök-helyettes. A változtatás érdekében elfogadtak egy új, „Nemzeti versenyképes húscsirke hibrid létrehozása” című programot. „Fő prioritásunk az élelmiszerbiztonság garantálása a fő mezőgazdasági ágazatokban.”

### Erste kommentár

Oroszország törekvése az élelmiszer önellátásra sikeres. Baromfihúsból már évekkel ezelőtt elérték ezt a szintet, de a broiler tenyészanyagok 98 százaléka import. A most induló program végrehajtását a COVID-19 járvánnyal összefüggő szállítási korlátozások miatt gyorsítják fel. Ha ugyanis a tenyészanyag import bármilyen okból leáll, az egész iparág összeomlik.

A globalizáció megtorpanásáról már előző számunkban is írtunk, ott a német húsipari foglalkoztatási modell bukása kapcsán. Az önellátás előtérbe kerülése számos, az oroszokéhoz hasonló lépést generál. Nekünk is el kell gondolkodnunk azon, mit tudnánk hazai erőforrásokkal kiváltani az import termékek közül. Ez nyilván versenyképességi kérdés. Lehet és kell is támogatás, kormányzati stratégia ebből a célból, de a terméknek állnia kell a versenyt. Az oroszok is a zsebükbe nyúltak: öt év alatt 80 millió dollárnyi forrást biztosítanak a hazai húshibrid kitenyésztésére és elterjesztésére. 2025-ig 15 százalékos piacrészt tűztek ki célul.

## Kivonul a Tesco Lengyelországból, Magyarországon mi várható?

Kivonul Lengyelországból a Tesco, a kiskereskedelmi lánc több mint 300 üzletét értékesíti. Az elmúlt években rendszeresen felmerült a pletyka, hogy Magyarországot is elhagyja a vállalat, erről azonban nincs szó, a Tesco elkötelezett Magyarország iránt, az itteni operáció jól teljesít, és további fejlesztések várhatók.

### Erste kommentár

Nem győzik cáfolni. Nem, tőlünk nem vonul ki. Miért is tenné? Nálunk piacvezető (16-17%). Lengyelországban messze nem volt az (4%!). A vevő egy dán csoport, amely szintén jelen van a lengyel kiskereskedelmi piacon.

A Tesco átalakítása során már kivonult egész Ázsiából. A befolyt pénzt jelen esetben is fejlesztésre fordítja. Nálunk ez a nagy eladóterű üzleteket, a Shell kutas együttműködést és persze a dübörgő online csatornát jelenti.

A kiskereskedelem az elmúlt hónapokban olyan nyomás alá került, amelyre még nem volt példa. A tanulságokat le kell vonnia. Az ellátási lánc megszakadása ugyan szinte csak olyan extrém esetben fordulhat elő, mint egy humánegészségügyi krízis, de senki nem jelentheti ki, hogy ezek nem térhetnek vissza bármikor. Ez felértékeli a helyi beszállítót, de ezt csak abban az esetben használhatjuk ki tartósan, ha a fogyasztó is kiveszi részét támogatásukból. Magyarul előnyben részesíti a hazai terméket. Ez ma már sajnos közhely, és könnyen el is siklik az üzenet a fogyasztó füle mellett. EDUKÁCIÓ

### Pár évig megint nehéz lesz családi vállalkozásokat eladni Magyarországon

A válság miatt – úgy tűnik, hogy - pár évig megint nehéz lesz komolyabb családi vállalkozásokat eladni Magyarországon. A tulajdonosok azonban jól teszik, ha megkezdik a felkészülést az eladásokra, mert a családi vállalkozások értékesítésének számos buktatója van, és jó, ha készen állunk a változásra, ha visszatér a prosperitás - írja elemzésében a KPMG szenior igazgatója.

#### **Erste kommentár**

Keveset foglalkozunk a vállalateladás, az akvizíció témájával, pedig egyre több mezőgazdasági és élelmiszeripari vállalkozás kerül ezzel kapcsolatos döntési helyzetbe. Ennek egyik oka a válság, amely tisztítóúzként sodor el egy sor vállalkozást még akkor is, ha a kormányzati intézkedések ezt ideig-óráig el tudják húzni. A másik ok a korfa. A nagy privatizátorok és rendszerváltó vállalkozók egyre nagyobb tömegben érik el a kritikus kort, amikor vagy átadják a kormányrudat, vagy eladják „édes gyermeküket”, a vállalkozásukat.

Erre fel kell készülni, ami nem megy egyik napról a másikra. Minden szempontból átláthatónak kell lenni, ahol nem előny, ha minden információ egy ember fejében van. Ha pedig ez egyben azt is jelenti, hogy a piac is hozzá kötődik, szinte lehetetlen eladni a céget.

Az átvilágítás, a stratégiai helyzetértékelés elkészítésére is időben fel kell készülni attól függően, hogy valójában mit is akarunk eladni. Vállalkozást, márkát, piacot, vagy magunkat? Ezen kérdések megválaszolásával mindjárt körbe is határolható a lehetséges vevők köre. Mezőgazdasági vagy élelmiszeripari üzemet leginkább szakmai befektetőnek lehet eladni. Jellemzően hasonló profilú vállalkozásról, csoportról lesz szó, akinek beleillik a portfóliójába a mi cégünk. Ebből azért nincs olyan sok. Főleg olyan, aki felvásárlás útján akar és főleg tud növekedni. Ha pedig rövid a lista, nagyon át kell gondolni, hogy milyen képet fog kapni rólunk a vevőjelölt. Nem szalaszthatjuk el a kínáló lehetőséget, ha abból nagyon kevés van. A felkészülés tehát a döntő. Itt van például az árazás kérdése.

Ennek számos módszere van, amely a különböző pénzügyi mutatókon alapul. Az egyik legnagyobb elkövethető hiba, ha egy életművet akarunk eladni. Ez ugyanis érzelmi kérdés, ami a vevőt nem hatja meg. Ő egy nyereségtermelő egységet szeretne venni, ami könnyen áttekinthető, nincs a szekrény tele csontvázakkal, és a nyereségtermelő képesség nem kerül veszélybe, ha a régi tulajdonos kikerül az irányításból.

Ezek a gondolatok csak a felszín kapargatásai ebben a témakörben. Cégeket adni-venni egy szakma. Érdemes szakértő segítségét igénybe venni már az ötlet megszületésétől kezdve, mert ez a sikeres tranzakcióban meg fog térülni. Tisztában kell ugyanis lenni azzal, hogy a sikeres cégeladás ritka madár. Ha nem készülünk fel rá, akkor könnyen kerülhetünk olyan helyzetbe, hogy dédelgetett cégünkről kiderül, hogy csak számunkra jelent értéket, a konkurencia pedig inkább kívárná, hogy elsorvadjon, mintsem pénzt és energiát fordítson megszerzésére.

Az üzenet egyértelmű: tudatosan, érzelemmentesen, és főleg idejekorán kell felkészülni arra, ha vissza akarunk vonulni cégünk vezetéséből. Szerencsés esetben nem is az eladás, hanem az utódlás ennek az útja, de ez is felkészülést igénylő feladat, és a vizsga jellemzően nem ismételhető.

Gyenge lesz az idei cseresznyetermés

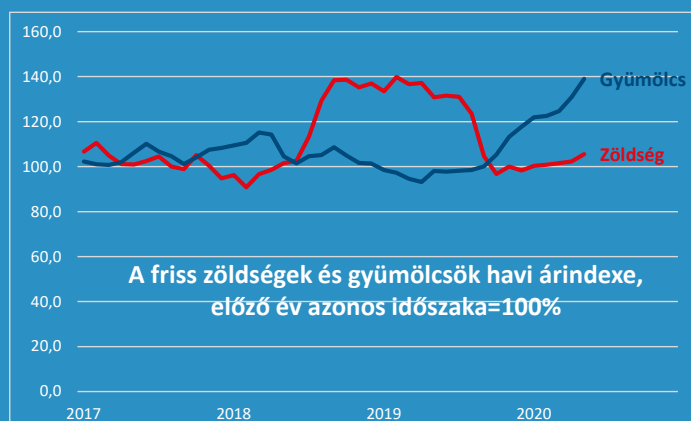
A tavaszi fagyok és az aszály miatt jelentősen kevesebb, ezért drágább is lehet idén a cseresznye

## Erste kommentár

A szokásosnak csak harmada az idei cseresznyetermés. Ráadásul a júniusi tartósan esős időszak az éppen érő fajtákat tönkre is tette. Pedig a termőterület szépen megnőtt a mögöttünk hagyott évtizedben. Ezerről közel háromezer hektárra. Ez modernizálódást is jelent, de láthatóan az időjárásfüggés terén még mindig súlyos a teher.

Az árak emelkedése nem véletlen, de a vásárlókat szíven üti, és nem tesz jót a fogyasztásnak, ami vissza fog esni. Az alábbi grafikonon jól látható, hogy a rendkívüli helyzet a gyümölcspiacot általánosan sem kíméli. Miközben a fizetőképesség csökken, a gyümölcsárak szárnyalnak. Tavaly október óta egyre gyorsuló ütemű az emelkedésük. Idén májusban már 39 (!) százalékos volt. A zöldségek ennél jóval kisebb ütemben - májusban 5,6%-kal - drágulnak. Miközben például a paradicsom és az uborka ára már erősen csökken, az alma átlagára csaknem elérte a banánét, 500 Ft/kg!

Csaknem minden évben ezt halljuk: fagy, vihar, jég, aszály – termés kiesés. A gyümölcsstermelés fagyérzékenysége persze nem csak nálunk jellemző, de nálunk idén is nagyobb ütött a március közepétől többször is visszatérő fagy, mint a többi EU-tagállamban. A termés tehát ismét jóval az átlag alatti, az ár pedig feletti.



Forrás: KSH

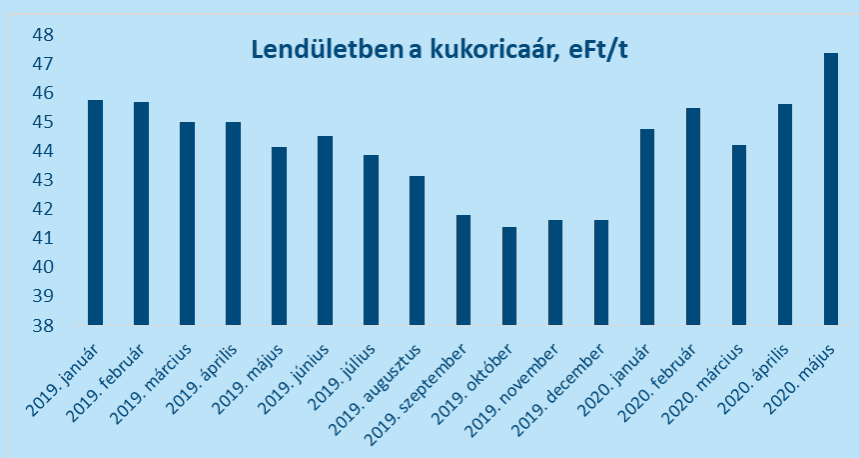
Ez idén mindenképpen a friss gyümölcspiac szűkülését hozza, de az előttünk álló évekre sem mutat kedvező jövőképet. A hatalmas beruházásigény és időjárásfüggés, a munkaerőhiány és a költségemelkedések nem a termelési kedv növekedése felé hatnak. Pedig gyümölcsfogyasztásunk messze nem elégséges az egészséges életmódhoz. Ilyen árak mellett azonban a fogyasztás-élénkítő kampányok hatékonysága jelentősen visszaesik. Pedig a NAK által június 17-ére meghirdetett „Zöldség- és gyümölcsnap” egy nagyon pozitív kezdeményezés.

# Statisztika

## Hová lett a kukorica?

Nagy az izgalom a belföldi kukoricapiacon. Az utóbbi hetekben sorra érkeznek hozzánk a jelzések termelőktől, kereskedőktől, felhasználóktól, hogy erőteljesen beszűkült a kínálat a hazai kukoricapiacon. Mivel az aratás még igen távol van, ha ez igaz, akkor nehéz helyzet alakulhat ki. Ennek járunk utána a statisztikák, ügyfeleink véleményei és piaci információk feldolgozásával.

Lehet a dolog mögött valami, hiszen a piaci árak erőteljes növekedésben vannak. A legfrissebb információk már jóval 50 ezer forint feletti tonnánkénti árakról szólnak. Égnek a telefonok, a kereskedők pedig körbeutazzák az országot a maradék készletekért.



Forrás: AKI

Nyilván tartósan nem tudunk elszakadni a világgiazi folyamatoktól. Most is egy irányba megyünk, de a jelenlegi itthoni helyzet mégis sajátos. Az emelkedés a hiánypszychózis miatt nálunk erőteljesebb.

A világgiacon a tavalyinál nagyobb termést, növekvő készleteket várnak. Egyik oldalról az árak emelkedése ellen hat, másrészt viszont az olajárak emelkedése az etanol iránti keresleten keresztül a kereslet növekedését jelzik előre. Ezek egyenlege a mostani ingadozás, de a kukorica árgörbéje az olajár görbéjével gyakorlatilag megegyezik, emelkedő.

Május közepe óta Chicagóban is felfelé megy a kukorica ára, míg a búzáé lefelé



Forrás: CBOT

Meggyőződésünk, hogy a hazai piacról eltűnő kukorica mögött a legerősebb hatás az export növekedése. Miközben az elmúlt két év termése egyaránt 8 millió tonna körüli volt (2018:8,0 mt, 2019: 8,3 mt), 2019-ben harmadával nőtt a kivitel, erre az évre tehát eleve alacsony készletszinttel fordultunk rá. A kivitel idén tovább nőtt, az első három hónapban 25 százalékkal, és ezóta is bizonyosan nőtt.

### Kukoricaexport vetőmag nélkül

	Határparitások értéke forintban (mFt)	Nettó tömeg kg-ban (et)	millió forint		ezer tonna			
			2015	196175	4207	2016	122087	2464
2019. január - március	43595,8	843,1	2007	162559	3425	2018	118416	2323
2020. január - március	54176,4	1051,0	2019	161538	3096			
%	124,3	124,6						

Forrás: KSH

### Összegezve:

- Erőteljesen növekszik az export, pedig a zárókészlet amúgy is alacsony volt;
- Információink szerint, a feldolgozók időben biztosították maguknak a szükséges mennyiségeket. Nem jelentkeztek extra igényekkel;
- A takarmányigény nem emelkedett, de a krízishelyzet miatt a készletezés emelkedett az elmúlt hónapokban. Ez az exportkeresletben is érzékelhető volt;
- Véleményünk szerint, a fertőtlenítőszer gyártás nem okozott olyan keresletet a kukorica iránt, ami érdemben befolyásolná a kínálatot;
- Gyakran találkozunk azzal, hogy a kukoricából a termelők „befektetési vagy tartalékolási céllal” félretesznek pár ezer tonnát. Így az olyan helyzetben, mint a mostani is, lesz egy kis „zsebpénzük”;
- Határozott véleményünk, hogy az aratás után a helyzet meg fog változni. Elég, ha Ukrajna várható rekordtermésére, vagy a globálisan napról-napra javuló terméskilátásokra gondolunk. Addig viszont keresleti marad a piac.



## Kiemelt téma

### MNB NÖVEKEDÉSI HITELPROGRAM HAJRÁ

Kedvező feltételű finanszírozást nyújt ügyfelei részére az Erste Bank Hungary Zrt. a Magyar Nemzeti Bank (MNB) által biztosított MNB Növekedési Hitelprogram HAJRÁ konstrukció keretében történő refinanszírozási forrás igénybevétele segítségével.

#### Miért előnyös az MNB Növekedési Hitelprogram?

- Forgóeszköz finanszírozásra, beruházásra és hitel kiváltásra is igénybe vehető.
- Kedvező költségű, a teljes futamidő alatt **fix kamatozású, forint alapú** finanszírozás.
- Az alacsony és kiszámítható adósságszolgálat segíti a hosszabb távon megtérülő fejlesztéseket.

#### Ki veheti igénybe az MNB Növekedési Hitelprogram keretében nyújtott finanszírozást?

Vállalkozások melyek megfelelnek a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló 2004. évi XXXIV. törvényben (KKV törvény)<sup>1</sup> meghatározott feltételeknek az éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió eurónak megfelelő forintösszeg, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió eurónak megfelelő forintösszeg<sup>2</sup>

#### Milyen célra vehető igénybe az MNB Növekedési Hitelprogram?

##### Beruházás célú finanszírozás:

- hitel vagy lízing keretében vásárolt új vagy használt eszközre,
- 2020. január 1. előtt alapított vállalkozásban történő részesedés vásárlásra,
- üzletszerű bérbeadási céllal történő ingatlan építésére ide értve a bővítést, az átalakítást és a felújítást is (bérbeadás céljára történő ingatlan vásárlás nem támogatott)

##### Forgóeszköz finanszírozás

- Már elnyert Európai Uniósi vagy hazai folyósított, illetve normatív támogatás előfinanszírozása
- Beruházási és forgóeszközhitel kiváltása
- NHP Hajrá konstrukcióban nyújtott hitel kiváltása (korábbi NHP programok keretében nyújtott beruházási hitel kiváltására nem vehető igénybe)

---

<sup>1</sup> A KKV törvény szerint nem minősül KKV-nak az a vállalkozás, amelyben az állam vagy az önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedése - tőke vagy szavazati joga alapján - külön-külön vagy együttesen meghaladja a 25%-ot. Továbbá csak azon KKV vehet részt az NHP-ban, amely akár külföldön lévő kapcsolt- és partnervállalkozásaival összevont (konszolidált) éves beszámolója, annak hiányában a vállalkozás nyilvántartása alapján is KKV-nak minősül

<sup>2</sup> A KKV törvénybe foglalt létszám kritérium alól az MNB felmentést adott

### Hitelcélról független egységes feltételek:

- Hitel összege: 3 millió Ft-tól 20 milliárd Ft-ig<sup>3</sup> terjedhet
- Hitel devizaneme: forint
- Rendelkezésre tartás: hitelszerződés megkötésének napjától számított 3 év, de az első lehívásnak 1,5 éven belül meg kell történnie
- Folyósítás: beruházási hitel esetén kizárólag a hitelcélra megfelelő felhasználásra
- Hitelkamat: maximum fix 2,5%/év
- Kamatfizetés: jellemzően 1 vagy 3 havonta
- Hitelbírálati idő: 300 millió forint összeg alatti hitelek esetén 10 munkanapon belül elbírálásra kerül a hitel<sup>4</sup>

### Forgóeszköz finanszírozás

- Hitelcél: működéséhez kapcsolódó kiadások fedezésére, akár a már fennálló forgóeszközhitelének kiváltására
- Futamidő: maximum 3 év
- Tőketörlesztés: 1 vagy 3 havonta vagy rulírozó keretként, így a hitel törlesztett része(i) újra igénybe vehetők a hitel futamideje alatt

### Beruházási kölcsön

- Hitelcél: új és használt immateriális javak, tárgyi eszközök beszerzésére, a már meglévő vagy bérelt, illetve lízingelt (amennyiben a beruházás aktiválásra kerül) eszközök átalakítására, korszerűsítésére és kapacitásuk bővítésére nyújtott KKV kölcsön, valamint 2020. január 1. előtt alapított vállalkozásban történő részesedés szerzése céljából nyújtott kölcsön
- Futamidő: maximum 20 év
- Tőketörlesztés: 1 vagy 3 havonta, mezőgazdaságban egyedi ütemezés szerint

### Hitelkiváltás

- Hitelcél: Ügyfél belföldi hitelintézettől vagy pénzügyi vállalkozástól felvett (nem a Növekedési Hitelprogram keretében létrejött), legkésőbb 2020. január 1. napjáig megkötött forint vagy deviza alapú beruházási kölcsön, forgóeszközhitel, folyószámlahitel vagy pénzügyi lízing kiváltására.
- Futamidő: Lejárata lehet későbbi, mint a kiváltásra kerülő kölcsön lejárata, de legfeljebb 20 év
- Tőketörlesztés: 1 vagy 3 havonta, vagy megállapodás szerint

### Támogatás előfinanszírozás

- Hitelcél: Európai Unió forrásból, az Európai Unió Támogatási programok keretében elérhető vissza nem térítendő támogatások, hazai folyósított, nemzeti támogatások, normatív támogatások előfinanszírozására nyújtott hitel
- Futamidő: maximum 3 év

---

<sup>3</sup> A felső összeghatár független az ügyfél korábbi szakaszokban felvett hiteleitől. Az Ügyfélnek a KKV törvény szerinti partnervállalkozásaival és kapcsolódó vállalkozásaival együtt, a programban résztvevő összes hitelintézettől kapható maximális összeget is jelentik. Forgóeszközhitel pontos összege az MNB NHP HAJRÁ terméktájékoztatójában előírt korlátok figyelembevételével kerül megállapításra.

<sup>4</sup> Hitelkérelem és a hiteldöntéshez szükséges további dokumentumok, információk hiánytalan beérkezésétől számítva.

- Tőketörlesztés: A támogatás folyósításakor a hitelt vissza kell fizetni, normatív támogatás esetén a hitel évenként rulírozható, azaz újra igénybe lehet venni
- Pontos hitelösszeg és futamidő megállapítása a vállalkozás kockázati minősítésének függvényében, az egyes konstrukcióknál megadott maximum értékektől eltérhet.

A hitelhez kapcsolódó további információért, valamint a hitelfelvétel részletes kondícióit illetően forduljon ügyfélmenedzseréhez vagy a Megyei Vállalati Irodáink munkatársaihoz, illetve hívja az ERSTEBUSINESS24-et a +36 1 298 0223-as telefonszámon.

A tájékoztatás nem teljes körű és nem minősül kötelező érvényű ajánlatnak, azaz az ERSTE Bank Hungary Zrt. (a Bank) részéről nem jelent kötelezettségvállalást szerződéskötésre, a Bank az ajánlati kötöttségét kizárja. Részletes feltételrendszert tartalmazó ajánlatot a Bank kizárólag társasága hitelképességének vizsgálatát követően, az adósminősítés és a Bank rendelkezésére bocsátott fedezetek ismeretében tud adni társaságuk számára, a Bank hitelbizottsága általi jóváhagyást követően. A termékismertetőben szereplő szolgáltatások nyújtása, a szerződések megkötése valamennyi esetben Bank egyedi döntése, bírálata alapján történik.

# Erste Agrár elemzés I.

## Most kell beruházni!

Miközben a családom a Gazdálkodj Okosan agrár változatával játszik, fejleszti „birtokát”, én érdekes adatra bukkanok. Hoppá! A KSH első negyedévi adatai szerint, a mezőgazdasági beruházások folyó áron 40 százalékkal voltak magasabbak az egy évvel korábinál. Az évek óta emelkedő mutató tavaly is 14,5 százalékkal nőtt. A gazdasági környezet sosem volt még ennyire nehezen átlátható, de az alapszabály attól még érvényes: aki a válság idejét fejlesztésre használja, annak múltával előnyben lesz, versenyképesebb lesz.

Az idei év minden szempontból különleges. Különlegességét nem csak az adja, hogy globális egészségügyi és gazdasági válság bontakozott ki, hanem a kormányzati beavatkozások mértéke sem volt még soha ekkora. A helyzet felismerése, a lehetőségek áttekintése mindig döntő stratégiai tényező, de jelentősége most tovább erősödik. Mit kell tenni, ha előnyt szeretnénk kovácsolni a kialakult helyzetből gazdaságunk számára? Nagyon fontos, hogy ne temetkezzünk be a napi, operatív teendőkbe. Az első számú vezetőknek a taktikai mellett a stratégiai kérdésekben is felelősségük van. Itt az aratás, betakarítás, de a rendkívüli helyzet a figyelem, az erőforrások megosztására kell, hogy sarkalljon minket.

### 1. Először is tájékozódni kell.

- Át kell tekinteni a cégen belül kialakult helyzetet, felmérni az erőforrásokat.
- Időt kell szentelni a piacaink helyzetének és kilátásainak áttekintésére. Tudnunk kell, mire számíthatunk egy beruházás megtérülési ideje alatt. Ez nem csak azt jelenti, hogy megkérdezzük beszállítóink, vevőink véleményét. Független elemzéseket kell használnunk. Ebből kevés van. Szerencsés, ha olyan bankkal dolgozunk, ahol agrárpiaci elemzés, előrejelzés, stratégiai tanácsadás is van a szolgáltatási palettán. Ez nem csak azt jelenti, hogy a bankunk tisztában van a szektor és cégünk helyzetével, hanem azt is, hogy elkötelezett közös fejlődésünk iránt.
- Meg kell ismerni finanszírozónk ajánlatait, együttműködési készségét. Most dől el, hogy mennyire számíthatunk stratégiai partnereinkre. Megfelelő partnerbank nélkül a beruházási kockázatok nehezen, vagy egyáltalán nem kezelhetők.
- Meg kell ismerni a kormányzat válságintézkedéseit, és élni kell a lehetőségekkel. Kedvező hitelkonstrukciók, pályázati lehetőségek, költségcsökkentő-, munkahelyvédelmi intézkedések, és így tovább. Széles most a skála, nőtt a rugalmasság.
- A várható támogatási, jogszabályi környezet döntő tényező a beruházási döntések meghozatalában. Ami most látszik: (i) a következő pénzügyi-kifizetési ciklus legalább egy átmeneti évvel indul; (ii) a fenntarthatósági, környezetvédelmi feltételrendszer tovább fog szigorodni; (iii) a nemzeti mozgástér bővül.

### 2. Fel kell mérni a fejlesztési spektrumokat

Ez azt jelenti, hogy a lehetőségek és adottságok ismeretében meg kell határozni a fejlesztési területeket.

- Válságok idején mindig felpezsdül az akvizíciós piac. Cégek kerülnek nehéz helyzetbe, kényszerülnek külső tőke bevonására. Gyakori például, hogy az idős tulajdonosok kiszállási döntései ilyen helyzetben felgyorsulnak. Járjunk hát nyitott szemmel, de legyünk tisztában anyagi mozgásterünkkel! Felvásárlás útján lehet a leggyorsabban növekedni, javítani piaci befolyásunkon, versenyképességünkön. De a módszer nagy

alaposságot, a szinergiák pontos azonosítását, és leginkább az időzítés helyes meghatározását igényli.

- A kényszerintézkedések gyakran mutatnak rá munkaszervezési, folyamatszervezési fejlesztési lehetőségekre. Racionalizáljunk! Az egészségvédelmi intézkedések amúgy is lépésekre kényszerítenek. A munkafolyamatok, az adminisztráció, a karbantartás, a pihenőidők, és még hosszan sorolhatnánk azokat a pontokat, ahol hatékonyság-javítást tudunk elérni.
- Régi szabály, hogy a legjobb a csúcstechnológiákba fektetni. Ha élenjáró a technológiánk, akkor a hatékonysági és fenntarthatósági vonalon biztos előbbre lépünk. Fontos azonban tisztában lenni azzal, hogy ezeket a technikákat tudjuk-e majd megfelelő szinten működtetni. Sokan estek már abba a hibába, hogy okosabb gépet vettek, mint amit ki tudnak használni. A precíziós gazdálkodás „varázsszava” ne tévesszen meg minket. Ez csak egy szelete versenyképességünk javításának, tevékenységünk fenntarthatóságának. Gondolkodjunk komplexen, vegyünk számba minden oldalt! Konzultáljunk technológia-fogalmazókkal, gépkereskedőkkel és válasszuk ki az adottságinkhoz, piacainkhoz leginkább illeszkedő beruházást!

### 3. Irány a megvalósítás

Fejlesztési stratégiánk összeállítását – mivel ugye erről beszéltünk eddig – követi a megvalósítás. Ebben ütemezési, finanszírozási, kivitelezési, és még számos kérdéssel kell találkozni. Tehát szívleljük meg Petőfi idevágó szavait:

Ne fogjon senki könnyelműen  
A húrok pengetésihez!  
Nagy munkát vállal az magára,  
Ki most kezébe lantot vesz.  
(A XIX. SZÁZAD KÖLTŐI részlet)

Az üzenet tehát az, hogy most több szempontból (kedvező finanszírozási lehetőségek, felfelé mutató piaci kilátások, kormányzati beavatkozások, támogatások, pályázatok) kedvező a környezet a beruházásokra. Nyilván, a gazdálkodók jól ismert óvatosságára most is szükség van, de a lehetőségekkel élni kell. Ha a fenti gondolatmenet mentén Ön is végiggondolja a beruházásainak ütemezését, győztesen kerülhet ki a gazdasági válságból. Ha segítségre van szüksége, nyugodtan keressen meg minket!

## Erste Agrár elemzés II.

### Megroppan-e az újabb nyomás alatt a globális húsipar?

A pandémiás helyzet újabb fejezetet nyitott a húsipar és általában a hús értékláncok elleni propaganda frontján. A leginkább a sertés és marha értékláncot érintő támadások új szintje nyílt azzal, hogy a húsipari munkavállalók között terjedő koronavírus miatt üzemek egész sora kényszerült időlegesen bezárni világszerte. A paletta másik végén a világvjárvány azon hatása áll, amely a húshelyettesítő termékek iránti kereslet növekedését lassították le erőteljesen. Lehet, hogy a két folyamat között csak nagyon távoli összefüggés van, de mi van, ha nem?

A napokban több figyelemre méltó elemzés is napvilágot látott a témában. Az egyiket az Európai Fogyasztói Szervezet (BEUC) készítette, és 11 európai ország fogyasztóinak szemléletét mérte fel.

([http://www.beuc.eu/publications/beuc-x-2020-042\\_consumers\\_and\\_the\\_transition\\_to\\_sustainable\\_food.pdf](http://www.beuc.eu/publications/beuc-x-2020-042_consumers_and_the_transition_to_sustainable_food.pdf))

A legfontosabb üzenetük az, hogy Európában a legtöbb fogyasztó (2/3) hajlandó megváltoztatni étkezési szokásain. A fogyasztók alig több mint 40 százaléka mondja azt, hogy felhagyott a vörös hús fogyasztásával, vagy a környezeti aggályok miatt visszafogja (és ebben a koronavírus hatása még nincs is benne!). Míg a fogyasztók kevésbé nyitottak a rovarfehérjékre és a laboratóriumi úton előállított húsról, jobban elfogadják alternatív fehérjeforrásként a növényi alapú fehérjéket és a hagyományos vegetáriánus ételeket. A fogyasztók 57 százaléka szeretne több fenntarthatósági információt a címkéken, de határozottan elutasítják a kevésbé fenntartható módon előállított élelmiszerek különadóját. Ez fontos üzenet azoknak, akik ez év februárjában az Európai Parlament napirendjére tűzték a Valódi Állati Fehérje Ár (TAPP) koalíció kezdeményezését, amely egyfajta „fenntarthatósági díj” bevetését sürgeti az európai állattartásban. Ez a díj, elképzeléseik szerint, a húsfogyasztás környezeti hatásaiból származó társadalmi költségeket tükröző összeg, áremelő tényező. A hajmeresztő kezdeményezést a pandémia egyelőre elsodorta, de ijesztő perspektívákra mutat. Az EU Zöld Megállapodás tervezete szintén kőkemény elvárásokat fogalmaz meg az állattartókkal szemben is (például 2030-ig az antibiotikum használat felezése, az állatjóléti szabályok szigorítása).

A másik tanulmány „Egy Fertőzött Iparág” címmel jelent meg a FAIRR szervezet tollából. (<https://www.fairr.org/article/industry-infected/>) Deklarált célja, hogy betekintést nyújtson a jelenlegi válság állati fehérje ágazatra gyakorolt pénzügyi következményeibe, és kiemelje a húsiparban felmerülő kockázatokat a jövőbeni pandémiák elkerülése érdekében. Eközben azonban komoly vitát robbantott ki a hússzakmában. A Brit Húsfeldolgozók Szövetsége például egyenesen húsellenes propagandának tartja a dokumentumot. Azt mindenesetre kiemelik a szerzők, hogy a húsfeldolgozók a jövőben fokozott ellenőrzésekre, szigorúbb működési feltételekre számíthatnak. Ilyenek a biológiai biztonsággal kapcsolatos kérdések: képzések, biztonsági intézkedések, működési gyakorlatok. Az élelmiszerlánc szakadása, amelynek kapcsán leginkább az USA nagy vágóhídi leállásait emlegetik példaként, mindenképpen beavatkozást igényel. Nyilván újabb lendületet kapnak a takarítási, légtisztítási technológiák fejlesztései, változik a beléptetési protokoll, a munkahelyi kommunikáció (a többnyelvűség már sok üzemben a mindennapok része nálunk is). A dolgozók egészségének védelme terén komoly előrelépések történnek, illetve fognak történni.

### Új világ a németeknél

Külön kiemelés érdemel – hiszen hatással lesz a hazai húsiparra is – hogy 2021-től megtiltják a bérmunkaerős konstrukciót a német húsiparban. Ami történik, az a globalizáció csúfos bukása. Évek óta bírálat tárgya az a maffiaszerű bérrabszolgasági modell, amelyre a kontinens legnagyobb és leghatékonyabb húsipari modellje épült. A koronavírus járvány most megmutatta, hogy azok a körülmények, amelyek között ezek a külföldi munkások kénytelenek élni és dolgozni, egészségtelen és embertelen. A világpiaci versenyképesség persze nem csak a németeknél, hanem a világ minden részén hasonló megoldásokat szült. Reméljük, hogy a német példa elindítja ezek globális felszámolását. Ha a hentes alkalmazottá válik, egy sor juttatás és jogi védelem illeti meg, ami persze költség, így a versenylőnyök csökkennek, reálisabbá válik a verseny. A németeken kívül például Spanyolországban, Írországban, az USA-ban, Kanadában, Ausztráliában, Brazíliában is a járvány gócpontjaivá váltak a húsfeldolgozók, így sokan leálltak, ami pedig az ellátási láncot veszélyezteti.

Arra viszont felhívjuk a figyelmet, ha a német sertéshús világpiaci (főleg kínai) versenyképessége emiatt csökken, többet fognak a térségünkbe küldeni. Szóval szegény embert még az ág is húzza.

Az Erste Agrár Kompetencia Központ várakozásai szerint, a sertésárak mostani esése a piac erőteljes belassulásának, a kereslet csökkenésének eredménye, és újbóli növekedésük is korlátokba ütközik az előttünk álló hónapokban. A válság enyhülésével várunk csak fordulatot.

A hazai helyzet mutatja a termékpálya minden gyengeségét. Az történik, hogy az exportpiaci nehézségek, például a romániai piac áresései és a szállítási akadozások miatt belföldön még az alacsony állomány ellenére is több a szokásosnál a sertés, a vágók pedig nem tudják tartani az árakat. Ilyenkor jönnek a súlyproblémák, szállítási ütemezési gondok, és az árcsökkenés.

Ehhez a belföldi piaci oldal is hozzáteszi a magáét. Egyrészt, a kereslet Húsvét után érzékelhetően visszesett. A pánikvásárlást felváltotta a válságvásárlás. Ez azt jelenti, hogy a munkahelyekkel kapcsolatos félelmek és a munkanélküliség emelkedése spórolást eredményez. A vendéglátás kereslete időlegesen szinte megszűnt, a kereskedelemben pedig ismét visszafordul a kereslet szerkezete az alacsonyabb áru termékek irányába, és erősödik a helyettesítő termékek szerepe. A verseny az import emelkedése révén tovább durvul, amit az akciós újságokban is jól lehet látni. Mindez egy olyan húsiparral szemben, amely a korábbi drasztikus alapanyag áremelkedést csak részben tudta áthárítani a vevői felé, exportpiaca beszűkült és a belföldi pozíciói is gyengülnek. Ha valamikor, akkor most van hatalmas szükség a magyar fogyasztó hazai terméket preferáló viselkedésére.

### Globális kihívások

Mindez egy olyan helyzetben, amikor a húsipar amúgy is komoly kihívásokkal néz szembe. Már csak a felsorolásuk is súlyos:

- koronavírus okozta fogyasztási visszaesés, láncszakadás és dolgozói megbetegedések;
- sertéspestis okozta alapanyagár-emelkedés, piaci hiány;
- munkaerő problémák, a jelenlegi munkáltatói modellek válsága;
- készlet felhalmozódás;
- nemzetközi szállítási korlátok, problémák, kereskedelmi viták;
- hústermelés ellenes politikai megnyilvánulások;
- helyettesítő termékek;

Mindezek egyszerre való jelenléte komoly veszteségek forrása a húsiparban világszerte. Kivételek persze mindig akadnak, de ne legyen kétségünk afelől, hogy az iparág koncentrációja újabb lendületet kap.



## 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)



# 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 keressek?

#### Sumi Csaba - Régióvezető

+36 30 505 0107

[Csaba.Sum@erstebank.hu](mailto:Csaba.Sum@erstebank.hu)

#### Gulyás László - Eger

+36 20 991 0150

[Laszlo.Gulyas@erstebank.hu](mailto:Laszlo.Gulyas@erstebank.hu)

#### Pádárné Teleki Mónika - Salgótarján

+36 30 699 0026

[Monika.PadarnTeleki@erstebank.hu](mailto:Monika.PadarnTeleki@erstebank.hu)

#### Újvári Róbert - Nyíregyháza

+36 20 329 2222

[Robert.Ujvari@erstebank.hu](mailto:Robert.Ujvari@erstebank.hu)

#### Jánosik Anita - Miskolc

+36 30 516 9836

[Anita.Janosik@erstebank.hu](mailto:Anita.Janosik@erstebank.hu)