

Erste Agrár Szemle

III. évfolyam 6. szám, 2020. június



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 indokolnak 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, értelmezzük, 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!*

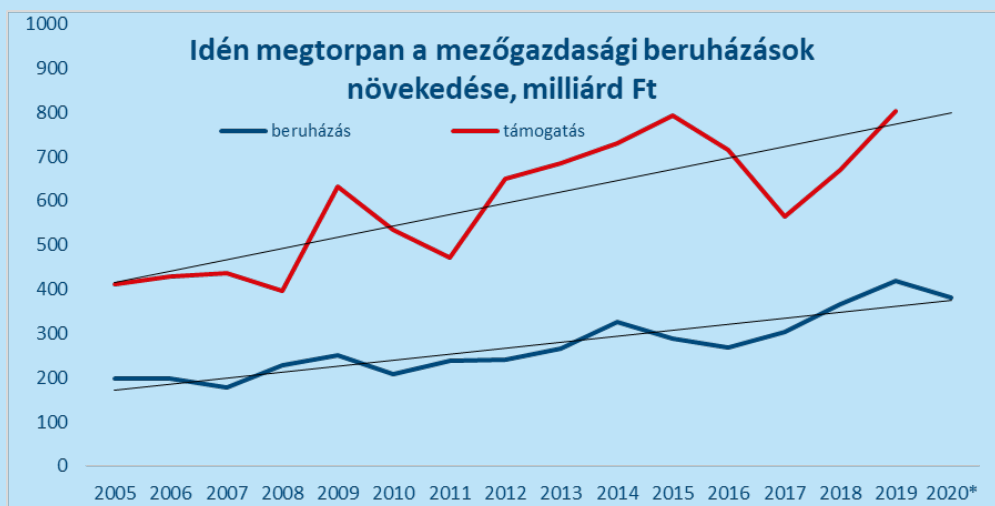


Fórián Zoltán
vezető agrárszakértő
Erste Agrár Kompetencia Központ

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
Készenléti hitelkeret minden időre.....	8
Erste Agrár elemzés I.	10
Most kell beruházni!.....	10
Erste Agrár elemzés II.	12
Megroppan-e az újabb nyomás alatt a globális húsipar?	12
Kapcsolatok.....	14

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 portfolójába 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 kínálókozó 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

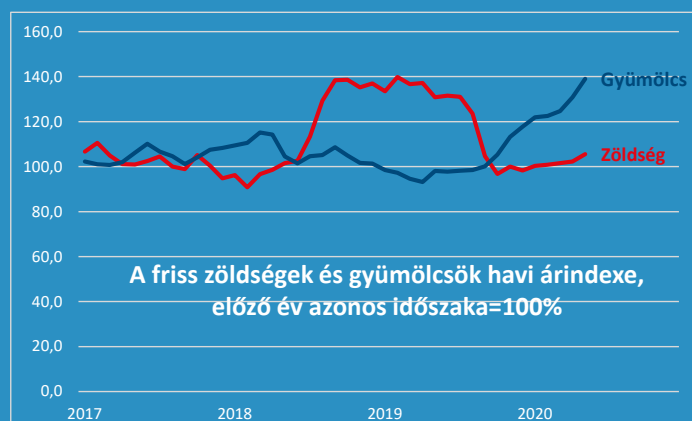
A tavaszi fagyok és az aszály miatt jelentősen kevesebb, ezért drágább is lehet idén a cseresznye

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

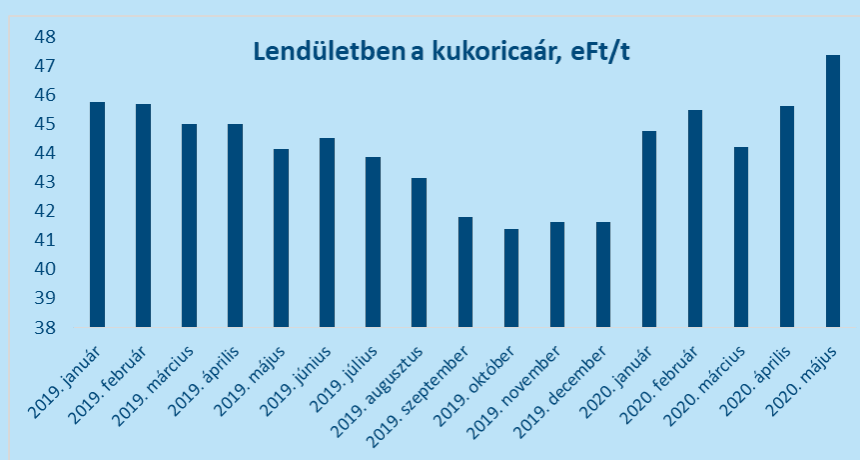
Ez idén mindenképpen a friss gyümölcspiac szűkülését hozza, de az előttünk álló évekre sem mutat kedvező jövőképet. A hatalmas beruházási igény és időjárásfüggés, a munkaerőhiány és a költségemelkedések nem a termelési kedv növekedése felé hatnak. Pedig gyümölcsfogyasztásunk messze nem elégséges az egészséges 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 világpiaci folyamatoktól. Most is egy irányba megyünk, de a jelenlegi itthoni helyzet mégis sajátos. Az emelkedés a hiánypszychózis miatt nálunk erőteljesebb.

A világpiacon 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
2019. január - március	43595,8	843,1	2016	122087	2464
2020. január - március	54176,4	1051,0	2007	162559	3425
%	124,3	124,6	2018	118416	2323
			2019	161538	3096

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 termés kilátásokra gondolunk. Addig viszont keresleti marad a piac.

Kiemelt téma

Készenléti hitelkeret minden időre

A mostani gazdasági helyzetre reagálva több kormányzati intézkedést vezettek be a negatív hatások enyhítésére. Ezek mellett nagyon kedvező, alacsony költségű hitelkonstrukciókat hirdettek meg, ezzel is támogatva a mikro-, kis- és középvállalkozásokat a munkahelyek megtartásában, illetve a nehéz pénzügyi helyzetek áthidalásában.

Az Erste Bank Kisvállalkozói üzletága is nyújtja a fent említett kedvező konstrukciókat, de ezen felül saját banki hitelével is szeretne hozzájárulni ahhoz, hogy a mikro-, és kisvállalkozások minél előbb a március előtti szinten, vagy abból tovább fejlődve tudjanak működni.

Most még kedvezőbb kondíciókkal nyújtjuk **Erste Power Business Folyószámlahitelünket**, hiszen a támogatott beruházási- és forgóeszközhitel konstrukciók mellett fontos, hogy rendelkezésre álljon egy készenléti hitelkeret, mely az átmeneti, hirtelen jött likviditási igényekre nyújt megoldást.

2020. december 31-ig benyújtott hitelkérelmek esetén az első 2 évben 0,74%¹ kamattal juthat hozzá az Erste Power Business Folyószámlahitelhez!

Miért érdemes az Erste Power Business Folyószámlahitelt választania?

- gyors, egyszerű hitelbírálát,
- akár 5 éves futamidőre is igényelheti²,
- az igényelhető hitelösszeg akár a 75 millió Ft-ot is elérheti³,
- szabadon felhasználhatja, akár hitelkiváltásra is,
- ingatlanfedezet nélkül⁴, magánszemély készfizető kezessége és az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány készfizető kezessége mellett igényelheti.

¹A Kedvezményes kamat az Erste Power Business Folyószámlahitel igénylése esetén biztosított, amelynek mértéke a szerződéskötést követő huszonnégyszer havi BUBOR + 0%, az MNB által 2020. június 30-ra közzétett 1 havi BUBOR értékkel kalkulálva. A szerződéskötést követő huszonnégyszer havi BUBOR értékét a Hirdetmény szerinti Standard éves kamat mértékére módosul, amelynek mértéke 1 havi BUBOR+évi 3,5%. A BUBOR mértékét a Magyar Nemzeti Bank minden magyar banki munkanapon 11:00 órakor teszi közzé a Thomson Reuters, Bloomberg (továbbiakban együttesen: Hírügynökség) oldalán, valamint az MNB honlapján. Hivatalos BUBOR-nak az MNB által a Hírügynökség oldalán közzétett kamatok tekintendők. A Hitelkérelem benyújtottnak tekintendő, ha a szükséges dokumentumok hiánytalanul és teljeskörűen a Bank rendelkezésére állnak és a Hitelkérelmi nyomtatvány az igénylő által cégszerűen aláírásra kerül 2020. december 31-ig.

² Az Erste Power Business Folyószámlahitel futamideje maximum 5 év azzal, hogy a hitelkeret évente felülvizsgálatra kerül.

³ Az összeg a hitelkonstrukcióban elérhető maximum hitelösszeg, a konkrét vállalkozás esetén a hitelösszeg függ az előző lezárt év éves nettó árbevételétől, az elmúlt 12 hónap bejövő számlaforgalmától és ezen felül különböző pénzügyi mutatók értékétől. Hitelösszeget tanácsadó kollégánk tud az Ön vállalkozása számára kalkulálni.

⁴ A hitel biztosító Mikrovállalati Pénzforgalmi Hirdetmény hatálya alá tartozó kisvállalkozásoknál az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány (AVHGA) kezességvállalása és magánszemély készfizető kezessége. Meghatározott feltételek teljesülése esetén az AVHGA kezességvállalása mögött COSME viszontgarancia áll, és a kezességvállalás nem minősül állami támogatásnak. A támogatott finanszírozás az Európai Unió által a vállalkozások és a kis- és középvállalkozások versenyképességét segítő program (2014–2020) létrehozásáról

Bővebb információért keresse fel az utolsó oldalon található elérhetőségeken kollégáinkat (**Fiókhálózati Kapcsolattartó kollégák**), illetve látogasson el a <https://www.erstebank.hu/hu/ebh-business/kisvallalkozasok-mikro/finanszirozas/erste-power-business-hitel> weboldalunkra.



szóló 1287/2013/EU rendelet alapján létrehozott Hitelgarancia-eszköz támogatásában részesül. Amennyiben a COSME viszontgarancia az AVHGA Üzletszabályzata alapján nem nyújtható, úgy az AVHGA állami viszontgarancia mellett vállal kezességet. A szerződéses feltételeket és kondíciókat a Bank Üzletszabályzata, a vonatkozó Mikrovállalati Hitelügyletek Általános Szerződési Feltételei, a mindenkor hatályos Hirdetmény tartalmazza, amelyek megtalálhatók a www.erstebank.hu oldalon és a bankfiókokban. A tájékoztatás nem teljes körű, nem minősül ajánlattételnek.

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 korábbinál. 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 felpozícióba kerül 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, folyamatszerkezési 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 világjárvány 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)

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 bennel!). 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 kökemény 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 kiemelve 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 bér munkaeörs konstrukciót a német húsiparban. Ami történik, az a globalizáció csúfos bukása. Évek óta bírálat tárgya az a maffiaszerű bérabszolgáltatási 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, realisabbá 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 visszaesett. 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 vevő 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
[Erste Agro megoldások honlap](#)

Agrárszakértő kollégáink

Fórián Zoltán
vezető agrárszakértő

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

Gór Arnold
senior üzlettámogatási menedzser

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

Fiókhálózati Kapcsolattartók

Országsszerte 108 fiókban állunk ügyfeleink rendelkezésére.

Keresse fel számlavezető bankfiókját, illetve az Önhöz legközelebb eső bármely fiókunkat.

A fiókhálózati listát az alábbi linken találhatja meg:

[Megnézem](#)