



# GARANCIA

## Célkeresztben a KKV- és az agrárhitelezés

**A Budapest Bank az egyik legjelentősebb, mikro-, kis- és közepes vállalkozásokat finanszírozó magyar hitelintézet, mely az agrárágazat finanszírozásában is kiemelkedő szerepet tölt be. A bank stratégiája növekvő szerepvállalással számol ebben a szegmensben. Miként ítéli meg a bank a KKV-k és az agrárium hitelezését? Milyen lépések történtek, illetve milyen terveket dolgozott ki a bank a szóban forgó vállalkozások kiszolgálására? Mi a jelentősége és a szerepe a kedvezményes, alapítványi kezességvállalásnak a finanszírozásban? Erről beszélgettünk Váczi Dáviddal, a Budapest Bank termékértékesítés támogatási vezetőjével.**

### Hogyan ítéli meg a Budapest Bank a hazai mikro-, kis- és közepes vállalkozások finanszírozási lehetőségeit?

A KKV-k külső, hitelfinanszírozási helyzete az utóbbi években határozottan jól alakult, a magyarországi KKV-hitelezés lendületet vett. Ezt a támogatott hitelkonstrukciók is segítik, például a Növekedési Hitelprogram (NHP), illetve most az NHP fix, amely változatlan kamatú (évi maximum 2,5 százalékos) kedvező finanszírozási lehetőséget biztosít a vállalkozásoknak akár tíz évre is. Az agrárvállalkozások számára különösen előnyös ez a konstrukció, mert nincs támogatástartalma, így nem terheli a de minimis keretüket. Ugyanakkor említhetem az Agrár Széchenyi Kártyát is, amely szintén kedvezményes kondíciójú külső forrást biztosít. Fontos hangsúlyozni, hogy a vállalkozások beruházási hajlandósága - az uniós fejlesztések megvalósítása, és részben az azon túli fejlesztések révén - szintén erősödőben van. Ezt megalapozza az összességében alacsony kamatkörnyezet, sok esetben a kereskedelmi bankok saját forrású beruházási hitelei a támogatott programokhoz hasonló feltételeket tudnak biztosítani.

### Mi a szerepe a KKV-szektorban a banki hitelezésben?

A mikro-, kis- és közepes vállalkozások adják a magyar gazdaság egyik fő erejét, ezek a cégek teszik ki a működő hazai vállalkozások több mint 90 százalékát, foglalkoztatják a munkavállalók felét, és adják a GDP negyedét. Az elmúlt időszakban ez a szektor volt a magyar gazdasági növekedés egyik fő mozgatója. A Budapest Bank már a kilencvenes évektől komoly figyelmet fordított a hazai KKV-kra, és ezen belül az agrárszektorra. Ennek is betudható, hogy a teljes vállalati hitelportfólióban mintegy 80 százaléka a KKV-k részesedése, azon belül is 90%-a magyar tulajdonú cégek aránya. Hagyományosan erős a szerepünk a mezőgazdasági és az élelmiszeripari vállalkozások finanszírozásában, az agrárium a vállalati hitelportfólió mintegy 30 százalékát teszi ki. Továbbra is komoly erőfeszítéseket teszünk az ügyfelekért folytatott intenzív banki versenyben, ugyanakkor arra törekszünk, hogy csak megalapozott, átgondolt projektek finanszírozásába vágjunk bele az ügyfeleinkkel közösen. A Budapest Bank hazai KKV-kra szakosodott vállalati üzletága napjainkban is élvonalbeli pozícióban van, ahogy azt a kiváló első féléves eredményeink is alátámasztják: bankunk vállalati hitelállománya 24%-os növekedéssel 700 milliárd forintra, míg az üzletág folyószámla és lekötött betét állománya 18%-os növekedéssel 400 milliárd forintra emelkedett. Mindehhez jelentősen hozzájárult, hogy az első félév-



„Alapvető stratégiai cél, hogy kiemelt partnerei legyünk az agrárvállalkozásoknak.”  
Váczi Dávid

2

ben 24%-kal több új KKV ügyfelet akviráltunk, mint a tavalyi év azonos időszakában, amivel a középállalati szegmensben piacvezetők voltunk az új KKV ügyfelek szerzése tekintetében a második negyedévben.

### Milyen stratégiai célt tűzött ki maga elé a bank a KKV-szektor finanszírozásában?

Alapvető stratégiai cél, hogy a KKV-k igényeit kiszolgáljuk, fejlődésükben, céljaik elérésében partnerek legyünk.

A vállalatok igényeit az is befolyásolja, hogy mely ágazatban működnek, milyen partnerekkel szerződnek, mekkora beruházási igényük van, milyen hosszú ideig kell finanszírozni a költségek és a bevételek felmerülése közötti időszakot. A KKV-k egy részének például az eszközalapú finanszírozás – vagyis a lízing, vagy a tárgyi fedezet nélkül igénybe vehető factoring sokkal jobb megoldás, mint a hitel. A széles termékpaletta persze az ügyfél szempontjából azt is jelentheti, hogy nehéz eligazodni a lehetőségek között. Ebben szakértő kapcsolattartóink segítenek. Fiókvezetőink révén személyes kapcsolattartást biztosítunk az 50 millió Ft árbevétel feletti vállalkozásoknak, ugyanakkor nagy előnyünk, hogy már a 200 millió forintot meghaladó árbevételű vállalkozásokat is a vállalati üzletágban szolgáljuk ki, dedikált ügyfélmenedzserekkel. Kollégáink – legelső lépésként – megismerik a cégek üzletmenetét, sajátosságait és céljait, hogy minden esetben egyedi, az adott vállalkozás igényeire szabott finanszírozási konstrukciót állítsanak össze; akárcsak egy privát bankár. Finanszírozási szempontból is alapvető fontosságú, hogy így kölcsönös bizalom alapuló hosszú távú kapcsolatot tudunk kiépíteni partnereinkkel. A bank a vállalati pénzügyi szolgáltatások teljes körét kínálja: piaci hitelek mellett államilag támogatott konstrukciókkal és más finanszírozási termékekkel állunk ügyfeleink rendelkezésére.

Különös figyelmet fordítunk arra, hogy közreműködésünk segítse a magyar gazdaság, és persze a vállalkozások fő problémáinak megoldását is. Azt gondolom és felméréseink is azt mutatják, hogy a Magyar Nemzeti Bank által is kiemelt három ilyen faktor – a termelékenység elmaradás, a munkaerőhiány és a generációváltás – igen erősen jelen van a mezőgazdaságban, így nagy örömmel látjuk, hogy KKV-találkozóinkon nagy számban vesznek részt az ágazat képviselői. Külső szakértők bevonásával lehetőséget biztosítunk, hogy friss információkkal, szakértői útmutatással és nem utolsósorban az egymásnak átadott tapasztalatokkal minél hatékonyabban kezeljék ezeket a kihívásokat. Üzleti fórumainkon természetesen foglalkozunk az ágazat aktuális szakmai kérdéseivel, szabályozói változásaival és az egyedi finanszírozási lehetőségekkel, így az európai uniós támogatásokkal is.

### A mikro- és kisvállalkozások – mint speciális vállalkozói kör – finanszírozását, hitelezésének bővítését milyen eszközökkel, szolgáltatásokkal segítik?

A bank megkülönböztetett figyelmet fordít arra, hogy a KKV ügyfelekkel aktív, támogató kapcsolatot építsen ki. A KKV-k kiszolgálásának alapja munkatársaink felkészültsége, a piac és partnereink alapos ismerete. Kollégáinkra tanácsadóként is számíthatnak: átfő

gó szakértelemmel, több évtizedes tapasztalattal és naprakész ismeretanyaggal rendelkező, önálló agrár-szakértői csoportot működtetünk, akik az agrárvállalkozások hosszú távon biztosított fejlődése érdekében a számukra legjobb pénzügyi megoldást állítják össze. Segítenek, hogy jobban értsük ügyfeleink tevékenységét, terveit, másrészt támogatják partnereinket azzal, hogy egy-egy ilyen szakmai konzultáció alapján ők is több információ birtokában, átgondolt pénzügyi döntéseket hozzanak. Rendszeresen fejlesztjük termékeinket, hogy a cégek eltérő finanszírozási igényeire megfelelő megoldásokat találjunk.

### Az agrárhitelezési politikának melyek a főbb jellemzői? Milyen perspektívát lát az agrárszektor, a vidéki vállalkozások finanszírozásában?

A Budapest Bank tradicionálisan erősen agrárorientált-ságú, évtizedek óta stratégiai ügyfélkörként tekintünk a szektor vállalkozásaira. Az élelmiszer-feldolgozás mellett a mezőgazdaság valamennyi (növénytermesztési, állattartási) területét finanszírozzuk. Évről évre folyamatosan növekszik az agráriumba kihelyezett kölcsönök volumene, ez az egyik legerőteljesebben fejlődő banki szegmens. Komoly üzleti perspektívát látunk ezen a téren és kiemelten kezeljük a magasabb hozzáadott érték előállításával, a termelékenység javulásával, a munkaerőgondok megoldásával kecsegtető projektek hitelezését. Az élelmiszeriparban, kertészeti ágazatban több ilyen projekttel találkozunk, itt két-háromszorosára növeltük a hitelállományunkat az elmúlt 3 évben. Termékeink széles skálán mozognak, az egyedi igényekre megoldást jelentő integratori vagy készletfinanszírozási hitelektől a széles körben elérhető, kedvezményes hitelprogramokon át a Vidékfejlesztési Program által támogatott fejlesztések megvalósításának komplex hitelezéséig. Az agrárcégek forrásösszetételében a lízing típusú finanszírozás is kiemelt fontosságú, gépbeszerzésekhez kapcsolódóan nagy számban veszik igénybe. Vállalati portfólión belül itt is jelentős növekedést értünk el az elmúlt években és az ágazatban idén újra elérhető állami kamattámogatás különösen népszerűvé teszi ezt a finanszírozási formát.

### A vállalkozások (mikro vállalkozások) hitelezésében milyen szerepe van az alapítványi kezességnek? Milyen együttműködés alakult ki az AVHGA-val?

Az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány (AVHGA) kezességvállalása lehetővé teszi vagy megkönnyíti a hitelfelvételt a korlátozott fedezettel rendelkező vállalkozások számára. Segít a banki kockázatok megosztásában, különösen akkor, ha behatárolt a biztosítékként bevonható vagyontárgyak értéke, márpedig ez a KKV-k esetében ez gyakran van így. A finanszírozási feladatok megoldásában a bank és az AVHGA között olajozottan működő operatív, céltudatos együttműködés épült ki. Az alapítványi kezességet elsősorban a saját és közvetített finanszírozási termékek (például Rapid és Expressz termékcsalád, Agrár Széchenyi Kártya hitelek, NHP fix hitel stb.) esetében vesszük igénybe. De az egyedi, akár százmillió forint feletti hitelügyleteknél is fontos az alapítvány szerepe, sok esetben ez teszi lehetővé egy-egy nagyobb beruházás finanszírozását vagy folyószámlahitel biz-

tosítását. A projektek felgyorsuló előrehaladásával, a Vidékfejlesztési Program keretében megvalósuló fejlesztések hitelezésében is egyre inkább számítunk az alapítványi kezességvállalásra.

### Hogyan alakulhat a következő években a KKV-, illetve az agrárhitelezési tevékenység? Összefoglalva milyenek a bank főbb lehetőségei és termékfejlesztési tervei?

A bank célja a KKV-finanszírozás további bővítése, de egyúttal tudatosságra és fokozatosságra is ösztönözük ügyfeleinket. Ez a hosszú távú együttműködés alapja. A termékstratégia felépítésében az a célunk, hogy a szegmens igényeit lefedő, széleskörű és versenyképes termékpalettát (pénzforgalmi szolgáltatásokat, hiteltermékeket) biztosítsunk. Azt látjuk, hogy

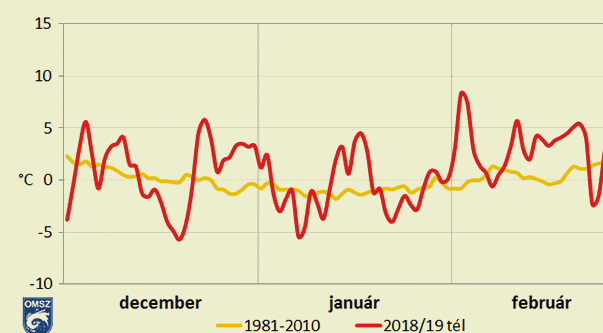
3

a szabályozói, pályázati környezet miatt nagy számban növekszik a kisméretű gazdaságok hiteligénye, ugyanakkor a piaci folyamatok elkerülhetetlenné teszik a minél mélyebb integrációt vagy az egy-egy nagyvállalat által irányított együttműködések. A termékfejlesztési irányokat az ügyféligényekre, az ügyfelek visszajelzéseire alapozzuk, és rendszeresen végzünk kutatásokat ebben a szegmensben. Ezek egyike a 2015 óta futó Agrár Gazdasági Index kutatásunk, amely az agrárvállalkozások pénzügyi várakozásait, finanszírozási lehetőségeit, beruházásai alakulását, a piaci környezet és a munkaerőpiac megítélését vizsgálja. Az idei friss eredményeket 2019 augusztusában tettük közzé. Jövőbeni finanszírozási céljaink szempontjából jó hír, hogy a kutatás alapján az agrárvállalkozásokat alapvetően bizakodó hangulat jellemzi.

## Lehetőség a kedvezőtlen időjárás okozta finanszírozási nehézségek mérséklése

A mezőgazdaság az időjárási körülményeknek leginkább kitétt gazdasági ágazat. 2018 őszén és telén a csapadék hiánya, majd 2019 májusától a túlzott esőzés jelent meg kockázati tényezőként az agrárgazdaságban.

2018 őszén a száraz, kemény talaj miatt az őszi talajmunkákat jellemzően nagy plusz költséggel és a mezőgazdasági gépek jelentős igénybevételével lehetett elvégezni, a 2018/2019-es tél (különösen 2019 februárja) pedig melegebb volt a szokásosnál, és 27%-kal kevesebb csapadék jellemezte ezeket a hónapokat az adott időszak átlagos csapadékkértékekhez képest.



A 2019-es tél napi középhőmérsékleteinek eltérése a sokévi (1981-2010-es) átlagtól (°C)

A 2019. áprilisi aszályos időszakot követően 2019 májusában jelentős mennyiségű csapadék (megközelítőleg 135-136 milliméter) hullott le, és a hőmérséklet is visszaesett az átlagoshoz képest, amely kedvezett a gombabetegségek elszaporodásának, és növelte a növényvédelmi kiadások összegét. A belvízzel borított

területek is megjelentek, folyóinkon pedig árhullámok követték egymást. Tekintettel arra, hogy esőben nem ajánlott permetezni, és a túlzottan felázott talajon nem lehet elvégezni a gyomirtást, a gazdák részéről komoly nehézségekkel és kiemelt költséggel járhatott a megfelelő növényvédelem biztosítása ebben az időszakban.

A májusi eső miatt az őszi kalászosok, gombák elleni megfelelő növényvédelmet is nehéz volt biztosítani, mert az ázott talajon a szántóföldi permetező gépek jelentős taposási kárt okozhatnak, és elakadhatnak, továbbá a tavaszi vetésű kapásnövények – különösen a napraforgó és a kukorica – gyomirtása is számos esetben kifuthatott a túlzott esőzés miatt a gyomirthatósági időből.

A fenti időjárási körülmények az agrárszektorban pénzügyi finanszírozási nehézségeket okozhattak a gazdáknak. Amennyiben a mezőgazdasági termelőknek akár az időjárási körülmények, akár más ok miatt finanszírozási igényük, vagy finanszírozási nehézségük merült fel, vagy meglévő hitelük kiváltása szükséges, az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány (AVHGA) segíteni tudja őket azzal, hogy akár új hitel felvételekor, akár meglévő hitel kiváltása esetén kezességet vállal a finanszírozó bank, takarékszövetkezet vagy pénzügyi vállalkozás felé legfeljebb a hitelösszeg 80%-áig, amennyiben az igénylő a kezességi feltételeknek megfelel.

Hitelfelvétel előtt – a hitelképesség növelése érdekében – javasolt a hitelígénylésre kiválasztott pénzügyi intézménynél érdeklődni az AVHGA kezességvállalása iránt, valamint célszerű ellátogatni az AVHGA honlapjára, a <https://avhga.hu/> weboldalra is, ahol az AVHGA-ról és annak pénzügyi szolgáltatásáról, kezességi feltételeiről további információk érhetőek el.

# Prémium termékekkel a piacon

**Egyre több élelmiszerboltban jelennek meg a HUN HÚS Kft. magas minőséget képviselő prémium kategóriás sertéshús termékei. Mindez egy olyan piacon történik, ahol a vásárlók többsége árérzékeny. Nem kevés áldozat árán a vállalkozás tulajdonosai tovább akarják fejleszteni a tevékenységüket, és szándékuk szerint megjelennek az exportpiacon is.**



**A HUN HÚS Kft. tulajdonosai 2015-ben úgy döntöttek, hogy egy olyan üzemet hoznak létre, amely kiváló magyar sertéshúst dolgoz fel, és a termékek mind a hazai, mind az export piacokon prémium minőséget képviselnek. A tervből valóság lett. Erről beszélt Bobrovniczki Róbert igazgató, aki egyben a HUN HÚS Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. egyik társtulajdonosa is.**

- Nem szakmai befektetők vagyunk, ezért amikor kibéreltünk Jakabszálláson egy korábban már működő húszüzemet, szakembereket is kellett keresnünk. Ha valóban

prémium termékekkel akarunk piacra lépni, akkor nagy gyakorlattal rendelkező szakemberekre, hozzáértő alkalmazottakra van szükség. Sikerült megoldanunk, szakmailag kiváló vezetők, és fegyelmelt dolgozók kerültek az üzembe. Nehezebb volt beszállító partnereket találni. Olyan vágóhidakat kerestünk, amelyek részt vettek a Kiváló Magyar Sertéshús Programban. Először a környéket derítettük fel, próbáltuk minél közelebbi helyről beszerezni az alapanyagot. A minőségi igényeinknek végül két szállító felelt meg: a kunhegyesi Nagy-Kún Hús Kft. és a keceli Fett Kft. Korábban a bérelt üzemben is volt sertésvágás, de mi a húsfeldolgozásra koncentráltunk, leegyszerűsítettük a gyártási folyamatot, ezért beszűntettük a vágást. Mindkét szállítótól hasított félsertés formájában vásároljuk meg az alapanyagot. Ez a két vállalkozás hosszú távon tudja biztosítani az igényeinknek megfelelő alapanyagot.

**Mitől egyedi, mitől „prémium” egy termék? Milyen a gyártási technológiájuk?**

- Először is az alapanyagokról. Minden, amit felhasználunk minősített hazai termék. Nem csak a hús, hanem a fűszerek is, a köménymag kivételével, mivel az nem terem nálunk. Zárójelben jegyzem meg, hogy még véletlenül sem kerül egy gerezd kínai fokhagyma sem a feldolgozóba. Két fő termékcsoportot készítenek: egyik a kolbász, a másik a füstölt áru, például sonka, tarja, lapocka, csülök, vagy angolszalonna stb. Minden termékünk hagyományos eljárással készül, semmiféle kémiai adalékanyagot nem használunk. Száraz sózással indul a folyamat. A sonka, angolszalonna, kolozsvári szalonna, és a többi füstölt áru először a sózó kádakba kerül, ahol több hétig érlelődik, majd ezt követően jut a köfűstőlőbe, ahol egy-két napos fűrészpóros hideg füstölés után készül el a végtermék. Látható, hogy mindez hosszas eljárás az olyan kommersz áruhoz képest, amelyeket gyorspácolással, fűstaroma használatával egy-két nap alatt legyártanak. Ilyen hagyományos füstölt hús termékeket rajtunk kívül senki nem készíti az országban. Ez az eljárás viszont megdrágítja a termelést: drágább az alapanyag, hosszabb a gyártási idő és nem utolsósorban kevésbé tudunk olyan gyorsan reagálni az igényekre, mint a kommersz árut előállító üzemek. Nálunk kéthónapos a forduló, ami azt jelenti, hogy az alapanyag beszerzéstől két hónap telik el, míg egy új termék megjelenik a boltokban.

**A magyar fogyasztó általában az árat nézi először. Nem jelent ez nehézséget az értékesítésben?**

- Legnagyobb gondunk a nagykereskedőkkel, a nagy áruházláncokkal van. A nagykereskedő megszabja az árat, ami általában alacsonyabb a mi előállítási költségeinknél. Ebből a húsminőségéből, ezzel a gyártási eljárással nem tudunk olcsóbban termelni, vagyis a mi áraink versenyképtelenek a nagy áruházakban, ahol az olcsóbb terméket keresik a vásárlók. Ezért úgy határoztunk, hogy kihagyjuk az értékesítésből a nagykereskedőket, közvetlen szállítjuk áruinkat a boltokba. Először mi vittük az árut, és adtuk el a boltosoknak, ma már szerencsére a kereskedői megrendelések aránya a nagyobb. Autóink menetrend szerűen járnak egy meghatározott útvonalon, és közvetlenül szállítják a kolbászt, valamint a különféle füstölt árut. A gyakorlat azt mutatja, hogy ha a vásárlók megismerik, megszeretik a jobb minőséget, hajlandók áldozni is érte. A másik oldalon viszont nekünk is kellett lépniünk, árban valamelyest igazodtunk

„A biztonságot az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány készfizető kezessége adja.”  
**Bobrovniczki Róbert**

a piac elvárásaihoz. Tudván, hogy a prémium minőség sok embernek drága, kifejlesztettünk egy kolbászt, amihez ugyanolyan kiváló húst használunk, ugyanúgy hagyományos eljárással készül, de valamivel olcsóbb. Természetesen ez nem mehet a minőség rovására. Inkább félprémium minőségnek nevezném. A kétféle kolbászból összesen heti négy tonnát állítunk elő. Füstölt húsokból csak egyféle létezik, az, ami száraz sózással, hidegköves füstöléssel, teljes egészében hagyományos eljárással készül. Azokat gond nélkül el tudjuk adni a kisebb boltokban, bár a sonka értékesítése szezonálisan ingadozik, húsvétkor nagy a kereslet, nyáron alig-alig vásárolják.

**A beruházásokról, a korszerűsítésekről a következőket mondta az ügyvezető igazgató:**

- Először béreltük az üzem. Mivel a 90-es években épült, a korabeli technikával, úgy láttuk, hogy azon a technikai színvonalon nem működhet tovább, ezért egy jelentős saját tőkés beruházást hajtottunk végre. Megvásároltuk és felújítottuk az üzem, közben csak kisebb 10-20 millió forint értékű beruházásokat valósítottunk meg, amelyek jórészt csak állapotmegőrző jellegűek voltak. Most már megérett az idő a teljes felújításra. Az élelmiszeripari kapacitás növelését célzó uniós pályázaton indultunk. Még nincs meg a bírálat. A tervek szerint új gépeket szerzünk be, megújítjuk a teljes hűtőrendszert, kicseréljük a gépeket környezetbarát hőcserélő hűtőgépekre. A fejlesztésben mindig mellettünk volt, s van az OTP Bank. Nagy segítség az Agrár Széchenyi Kártya, amely 50 millió forintos keretet tesz lehetővé. A biztonságot az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány készfizető kezessége adja.

**A távolabbi tervekről szólva több lehetőséget vázolt fel a vállalkozás vezetője.**

- A minőségre mindig szükség van, szükség lesz. Egyik legfontosabb feladatunk most a HUN HÚS márka megismertetése a fogyasztókkal, valamint tudatosítani, hogy ez a márkanév a kiváló minőség



get jelenti. A környékbeli településeken jól ismerik, keresik, de már Budapesten, és a Balaton mellett is van néhány bolt, ahová szállítottunk. Ott tovább kell terjeszkedni. A nyugat-dunántúli területeken viszont alig ismernek bennünket, meg kell hódítani ezeket a körzeteket is. Be kell jutnunk a nagykereskedő, a nagy áruházláncokba is. Ha már lefedtük az ország nagy részét, kiépül a hálózat, intenzív marketing kampányt indítunk, aminek célja, hogy összekapcsoljuk a nevet a minőséggel, a márkával. El kell jutnunk odáig, hogy ha meglátja ezt a márkát a fogyasztó, rögtön a prémium minőség jusson az eszébe. Ezzel párhuzamosan meg kell jelenünk az exportpiacon is, mert itthon nincs akkora kereslet, hogy a megnövekedett kapacitást lekösse. Németországban látjuk azt a potenciális piacot, amely annyira igényes, hogy fel tudja venni a prémium minőségű élelmiszereket. A terveink között szerepel, hogy a piacon közösen lépünk fel más társaságokkal, együtt kínáljuk a prémium termékeinket. Például most nyílik Győrben egy vadfeldolgozó, velük tárgyalunk arról, hogy a mi kolbászaink mellett szarvas, bivaly és más különböző vadhúsokból készült kolbászokat közösen vigyünk a német piacra.



## Bővülő hitelezés és támogatások segítik a mezőgazdaság fejlődését

A hazai mezőgazdasági termelés az elmúlt években jelentős mértékben növekedett. Az ágazat kibocsátása folyó áron 2010-ben mintegy 1700 milliárd forint volt, ez az érték 2018-ban meghaladta a 2700 milliárd forintot. Közben folyó áron csaknem 60 százalékos bővülés következett be, változatlan áron is több mint egyharmados volt az emelkedés. Így az Európai Unióban 2010 óta a magyar mezőgazdaság érte el az egyik legdinamikusabb fejlődést.

A hazai mezőgazdaság egy hektárra vetített termelékenysége 2010 és 2018 között kétharmadával nőtt. Az Eurostat adatai szerint az egy hektárra jutó kibocsátás 2018-ban már 1600 euro körül alakult, de így is elmaradt az európai uniós átlagtól (kb. 2200 euro). Hasonló a helyzet a munkaerőegységre jutó kibocsátás esetében is: a magyar érték 20, az európai uniós átlagérték 40 ezer euro körüli volt.

Az agrárszektor tartós fejlődésének, jövedelmezősége emelkedésének, és így a piaci lehetőségei kihasználásának alapvető feltétele, hogy a termelékenység tovább javuljon az ágazatban. Ennek megvalósításában kulcsfontosságú szerepet játszik az, hogy az elmúlt években nagymértékben bővült az agrárhitelezés és az ágazat komoly támogatási forrásokhoz jutott és jut hozzá.

A mezőgazdaság hitelállománya 2019 első félévének végén megközelítette a 680 milliárd forintot, ami egy év alatt több mint 12 százalékos növekedést jelent. Az agrárszektor beruházási hitelvolumene elérte a 350, a hosszú lejáratú hitelek értéke megközelítette a 130 milliárd forintot. Ez azt jelzi, hogy a bankok bíznak és jó üzleti lehetőséget látnak az agrárszektor finanszírozásában.

A már működő és a bankok által bejelentett induló hitelfinanszírozási programoknak, valamint a vidékfejlesztési program beruházásainak köszönhetően a hitelezési aktivitás további bővülésére lehet számítani az előttünk álló időszakban. A mezőgazdaság kiszámítható fejlődését az is segíti, hogy a közvetlen támogatások 2019. évi tervezett összege meghaladja a 395 milliárd forintot. Ez további kb. 98 milliárd forint nemzeti támogatással egészül ki. Így az ágazat összesen csaknem 500 milliárd forint közvetlen és nemzeti támogatáshoz férhet hozzá a 2019. évben.



**AGRÁR-VÁLLALKOZÁSI  
HITELGARANCIA ALAPÍTVÁNY**

A vidékért kezesszünk

**Az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány valamennyi vidéki kis- és közepes vállalkozás, családi gazdálkodó, östermelő számára nyújt készfizető kezességet a hitelezés során, melyet az alapítvánnyal együttműködő pénzügyi intézményeknél igényelhetnek.**

### Mit jelent a készfizető kezesség?

- A fedezetek egyik típusa.
- Az adóستól független stabil biztosíték a bankok számára.
- Csökkenti a pénzügyi intézmények kockázatát, ezáltal növeli a finanszírozási hajlandóságot.
- Támogatást jelent a vállalkozások számára, amennyiben a jogszabályi keretek a kedvezményes díjon történő kezességnyújtást lehetővé teszik.

### Hogyan zajlik az ügyintézés?

- A vállalkozás a pénzügyi intézményekhez nyújtja be finanszírozási igényét, a bank intézi a kezesség igénylését is, a vállalkozás közvetlenül nincs kapcsolatban az alapítvánnyal.
- Az alapítvány minden, a KKV-kat finanszírozó pénzügyi intézménnyel kapcsolatban áll, így szinte az összes kereskedelmi banknál, takarékszövetkezetnél, számos faktoring és lízing cégnél kérhető az alapítvány készfizető kezességi szolgáltatása.

### Milyen ügyletekhez köthető a kezesség?

- Hitel, hitelkeret, kölcsön, többcélú hitelkeret
- Bankgarancia, bankgaranciakeret
- Faktoring
- Lízing

### Alapítványi kezesség funkciói

- Hitelképesség növelése
- Hitelhez jutási feltételek javítása
- Pénzügyi életképesség biztosítása

### Kezességvállalás kondíciói

- A finanszírozás futamideje: minimum 91 nap, maximum 25 év
- Az agrárvállalkozások számára rendkívül kedvező díjakat kínál az alapítvány. A díjakat az alapítvány Üzletszabályzatának Hirdetménye tartalmazza.
- Kezességvállalás mértéke: maximum 80 százalék

### A vállalkozás kedvezőbb hitelfeltételek elérése érdekében jelezheti a pénzügyi intézményeknél, hogy igénybe kívánja venni a hitelhez az alapítvány készfizető kezességét.

- A kezességre való jogosultságról előzetesen is lehet tájékozódni az alapítványnál, és Kezesség Igérvény is igényelhető.
- Ehhez Kezességi Igérvény igénylő lap kitöltése szükséges, amely elérhető a [www.avhga.hu](http://www.avhga.hu) weboldalon.
- A Kezességi Igérvény igénylő lap kitöltve postázható az AVHGA számára.
- Az alapítvány által kiállított Kezességi Igérvényt a vállalkozás lehetséges fedezeti elemként be tudja mutatni a pénzügyi intézményeknél a hitel felvételét megelőzően.

1054 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 42-46.  
1392 Budapest, 62. Pf. 289  
Zöld szám: 06 80 203 760  
E-mail: [office@avhga.hu](mailto:office@avhga.hu)  
Honlap: [www.avhga.hu](http://www.avhga.hu)

## A Vidékfejlesztési Program beruházási pályázata

### A mezőgazdasági vízgazdálkodási ágazat fejlesztése

A Vidékfejlesztési Program „A mezőgazdasági vízgazdálkodási ágazat fejlesztése” című pályázata keretében hozzávetőlegesen 49,5 milliárd forint támogatás felhasználásával a következő fejlesztések támogathatók:

- öntözőberendezések vízellátását biztosító víz-visszatartási létesítmények építése,
- természetes vízszűrőmezők kialakítása,
- meglévő öntözőberendezések vízfelhasználási hatékonyságának javítása,
- meliorált mezőgazdasági utak kialakítása,
- új öntözőberendezések beszerzése és öntöző-víz-szolgáltató művek létrehozása,
- öntözőberendezések energiahatékonyságának javítása.

Az elnyerhető vissza nem térítendő támogatás összege a mezőgazdasági termelők egyéni fejlesztése esetén legfeljebb egymilliárd, kollektív fejlesztése esetén pedig legfeljebb kétmilliárd forint lehet. Egy gazdálkodó több támogatási kérelmet is benyújthat, de egy pályázati szakaszban csak egyet. Az elnyert támogatás együttes összege nem haladhatja meg az igényelhető vissza nem térítendő támogatási összeg maximális értékét. A támogatás legmagasabb mértéke a közép-magyarországi régióban megvalósuló fejlesztésnél az összes elszámolható költség 40, más régiókban 50 százaléka lehet. A fiatal mezőgazdasági termelők számára 10 százalékponttal megemelt támogatási hányad jár. A kollektív módon végrehajtott projektek is 10 százalékponttal megemelt támogatási hányadra jogosultak. Most a 2019. december 2-ig benyújtásra kerülő pályázatok kerülnek majd együttes elbírálásra.

### Borszőlőültetvény-telepítési pályázat

A borvidéki településeken támogatható a gazdálkodók új borszőlőültetvény telepítése, amelynek része az ültetvény művelésmódjának megfelelő támrendszer kialakítása is, illetve az ahhoz kapcsolódó öntözőrendszer kiépítése. Egyéni projekt esetén maximum 75, kollektív projekt esetén legfeljebb 150 millió forint vissza nem térítendő támogatás igényelhető. Az összes elszámolható költséghez képest a támogatás maximális mértéke általában 50, a közép-magyarországi régióban 40 százalékos lehet. A csoportos, illetve a fiatal mezőgazdasági termelők fejlesztései 10-10 százalékpontos többlettámogatásban részesülhetnek. A pályázatok beadásának következő szakaszhatára: 2019. december 16.

### Az erdősítés támogatása

A Vidékfejlesztési Program „Erdősítés támogatása” című pályázati kiírásának célja a klímaváltozás hatásainak csökkentése; a szél és vízerózió elleni

védekezés; illetve a faanyag, mint környezetbarát nyersanyag és megújuló energiaforrás iránti növekvő igény kielégítése érdekében az erdőterület növelése. A támogatási konstrukció két célterületből épül fel, egyrészt az erdőtelepítés első évi tevékenységének és a kapcsolódó erdészeti feladatok elvégzésének, másrészt az ipari célú fás szárú ültetvény telepítésének segítése. Az első célterület esetében több mint 45, második esetében pedig 5 milliárd forint támogatási forrás pályázható meg.

Erdőtelepítési támogatásra az a jogszerű földhasználó jogosult, aki a kérelem benyújtását megelőzően rendelkezik az illetékes erdészeti hatóság által jóváhagyott jogerős erdőtelepítési engedéllyel. Az ültetvénytelepítési támogatás igénybevételére az igénylő akkor jogosult, ha a támogatási kérelem benyújtásakor jogszerű földhasználóként rendelkezik a fás szárú ültetvényekre vonatkozó erdészeti hatósági igazolással. Az erdőtelepítés mellett kiegészítő fejlesztések is támogathatók: például az erdőt védő kerítés építése, villanypásztor telepítése, padka, erdőszegély kialakítása.

Az elnyerhető vissza nem térítendő erdőtelepítési támogatás telepítési célokként és fafajták szerinti bontásban hektáronként mintegy 1300 és 2300 euró közötti értéknek megfelelő forintösszeg. Az előbbihez kapcsolódó erdőfenntartási és ápolási ráfordítási támogatásként hasonló bontásban évi mintegy 340 és 520 euró közötti értéknek megfelelő forintösszeg igényelhető. A kiegészítő tevékenységekre is hektárra vetített támogatás pályázható. A telepítést végzők esetleges kieső jövedelmének pótlására hektáronként és évenként 174 eurónak megfelelő forintösszeg kapható. A legkisebb támogatható terület a koronavetülettel együtt 0,5 hektár. Jelenleg a 2019. december 31-ig benyújtásra kerülő pályázatok kerülnek majd együttes elbírálásra.



# A VP előrehaladása, növekvő beruházások

A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) adatai szerint 2017 és 2018 után 2019-ben is folytatódott a mezőgazdasági, az erdőgazdálkodási és halászati beruházások dinamikus bővülése. Az első negyedévben 19,6, a másodikban 15,3 százalékos növekedés következett be. 2019 első félévében az agrárberuházások - nem kis részben a Vidékfejlesztési Programban (VP) nyertes projektek megvalósításának eredményeként - a 2018. január-júniusi szinthez képest 17,1 százalékos bővülést mutattak, és folyó áron mintegy 196 milliárd forintot értek el. A fejlesztések volumene várhatóan az előttünk álló hónapokban is növekedni fog.

A mezőgazdasági beruházások volumenindexe (előző év 100,0)	
2017	110,6
2018	110,6
2019. I. negyedév	119,6
2019 II. negyedév	115,3
2019. I. félév	117,1

Forrás: KSH

A kiemelkedő beruházási aktivitást jelzi, hogy az Agrárgazdasági Kutató Intézet adatai szerint 2019 első felében tovább növekedett a magyarországi mezőgazdasági gépértékesítés. A gazdálkodók és mezőgazdasági vállalkozók csaknem 93 milliárd forintértékben vásároltak új mezőgazdasági gépeket, az alkatrészekre pedig több mint 25 milliárd forintot költöttek. Az új mezőgazdasági gépek forgalma 10, az alkatrész-értékesítés pedig 8 százalékkal volt nagyobb a 2018 első félévinél. A beruházási kedv növekedése a VP-s fejlesztési projektek előrehaladása, a támogatott hitelprogramok és az előnyös

finanszírozási lehetőségek mellett a gazdálkodói szemléletváltásnak is köszönhető. A gazdálkodók alkalmazkodnak az új piaci trendekhez, az innovációs eredményekhez, a környezeti kihívásokhoz, ami a nagyobb teljesítményű, korszerű erő- és munkagépek felé irányítja a figyelmüket, elsősorban a digitális technológia befogadására alkalmas gépeket keresik. A gazdálkodók továbbra is az erőgépek beszerzésére költötték a legtöbbet, amelyek a mezőgazdasági gépberuházások értékének 61 százalékát tették ki. A teljes értékesítésen belül a traktorok 36, a gabonakombájnok 15 százalékos arányt értek el.

A kamat- és finanszírozási környezet az előttünk álló időszakban is kedvező lehetőséget nyújt a beruházási kölcsönök felvételére. A gazdálkodók, a KKV-k finanszírozását nagymértékben segíti az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány (AVHGA) kedvezményes intézményi kezességvállalása, amely a beruházások megvalósítását és fenntartását szolgáló hitelekhez egyaránt kapcsolódhat. Az alapítványi közreműködés különösen fontos szerepet játszik a bankok által megköveteltnél sokszor kisebb fedezettelt rendelkező KKV-k hitelezésének lehetővé tételében. Az AVHGA 2019 őszéig több száz VP-s fejlesztési projekthez kapcsolódó hitel esetében vállalt kezességet. A VP nyertes pályázatainak mintegy 25 százalékához vettek igénybe alapítványi kezességvállalást, ami segíti szükség esetén a támogatások előfinanszírozását szolgáló hitel felvételét, vagy forgóeszközhitel, bankgarancia, illetve hosszabb futamidejű beruházási hitel igényét, és így a fejlesztéseknek a vállalt határidőre történő befejezését.

## A VP folyamatban levő pályázati kiírásai

- Borszőlőültetvény telepítés támogatása
- A mezőgazdasági vízgazdálkodási ágazat fejlesztése
- Mezőgazdasági biztosítás díjához nyújtott támogatás
- Együttműködések támogatása a REL és a helyi piacok kialakításáért, fejlesztéséért és promóciójáért
- Az erdei ökoszisztémák ellenálló képességének és környezeti értékének növelését célzó beruházások
- Tanyák háztartási léptékű villamos energia és vízellátás, valamint szennyvízkezelési fejlesztései
- Natura 2000 mezőgazdasági területeknek nyújtott kompenzációs kifizetések
- Natura 2000 erdőterületeknek nyújtott kompenzációs kifizetések
- Kompenzációs kifizetések természeti hátránnyal érintett területeken
- Erdősítés támogatása
- Az erdőgazdálkodási potenciálban okozott erdőkárok helyreállítása
- Egyedi szennyvízkezelés
- A Vidékfejlesztési Program megvalósítását szolgáló Technikai Segítségnyújtás Projekt
- A Magyar Nemzeti Vidéki Hálózat működését szolgáló Technikai Segítségnyújtás Projekt

## GARANCIA

Az Agrár- Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány időszaki kiadványa. (megjelenik az agrárlapok mellékleteként)

Felelős kiadó: dr. Herczegh András | Szerkesztőségi titkár: Babka Henriett | Szerkesztőség: 1054 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 42-46. | Telefon: (1) 373 8453 | Fax: (1) 373 8455

Stúdió: Armadillo Design Kft. 1045 Budapest, Berni u. 1. | Nyomja: Ipress Center Central Europe Zrt. 2600, Vác Nádas utca 8., felelős vezető: Borbás Gábor