



# GARANCIA

AZ AGRÁR-VÁLLALKOZÁSI HITELGARANCIA ALAPÍTVÁNY KKV FEJLESZTÉSI MELLÉKLETE A MAGYAR MEZŐGAZDASÁG HETILAPHOZ



## A KERESKEDELMI LÁNCOK ÉS A MEZŐGAZDASÁGI BESZÁLLÍTÓK KAPCSOLATRENDSZERE

**Szakmai és laikus körökben egyaránt, időről időre felmerülő kérdés, hogy az élelmiszerpiacon a termelői és a fogyasztói árak gyakran nincsenek összhangban egymással. A mezőgazdasági beszállítók, főként a kisebbek és a nagy kereskedelmi láncok nincsenek egy súlycsoportban. De milyen tapasztalatok vannak a hazai gyakorlatban? Milyen helyzetben vannak az üzletláncok beszállítói? Hogyan vélekednek egymásról az együttműködő partnerek? Miként lehetne javítani kapcsolatukon? Erről beszélgettünk Szabó Mártonnal a Kopint-Tárki ZRt. vezető kutatójával.**

**Nemrégiben az Európai Bizottság is foglalkozott a mezőgazdasági beszállítók és a kereskedelmi láncok kapcsolatával. Melyek voltak a Bizottság főbb megállapításai?**

Az Európai Bizottság 2009 végén megjelent dokumentuma szerint aggodalomra ad okot a mezőgazdasági termékek árainak közelmúltbeli zuhanása, amelyet azonban nem követett az élelmiszerek fogyasztói árainak csökkenése. Ezért a Bizottság azt javasolja, hogy a nemzeti hatóságokkal összefogva, közös erőfeszítéseket kell tenni a mezőgazdasági termelőkötől a fogyasztókig tartó ellátási lánc hatékonyabb működtetése érdekében. A Bizottság az egyik

legnagyobb gondnak azt tartja, hogy jelentős - alkupozícióbeli különbségekből és egyenlőtlen-

ségekből fakadó - feszültségek fedezhetők fel a láncot alkotó szereplők szerződéses kapcsolataiban. Emellett a lánc valamennyi szakaszán hiányos az árak átláthatósága, és egyre nagyobb az áringadozás a mezőgazdasági termékpiacokon.

**Mit mutatnak a hazai gyakorlati tapasztalatok?**

A tavalyi évben egy OTKA kutatás keretében - amelyet Seres Antal, az MTA Közgazdaságtudományi Intézete kutatója vezetett - interjúkat készítettünk az üzletláncokba friss zöldség-gyümölcsöt beszállító kistermelőkkel, valamint néhány lánc beszerzőivel. Ennek keretében igyekeztünk a bevezetőben említett kérdésekre választ kapni.

**„...a lánc valamennyi szakaszán hiányos az árak átláthatósága, és egyre nagyobb az áringadozás a mezőgazdasági termékpiacokon.”**

**Szabó Márton**



## A láncok milyen mértékben kapcsolódnak a kistermelői beszállításokhoz?

A megkérdezett láncokba közvetlenül beszállító kistermelők száma jellemzően igen alacsony: egy láncnak egyáltalán nincs kistermelő partnere, három láncnak mindössze 1-3, másik három láncnak pedig 5-15. Kivétel a CBA, amelynek központi raktárába több száz kistermelő szállít. A láncokhoz beszállító kistermelők körében az utóbbi években jelentős szelekció ment végbe és a folyamat még nem ért véget. A közvetlen kistermelői beszállítások aránya a külföldi tulajdonú láncok zöldség-gyümölcs beszerzésében jelentéktelen, az 5 százalékot sem éri el - kivétel a Spar 15 százalékos aránnyal. A CBA-ban ezzel szemben az áru 40 százaléka közvetlenül kistermelőktől érkezik. A megkérdezettek körében általános vélemény, hogy a közvetlen kistermelői beszállításoknak nincsen jövője, azok növekedése nem várható.

A közvetlen beszállításoknál lényegesen több kistermelői áru jut azonban a láncokba nagykereskedőkön és a TЭСz-eken keresztül, illetve olyan nagyobb beszállítók árujával együtt, akik a sajátjuk mellett vállalják más termelők árujának értékesítését is. Így lehet az, hogy a megkérdezett beszerzők egyetértettek abban, hogy a láncokban eladott hazai zöldség-gyümölcs többsége kistermelőktől származik.

## Melyek a kistermelők által a láncokba szállított zöldség-gyümölcsfélék jellemzői?

Elsősorban kézimunka igényes cikkekről van szó, amelyek családi vállalkozás keretében állíthatók elő: például málna, gomba, földimogyoró, fokhagyma, póréhagyma, újhagyma, saláta. Tehát viszonylag egyszerűbb zöldség-gyümölcsfélékről, amelyek nem igényelnek válogatást, csomagolást (például sütőtök). Ezen kívül különlegességekről, például saláta-specialításokról, illetve olyan kényesebb termékekről, amelyeknél a frissességnek és az áruminőségnek különösen fontos szerepe van. A mennyiségben és/vagy értékben kisebb tételt jelentő cikkekre ugyanis a nagyobb termelők nem tudnak eléggé odafigyelni, mert számukra azok kevésbé fontosak (újhagyma, különleges paprikafajták, padlizsán, cukkini, patison, cherry-paradicsom, kovászolni való uborka stb).

## Mekkora eséllyel lehet valaki új együttműködési partnere egy láncnak?

Kistermelőként új, közvetlen beszállítóként bejutni egy külföldi tulajdonú láncba csaknem lehetetlen a beszállítók számának korlátozása miatt. Továbbá azért sem, mert mára a láncok többségénél nagyjából kialakult a megbízható beszállítók köre és minden váltás kockázattal, költségekkel jár. A láncok hatékonysági, üzemszervezési megfontolásokból igyekeznek korlátozni beszállítóik számát, ami a közvetlen kistermelői beszállítások egyik fő akadály.

## Milyen szerepet töltenek még be a termelő és a láncok közti közvetítő nagykereskedők?

A kistermelői kínálat koncentrációja mellett, a nagykereskedők a láncok ellátásában olyan szolgáltatásokat végeznek el, amelyekre a kistermelők nem képesek vagy nem hajlandók. Ilyen az áru mosása, válogatása, egalizálása, csomagolása, címkézése. Fontos szerepet játszanak a nagykereskedők a minőségbiztosításban is, valamint termelészervező, termeltetési tevékenységükkel a vevői igények közvetítésében. A nagykereskedőkön keresztül történő beszállítások azonban a jövőben egyre kevésbé jelenthetnek értékesítési utat a kistermelők számára, mert a láncok beszerzéseiknél igyekeznek kikapcsolni minden felesleges közvetítőt és árt. E csatorna jövője attól függ, hogy a láncok igényeit más szállítók - hazai nagy termelők, TЭСz-ek, importőrök - ki tudják-e elégíteni. Ha igen, a kistermelők számára ez az út bezárul.

## Milyen pozíciókkal rendelkeznek az üzletláncok beszállítói?

Előnyös, ha a lánc, illetve beszerzője együttműködő és megértő, nem alárendeltjének, hanem partnerének tekinti a beszállítót. Aránylag könnyebb azon beszállítók helyzete, amelyek enyhébb árnyomást kifejtő üzletlánccal állnak kapcsolatban. A legtöbb lánc ugyanis úgynevezett heti zsúrizással választja ki a beszállítókat, heti árversenyt hirdetve közöttük. Nehezíti a beszállítók helyzetét, ha egy lánc radikálisan csökkenti a beszállítók számát (jellemzően ilyenek a külföldi tulajdonú láncok). Ez ugyanis az egyenként szűk termékskálát és kis mennyiséget szállító

kistermelők legtöbbször kizárását eredményezi. Az sem mindegy, hogy egy lánc mennyire ragaszkodik mereven a technikai előírások betartásához (csak hűtőkocsival szabad beszállítani, időkapu alkalmazása a logisztikai központban); a legtöbb külföldi tulajdonú lánc azonban ezen a téren nem tesz engedményeket.

## Hogy vélekednek a láncok a kistermelői beszállítókról?

A láncok számos kistermelő beszállítóval elégedettek, de néhány általános problémát is jeleztek. Így az összefogás hiányát az értékesítésben, amelyre a nagyobb árumennyiség összeállítása, a szelesebb választék, a változó mennyiségi igények kielégítése érdekében volna szükség. Előfordul, hogy a láncsal történt megállapodás ellenére másnak adják el az árut, ha az adott pillanatban jobb árat kapnak érte. Lehet pontatlanság a szállítások ütemezésében, a rendelések mennyiségi teljesítésében. Sokszor nem tudnak tisztított, válogatott, egalizált, csomagolt, címkézett árut szállítani, illetve a láncok logisztikai rendszeréhez kapcsolódni. Ritkábban fordulnak elő a következő problémák: gyenge áruminőség, magas ár, gyenge szakmai felkészültség, a hosszabb fizetési határidők elutasítása.

## A kistermelők miként viszonyulnak a láncokhoz?

A láncokba évek óta beszállító, tehát sikeresnek tekinthető kistermelők véleménye szerint a láncokkal nem könnyű együttműködni, de lehetséges. Bár érzékelik a kereskedelmi láncok erőfölényét, a boltokba jutás terheit. A siker elsősorban azon múlik, meg tudnak-e felelni a láncok igényeinek, illetve megbízhatónak kell lenni. Viszonylag nagy árumennyiséget és minél szelesebb áruskálát szükséges kínálni, esetleg specialitásokat szállítani.

## Milyen feladatokat kellene megoldaniuk a kistermelőknek, hogy javuljon a kapcsolatuk a láncokkal?

A láncok beszerzői szerint a beszállítások növelése érdekében a kistermelőknek több területen is akad megoldandó feladatuk. Így például hozzanak létre közös értékesítő szervezetet vagy csatlakozzanak a nagyobb beszállítókhöz. Növeljék gazdaságukat, mert az éles költségversenyben tevékenységük csak így lehet jövedelmező. Változtassanak alapállásukon, fokozzák tanulási és innovációs készségüket. A szakmai szövetségek is tudnának segíteni a kistermelőknek ebben, így egyebek mellett a szaktanácsadás fejlesztésével. Ezen a téren egyébként a közelmúltban jelentős előrelépés történt a TЭСz-ész létrehozásával.

„A láncok beszerzői szerint a beszállítások növelése érdekében a **kistermelőknek több területen is akad megoldandó feladatuk.**”

# AZ AGRÁRSZEKTOR 2010. ÉVI VÁRHATÓ TELJESÍTMÉNYE

**A hazai agrárszektor 2009-ben kedvezőtlen évet zárt. A növénytermesztés volumene a kiemelkedő eredményt hozó 2008. évihez képest 14 százalékkal mérséklődött, az állattenyésztés enyhe 2 százalékos csökkenést mutatott. Így a mezőgazdaság teljes termelése 10 százalékkal lett kisebb. A termelés szűkülése ellenére az agrárárak is jelentősen mérséklődtek. Az előzetes adatok szerint a mezőgazdaság jövedelme a harmadára-felére csökkent 2009-ben. De mi várható 2010-ben? Van-e lehetőség a teljesítmény javítására? E kérdésekre igyekeztek válaszolni a Pénzügykutató Zrt. munkatársai. A cikkben, közelmúltban megjelent elemzésük főbb megállapításait foglaljuk össze.**

## Szántóföldi növénytermesztés

A szántóföldi termelésen belül a gabonatermelés szerepe csak kis mértékben fog csökkenni, igényessége megmarad. Ekképp 2010-ben, szerencsés időjárási körülmények között akár 10 százalékkal is emelkedhet a gabona-előállítás. Az olajosnövény-termelés valószínűleg egy kicsit nőni fog. A cukorrépa-termelés újabb 15-20 százalékkal bővíthet, mert az egyetlen megmaradt hazai cukorgyár (a kaposvári) igen aktívan és eredményesen szervezi mezőgazdasági termelői partneri körét. A 2009. évi nemzetközi piaci cukor áremelkedés újra rentábilissá teszi a korábbi években lecsökkent magyarországi termelést.

## Állattenyésztés

A beruházásokat vállaló sertéstelepek termelésnövekedése 2010-ben már feltehetőleg ellensúlyozni fogja a sertés-termelésből kiváló kiáértelmezésű termelészűkülést. A baromfitartók 2010-ben nem kerülhetik el, hogy szembenézenek a telepek átalakításának kényszerével (állatjóléti előírások teljesítése; szalmonella-mentesítés biztosítása). Ezért a felszámolás mellett döntő

telepek kiesése miatt átmenetileg mérséklődni fog a baromfitartás. A tejtermelők lemorzsolódásával járó tejszektorbeli átrendeződés még nem zárul le, de az év vége felé már várható a megmaradt termelők stabilizálódása, hiszen a túlkínálat csökkenésével az árak emelkedhetnek.

## A kertészeti szektor

A kertészeti ágazatokban az erősödő áru-előkészítők vállalkozások tevékenysége, illetve a feldolgozóipari beszállítói kör kiépítését célzó törekvések hatására a szervezettség és a termelés szakosodás előrehaladása 2010-ben tovább folytatódik. Néhány TÉSZ likviditási problémái azonban, a boltellátó hálózatokban átrendeződési folyamatokat okozhatnak. Fennáll a veszélye, hogy egyidejűleg több kertészeti vállalkozás csődbe kerül, amelyek erősen kötődnek a TÉSZ-en keresztüli értékesítéshez.

2010-ben sem szakad meg az a folyamat, amelyben határozottan elkülönülnek egymástól azok a termelők, amelyek egy koordinált rendszerbe kapcsolódnak, azoktól, akik a napi piaci lehetőségeket akarják kihasználni. A gyümölcssterme-

lésen belül az új ültetvények termőre fordulásával 2010-ben is növekszik az értékesebb és a szervezett piaci értékesítési rendszer keretében termelt termékek súlya, a hagyományos ültetvények termékeivel szemben. Felgyorsulhat a léalma célból fenntartott ültetvények termelésből való kivonása.

## Termelés, fogyasztás és külkereskedelem

Az előbbiek alapján, 2010-ben a szántóföldi növénytermelés volumene átlagos időjárási körülmények között 5-10 százalékkal meghaladhatja a 2009. évi. Az állattenyésztés kibocsátása az ágazat lassú újjászerveződése (telepfelújítás, fajtacseré) miatt stagnálás közeli állapotban lesz. Az intenzív kertészeti termelés növekedésére nem lehet számítani. A gyümölcsösök termelésének 10 százalékos bővülése sem kizárt. Így összességében a mezőgazdasági termelés 3-4 százalékos 2010. évi növekedése tűnik valószínűnek. A mezőgazdasági jövedelmek reálértékben ennél nagyobb mértékben fognak nőni, mivel a tevékenységi szerkezet 2010-ben egy kicsit elmozdul a nagyobb hozzáadott értékű termelés felé.

A hazai élelmiszerfogyasztás bővülésére 2010-ben nem lehet számítani, a reáljövedelmek alakulása miatt. Az élelmiszeripari export a termelészszakosodás következtében tovább fog nőni és a mezőgazdasági anyagkivitel 2010-ben is jelentős lesz. Az agrárágazat teljes pozitív külkereskedelmi szaldója kisebb lesz, mint 2009-ben, de a korábbi évek milliárd eurós nagyságrendű aktívumát valószínűleg el fogja érni.

## Beruházások és foglalkoztatás

A mezőgazdasági beruházások 2010-ben egy kicsit nőnek, mert a már megtélt és folyamatosan megvalósuló támogatások fenntartják a befektetési kedvet. 2010-ben a mezőgazdasági létszámcsökkenés üteme kisebb lesz, újabb leépítések inkább a tehenészetekben várhatók.



# HAZAI ÁRUK A MAGYAR ÜZLETLÁNCBAN

Kevesen tudják, hogy Lázár Vilmos fogathajtó világbajnok a CBA üzletlánc résztulajdonosa, egyben elnökhelyettese is. Most ez utóbbi minőségében kérdeztük. Tettük annak okán, hogy több felmérés szerint az üzletláncok közül a CBA forgalmazza a legtöbb magyar árut, illetve mezőgazdasági termelői élelmiszert. Azért fontos erről beszélni, mert mind a termelőknek, mind a kereskedőknek alapvető érdekük az összefogás, csak ez által fejlődhet a hazai agrártermelés, javulhat az ellátás minősége. Az utóbbi időben az Európai Unió is erőteljesen foglalkozik az üzletláncok és a termelők kapcsolatával, illetve e kapcsolatok egyoldalúságával.



Amint a reklámokból is tudjuk a CBA magyar üzletlánc. Sikere az ország sikere is, de miként is indult a tevékenység? - Tizennyolc éve alakult a kereskedelmi lánc - kezdi mondandóját Lázár Vilmos. Akkor még az volt a mozgatórugó, hogy ilyen, láncba szervezett formában tudtunk pályázni az értékesítésre kerülő korábbi állami üzletek megvételére. Később a résztvevők észrevették, hogy további előnyök és lehetőségek rejlenek a szervezettségben: közös beszerzések, egységes marketing, egyszerűbb finanszírozás stb. S így szépen lépésről-lépésre fejlődött ki egy franchise rendszer, amelynek az a lényege, hogy összefogja a magyar kereskedőket, s helyzetbe hozza őket a multinacionális cégekkel szemben.

- A mostani évtized elején a Széchenyi Terv keretében 200 millió forint vissza nem térítendő támogatást kapott a CBA a kereskedelmi infrastruktúra kifejlesztésére, valamint 50 millió forintot az informatikai fejlesztésekre - folytatja vendéglátónk. Később az M5-ös autópálya mellett, egy 35 hektáros területen felépült a CBA Logisztikai Központ. E beruházás összértéke meghaladta az ötmilliárd forintot, amelyet kizárólag saját erőből fedeztünk.

A központi a beszerzés és boltellátás ellenére akadnak olyan markáns jegyek, amelyek a CBA-t megkülönböztetik a multinacionális vállalkozások bolthálózataitól. - A CBA franchise hálózat regionális rendszerben szerveződik, vannak regionális központjai és regionális raktárai, ahol az áruforgalom zöme zajlik, de jelentős a közvetlen üzletszintű beszállítás is - magyarázza Lázár Vilmos. A franchise egyik előnye éppen az, hogy kellő mértékű szabadságot ad a regionális központoknak és a boltokat üzemeltető egyéni vállalkozóknak. Nagyon sok példa van arra, hogy tagjaink közvetlen kapcsolatban állnak a termelőkkel,

akik főleg zöldséget, gyümölcsöt, vagy pékárut szállítanak az üzletekbe. Ennek ellenére nem szervezetlenül megy a munka, vannak jelentős központi kezdeményezések is. Maga a CBA központ is a különböző termelői csoportokkal - elsősorban a Magyar Gazdák Országos Szövetségével - jól működő kapcsolatot alakított ki, idényjellegű akciókat szervez. Ilyen például, hogy almadömping idején országosan szervezzük az alma felvásárlását, szállítását, de emlékeztet, hogy amikor a megyével volt probléma, akkor a CBA besegett az értékesítésben. Gyakorlatilag jórészt a MAGOSZ keretein belül szerveződik a CBA és a termelők kapcsolata.

De felmerül a kérdés, hogy olykor nem okoz-e gondot a mezőgazdasági termelők szervezetlensége? - Mindig, minden fórumon elmondom, hogy a termelőknek is példát kellene venniük a kereskedőkről - kezdi válaszát Lázár Vilmos. A mi sikerünk az egységben, a közösségben rejlik. Ha ők nem tudnak egymással szövetséget, vagy valami szorosabb együttműködést kialakítani, akkor versenyhátrányba kerülnek másokkal szemben. Mindig arra ösztökéljük őket, hogy álljanak össze és szerveződjenek.

- Arra is tekintettel kell lenni, hogy a mezőgazdasági termelők döntő hányadánál nem folyik feldolgozó tevékenység. A nagy élelmiszeripari üzemek jó része pedig külföldi érdekelttségű - veti fel beszélgetőpartnerünk. - A CBA továbbgondolja ezt a dolgot. Reméljük, hogy a következő kormánytól lehetőséget kapunk arra, hogy közvetlenül a kereskedelem alá szervezzük a gyártókat és a termelőket. Akár egy franchise rendszer létrehozásával, akár tulajdoni részesedéssel, akár finanszírozással - hol miként lehet - gyakorlatilag összeszervezzük a vertikumot, mert azt látjuk, hogy muszáj valakinek katalizálni ezt a folyamatot. A CBA kereskedelmi rendszer alkalmas erre, képes közvetlenül termeltetni, gyártatni.

Eddig ugyanis a törvényi háttér nem nagyon segítette a helyi, illetve régiós élelmiszer feldolgozást. - El kell érni, hogy kormányzati

„A franchise egyik előnye éppen az, hogy kellő mértékű szabadságot ad.”

Lázár Vilmos





szinten segítsék a régiós élelmiszer feldolgozást, javítsák a vállalkozók versenyképességét - érvel tovább Lázár Vilmos. A túlzó előírásokat, a túlzott bürokráciát egyszerűsíteni kell. A regionális vágóhidak, feldolgozók esetében csökkenteni kell a sokszor indokolatlanul szigorú adminisztratív és szabályozási követelményeket, hiszen e nélkül versenyképtelenek. Több országban a legszigorúbb követelményrendszert csak akkor érvényesítik, ha a határon kívülre szállítják az árut. A regionális szállítók, a regionális feldolgozók esetében pedig sokkal egyszerűbb, teljesíthetőbb a követelményrendszer, másrészt a bürokrácia terhei is sokkal kisebbek.

A CBA az élelmiszer vertikum finanszírozásában is segítséget tud nyújtani. Erről az alábbiakat emeli ki Lázár Vilmos:

- A CBA rendszer 3300 értékesítő ponttal rendelkezik. A rendszerhez csatlakozó cégek kis- és középvállalkozások, a finanszírozásukat jórészt bankokon keresztül oldják meg. Ehhez

a CBA központ olyan segítséget nyújt, hogy központi keretszerződéseket köt a pénzintézetekkel, amely révén kedvezőbb feltételekkel jut a vállalkozó a hitelhez, mintha egyénileg, a saját vállalkozásával jelenne meg a bankoknál. A hitelt természetesen a partnervállalkozóknak maguknak kell felvenniük.

Hogyan vészeli át a gazdasági válságot az üzlethálózat, illetve milyen a kis- és közepes vállalkozások helyzete? - kérdezzük befejezésül.  
- A CBA a válság ellenére is tudott növekedni. Az elmúlt esztendőben a hálózat összeforgalma 547,5 milliárd forint volt, amely 2,5 milliárd forinttal több a 2008. évinél. Az üzletszám érdemben nem változott, továbbra is a CBA rendelkezik a hazai élelmiszer-kereskedelmi palettán a legtöbb üzlettel, annak ellenére, hogy néhány kisebb bolt bezárni kényszerült. Most elsősorban a boltok korszerűsítése van napirenden, amivel az a célunk, hogy minél színvonalasabb kiszolgálást valósítsunk meg.



## A pénzügyi viharoktól védve

A Magyar Takarékok 100%-ban magyar tulajdonú hitelintézeteként, több mint 50 éve állnak az ügyfelek szolgálatában. Hazai piacon tevékenykedve biztosítják az Ön befektetési számára a világ pénzügyi időjárásától való függetlenséget, kiszámíthatóságot.

Országsszerte 1800 fiókban személyes ismerősként és stabil partnerként óvják és gyarapítják megtakarításait.



**Az AVHA Szolgáltató és Tanácsadó Kft. a kis- és középvállalkozások, valamint gazdálkodók számára tájékoztatást nyújt:**

- az aktuális támogatási lehetőségekről,
- a kedvezményes hitel- és garancia-konstrukciókról, valamint
- segítséget nyújt beruházások tervezésében, megvalósításában.

**Ingyenes telefonos és személyes konzultációs lehetőségek, tájékoztató anyagok megküldése.**

**Kedvezményes feltételek szerint igénybe vehetők:**

- üzletviteli tanácsadás,
- mezőgazdasági szaktanácsadás,
- hitelkérelmek összeállítás,
- pályázati tanácsadás.

Hívja a **06 40 400 771**-es kék számot, vagy keresse minket a [tanacsadas@avhakft.hu](mailto:tanacsadas@avhakft.hu) e-mail címen.

# VITA A KÖZÖS AGRÁRPOLITIKA JÖVŐJÉRŐL

**Véget kíván vetni a történelmi referenciákon alapuló közvetlen jövedelem-támogatások rendszerének, és tovább kíván menni a nagybirtokoknak fizetett támogatások csökkentésében az EU román agrárbiztos, aki nyilvános vitát kezdeményezett a közös agrárpolitika jövőjéről.**

Az Európai Unió agrárbiztos 2010. júniusig bezáróan egy külön erre a célra létrehozott internetes honlapon nyilvános vitát indít a közös agrárpolitika 2013 utáni jövőjéről. A hozzászólások négy kérdés köré szerveződnek:

- Miért van szükség közös európai agrárpolitikára?
- Milyen szerepet szán a társadalom a maga teljes sokszínűségében megnyilvánuló mezőgazdaságnak?
- Miért érdemes megreformálni a közös agrárpolitikát, és az miképpen tehet eleget a társadalom elvárásainak?
- Miből álljon a jövő közös agrárpolitikájának eszköztára?

A vita ebben a fázisban csak a közös agrárpolitika céljairól és az EU 2020-ig szóló gazdasági stratégiájához való hozzájárulásáról szól. A közös agrárpolitika esetleges finanszírozása és konkrét eszközei csak ezen alapkérdések megválaszolása után kerülhetnek terítékre. Az internetes vita mérlegét egy idén júliusban rendezendő nagyszabású konferencián vonják majd meg.

A mezőgazdasági biztos szerint a közös agrárpolitikának egyértelműen van létjogosultsága, ám további reformokra van szükség ahhoz, hogy az egész társadalom meglegedésére a változó körülményekhez alkalmazkodni tudjon. A biztos elképzelései szerint szükség van a közvetlen jövedelem-támogatások jelenlegi rendszerének igazságosabbá tételére, mégpedig akképp, hogy teljesen felszámolják a jelenlegi rendszerben erősen torzító történelmi referenciákat. A rendszer átalakításához előbb meg kellene

határozni azokat a specifikus célokat (például a termelők tisztességes bevételeinek biztosítása, vagy a hátrányos helyzetű vidékeken a termelés fenntartása), amelyek elérését a direkt támogatásoknak szolgálniuk kellene. Ezt követően e célokból vezetnék le a kifizetések elosztásának kritériumait.

A biztos a nagybirtokoknak kifizetett direkt támogatások további lefaragását is célszerűnek tartja. A Bizottság a legutóbbi, 2008-as állapotfelmérés előtt évi 300 ezer euróban szerette volna maximálni bizonyos birtokméret fölött a kifizetéseket, ám a tagállamok ellenállására ennél jóval magasabb mérték került megállapításra.



## Mezőgazdasági szaktanácsadás

- A mezőgazdasági szaktanácsadás során alapvetően a gazdálkodásához szükséges - a kölcsönös megfeleltetés szerinti - 19 jogszabály rendelkezéseinek, valamint a Helyes Mezőgazdasági és Környezeti Állapot előírásait jelentő környezetvédelmi, élelmiszerbiztonsági, állat- és növényegészségügyi, valamint állatjóléti követelmények ismertetésére kerül sor.
- A szaktanácsadás keretében a gazdálkodó ügyfélorientált pénzügyi tanácsadást is igénybe vehet, ha fejlesztési elképzelését részben vagy egészben hitelből kívánja finanszírozni. A fejlesztés és a vállalkozás adottságainak ismeretében az AVHA Kft. segítséget nyújt a legmegfelelőbb finanszírozási megoldás kialakításában.
- A gazdálkodó az AVHA Szolgáltató és Tanácsadó Kft-n - mint **Területi Szaktanácsadási Központon (TSZK)** - keresztül a szaktanácsadásra fordított összeg 80%-át vissza nem térítendő támogatásként visszaigényelheti.

# A MAGYAR FEJLESZTÉSI BANK 2009. ÉVI TEVÉKENYSÉGE

**Az előzetes adatok szerint a Magyar Fejlesztési Bank Zrt. (MFB) 2009. évi mérleg főösszege meghaladta az 1100 milliárd forintot, saját tőkéje elérte a 130-140 milliárd forint, adózás előtti eredménye pedig meghaladta a 2 milliárd forintot.**

Az MFB a kereskedelmi bankok hitelezési hajlandóságának növelése és a vállalkozások forgóeszköz hitelellátásának javítása érdekében 2009-ben bevezette az élelmiszeripari- és a gazdaságélénkítési bankgarancia programokat. Ezzel egy időben a válság hatásainak mérséklése érdekében az MFB fokozta hitelezési aktivitását. Könnyített a meglévő hitelkonstrukciók feltételein, meghosszabbította az igénylési határidőket, kibővítette a hitelcélok körét, s így hozzájárult a vállalkozások rendelkezésére álló finanszírozási lehetőségek bővítéséhez.

Az MFB igen aktív volt az agrárfinanszírozás területén. Az élelmiszer-feldolgozás és a gabona-

termelők értékesítésének segítése, a hazai műtrágya-ellátás biztosítása érdekében tett banki intézkedések eredményesek voltak. A zöldség- és gyümölcsstermesztők finanszírozási gondjainak kezelése érdekében meghirdetett TЭСZ Forgóeszköz Hitelprogram a szakágazat vállalkozóinak egyaránt lehetőséget adott a tevékenység folytatásához és a fejlesztésekhez. Az MFB segítette a családi gazdálkodók uniós csatlakozás előtt felvett hiteleinek rendezését. A visszafizetés feltételei - az agrártárcával egyeztetve - a vállalkozások számára kedvezően módosultak, a futamidő meghosszabbodott.

Érdeklődni lehet az AVHA Szolgáltató és Tanácsadó Kft-nél:

Kék számon: 06 40 200 771; faxon: 06 1 373 8455; e-mail-en: tanacsadas@avhakft.hu

# ISMÉT ELÉRHETŐ A MIKRO- ÉS KISVÁLLALKOZÁSOK LEGNÉPSZERŰBB PÁLYÁZATA (GOP)

**Újra megnyílt a GOP-2010-2.1.1/A jelű, a nem közép-magyarországi régióban levő mikro- és kisvállalkozások technológiai fejlesztését célzó pályázati konstrukció, amelynek keretében az érintett vállalkozások technológiai fejlesztéshez és korszerűsítéshez vehetnek igénybe támogatást.**

**Mire igényelhető támogatás?** A támogatás a vállalkozások technológiai fejlesztését célzó beruházásokra igényelhető: új vagy három évnél nem régebbi használt eszköz beszerzésére; illetve információs technológia-fejlesztésre, domain név regisztrációra és a hozzá kapcsolódó honlap-készítésre; valamint minőség-, környezet és

egyéb irányítási, vezetési, hitelesítési rendszerek, szabványok bevezetésére és tanúsíttatásra.

**Mekkora összegre lehet pályázni?** A pályázat meghirdetésekor a 2010. évre rendelkezésre álló támogatási keretösszeg 10 milliárd forint. A pályázat keretében igényelhető támogatás összege

minimum 1, maximum 20 millió forint. Az elnyerhető támogatás az összes elszámolható költség 30-50 százaléka, attól függően, hogy milyen fejlettségi szintű kistérségben valósul meg a fejlesztés. A pályázat keretében mintegy 1000-1300 db projekt támogatására van lehetőség.

**Kik pályázhatnak?** A pályázati konstrukcióra a magyarországi mikro- és kisvállalkozásnak minősülő gazdasági társaságok, szövetkezetek, egyéni vállalkozók pályázhatnak.

**Hogyan lehet pályázni?** A pályázat elkészítéséhez és szabályos benyújtásához szükséges valamennyi információ és dokumentáció a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség honlapján érhető el. A pályázatok benyújtása 2010. március 29-től 2010. december 31-ig lehetséges.

## MEGJELENT A KMOP-2010-1.2.1/A JELŰ PÁLYÁZAT (KMOP)

A GOP-2010-2.1.1/A felhívással összhangban megjelent annak tükörpályázata, a KMOP-2010-1.2.1/A jelű, „Mikro- és kisvállalkozások technológia fejlesztése” című pályázati kiírás. A KMOP pályázati konstrukció célja a közép-

magyarországi régióban található mikro- és kisvállalkozások jövedelemtermelő képességének növelése a technológiai fejlesztésen, korszerűsítésen keresztül. A támogatható tevékenységek megegyeznek a GOP-os tükörpá-

lyázatban szereplőkkel. Az elnyerhető támogatás mértéke az összes elszámolható költség maximum 30 százaléka. Az elnyert támogatás 1 és 20 millió forint közötti lehet.

A KMOP-2010-1.2.1/A pályázati konstrukció tervezett keretösszege 3,9 milliárd Ft a 2010. évre. A pályázatok benyújtása 2010. április 6-tól 2010. szeptember 6-ig lehetséges.

## MIKROHITELPROGRAM AZ EURÓPAI UNIÓBAN

**Az uniós foglalkoztatási és szociális miniszterek tanácsa 2010. márciusában zöld utat adott egy új mikrofinanszírozási eszköz (mikrohittel) alkalmazásának: a kezdeményezés azon személyeket segítené vállalkozásaik beindításában, akiknek nincs munkájuk vagy veszélybe került az állásuk, s akiknek nincs esélyük arra, hogy bankhitelt kapjanak.**

Az Európai Parlament már 2010. februárjában megszavazta azt az új mikrofinanszírozási eszközt, amely azon társadalmi csoportok tagjainak kínál újrakezdési esélyt, akik a válság miatt nehezen jutnak hitelhez, és szívesen fognának vállalkozásokba. Ezt erősítette meg most a foglalkoztatási és szociális miniszterek tanácsa.

A kedvezményezettek között első helyen vannak azok a gazdasági válság nyomán munkanélkülivé vált, illetve más okból inaktív személyek, akik vállalkozást szeretnének indítani. Rajtuk kívül a leg-

feljebb tíz főt foglalkoztató mikrovállalkozások is igényelhetnek ilyen mikrohittel. A nyertesek a kedvezményes kamatozású kölcsönön túl szakmai képzésre, mentori támogatásra és az üzleti terv elkészítését célzó tanácsadásra is számíthatnak. A mikrohittel felső határa 25 ezer euró (azaz 6-7 millió forint) lenne.

A 2010 és 2013 közötti időszakra az Európai Unió 100 millió eurót biztosít közösségi forrásokból erre a célra. Az Európai Parlament döntése értelmében 60 millió eurót a Progress közösségi prog-

ram alapjából, 40 milliót pedig a költségvetés tartalékaiból különítenek el a mikrohitelhez céljára. A 100 millió eurós összeg az Európai Beruházási Bank és a kereskedelmi bankok hozzájárulásával 500 millió euróra is növekedhet. Egyúttal az Európai Bizottság nyilatkozatban vállalta: amennyiben a Progress programban rendelkezésre álló összeget gyors ütemben használják föl a tagállamok, az uniós tartalék terhére kész azt további 20 millió euróval kiegészíteni.

Az új mikrohittel hozzáférési feltételeinek kidolgozására a következő hónapokban kerül sor. A mikrohittel intézményekkel már rendelkező országokban 3-4 hónapon belül elindulhat a program. A hitelkérelmeket várhatóan 2010. júniusától lehet majd benyújtani. Brüsszeli információk szerint a forrásokat az Európai Beruházási Alap (EIF) fogja kezelni. Az érdeklődő bankoknak, mikrohittel intézményeknek közvetlenül az EIF-fel kell megállapodást kötniük. Az Európai Bizottság arra számít, hogy a következő években mintegy 45 ezer kezdő vállalkozónak nyújthatnak majd kisebb összegű kölcsönöket.

# UNIÓS AGRÁRTÁMOGATÁSOK VISSZAFIZETÉSÉT ÍRTA ELŐ AZ EURÓPAI BIZOTTSÁG

Húsz tagállamnak összesen 346,5 millió eurónyi szabálytalanul felhasznált agrártámogatást kell visszafizetnie a közösségi büdzsébe. Az összeg több mint felét Görögországnak és Lengyelországnak kell visszautalnia.

Az agrárpénzeket általában két okból kell visszafizetni a közösségi büdzsébe: az egyik, ha az érintett tagállam nem tartja be az uniós előírásokat, a másik, ha a mezőgazdasági kiadások ellenőrzésére szolgáló eljárások nem megfelelőek. Az agrártámogatási források folyósításá-

ért és ellenőrzéséért a tagállamok a felelősek, a Bizottság feladata, hogy meggyőződjön arról, a tagállamok szabályosan használták-e fel a támogatást.

Az Európai Bizottság 2010. március közepén nyilvánosságra hozott értékelése szerint húsz tagállamnak a fent említett okokból összesen 346,5 millió eurót kell visszafizetnie.

- A legnagyobb összeget, 132,6 millió eurót Görögországnak kell visszautalnia a gyapottámogatással kapcsolatos hiányos ellenőrzések, valamint az integrált igazgatási és ellenőrzési rendszer súlyos hiányosságai miatt.

- Szintén tetemes összeget (92 millió eurót) kell Lengyelországnak visszafizetnie, mégpedig a területalapú támogatások kapcsán 2006-ban és 2007-ben elkövetett különböző szabálytalanságok miatt.

- Spanyolországnak 47,5 millió eurót kell visszajuttatnia a gyümölcs- és zöldségágazatban felmerült nem támogatható költségek finanszírozása és az ellenőrzés hiányosságai miatt.

- Franciaország összesen 19,5 millió eurót veszít különféle számla-elszámolási hiányosságok, a nem megfelelő ellenőrzés és a túl magas személyzeti költségek miatt.

- Nagy-Britanniának 14,2 millió eurót, Hollandiának pedig 10,4 millió eurót kell visszautalnia a közvetlen kifizetések határidejének be nem tartása, illetve az export-visszatérítési rendszer kapcsán végzett elégtelen számú ellenőrzések okán.

- Az előbbi országokon túl tízmillió euró alatti összeget kell visszafizetnie Belgiumnak, Bulgáriának, Ciprusnak, Dániának, Észtországnak, Finnországnak, Németországnak, Írországnak, Olaszországnak, Luxemburgnak, Portugáliának, Szlovákiának és Svédországnak.

Mindent egybe vetve Magyarország jól teljesített: hiszen miközben több milliárd eurós mértékben használt fel uniós támogatási forrásokat, mindössze 184 ezer euró támogatást kell csak visszautalnia. A nem támogatható kiadások miatt 6 ezer, a pénzügyi felső határok túllépése és a vidékfejlesztési támogatások kétszeres korrekciója miatt pedig 22 ezer, illetve 156 ezer eurót.



## AGRÁR-VÁLLALKOZÁSI HITELGARANCIA ALAPÍTVÁNY

A vidékért kezesskedünk

**Az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány valamennyi vidéki kis-, és közepes vállalkozás, családi gazdálkodó, östermelő, számára nyújt készfizető kezességet, melyet az Alapítvánnyal együttműködő pénzügyi intézmények igényelhetnek a belföldi vállalkozással kötött szerződéseikhez.**

### Alapítványi kezesség funkciói

- hitelképesség növelése
- hitelhez jutási feltételek javítása
- pénzügyi életképesség biztosítása

### Alapítvány készfizető kezessége igényelhető

- Kölcsön/hitel-
- Bankgarancia-
- Lízing-
- Faktoring szerződéshez

### Kezességvállalás kondíciói

- Kezességgel biztosított összeg: max. 1.000.000.000 Ft
- Kezességvállalás mértéke: 20-80 százalék
- Futamidő: minimum 91 nap, maximum 25 év
- A díj fizetése: egyszeri, vagy évenkénti
- Az általános díj mértéke: 50%-os készfizető kezesség mellett a kezességgel biztosított összeg százalékában:

Kezességgel biztosított összeg (Ft)	Futamidő			
	Évenkénti díjfizetés		Egyszeri díjfizetés	
	1 - 25 évig	1 évig	1-4 évig	4-7 évig
1-1 m	3000 Ft		3000 Ft	
1 m-75 m	0,50	0,50	0,90	1,20
75 m-150 m	0,65	0,65	1,00	1,30
150 m-	0,80	-	-	-

A fenti értékek a kezesség mértékének (20-80%) megfelelően arányosan változnak.

- A piaci kezességi díj, 50%-os készfizető kezesség mellett kezességgel biztosított összeg 1,21-2,35% között változik. Mértéke függ a hitel típusától, a futamidő és a kezességgel biztosított összeg nagyságától.

1054 Budapest  
Kálmán Imre u. 20.  
1392 Budapest, 62. Pf. 289  
**Zöld szám:** 06 80 203 760  
**Telefax:** (36 1) 474 5085  
**E-mail:** office@avhga.hu  
**Honlap:** www.avhga.hu

## GARANCIA

Az Agrár- Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány időszaki kiadványa, szerkesztéséért felelős az AVHA Kft. (megjelenik az agrárlapok mellékleteként)  
Felelős kiadó: dr. Ulrich Anikó | Szerkesztőségi titkár: Felber Tímea | Szerkesztőség: 1054 Budapest, Kálmán Imre u. 20. | Telefon: (1) 373 8453 | Zöld szám: (80) 203 760 | Fax: (1) 373 8455  
Stúdió: Armadillo Design Kft. 1045 Budapest, Berni u. 1. | Nyomja: Veszprémi Nyomda Zrt. 8201 Veszprém, Órház u. 38.