

Agrárvállalkozások kintlévőségének képződése és hatékony kezelése

Dr. habil. Nagy Imre Zoltán

Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar

Szervezési és Vezetési Intézet

nagy.imre@kgk.uni-obuda.hu

Absztrakt: A kellő tapasztalattal nem rendelkező (vagy a helyi tapasztalatokat nem hasznosító, főleg külföldi tulajdonban lévő integrátorok) az utóbbi években az agráriumban bekövetkezett növekedéstől függetlenül olyan kintlévőségi csapdába keveredtek, és kerülhetnek ma is, amely súlyos veszteségekkel jár. Az így bajba került cégek csak hosszú évek szívós munkájával menthetik meg tőkéjük egy részét. Az elmúlt 25 évben az agrárium helyzete gyökeresen megváltozott, a strukturális átalakulás a termelősövetkezetek visszaszorulását, a kényszervállalkozások mellett a nagygazdák piacra lépését és nagyvállalati mezőgazdasági vállalkozói kör megjelenését eredményezte. A legfőbb gondok egyike továbbra is a kintlévőségek keletkezése és annak megfelelő kezelése. Ez a tanulmány a banki és integratori finanszírozás következtében kialakult kintlévőségek kezelésével egyaránt foglalkozik, hiszen a finanszírozási formától lényegében független a követelések, a nem teljesítések kialakulása és kezelése. Erre mutat be a tanulmány sikeresen bevált jogi konstrukciókat és megoldásokat.

1 A mezőgazdasági vállalkozások helyzete a rendszer váltást követően

A rendszer váltáskor viszonylag szűk volt a mezőgazdasági termékek kereskedelme, ezen belül is különösen az inputanyagoké. De ez a szűkösség jellemezte a gabonakereskedelmet is, amelyre rányomta bélyegét az új piacok keresése is. ([16] Katona, F. 2014) Itt is fellelhető a tőkehiány és a szakértelem hiánya. Mindezek következtében a piac csak kevés szereplőből állt, nem volt meg a szükséges műszaki háttér sem, de hiányoztak a begyakorlott jogi technikák is.

Az elmúlt 25 évben az agrárium helyzete gyökeresen megváltozott. A rendszer váltás idején még a permanens tőkehiánnyal küszködő, de emellett jelentős területeket és munkaerőt lekötő termelősövetkezetek működése volt a jellemző. Ekkor jelentek meg a piacon a vállalkozásukat ([21] Borbás, L. 2014) éppen megkezdő mezőgazdasági kisvállalkozók, családi vállalkozók, gyakorlatilag

eszközök és saját földterületek nélkül, akik sokszor nem rendelkeztek kellő szakértelemmel sem ([17] Marosi, I. 2013). Ezeknél a kisvállalkozóknál bizonyos esetekben a kényszerjelleg ([15] Lazányi, K. 2014), nem egyszer a gyors meggazdagodás vágya és ehhez kapcsolódóan a törvények és szerződések "sajátos értelmezése" is tetten érhető.

A korábbi legjellemzőbb termelőegységek, a termelőszövetkezetek a rendszerváltozás óta eltelt idő alatt sorra megszűntek. Tisztulási folyamat indult el, amely kétirányú változást eredményezett.

Egyrészt a felbomlott termelőszövetkezetekből kényszervállalkozások jöttek létre, amelyek a mai napig megtalálhatók a piacon és tőkehiánnyal jelentős mértékben nehezítik a fizetési fegyelem és szándék megszilárdulását ([20] Csiszárík-Kocsir Á. Szigeti C. 2015). Ezek a volt agrármunkások még a földbérleti díjat is rendszerint hozomra ígérik, néhány régi, a termelőszövetkezetből kimenekített eszközzel és néha még ma is öreg, elhasználódott, lényegében értéktelen, szocialista erőgéppel rendelkeznek ([13] Erdeiné, K-G. Sz. 2008.).

Ezzel egyidejűleg a kényszervállalkozások mellett tanúi lehetünk a nagygazdák piacra lépésének, ha településenként néhány főre korlátozottan is. Ez a módosabb réteg rendszerint saját eszközparkkal rendelkezik, amely tartalmaz a régi, elhasználódott eszközökön túl rendszerint kölcsönforrásokból finanszírozott új mezőgazdasági termelőeszközöket is. Ezek elsősorban lízingelt, nagyteljesítményű erőgépek és egyéb mezőgazdasági gépek, amelyek mellett szárítók, volt termelőszövetkezeti raktárak, majorok koncentrálnak egy-egy kézbe, rendszerint több száz hektáros megművelt földterülettel.

A volt agrármunkásokból kialakult kényszervállalkozók és a nagygazdák csoportja mellett mára már egy harmadik csoport kialakulása is megfigyelhető. Ez a jelentős tőkekoncentrációval működő, gyakorlatilag nagyvállalati mezőgazdasági vállalkozói kör, amelyik tőkéje rendszerint nem a mezőgazdaságból származik, hanem ezek a más gazdasági területről érkező tulajdonosok magukkal hozták a mezőgazdaságba befektetni kívánt tőkájüket.

A földtulajdoni viszonyok azonban a mai napig nem tisztázódtak Magyarországon, ami azt jelenti, hogy nagyon sok résztulajdonos kezében található meg a földterületek, olvad el a földtulajdon. A tulajdonosi és használati viszonyok meglehetősen kuszasága nehezíti tovább a helyzetet. Ehhez hozzájárul az a tény, hogy bár a föld értéke és ára hazánkban folyamatosan nő, meg sem közelíti az Európai Unió mértékét ([14] Erdeiné, K-G. Sz. 2013.). A közös tulajdoni formák elterjedtsége és az önálló ingatlanok kialakításának nehézségei miatt a földingatlanok és mezőgazdasági épületingatlanok fedezeti jellege is kétségbe vonható, mert árverés esetén rendszerint nehezen értékesíthetők. Az a piaci érték, forgalmi érték, amit a köztudat elfogad és elismer, az árverések során csak töredékében érvényesíthető a tulajdonviszonyok miatt.

Fontos kiemelni a magyar állam jelenlétét ezen a piacon, amit a Nemzeti Földalap elővásárlási joga miatt még uniós körökben is figyelemreméltónak tartanak, de az állami jelenlétet mutatja a támogatási rendszer működése a mezőgazdasági szektorban (földalapú támogatások, géptámogatások, integrátori kamattámogatások stb.), de ilyen befolyásoló hatása van az állami szabályozásnak a garantált felvásárlási árak és a közraktározás esetén is. Mindebből az következik, hogy ma Magyarországon viszonylag könnyen és olcsón lehet megművelhető földterületek használati jogához jutni, de önálló egybefüggő birtoktestek kialakítása szinte lehetetlen. Ezért ez utóbbi nem képezi célját a mezőgazdasági vállalkozásoknak, sokkal inkább célul tűzik ki az eszközpark fejlesztését, amelyhez folyamatosan és különböző forrásokból jelentős állami támogatások vehetők igénybe.

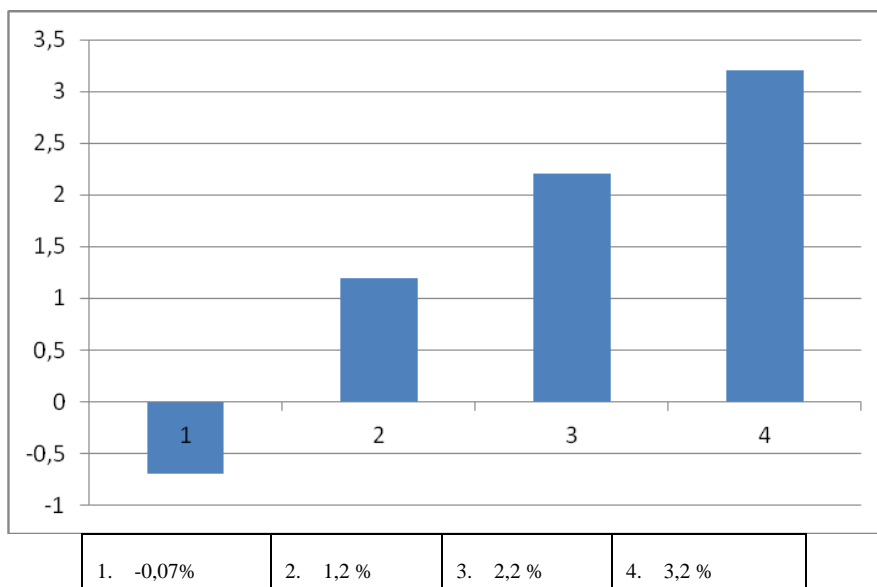
Ezek a fejlesztések szükségszerűen idegenforrásból és részben állami támogatásból valósultak meg a rendszerváltás után, jóval nagyobb biztonsággal, mint a korábbi időszakban, amely ijesztő rémként magával hozta a termelőszövetkezetek összeomlását és jó néhány látványos bukást és csődöt. A kockázat azonban még a nagyvállalati és nagygazda-körben is elég nagy, s erre néhány bank, de főleg külföldi anyavállalattal rendelkező integrátor nem volt figyelemmel. A kényszervállalkozók számára továbbra is az egyetlen stratégia a túlélés, nem pedig a fejlesztés.

A termeltetés és eszközfejlesztések banki hitelezés esetén a Hitelgarancia Rt.-vel részben fedezhetők, de nyilván újratermelni a kintlévőségeket nem lehet, vagyis a banki finanszírozás utáni hitelezési veszteségek a további garancia megszűnését eredményezik. A bankhitel legnagyobb problémája, hogy a hitelfelvételek átlagos átfutási ideje a pénzügyintézetek által megadott adatok alapján 5-6 hét, de különböző hiánypótlások (iratpótlás, garanciakérelem) esetenként több hónapra is elhúzhatják az átfutási időt, mire a kölcsönt a kérelmezőnek folyósítják. A késedelem a vetőmagra nyújtott hitel elhúzódása esetén akár a vállalkozást is tönkre teheti, de hasonló a helyzet, ha aratáskor a gázolajra kért hitel folyósítása szenved késedelmet.

Ez a tanulmány a banki és integrátori finanszírozás következtében kialakult kintlévőségek kezelésével egyaránt foglalkozik, hiszen a finanszírozási formától lényegében független a követelések, a nem teljesítések kialakulása és kezelése. Lényeges dolog megemlíteni, hogy a banki finanszírozás esetén a bankok a termeltető cég készfizetői kezességét kikötik, s ha a termelő nem teljesít, lehívják azt. Így aztán a behajtás éppúgy a termeltető nyakába szakad, mint az integrátori finanszírozás esetén. A termeltetők mindkét finanszírozási formát alkalmazzák általában, tehát banki és integrátori finanszírozást az egyes vevőknél vagy az egyiket, vagy a másikat. A banki finanszírozás előnye a Hitelgarancia Rt garanciájának lehetősége, hátránya, hogy a termeltető a vevőtől időben és kapcsolattartásban is elszakad, hiszen belép a finanszírozó bank, amely egyébként a termelő nem teljesítését a készfizetői kezességgel áthárítja. A bankok ilyen természetű viselkedése egyébként természetes piacgazdasági körülmények között.

Az is sokszor jellemző sajnos, hogy a bankok a kockázatuk csökkentése miatt többszörös fedezet megkövetelésével túlbiztosítják a kihelyezett hitelt. A gazdák azzal sincsenek tisztába - s ilyen értelemben is tanulni kell a piacgazdaság szabályait-, hogy a hitelező bank a biztosítékok között promtinkasszót köthet ki, s ennek kibocsátásával élhet is az adós és annak érdekeltségeinek bankszámlájára. Ilyen értelmű megállapodás hiányában a pénzügyintézet csak jogszabály vagy bírói végzés alapján járhat el.

Fenti nehézségek ellenére a II. Orbán-kormány gazdaságpolitikája 2014-re mind a gazdaság egészét, mind pedig az agrárgazdaságot tekintve meghozta az ígért sikereket 2013 utolsó negyedévére (3,2 %). 2014-ben, mint ismeretes, az év egészében látványos GDP növekedés következett be Magyarországon (3,6 %).([5]www.napi.hu)

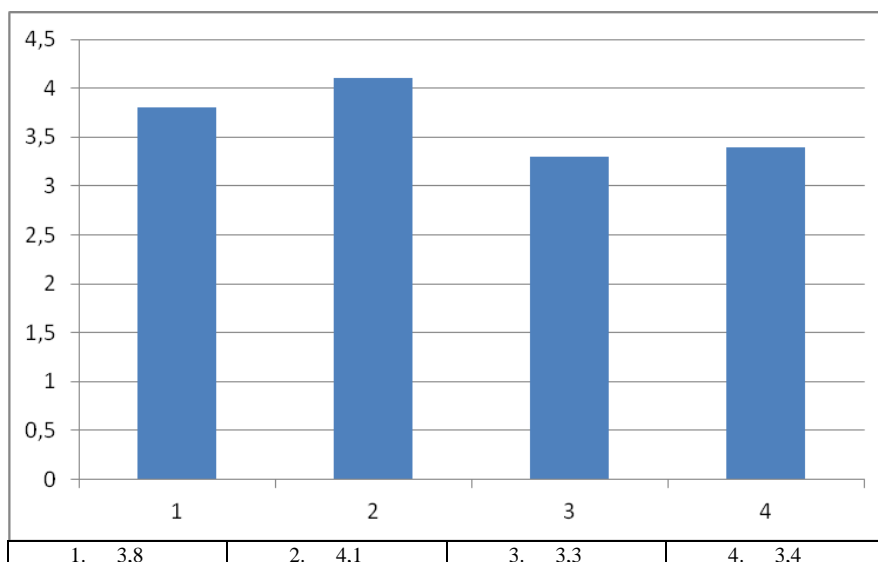


1. ábra

A GDP növekedése 2013 1-4. negyedévében Magyarországon, %
saját ábra, forrás: KSH Stadat (download 21.03.2015.)

http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_qpt001j.html

2014-ben pedig fennmaradt, sőt tovább fokozódott Magyarországon a 2013 utolsó negyedévében elért gazdasági növekedés.



2. ábra

GDP növekedése 2014. év 1-4. negyedév Magyarországon, %
saját táblázat, forrás: KSH Stadat (download 21.03.2015.)

http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_int002b.html

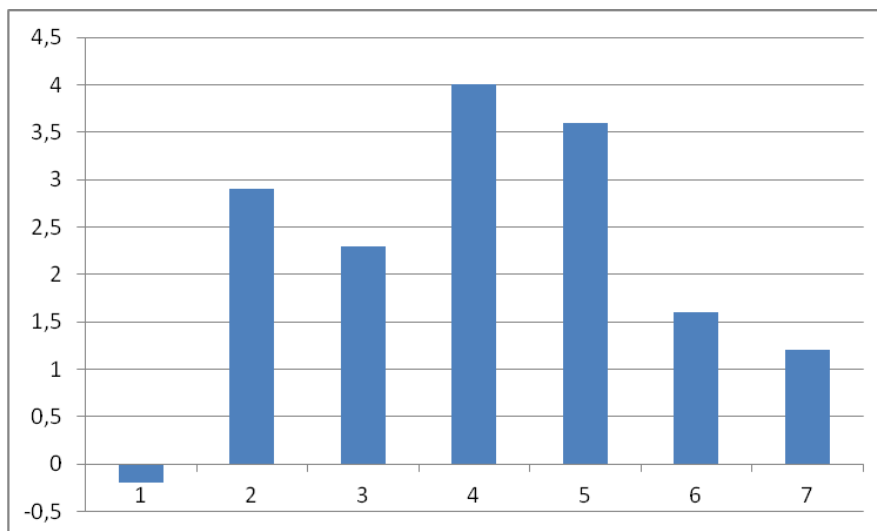
Az EU 28 országa 2014-ben 1,2 %-ot növekedett mindössze. Magyarország 2014-ben az EU egyik élvosa lett teljesítményével.

	Ország	
1	Ausztria	99,8
2	Lengyelország	102,9
3	Litvánia	102,4
4	Málta	104,0
5	Magyarország	103,6
6	Németország	101,6
7	EU (28 ország) átlaga	101,2

1. táblázat

Néhány EU-beli ország GDP-növekedése 2014-ben
forrás: KSH Stadat (download 21.03.2015.)

http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_int002b.html



3. ábra

Néhány EU-beli ország GDP-növekedése 2014-ben, az 1. táblázat abc – sorrendjében
saját ábra: KSH Stadat (download 21.03.2015.)

http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_int002b.html

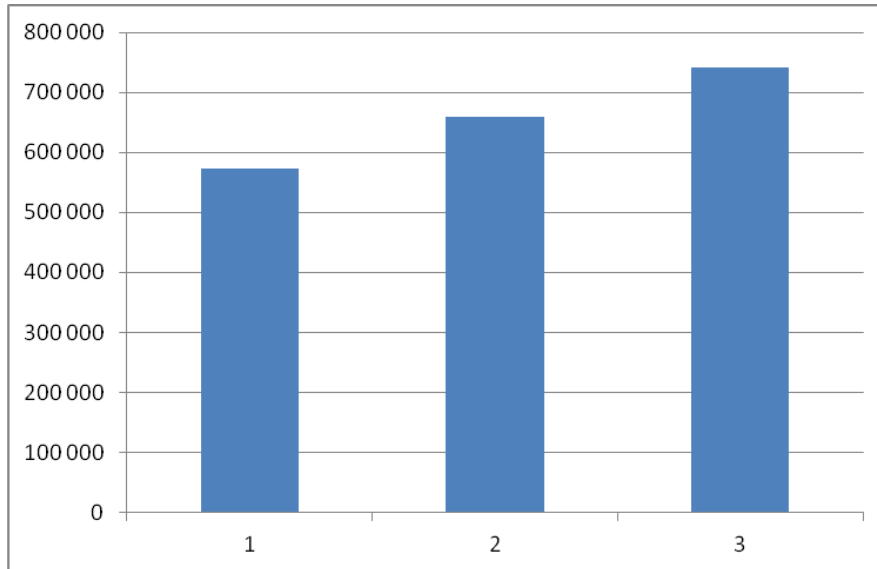
Még látványosabb a mezőgazdaság fejlődése Magyarországon.

2012.I.n.	2012.II.n.	2012.III.n.	2012.IV.n.	összesen
161 111	136 944	134 777	139 706	572 537
2013. I.n.	2013 II.n.	2013.III.n.	2013.IV. n	összesen.
159 584	165 034	169 178	165 080	658 876
2014. I.n.	2014. II.n.	2014.III.n.	2014.IV. n.	összesen
173 921	191 509	191 240	184 890	741 559

2. táblázat

Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat GDP- termelése magyarországon, 2005. évi átlagáron,
(piaci beszerzési áron) Millió Ft. Saját tábla: KSH Stadat (download 21.03.2015..)

http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_qpt006i.html



4. ábra

Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat GDP- termelése magyarországon, 2005. évi átlagáron, (piaci beszerzési áron) Millió Ft, 1= 2012, 2=2013, 3= 2014. Saját ábra, forrás: KSH Stadat (download 21.03.2015.)

http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_qpt006i.html

2012 évvégéhez képest (1) 2013 évvégére a mezőgazdaság erdőgazdaság és halászat GDP termelése 15 %-kal növekedett. A jól sikerült 2013 évi mezőgazdasági évhez képest az ágazat GDP termelése tovább tudott nőni 2014. évben is (3), több mint 12,5 %-kal. Az ágazat fejlődése tovább tartott 2015 év elején is.

A kellő tapasztalattal nem rendelkező, vagy a helyi tapasztalatokat nem hasznosító, főleg külföldi tulajdonban lévő integrátorok, de esetenként persze a hazaiak is, a fenti növekedéstől függetlenül, olyan kintlévőségi csapdába keveredtek, amely súlyos veszteségeket eredményezett számukra, és hosszú évek szívós munkájával menthették, menthetik csak meg tőkéjük egy részét.

2 Külföldi tulajdonú integrátorok és termeltetési szerződéseik

A fentiekben bemutatott piacon jelentek meg az integrátorcégek, köztük a külföldi tulajdonú cégek is, abban az időben, amikor a termelőszövetkezetek jelentős része még működött, de már súlyos gondokkal küzdöttek. A rendszerváltáskor meglévő

agrárstruktúrát tekintették a külföldi integrátorcégek üzleti modelljük alapjául, vagyis megcélozták a piacon még meglévő nagyobb méretű termelészövetkezeteket a magyarországi piacokra történő belépésükkor. A felbomlóban lévő, tőkehiányos cégek nem tiltakoztak az integrátoroktól jött áruhitel-injekciók ellen. Ráadásul nyilvánvalóan a magyar integrátorok piaci ismereteik révén a jobb vevőket finanszírozták, az újonnan a magyar piacra belépő külföldieknek egyre inkább a rossz vevők, az olyanok maradtak, akik már többévi tartozást cipeltek magukkal, közel jártak ahhoz, hogy ellenük felszámolást kezdeményezzenek.

Ehhez párosult a külföldi tulajdonú cégek eufórikus állapota, amikor a kihelyezés időszakában azt látták, hogy óriási forgalmat tudnak realizálni. Rövid időn belül elérték és messze meghaladták akár a 10 Mrd Ft-os forgalmat is, amivel a számviteli elszámolások nem tartottak lépést, s így hatalmas káosz alakult ki, nem fizető vevők nagy számával. A fő probléma az volt, hogy az integrátorok a kor követelményeinek nem megfelelő, viszonylag igénytelen szerződési konstrukcióval, ún. termeltetési szerződéssel kötöttek üzletet, amely gyakorlatilag a gazdasági érdekek védelmére alkalmatlan szerződési biztosítékot tartalmaztak.

Az integrátorcégek működésének lényege, hogy termeltetési és szállítási szerződés megkötése mellett inputanyagot bocsátanak a mezőgazdasági vállalkozók rendelkezésére. Ez lényegében áruhitel, amely vetőmagban, műtrágyában, növényvédő-szerben és gázolajban ölthet testet. Esetenként alkatrész, sőt még gép is lehet az áruhitel tárgya. Az inputanyagok felhasználásával a termelő mezőgazdasági vállalkozó terményt állít elő, amely lehet például búza, árpa, sörárpa, napraforgó, repce, kukorica. A terményt a termelő az integrátornak köteles szerződés szerinti áron eladni.

Szerencsés esetben az áru értéke fedezi az inputanyagok árát, a kamatokat, a szállítási költségeket, sőt még hasznot is biztosít a termelőnek. A kamatok 40 %-át az állam kamattámogatások formájában téríti, ezzel teszi érdekeltté a termelőt és integrátort a termeltetésben. Az integrátor haszna elsősorban az inputanyagok eladásán képződik, ennek haszna pedig attól függ, hogy milyen volumenben tudja az integrátor beszerezni a gyártóktól az inputanyagot. Minél nagyobb a beszerzési tétel, annál nagyobb az engedmény a gyártó részéről, így növelheti tehát az integrátor a beszerzési és kiskereskedelmi ár különbségét, az árrését. Meg kell jegyezni, hogy a külföldi integrátorcégek nem használhatták ki a nemzetközi konszernből adódó előnyeiket a beszerzésnél, mert külföldről a szállítási költségek az árelőnyöket úgyis túllépték volna, másrészt csak hazai engedéllyel rendelkező termékeket lehet forgalmazni Magyarországon pl. növényvédő-szerek és műtrágyák esetén. A belföldi beszerzésnél szükségképpen a külföldi integrátorok hátrányt voltak kénytelenek elszenvedni, mert a kisebb forgalomhoz kisebb beszerzési árkedvezmény jár mindenütt a világon.

A terménykereskedelmen még szerényebb haszon keletkezett, mint az inputanyagokon. Az integrátori kamatkedvezménnyel együtt is negatív

kamatkülönbözöt keletkezett, ha az integrátor hitellel finanszírozta árukihelyezéseit. Így a külföldi integrátorok kereskedelmi modellje eleve veszteséges volt a magas banki hitelkamatok és a viszonylag kisebb beszerzési tétel nagysága miatt.

A fő gond azonban nem ez, hanem a kintlévőségek keletkezése. A külföldi integrátor hamar rájött, hogy a kellően nem biztosított termeltetési szerződések alapján kihelyezett áruhitelei befagytak, a termelők nem szállítottak. Ugyanis a bejegyzett inkasszós jog érvényesítéskor már csak üres bankszámlával találkozott. A kitöltött váltó ugyancsak fedezetlen megjegyzéssel érkezett vissza. A terményjelzálogokat nem tudták érvényesíteni, mert a termelők sokszor igazoltan is kibújtak a teljesítés alól (vadkár, aszály, árvíz). Volt olyan mezőgazdasági év, amikor bizonyos területeket egy adott mezőgazdasági évben sújtott az aszály, majd az árvíz is. De igyekeztek egyéb jogcímeiket is keresni. Sok termelő azért nem szállított, mert kevesellte a tőzsdei ár mínusz 10 százalékos vételárat, s így bújt ki a szerződés teljesítése alól.

Olyan termeltetési szerződést kellett tehát létrehozni, amelyik a terményjelzálogon túl ingójelzáloggal, egy bizonyos összeghatáron túl ingatlan jelzáloggal is biztosította az üzlet lebonyolódását. Kötelezni kellett a termelőt a termény meghatározott áron történő feltétlen leszállítására is, bezárva a kiskaput a nem teljesítés előtt. Az új termeltetési szerződések minden esetben váltó és promptinkasszós megállapodás aláírásával jártak együtt. A biztosítékok köre a terményjelzálogon túl már 1 millió Ft-os inputkihelyezés esetén is ingójelzálogot írtak elő, ennél nagyobb kihelyezés esetén ingatlanjelzálog is kapcsolódott a termeltetési szerződéshez. Pontosításra kerültek a mennyiségi és minőségi teljesítések paraméterei is, a termelő csak az integrátornak szállíthatta le terményét az előre kikötött áron.

Abban is sikerült a külföldi integrátoroknak előrelépniük, hogy a szerződés jogi biztosítékainak teljesülése, de legalábbis az erre vonatkozó írásos termelői ígéret aláírása az inputszállítás előtt megtörtént.

Továbbra is gondot jelentett, hogy a piacon csak a szegény agrárius réteget tudták megcélolni, amely nem tud eltartani olyan volumenben kereskedő integrátorcéget, amely jelentős beszerzéseikhez a magyar piacon nagy beszerzési kedvezményt szerezhetne.

Sikeres stratégia pedig már akkor is létezett Magyarországon. A nagy magyar integrátorcégek országos hálózatukkal, a vevők igényeihez igazodó termékkínálattal és rugalmas termeltetési szerződéssel a nagygazdák és nagyvállalati vállalkozók megnyerésével, komplex szolgáltatással egyre jobban növelik forgalmukat, és bekerültek a nyereségszónába. A külföldi integrátorok ezzel szemben a forgalmat csökkentve vevőállományuk szelektálásával próbálnak reagálni. Mindezek mellett hozzá kellett látni a kintlévőségek behajtásához, a tőke visszaszerzéséhez.

Ezt maga az állam is elősegítette a 215/2002 kormányrendelettel ([6] 215/ 2002 sz. Kormányrendelet), amely az integrált termelők konszolidációját volt hivatva szolgálni az integrátoron keresztül. Az igénybe vehető támogatás alapja a 2002. év végéig az integrátornál fennálló utolsó három éves tartozás éves átlaga volt. A tervezett támogatás a támogatási alap negyven %-a volt, s közel ez az érték lett a tényleges támogatás mértéke is. Amennyiben az integrált termelő a kérelem benyújtásakor már nem tartozott az integrátornak, akkor az állami támogatást az integrátor a támogatás felvételét követően köteles volt továbbutalni a termelőnek.

A külföldi tulajdonú integrátorok korábbi gyakorlatuknak megfelelően saját, külön behajtási cégbe vitték a kintlévőségeket, amely nem lévén integrátor nem részesedhetett az állami támogatásból. Lehetséges megoldásnak tűnt az, hogy az integrátor hatalmazza meg saját behajtó cégét, hogy a kérelmeket töltsék ki, járjanak el a kérelmek benyújtásánál és az engedményezési szerződés aláírásánál, szerezzék be a nyilatkozatokat. Ebben az esetben a termelők a behajtó cégre engedményezték a kapott állami támogatást, amit az integrátor az engedményezés alapján az igénylés és kifizetés után átutalhatott volna a saját behajtó cégének. Ezzel a lehetőséggel nem éltek a külföldi integrátorok, így jelentős állami támogatástól estek el, sőt esetenként az adósok pert kezdeményeztek, mert az állami támogatáshoz végül is ők nem jutottak hozzá, vagy úgy érte őket kár, hogy már nem lévén adósságuk őket illette volna a támogatás, vagy úgy érte őket kár, hogy az állami konszolidációs támogatás csökkentette volna tartozásukat. Sok termelő az elmaradt konszolidációs összeg mértékéig csökkentett tartozásról volt hajlandó tárgyalni a behajtás során.

3 A lábönálló termény szerepe a behajtásban

A mezőgazdasági termelés során előállított termények mindaddig alkotórésznek minősülnek, amíg a mezőgazdasági év végén be nem szedik, le nem aratják. Itt figyelemmel kell lenni arra, hogy az alkotórész nem önálló dolog, ezért önálló jogi sorsa sem lehetséges.

Van azonban a mezőgazdasági termékeknek egyfajta sajátos helyzetük, nevezetesen, hogy önálló jogi sorsuk várható, azaz úgynevezett jövőbeni dolognak tekinthetők. Ha a talajt megművelték, megfelelően előkészítették, a vetés megtörtént, a kellő vegyszereket is alkalmazták, akkor a termény megjelenését követően a termény emberi beavatkozás nélkül is várható. A jogi szakirodalom elismeri az úgynevezett jövőbeni dolog adásvételét érvényes szerződés tárgyaként.

Ezen kívül a dolog átadása nagyon fontos jogi szempontból. Az ingó dolog tulajdona akkor száll át, ha érvényes jogcímen felül a dolog átadása is megtörténik. Az átadás jogi aktusa alatt azt értjük, hogy a jogosult a dolog felett rendelkezési jogot szerez, míg a régi jogosult a dolog feletti hatalmát elveszti. Ezt

szem előtt tartva megállapítható, hogy a dolog átadása megtörténhet kézen-közön, illetve olyan módon, hogy az új tulajdonos más jogcímen már korábban is birtokolta azt. Ezért a dolgot az átadástól, mint saját birtokos tartja a birtokában (brevi manu, un. rövid úton, formaságok nélkül). ([1] [Kis lexikon, www.kislexikon.hu](http://www.kislexikon.hu))

Az is átadásnak minősül, ha az átadó személy az új jogosult nevében, mint képviselő, (Detentor) tarja a dolgot a továbbiakban birtokában (constitutum possessorium) ([2] E-Lexikon Svájc). Átadás továbbá az az eset is, ha az átadás csak jelképesen történik meg, (például lakás kulcsainak átadása, longa manu). ([3] Gast, P. 2012). Az is átadásnak minősül természetesen, ha a dolog kiadása a dolog iránt indított perben történik jogutódlással (cessio vindicationis)([4] Von Lübtov, U.195), de az is, ha dolgot birtokba tartó harmadik személyt utasítja a jogelőd, hogy mostantól az új jogosult nevében tartsa birtokába a dolgokat. ([9] Eorsi Gy.1995) ([8] Eorsi Gy.2010)

A lábon álló termény esetén a constitutum possessorium valósul meg, vagyis az átadó személy az új jogosult nevében tartja a dolgot birtokában. Már az adásvételi szerződésben rögzíteni kell, hogy a szerződés megkötésétől kezdve az eladó a terményt a vevő nevében tartja birtokában, majd a vevő nevében beszedi. Arra az esetre, ha ez utóbbi megbízást az eladó felmondani látszik, akkor célszerű, ha a szerződés biztosítja a vevőnek az aratás jogát is.

A kintlévőségek behajtása során olyan adósságkezelési szerződéseket kell kidolgozni, amely során az integrátor lábonálló terményt vásárol meg, hiszen így olyan erős tulajdonosi pozíció jön létre, amely nagyobb jogi biztonságot jelent, ráadásul sokszor az adósoknak a termény az egyetlen felajánlható vagyonuk.

Ha a nem fizető adósnál sikerült olyan lábonálló terményt találni, amely nem képezi biztosítékát és fedezetét máshonnan származó hitelnek, egy jól szerkesztett adásvételi szerződéssel és az adós meggyőzésével máris megtaláltuk a több éve húzódó probléma megoldását. A legnagyobb meglepetés általában az, hogy a leginkább fizetéképtelen adósnál is sikerül fellelni néhány milliós későbbi terményt, s ilyenkor az adós rendszerint aláírja a lábonálló termény eladására vonatkozó szerződést.

Ez a keretszerződés az eladó és a vevő szokásos adatain túl egy tartozás elismerő részt is tartalmaz, amely közokiratszámmal együtt tartalmazza az adósság nagyságát, s azt is, hogy a melléklet szerinti ütemezésben az adós megfizeti a tarozást. Különösen fontos, hogy a lábonálló termény felajánlásától kezdve, nyilván még fokozottabban kell az adósnak a köteles jó gazda gondosságával a területtel törődni, a terményt betakarítani és tárolását, kezelését megkezdeni, továbbá erről a hitelezőt tájékoztatni. A hitelező 30 napon belül gondoskodik a betakarított termény elszállításáról. Az adós a terményben felajánlott teljesítés elfogadása után, tehát a szerződés aláírása után néhány nappal bizonylatot (számlát) állít ki a termény értékesítéséről (az áfa 15%, a fizetés módja pedig kompenzáció). Melléklet tartalmazza az ingatlan helyrajzi számát, nagyságát és az

ott megtermelendő lábonálló termény fajtáját, becsült mennyiségét és értékét. A konstrukcióból kitűnik, hogy a szerződést követően, a számviteli törvénynek megfelelően a számla kiállításra kerül, vagyis behajtásra került egy évek óta húzódó kintlévőség.

Abban az esetben, ha a becsült értéket aratáskor nem sikerül realizálni, fennáll a különbözet kifizetésének lehetősége. Ez nem lehet túl nagy összeg, mert nyilván kellő odafigyeléssel végeztük a becslést. Az adósok igen gyakran kifizették ezt a különbözetet gyakorlat tanúsága szerint, de ha nem tudtak fizetni, a következő évi lábonálló termény erre már biztos fedezetet nyújtott.

A tapasztalat szerint sok esetben az adósok szállítás előtt kifizették a tartozást, így a számla és kompenzáció sztornózva lett. Az is előfordul, hogy az adós, bár a tehermentességről nyilatkozott a szerződésben, nem szállítja le a vevő tulajdonát. Ez azonban már bűncselekmény, s ilyen esetben mód nyílik a tettes magánvagyonára polgárjogi igény érvényesítésére is. Belátható, hogy a lábonálló termény megvétele olyan módszer, amellyel nagyobb biztonsággal ([18] Keszthelyi, A. 2011), már a szerződéskötéskor tulajdonba kerülve juthatunk hozzá korábban nem biztosított követelésünkhöz.

4 Ingóságra és ingatlanra kötött adásvételi szerződés visszavásárlási jog kikötésével

A fentiekben részletesen kifejtésre került, hogy a termeltetést bizonyos összeghatár felett ingó- és ingatlan-jelzáloggal is biztosítani kell. A jelzálog dologi jog, amely bárki ellen fedezetet nyújt a hitelezői követelésre. A követelés esedékességekor a jogosultnak joga van a kielégítést nem nyert követelés mértékéig a zálogtárgyon követeléseinek kielégítését biztosítani. A jogosultnak lényegében három lehetősége van erre.

Az alap eset az, amikor szerződésszegés után a jogosult a Bíróság előtt keresetet nyújt be, hogy kielégítési jogát gyakorolja. Az ítélet után megindul a szokásos végrehajtási eljárás a zálogtárgy elleni árverési eljárással. A végrehajtónak az első végrehajtás során joga van ingatlan esetén a kikiáltási árat a felére, ingóság esetén a negyedére csökkentenie, ha a kikiáltási áron nincs érdeklődés. A második eredménytelen árverési eljárás után a zálogtárgyat a végrehajtó felajánlja a jogosultnak. Ha a jogosult nem akar tulajdonba kerülni, az árverési eljárást eredménytelenül lezárják és a jogosult zálog jogát megszüntetik. Ez egyértelműen az adósnak kedvez. ([10] Bírósági Határozatok)([7] Lenkovics B.1998)

A második eset az, amikor a szerződő felek az alapszerződésben megállapodnak, hogy nem teljesítés esetén a zálogtárgyat közösen értékesítik. Ebben az esetben a szerződő felek értékhatárt is szabhatnak, így kedvezőbb áron történhet meg az

értékesítés, mint az árverési eljárás végrehajtó által csökkentett árai esetén. Ez a második eset azért is kedvezőbb a hitelezők számára, mert az árverési gyakorlat azt mutatja, hogy az árverések elég szűk és viszonylag állandó kör részvételével folytatódnak le. Ez a szűk kör nem engedi, hogy tényleges licitálás alakuljon ki, az új, ismeretlen érdeklődőket igyekeznek távol tartani, illetve elijeszteni. Nagyon gyakran a szemle során megegyeznek a különböző zálogtárgyak megvételét illetően. Így aztán, ha egyáltalán van értékesítés, az is biztosan a legalacsonyabb még törvényes áron történik. Így aztán a hitelezők követelése nem nyer kielégítést.

A harmadik eset az, amikor a jelzáloggal biztosított követeléseknél a felek előre megállapodnak a jelzálogtárgy követelés fejében történő átvételében, mint a követelés teljesítésében.

A felsorolt mindhárom esetben a megoldást a tulajdonba kerülés adja. Feleslegesnek tűnik a korábban nem biztosított követelésre utóbb jelzálog biztosítékot szerezni (persze, ha nincs más lehetőség, azért ezzel is élni kell), hogy aztán néhány évi pereskedés és végrehajtás után a megoldás végül is a hitelező általi tulajdonba vétel legyen.

A megoldást a fenti problémára, különösen a korábban nem biztosított kintlévőségek esetén egy olyan ingatlanra vagy ingóságokra, vagy mindkettőre vonatkozó adásvételi szerződés kínálja, amelyik visszavásárlási jog kikötésével került megkötésre. A visszavásárlási jog a hitelezőnek abban segít, hogy ha az adós a szerződésben rögzített határidőn belül él ezzel a jogával, nem kell általa nem használt ingatlanokat és ingóságokat felhalmozni. A tapasztalat azt mutatja, hogy az adósok egy része él a visszavásárlási joggal, illetve jelentős összeg kifizetésével kéri a visszavásárlási jog határidejének meghosszabbítását, hiszen az adós számára rendszerint használható, sőt használatban lévő ingóságokról és ingatlanról van szó.

Az adásvételi szerződés az eladó és vevő adatain túl tartalmazza az adós tartozáselismerő nyilatkozatát. Ezután következik az eladásra kínált ingatlanok/ vagy és ingóságok köre, ingatlannál helyrajzi számmal, megnevezéssel, jellemzőkkel, ingóságoknál gyártási szám, típus, kor, megadásával. Külön pontban kell részletezni a felkínált javak bruttó vételárát, s azt is, hogy a vevő a vételárát a követelése és annak kamatai teljesítéseként elfogadja, beszámítja. A vevő hozzájárulhat ahhoz, hogy az eladó az ingatlant, vagy ingóságot használja, de annak állagát köteles a jó gazda gondosságával megóvni, őrzéséről gondoskodni. Az eladó szavatol az adásvétel tárgyát képező dolog per-, és tehermentességéért, s egyben kijelenti, hogy a dolgokkal kapcsolatban semminemű tartozása nem áll fenn. A szerződő felek a visszavásárlási jogot meghatározott időpontig alapítanak, s azt is rögzítik, hogy meddig köteles eladó vevőt a visszavásárlási jog lehívásáról értesíteni.

5 A behajtások könyvviteli elszámolása, nyilvántartása

Munkaügyi perekben is számtalanszor vita tárgyát képezte a nem pénzben behajtott dologi javak elszámolása és nyilvántartása. Különösen azért, mert a különböző cégek prémiumrendszerrel ösztönözték és ösztönzik a behajtás sikeres megvalósítását. Egy nagyon is eredményes behajtási folyamat sikeressége nagyon élesen vetette fel ezt a problémát. Egy cég 1, 4 milliárd lejárt agrár-követelés behajtása esetén szerződés-kiegészítéssel 2 %-kos prémiumot ajánlottak fel a behajtott érték után a behajtásokért felelős ügyvezető-kereskedelmi vezetőnek. A dologi formában történő behajtás különösen a mezőgazdaságban gyakori, és bevett szokás volt a szóban forgó cégnél is. Ezen kívül 1,5 millió Euro behajtás után 50 e Euro egyösszegű juttatás megfizetését is szerződésben ígérte fenti cég munkatársának. A sikeres behajtások után azonban halogatták a prémium-kifizetéseket, és egyéb munkaügyi vitába is keveredett a cég fent említett vezető munkatársával. A munkavállaló által kezdeményezett perben visszakövetelte a cég a kifizetett prémium egy részét, arra való hivatkozással, hogy nem piaci értékkel kerültek a könyvekbe a behajtott javak. A cég ügyvédjei és még igazságügyi szakértő is utólag olyan elszámolást követelt volna meg, amely a behajtott dologi javak értékesítési ára szerint vette volna ezeket a javakat nyilvántartásba. Még arra sem voltak figyelemmel, hogy eladni csak azt lehet, ami a tulajdonunkban van, és hogy a behajtás és az azzal szerzett dolog, áru eladása időben elszakad egymástól. A számviteli törvény azonban világosan fogalmaz ebben a kérdésben: „50. § (1) Követelés fejében átvett eszköz bekerülési (beszerzési) értéke az eszköz megállapodás, csereszerződés, vagyonfelosztási javaslat szerinti (számlázott, bizonylatolt) értéke.” ([11] 2000. évi C. törvény a számvitelről). Vagyis azon az értéken kell nyilvántartásba venni a behajtott árut, vagyoni értéket, ahogyan az adóssal meg lehet állapodni. Különösen, ha más hitelezők is igényeket támaszthatnak, ahogy az már lenni szokott. Vagyis a nem pénzbeli behajtásnál kereskedelmi ügyletről van szó, amely ügylet egyedi értéke szükségszerűen eltér más hasonlóknak tűnő ügyletektől. A fenti konkrét esetben a könyvekbe való bekerülést pedig nem a behajtásért felelős személy intézte, hanem kettős ügyvezetésről lévén szó a külföldi ügyvezetőtárs aláíró egyetértésével és könyvelő, valamint könyvvizsgáló aláírásával és egyetértésével. A bíróság el is utasította a cég viszont-keresetét. ([12] Nagy I. Z. 2013).

6 Következtetések

A bemutatott konstrukciókkal számos, évek óta befagyott, nem biztosított követelést sikerült részben, vagy egészben behajtani. Annak ismertetésére, hogy

miként sikerülhet az adóst törvényesen rávenni a fenti módon történő teljesítésre, ebben a tanulmányban aligha kerülhet sor.

A lényeg az, hogy a behajtás a legmesszebbmenőkig kereskedelmi munka, amit a jó és ötletes jogi és pénzügyi konstrukciók elősegíthetnek. A kereskedői leleményesség, mind az adósok, az adósok felajánlható eszközei, mind a behajtott eszközöket megvásárló vevők tekintetében alapvető követelmény. Csak a piac alapos ismerete, a gyors reagálás vezethet eredményre, amivel külföldi tulajdonú integrátorcégek nem rendelkezettek, ráadásul nem is becsülték sokra a konkrét piacra történő kiépítéssel kialakított szervezett behajtási munkában résztvevő munkatársaikat.

A külföldi anyavállalatok segítsége kimerült a felszólító levelek megírásában, a mind fáradtságosabb munkával összeállított kimutatások elkészítésével, hazai piacokat nem ismerő anyavállalati adósságkezelő szakemberek Magyarországra küldésével. Így aztán a külföldi integrátor cégek nagy része elvesztette korábbi piaci részesedését, pedig a bemutatott behajtási módszerek segítségével, és főleg a kereskedelmi munka a vevői fizetőképesség és fizetési szándék alapján történő kialakításával a Magyarországon bekövetkező mezőgazdasági boom aktív szereplői és nyertesei lehettek volna. Sajnos ez a külföldi tőke ([19] Szekeres, V. 2003) az agrárgazdaságból nagyon hiányzik, a külföldi integrátorok aktív szerepvállalásával az agrárgazdaság fejlődése számot tevően még nagyobb lenne.

Hivatkozások:

- [1] Kislexikon www.kislexikon.hu
- [2] E-Lexikon Svájc, <http://elexikon.ch/constitutum%20possessorium>
- [3] Gast, P. 2012: Longa und brevi manu traditio. Universität Zürich. www.rwi.uzh.ch/forum/smf2/index.php?topic=677.0
- [4] Von Lübtov, U.1952: Beiträge zur Lehre von der Condictio. Duncker & Humblot Verlag 1952. p. 184. <https://books.google.hu/books?id=WiIWbFKiY8sC&hl=hu>
- [5] www.napi.hu/magyar_gazdasag/jobb lett a magyar_gdp-adat.594504.html
- [6] 215/ 2002 sz. Kormányrendelet
- [7] Lenkovics B.1998: A dologi jog vázlata. Eötvös József Kiadó. Budapest 1998.pp.324
- [8] Eorsi Gy.2010: Kötelmi jog - Általános rész. Nemzeti Tankönyvkiadó, p.324.
- [9] Eorsi Gy.1995: Kötelmi jog- - különös rész, Nemzeti Tankönyvkiadó.1995

- [10] Bírósági Határozatok
- [11] 2000. évi C. törvény a számvitelről
- [12] Nagy I. Z. 2013:A munkavállalói elkötelezettség a vállalati eredmény legfőbb forrása. In: Nagy, I. Z. (szerk.): Vállalkozásfejlesztés a XXI. században III. tanulmánykötet, Budapest: Óbudai Egyetem, 2013. pp. 241-259.
- [13] Erdeiné, K-G. Sz. 2008: A mezőgazdasági műszaki fejlesztés szerepe az innováció és versenyképesség javításában. In: Palkovics M. – Kondorosné Varga E. – Pintér G. –Weiss M., 2008. 93 p.
- [14] Erdeiné, K-G. Sz. 2013: A hazai agrártermelés versenyképességének növelése innovációs rendszeren keresztül. Mosonmagyaróvár.2013. 31 p.
- [15] Lazányi, K. 2014: Entrepreneurs of the future. SERBIAN JOURNAL OF MANAGEMENT 9:(2) pp. 149-158.
- [16] Katona, F. 2014:Examination of marketing activities of small businesses in Hungary.ON-LINE JOURNAL MODELLING THE NEW EUROPE 2014:(10) pp. 29-41. (2014)
- [17] Marosi, I. 2013:A családi értékek szerepe a generációk közötti tudásáramlásban. In: Általános Vállalkozási Főiskola (szerk.)Európai stratégia 2020 – és Magyarország: Tudományos konferencia a Magyar Tudomány Ünnepeén 2013. november 7, Általános Vállalkozási Főiskola, pp. 121-132.
- [18] Keszthelyi, A. 2011: Biztonságos és költséghatékony kommunikáció, In: Nagy Imre Zoltán (szerk.) Vállalkozásfejlesztés a XXI. században: tanulmánykötet. 203 p. Budapest: Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar, 2011. pp. 99-110.
- [19] Szekeres, V. 2003: Foreign capital and economic development in Hungary. In: Svetla Trifonova Marinova, Marin Alexandrov Marinov (szerk.) Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. 326 p. Hampshire: Ashgate, 2003. pp. 247-267.
- [20] Csiszárík-Kocsir Á., Szigeti C. 2015: Financial culture of youth in Hungary. In: Radek Kratochvíl, Jiří Vopava, Vladimír Douda (szerk.) Proceedings of The 4th MAC 2015. Konferencia helye, ideje: Prague, Csehország, 2015.02.20-2015.02.21. Prague: MAC Prague consulting, 2015. Paper MAC201502030. (ISBN:978-80-905442-9-1)
- [21] Borbás, L. 2014: Kis- és középvállalkozások versenyképességének empirikus vizsgálata In: Nagy Imre Zoltán (szerk.) Vállalkozásfejlesztés a XXI. században: IV. tanulmánykötet. 451 p. Budapest: Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar, 2014. pp. 111-122.