Cím: Gazdasági kezdeményezések támogatása roma közösségekben és a vállalkozóvá válás támogatásának modellje

Szerző: Dolores Grigorova, C.E.G.A., Szófia – Georgi Georgiev, Land Source of Income Foundation, Plovdiv

Sorozatcím: Parola

Rovat:

Folyóirat: **Parola**

Állomány:

Év: **2009**

Szám: **1**

Oldalszám: **1**

A cikkben lévő Nevek:

Intézmények:

Települések:

Tárgyszavak: gazdasági kezdeményezés, roma, vállalkozóvá válás, CEGA, Földdel a Jövedelemteremtésért Alapítvány

Megjegyzés:

Annotáció:

Dolores Grigorova, C.E.G.A., Szófia – Georgi Georgiev, Land Source of Income Foundation, Plovdiv

Gazdasági kezdeményezések támogatása roma közösségekben és a vállalkozóvá válás támogatásának modellje

Dolores: Szeretettel köszöntök mindenkit! Köszönjük szépen a meghívást, és azt, hogy lehetőségünk nyílik megosztani veletek a tapasztalatainkat. Kollégámmal fogunk beszélni a munkánkról. Az én nevem Dolores Grigorova, a *C.E.G.A.* bolgár közösségfejlesztő szervezettől érkeztem Szófiából, a kollégám, Georgi Georgiev pedig a *Földdel a Jövedelemteremtésért Alapítvány*tól *(Land Source of Income Foundation)* jött, Plovdivból. A két szervezet partnerségben működik együtt.
Mielőtt a jövedelemteremtő kezdeményezésekről beszélnénk, engedjétek meg, hogy néhány szót szóljak magáról a C.E.G.A.-ról. Szervezetünket, amely egy NGO, 1995-ben alapítottuk, a betűszó értelme: *Creating Effective Grassroots Alternatives Foundation*, azaz a *Hatékony helyi alternatívák megteremtéséért* létrehozott alapítvány.
Az elmúlt 13 év alatt a fenntartható fejlődésért dolgoztunk, ösztönözzük az állampolgárok bevonását a helyi döntéshozatalba, és ösztönözzük a helyi önirányítást.
Célcsoportjainkhoz alapvetően a roma közösségek tartoznak, ill. valamennyi etnikai csoportból a fiatalok.
Munkánk során elsőbbségben részesítjük a helyi szociális szolgáltatásokat, az oktatást és a jövedelemteremtési kezdeményezéseket, programokat. Nagyon fontos számunkra, hogy hidat teremtsünk a különböző etnikai csoportok között.
Ennek érdekében támogatásokat nyújtunk, tanácsadást végzünk, információkat biztosítunk. Segítjük a helyi szervezeteket a forrásteremtésben, segítünk a jó gyakorlatot terjeszteni helyi, országos és nemzetközi szinteken, és nagyon fontosnak tartjuk azt, hogy különböző kampányokat indítsunk az aktuális szakpolitikák és a meglévő attitűdök megváltoztatása érdekében, elsősorban a roma-kérdésben.
Hogyan dolgozunk?
Helyi szinten a helyi szervezetekkel dolgozunk együtt: Rakitovoban a *Jövő 2006 Egyesület*tel, Kyustendilben a *Nevo Drom Egyesület*tel, Biala Slatina-ban az *Alternatív Egyesület*tel és Plovdivban a *Földdel a Jövedelemteremtésért Alapítvánnyal*. Az első hárommal az oktatás és a szociális munka területén működünk együtt, a negyedikkel pedig a jövedelemteremtésben, amiről később részletesen is fog beszélni Georgi.
A C.E.G.A. országos és nemzetközi szinten több hálózatnak is tagja.
Országos szinten kezdeményezői vagyunk a *Társadalmi Bevonás Nemzeti Platformjának*, amelyben több mint 40 közösségi alapú szervezet dolgozik kisebbségi ügyekben. Az érdekképviselet ügyében tagja vagyunk több kormányzati szervezetnek – tanácsoknak, bizottságoknak, munkacsoportoknak, ahol kisebbségi ügyekkel foglalkozunk.
Nemzetközi szinten pedig tagjai vagyunk több hálózatnak, egyrészt a *CEE CN Közép-kelet-európai Állampolgári Hálózat*nak, másrészt a *CEBSD* közösségfejlesztési hálózatának – innen a kapcsolatunk a magyar Közösségfejlesztők Egyesületével és a Civil Kollégium Alapítvánnyal –, és más irányítói testületek munkájában is részt veszünk.

És most térjünk rá a jövedelemteremtő tevékenységre, hiszen ez a lényege a mai bemutatkozásnak! Ennek a programnak az a célja, hogy segítsük a roma családokat abban, hogy földtulajdonhoz jussanak és ebből tőkét kovácsoljanak. Városi és vidéki környezetben egyaránt dolgozunk. A vidéki térségekben igyekszünk lehetőséget teremteni a roma családoknak, hogy földtulajdonhoz és ezáltal tartós megélhetéshez jussanak a mezőgazdasági munka révén. Városi területeken pedig arra törekszünk, hogy segíteni tudjunk a roma családoknak kisebb vállalkozásokba fogni, amelyek a megélhetésüket biztosítják. A megközelítésünket integrált megközelítésnek nevezzük, ez azt jelenti, hogy két eszközt használunk: egyrészt az emberi erőforrások fejlesztését, másrészt pedig a pénzügyi erőforrások biztosítását.

Az emberi erőforrások fejlesztése érdekében képzéseket tartunk, tanácsadást, információkat biztosítunk, a pénzügyi erőforrások tekintetében pedig létrehoztunk egy folyamatosan megújuló pénzalapot. A megvalósítás a plovdivi *Földdel a Jövedelemteremtésért Alapítvánnyal* közösen történik, melynek munkáját Georgi részletesen ismerteti!
Georgi: Dolly bemutatta a C.E.G.A.-t, én pedig a plovdivi *Földdel a Jövedelemteremtésért Alapítvány*unkról szeretnék részletesen beszámolni. A földtulajdon-alapú jövedelemszerzési programot alapítványunk hozta létre és működteti. Az indirekt inspiráció 2002-ben a C.E.G.A.-tól jött, amikor is azt gondolták, hogy valamilyen gazdasági kezdeményezéssel is jó lenne foglalkozni. Addig a C.E.G.A. félt belemenni gazdasági kezdeményezésekbe, félt hiteleket adni vállalkozóknak, valószínűleg jobban érezték magukat az oktatás és a szociális programok területén. Mi viszont létre akartunk hozni egy szakember-teamet és egy alapítványt, s ehhez a C.E.G.A. segítségét kértük. A C.E.G.A.-nál úgy döntöttek, hogy jó, akkor szembenézünk ezzel a kihívással, megtervezzük a programot és el is indítjuk, az alapítvány fogja a programot működtetni és ők lesznek mindenért felelősek, az anyagiakért is. 2002-ben a C.E.G.A. határozta meg a célt: segítsük a föld nélküli roma családokat a plovdivi régióban, hogy földtulajdonhoz jussanak és ezáltal tartós megélhetést biztosítsunk a számukra. Így kezdődött, bár mindez lényegében egy korábbi, 1997-es program folytatása volt, amely segélyprogramként indult.
Érdemes talán néhány szót szólnom arról, hogy milyen körülmények voltak akkoriban Bulgáriában. 1996/97-ben Bulgáriában igen jelentős pénzügyi és gazdasági válság alakult ki. Egy 9 hónapos időszakra az inflációs ráta 1000% volt! A devizaárfolyam 10 leva = 1 dollárról 7 hónap alatt 3300 dollárra nőtt. A bankok egy ötöde – ezek birtokolták a betétek 30%-át –, tönkrement. S mindennek a tetejébe a kormányzati erőforrások is erőteljesen lecsökkentek, tehát igencsak súlyos volt a helyzet, s ez a szituáció természetesen kihatott a háztartásokra és a vállalkozásokra is. És elképzelhetitek azt is, hogy egy ilyen időszakban az elszigetelt közösségek milyen nagy megpróbáltatásokon mentek keresztül, s most nem csak a roma közösségekre gondolok, hanem a földrajzilag elszigetelt közösségekre is.
Ebben a szituációban próbáltunk segítséget keresni és elkezdtünk a külföldi NGO-kra tekinteni. 1997-ben egy kisadományi programmal indultunk, ekkor két roma faluban segítettük az embereket ahhoz, hogy a mezőgazdasági termelésből biztosítsák a megélhetésüket. Együtt dolgoztunk az önkormányzatokkal – akik akkor még ingyen adták a földterületet –, 200 000 dollárt sikerült szereznünk arra, hogy a vetőmagokat, növényvédő szereket stb. biztosítani tudjuk – mindent, ami a földműveléshez kellett. Hivatalosan 250 család kezdett el dolgozni a mezőgazdaságban. Ez nagyszerűen hangzik, ám az igazság az, hogy valóságban egyfajta függést alakítottunk ki. Megtörtént, hogy a programban résztvevő roma családok eljöttek hozzánk és azt kérdezték: ki fog nekünk fizetni azért, hogy a terményeket összegyűjtsük és hazavigyük? Éreztük, hogy valami nem stimmel ebben a megközelítésben, hogy nem jó irányba haladunk. A második évben még rosszabb volt a helyzet, mert az önkormányzatoktól ingyen kapott összes földterületnek csupán egyharmada került megművelésre, pedig a munkabéren kívül mindent, ami kellett, megkaptak a termeléshez. Ezért úgy döntöttünk, hogy változtatunk.
Bevezettünk egy mikrohitel struktúrát. Úgy döntöttünk, hogy pénzt adunk és nem számolunk fel érte kamatot. A kezdeti időszakban 75 család profitált ebből a programból. Melyek voltak a pénzügyi eredmények? Alapvetően illúzióromboló volt a kép, de nagy különbség volt a két falu között. Az egyiknél 62% volt a visszafizetési arány, a másiknál csak 14%. Ezt a nagy különbséget az informális vezetők eltérő attitűdje, a konstrukcióhoz való különböző hozzáállása okozta. Az egyik faluban az informális vezetők nagy felelősséget éreztek és úgy gondolták, hogy ez egy nagyon fontos program és ezért fontosnak tartották visszafizetni a pénzt. A másik faluban pedig az volt a hozzáállás, hogy milyen jó, kapunk 1000 dollárt! Ez nagy tanulság, jelentős tapasztalat volt a számunkra.
Meg kellett fogalmaznunk, hogy mit ajánlunk, s intézményesíteni kellett a programot, tehát hivatalossá kellett tenni. Úgy döntöttünk, hogy speciális pénzügyi konstrukciókat hozunk létre, amelyek egymástól teljesen függetlenek. Egy kisvállalkozásnál alapvetően három fajta eszközről, tőkéről beszélhetünk: a földről, a rövidtávú és a hosszú távú eszközökről. Mivel formalizálni akartuk a programot, a képzéseket és a tanácsadást egy szervezett vonalon akartuk biztosítani, ezért létrehoztuk a *Mezőgazdasági Információs Központot.*
Azért beszéltem ilyen részletesen az előtörténetről, hogy lássátok, milyen tanulási folyamaton mentünk keresztül. Eljött az ideje, hogy kidolgozzunk egy modellt, ami a korábban megszerzett negatív és pozitív tapasztalatokra épült, s hogy ezt a modellt kipróbáljuk a gyakorlatban is.
Terveink szerint ez a modell nem a mikrohitelezésről szólt csupán, sokkal inkább egy képességfejlesztő modellnek szántuk. Meggyőződésünk, hogy egy fenntartható modell eléréséhez elsősorban a képesség oldalra kell összpontosítanunk.
A modell építéséhez négy fő elemre van szerintünk szükség: tudásra, képességekre, erőforrásra és a megfelelő hozzáállásra. Ez a fejlődés alapja.
Két tevékenységi részre osztottuk a modellt. Az emberi erőforrás fejlesztése a szokásos eszközökkel – képzés, tanácsadás –, a másik pedig az erőforrások, a már említett hosszú és rövidtávú eszközök biztosítása. Az egész a megfelelő hozzáállás kialakítására irányult, arra, hogy megértessük az emberekkel: az ő jövőjük az ő saját felelősségük! Kaphatnak támogatást, de ez nem ingyen jár. Ez hozzátartozik a vállalkozói gondolkodás kialakításához. És mindehhez kialakítottuk a megfelelő intézményrendszert.
A *C.E.G.A.* biztosította a kezdő tőkét. A *Földdel a Jövedelemteremtésért Alapítvány* az egész végrehajtásáért felel, és ezen belül létezik a már ismertetett kettős struktúra: az emberi erőforrások fejlesztésére szolgál a *Mezőgazdasági Információs Központ;* az erőforrások, tehát a pénzügyi oldal biztosítására létrejött egy gazdasági társulás, egy korlátolt felelősségű társaság, amely 100%-ig az Alapítvány tulajdonában van. Ez is egy fontos döntés volt: nincs szükség arra, hogy egy független, különálló szervezet kezelje a program pénzügyi részét. Ezzel a törvényi előírásoknak is megfeleltünk és teljes átláthatóságot is biztosítottunk: különválasztottuk az emberi erőforrás fejlesztését a pénzügyi résztől.
A *Mezőgazdasági Információs Központ* egyik fontos feladata, hogy helyszíni tanácsadást nyújtson – hangsúlyozom: helyszíni, tehát a földdel dolgozó emberek konkrét helyszíni problémáira adtak tanácsot, kint, a földeken. Akkor nyújtunk szakmai támogatást, amikor erre szükség van. Ezen kívül alkalmanként tartunk speciális szemináriumokat, és ami nagyon fontos: rendelkezésünkre áll a mezőgazdasági tanácsadók elég széles köre, ugyanis ez a régió a bolgár mezőgazdaság központja, található itt mezőgazdasági egyetem, számos mezőgazdasági kutatóintézet is, tehát a szakemberek rendelkezésünkre állnak. De nem csak a szaktudás a lényeges, hanem a megfelelő hozzáállás is. Olyanokat kérünk fel segíteni, akik képesek ezekkel a közösségekkel dolgozni, hiszen itt már a társadalmi felelősség kérdése is bejön a képbe.
Nagyon fontosnak tartjuk, hogy a munka során az egész családra koncentráljunk, s ne csak az egyes személyre, hiszen ahhoz, hogy meg tudjuk változtatni a hozzáállást, nem elég egyetlen emberrel együtt dolgozni – az egész családdal kell foglalkoznunk!
Arra is rájöttünk, hogy nagyon fontos a fiatalokkal foglalkoznunk, és így bevontuk a munkába a helyi szakiskolákat is. Az iskolákkal együtt speciális programokat alakítottunk ki, melyeknek a célja a fiatalok benntartása az iskolarendszerben azáltal, hogy ők maguk is kipróbálhatnak dolgokat. Az ifjúsági programokkal kettős célunk van: megpróbálni bevonni a fiatalokat a család mezőgazdasági gyakorlatába és innovatív technikákat megtanítani nekik, s általuk a családnak is. Pénzügyileg is lehetővé tesszük a fiataloknak a próbálkozást, tehát ez a családnak nem jelent kockázatot.
Végül, de nem utolsó sorban nagyon fontos része a programnak a gazdálkodók számára a szakmai tudás megszerzésére irányuló kézikönyvek kiadása. Ezeket a kézikönyveket szakemberek írják, nagyon egyszerű, közérthető nyelvezeten. Így próbáljuk a jó termelési gyakorlatokat terjeszteni. Ezek a kézikönyvek rövidek, mindössze kb. 40 oldalt tesz ki egynek a terjedelme. E füzetek célja azt is elérni, hogy a gazdálkodók önállóan is elkezdjenek tanulni. Arra is rájöttünk, hogy a kézikönyvek kiadásával plusz jövedelemhez jut az alapítványunk, nagy meglepetésünkre ugyanis óriási az érdeklődés a kézikönyvek iránt az egyetemi hallgatók körében. Miért olvassák el a vastag könyveket, amikor 40 oldal is elég a vizsgához? Vicc, de igaz vicc.

A továbbiakban a finanszírozási struktúra kialakításáról fogok beszélni. Említettem már, hogy ennek 3 eleme van: a föld, a rövid és a hosszú távú eszközök finanszírozása. A pénzügyi vonal alapvető eleme az, hogy partnerségre épül, tehát a kockázat megosztása jelen van a programban – ezt nagyon fontosnak tartjuk. Ennek érdekében vezettük be azt a rendszert, hogy szükség van egy bizonyos önrészre, tehát aki igénybe veszi a támogatást, maga is részt vesz a kockázatban. Ez a gyakorlatban úgy történik, hogy ő maga választja ki a földterületet, megtárgyalja a tulajdonossal, hogy mennyiért adják el. Ezután mi is megnézzük ezt a földet, hogy az valóban megfelel-e a program számára, s ha igen, akkor azt mondjuk, hogy mehet a program! A jelentkezőnek 20%-ot ki kell fizetnie önrészként. Ha valaki erre nem hajlandó, akkor azt mondjuk, hogy ha 20% kockázatot nem vállal, akkor nem kész még arra, hogy ebbe a vállalkozásba belekezdjen.
A hosszú távú eszközöknél – traktorok, komolyabb berendezések – az önrész 30%. Ez akkor vehető fel, ha valaki elkezdte már törleszteni a földtulajdon árát.
A rövid távú eszközöknél – műtrágya, rovarirtó szerek – 50% önrészre van szükség, hiszen ez már a működési költségek része.
A különböző kölcsönökre kamatot is számítunk. Fontos tudni, hogy a banki kamat háromszorosa a mi kamatunknak. Úgy döntöttünk, hogy társadalmi hasznossági szempontból ez egy fontos projekt és nem tehetjük meg, hogy piaci kamatokkal dolgozzunk. Sosem tévesztettük szem elől azt, hogy ezt a programot eszköznek tekintsük ahhoz, hogy megtanítsuk az embereket részt venni a piaci folyamatokban. De a mi részünkről ez nem egy profitorientált vállalkozás. Ugyanakkor persze az is nagyon fontos, hogy a saját működési költségünket fedezni tudjuk, hogy az alapítvány fenntartható legyen és folytatni tudjuk a tevékenységünket.
Bevezettük a kölcsönbiztosíték, a garancia intézményét. A föld esetén ez maga a földtulajdon. A gyakorlatban ez úgy történik, hogy a korlátolt felelősségű társaság vásárolja meg a földet, és az akkor kerül az egyén birtokába, amikor az egész kölcsönt visszafizette.
A hosszú távú eszközök vásárlásához nyújtott kölcsönökhöz az elején még csak a föld visszafizetett részét számoltuk garanciaként, de miután egyre több kölcsönt adtunk ki és egyre több drága berendezést vettek, 3 fajta kölcsönbiztosítékot vezettünk be: maga a föld, a jelzálog és a kötelezvények. A jelzálog a visszafizetett földtulajdonra vonatkozik, a kötelezvényt pedig egyfajta oktatási céllal használjuk, hogy a programban résztvevők megszokják a banki üzletmenetet.
Van türelmi idő is, egy év a földdel a kapcsolatban, 6 hónap az egyéb vállalkozásoknál, melyekről később fogok beszélni. Próbálunk rugalmasak lenni, szeretnénk, ha a türelmi idő összhangban lenne a mezőgazdasági évvel, hiszen az eszközök visszafizetését is akkor kezdik el, amikor már begyűjtötték a termést.
Élnünk kell a jogunkkal, ha valaki nem fizet. Ez fontos és nehéz fordulópont volt a számunkra – 2004/05-ben történt meg először, hogy erre sort kellett kerítenünk. Aki nem fizet, azt először felkeressük és elbeszélgetünk vele, hogy miért nem fizet, mi a probléma? Említettem már, hogy rendszeres tanácsadást biztosítunk, s ez számunkra is biztosít egyfajta nyomonkövetési lehetőséget, s azt is, hogy ajánlásokat tegyünk, s hogy lássuk, ki reagál erre és ki nem? Előfordult, hogy látszott valakin: nem fogadja meg, de olyan is volt, hogy nem az ő hibájából nem fizetett. Amikor erre került a sor, azt mondtuk, a hitelt nem kell visszafizetnie, viszont a földet eladjuk – hisz nekünk nyilvánvalóan nem kell a föld, nem a földtulajdonra van szükségünk. Felajánlottuk hát ezt a földet más résztvevőnek. Eddig mindössze kétszer kellett élnünk ilyen eszközökkel.

A programban résztvevő roma családok száma 2000–2008-ig.
2000-ben 3, 2001-ben 9, 2002-ben 10, 2003-ban 22, 2004-ben 31, 2005-ben 44, 2006-ban 57, 2007-ben 69 és 2008-ban 69 család vett részt a programban. Látható, hogy elég lassú volt a fejlődés. Lassan haladtunk, mert bizalmat akartunk építeni a program iránt, s azért is, mert a fenntarthatóságra törekedtünk. Az utolsó két évben eléggé megugrottak ezek a számok, mert a helyzet is megváltozott: most már egyre inkább tudunk olyanokat finanszírozni, akik korábbi résztvevői voltak a programnak.
Ami a szerződéseket illeti, gyakori, hogy egy család 2–3 szerződéssel is rendelkezik, de van olyan család is, amelyik 3–4 szerződéssel: először megveszik a földet, aztán vesznek egy traktort és így tovább. A kölcsönösszegek megoszlását illetően a legnagyobb összegbe a földtulajdon kerül, ez azért van, mert ez a programba való belépés első fázisa.
Meggyőződésünk, hogy akkor tudnak igazán részt venni a programban, ha tulajdonosként viszonyulnak hozzá. A tulajdon biztosításával egyfajta gondolkodásváltozást is el tudunk érni. Az évek során egyre kevesebb pénzt kellett kihelyeznünk a föld megvásárlására, és fokozatosan egyre többet az eszközök, berendezések vásárlására.
A programban résztvevő legtöbb ember a szegények közé tartozik, de ez nem egy tömeges modell, ez egy vállalkozási modell. A közösségben 10–15% rendelkezik vállalkozói vénával, a többiek számára különféle szociális és képzési programokat szervez a C.E.G.A.
Két dologról is szó van itt: a szükségről és arról a hajlandóságról, hogy valaki kockázatot vállaljon. És az is fontos, hogy nem csak pénzügyi támogatásról van itt szó: a résztvevőknek részt kell venniük a különféle oktatási programokban, tanácsadásokban. A program fenntarthatóságához ez a megközelítés szükséges.
2004-ben jutottunk arra a következtetésre, hogy a mezőgazdaság nem az egyetlen lehetőség a számunkra és érdemes foglalkoznunk egyéb üzleti lehetőségek beindításával is – ugyanezzel a modellel, azzal a különbséggel, hogy itt nincs földtulajdon, de az eszközök ebben az esetben is ugyanolyan fontosak. Ekkor kezdtük meg a nem-mezőgazdasági programok támogatását. Néhány példa: fodrászüzlet, ökológiai komposzt készítése és eladása, kávéház, ruházati bolt, élelmiszerüzlet stb. Azt hiszem, a program sikere abból adódik, hogy földdel kezdtünk el dolgozni.
Az első pénzösszeg a C.E.G.A.-tól érkezett, amely nemzetközi partnerétől, a *n(o)vib*-tól, a fejlesztés nemzetközi szervezetétől kapta a támogatást. 2002-ben jött ez a kezdőtőke, azóta a folyamatosan megújuló pénzalappal dolgozunk.
Nagy változás tapasztalható ezeknél az embereknél. A program azzal indul, hogy próbálunk bizalmat kelteni bennük, s amikor ez kialakul, akkor elérjük, hogy alkalmazkodjanak és betartsák a szabályokat is. Kialakul az önbecsülés és nagyon fontos, hogy saját maguk is vállalkozónak tekintsék magukat és igenis elmenjenek a bankhoz, valódi üzleti tevékenységbe kezdjenek, kölcsönöket vegyenek fel, ill. hozzájussanak azokhoz a támogatásokhoz, amelyeket a mezőgazdasági termelők kaphatnak. Ez a program el tudja őket juttatni ebbe a fázisba. Próbáltunk szövetkezi formát is sugalmazni, de ezzel még nem jutottunk semmire.
Mára megnyitottuk a programot mindenki számára – s nem csak a romáknak –, aki hátrányos helyzetű közösségekben él, hiszen ezeknek az embereknek ugyanez a problémájuk, elszigetelt közösségekben élnek és a mezőgazdaság az egyetlen megélhetési lehetőségük helyben. Ezekről az elszigetelt területekről sok tulajdonos szeretne elmenni és megszabadulni a földjétől. Sok a műveletlen terület és a számuk egyre nő. A mi programunkban résztvevők mindegyike magánszemélytől vásárolta meg a földterületet. Ezzel programmal a közösséget magát és az önkormányzatot is szolgáljuk, hiszen helyi munkalehetőséget teremtünk, s így az elmúlt évben elég szoros együttműködés alakult ki a regionális, valamint a helyi önkormányzatok és köztünk.
Köszönöm meghívásotokat és a figyelmeteket!