



Üzleti 7



2009. DECEMBER

A MAGYAR KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA GAZDASÁGI LAPJA

KKV FINANSZÍROZÁS, TÁMOGATÁS KÜLÖNSZÁM



A kamattámogatás jelenlegi kétszázalékos mértékének nem a felezésére, hanem ötvenszázalékos emelésére lenne szükség 2010-ben – jelentette ki Kriszán László, a KA-VOSZ Zrt. vezérigazgatója.

(3. oldal)



A munkahelymegtartó programok támogatásai közvetlenül és közvetve is hozzájárulnak a munkavállalók munkahelyének megőrzéséhez – foglalta össze Herczog László szociális és munkaügyi miniszter.

(3. oldal)



Az Új Magyarország Fejlesztési Terv inkább pénzelosztó, mintsem valódi gazdaságfejlesztő stratégia megvalósítását segítő eszközrendszer – hangsúlyozta Kéri István, az MKIK nemzeti fejlesztésekért felelős alelnöke.

(6. oldal)

Parragh László: „Átlátható támogatási rendszer kell” Egy éven belül beindulhat a kisvállalkozói beruházási hitel

Hiszek abban, hogy egy éven belül beindulhat a kisvállalkozóknak szóló beruházási hitelprogram, amely szoros összefüggésben lenne a jól működő Széchenyi Kártya konstrukcióval. Sőt, a kártyatulajdonosok lehetnek az első számú potenciális ügyfelei az új konstrukciónak – mondta el Parragh László, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara elnöke.

Strbik László

– Hogyan látja a kis- és középvállalkozások finanszírozási helyzetét, milyen hiányosságok és problémák vannak e téren, és milyen előzmények vezettek el ideig?

– A pénzügyi válság jelentős, több száz milliárd forintos forrást vont ki a gazdaságból. Egyrészt azért, mert a bankok likviditási hiányuk miatt nem tudták a le-

detett nagy dérral-dúrral hirdetni, amikor a program részleteit még ki sem dolgozta. 2007 decemberében a rádiókból és az írott médiából dőlt ennek a programnak a propagálása, vagyis a reklámra a pénz nagy részét el is költötte a szakminiszter.

– A kkv-k beruházásait támogatni szándékozik hitelkonstrukcióból a gyakorlatban mi valósult meg?

– A JEREMIE azóta sem működik. De a többi kkv-knak hir-

gedetlenek vagyunk. Van olyan közöttük, amely évente három-négy vállalkozásnak nyújt hitelt, és ezzel szemben 30-40 alkalmazottja van. Nyilvánvaló, hogy ez olyan drága rendszer, amely egyszerűen nem éri meg. Ezzel szemben a Széchenyi-kártyánál – amely alapvetően forgóeszköz, de egyúttal folyószámla hitel is, csak akkor kell kamatot fizetni, ha éppen minuszban van a hitelkeret. A tapasztalat azt mutatja, hogy a Széchenyi-kártyánál az átlagos hitelkamattal egy százalékponttal van havonta.

– Hogyan végződtek a kormány 2010. évi kamattámogatási ügyében folytatott tárgyalások?

– Nagy vitánk volt, mivel a pénzügyminiszter az elmúlt hónapokban már folyamatosan csökkenő jegybanki alapkamatra hivatkozva elutasította a két-három százalékos kamattámogatási igényünket. A mi válaszuk az volt, hogy a magyarországi kamatfelár lényegesen magasabb, mint bármelyik más környező országban. Ma Magyarországon egy vállalkozás nagyságrendileg 12 százalékos kamatszinten jut hitelhez, míg egy szlovák 3,8 százalékoson, egy cseh vállalkozó – ahol még szintén nincs euró – ugyancsak négy százalékpont körüli kamatot fizet. A lengyeleknél is csupán hatszázalékos az átlagos kamatszint. Ha az állam tényleg segíteni akar a kisvállalkozásokon, akkor adja a Széchenyi-kártyához kapcsolódó kamattámogatás formájában, hiszen ezt a fajta forgóeszközhitelt alanyi jogon kaphatja bármely kisvállalkozó. Végül is egyszázalékos kamattámogatásban állapodtunk meg, és a garanciadíj-támogatás is fennmarad. Attól, hogy 2010-ben nem a 2009. évi kétszázalékos kamattámogatás lesz a Széchenyi-kártya hitelen, hozzájárulásban, garanciában és díjban is meg mindig messze a legkedvezőbb hitelkonstrukció a vállalkozói hitelek piacán. Szerettünk volna ennél kedvezőbb feltételeket kiharcolni, de az egyszázalékos kamattámogatás is siker. Ha megvizsgáljuk, hogy az állam egyéb programokban mennyire pazarlóan szórja a pénzt, ennek egy részét a Széchenyi-kártyába fektetve sokkal hatékonyabb megtérülést lehetne elérni.

– Milyen javaslatok lennének a kamarának a kisvállalkozások finanszírozásának javítására?

– A Széchenyi-kártya hitelből legfőbb tanulsága, hogy a kamattámogatás és az állami garancia nyújtás az egyik legkorrektebb, leghatékonyabb, legbiztonságosabb, legkiseb költségű támogatási programra, mert a mikro- és kisvállalkozások ügysem tudják átlátni, és nincs idejük a vizsgálatával foglalkozni.

(Folytatás a 4. oldalon)

Széchenyi Kártya, Sikeres Magyarországért, Jeremie Több kedvezményes hitelprogram

Biztosítanunk kell, hogy a kis- és középvállalkozások a jelenlegi helyzetben is forráshoz jussanak. Ezért a kormány az életképes kis- és középvállalkozások számára több kedvezményes hitelprogramot kínál. A Széchenyi Kártya program keretében pedig 2009-ben csaknem 100 milliárd forint összegű hitelkeret állt a rendelkezésükre – tudtuk meg Varga István nemzeti fejlesztési és gazdasági minisztertől, akit a kkv-k finanszírozási lehetőségeiről kérdeztünk.

Peredi Ágnes

– Milyenek látja a kkv-k finanszírozásának helyzetét és lehetőségeit?

– Hazánk gazdasági szerkezetében a GDP 45 százalékát adó kis- és középvállalkozások kiemelkedő szerepet játszanak. A rendszerváltást követően 2000-tól jelentős mértékben javult a

kkv-k külső finanszírozása: 2000 (904 milliárd forint) és 2008 (3771 milliárd forint) között a banki hitelállományuk összességében több mint négyszeresére nőtt. A mikro- és középvállalkozások hitelállományának növekedése azonban már a válság előtt, 2007 végétől visszaesett.

– Tudjuk, hogy a világgazdasági válság hatására a forrásköltségek megemelkedtek.

(Folytatás a 4. oldalon)



Varga István nemzeti fejlesztési és gazdasági miniszter

Demján Sándor: „Tíz év kell a kilábalásra” Szükséges kiterjeszteni az állami garanciavállalás intézményét

Az elmúlt évek rossz gazdaságpolitikája kritikus helyzetbe sodorta a magyar kis- és közepes vállalkozásokat. A visszafogott banki tevékenység miatt, a Széchenyi-kártya nemhogy reneszánszát éli, kifejezetten boomot ért el az utóbbi néhány hónapban. A kártyahitel nemcsak áthidaló kölcsönök, hanem egyenesen kitérés pontot jelent a kkv-k számára – mondta el lapunknak Demján Sándor, a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetségének (VOSZ) ügyvezető elnöke.

– Strbik –

– Hogyan értékeli a magyar kis- és középvállalkozások helyzetét 2009 végén?

– Meglehetősen borúsnak látom. A kisvállalkozások szerepe az elmúlt években alig változott a hazai gazdaságban. Nem javultak pozícióik a foglalkoztatás és az exportárbevételek terén sem. A régióban például Magyarország hitelfinanszírozási kitétsége a legmagasabb, amely lényegében kitermelhetetlen hitelkamatokhoz vezet. A felhalmozás helyett hitelből finanszírozott jölet felhaladt az ország. Nem véletlenül keveredett bele a hazai pénzügyi rendszer a gyengülő bizalmi körbe. Ráadásul a pénzügyi intézetek nem halmoztak fel, amikor még ment a gazdaság, és lett volna miből, hanem elosztogatták, és így tartalék sem képződött a nehe-

zebb időkre. Vagyis nem voltak képesek a konjunktúra időszakokat „simítani”, amire szükség lenne a hitelkamatok stabilan tartásához. A hazai bankrendszer problémája az is, hogy a betétállományt jelentősen meghaladja a kihelyezett hitelek összege. Az arány 100 : 162. Ráadásul a külföldi tulajdonú bankok a hitelek tőketörlesztését és a kamatokat kiviszik az országból, mert Magyarország kockázatosnak minősült, és a bankok nem akarják rontani saját minőségüket.

– A kritikus gazdasági és pénzügyi helyzetben milyennek látja a kisvállalkozások hitelhez jutási esélyeit?

– Fennáll a veszélye annak, hogy még kevesebb hitel lesz a gazdaságban, és így akár nyereséges vállalkozások is csődbe mehetnek, mert nincs likviditásuk.

A visszafogott banki tevékeny-



Demján Sándor, a VOSZ ügyvezető elnöke

ség miatt a Széchenyi-kártya nemhogy reneszánszát éli, de kifejezett boomot ért el az elmúlt néhány hónapban. Nemcsak áthidaló kölcsönök, hanem egyenesen kitérés pontot jelent a kkv-k számára. Az is elgondolkodtató, hogy az egyetlen likvid magyar bank – egyben az egyik legnagyobb Széchenyi-kártya hitelek kezelő is –, a takarékszövetkezeti hálózat, amelynek a betétállománya nagyobb, mint a hitelállománya.

(Folytatás a 4. oldalon)



Parragh László, az MKIK elnöke

járó hitelek megújításai, másrészt pedig azért, mert nagyon sok külföldi anyabank kivonta a forrásait. A kieső több száz milliárd forint főként a kisvállalkozásoktól került ki, mert az ő érdekérvényesítő képességük a leggyengébb. Az elmúlt másfél év rendkívül kritikus volt, amely mostanra elérte a mélypontját. Természetesen nemcsak a hitel mennyisége lett kevesebb, hanem magasabbá váltak a kamatok is. A folyamat elején lényegesen emelkedett a jegybanki alapkamat, és a bankok magasabb garanciákat is elvártak a finanszírozásért cserébe.

Ezzel párhuzamosan egy másik folyamat is zajlott: a körbetartozások felerősödése. Nyilvánvalóan ahogy egyre szűkült a piac egy vállalkozás számára, úgy csökkentek a bevételei, romlottak a működési feltételei, kezdett rosszabbul fizetni partnereinek. Az állam is nagyon sok területen rosszabbul fizetett üzleti partnereinek. Ez a folyamat azóta is tart, és egyre rosszabb a helyzet. Ugyanakkor egy ilyen kritikus időszakban az állami finanszírozási programok gyengén működnek, miközben óriási szükség lenne rájuk. Elindult másfél-két éve a JEREMIE elnevezésű, európai forrásokon nyugvó kisvállalkozásoknak finanszírozási esélyt ígérő program, amelyet a kormány elke-

detett program is lényegesen kisebb hatással megy, mint ahogy azt korábban tervezték és mehetne. Ezekkel az a fő baj, hogy ha makrogazdasági szempontból nézük egy hitelprogramot, és azt tekintem célnak, hogy azzal tömegesen elérjék a vállalkozásokat, akkor azt nem tekinthetjük sikernek, hogy elértem tízet, húszat vagy százat. Legalább tízezres nagyságrendben kell a vállalkozásokat elérni. Ezek az állami vállalkozástámogatási programok csak néhány száz, jó esetben néhány ezer vállalkozást érnek el. Annak a néhány száz vállalkozásnak nyilvánvalóan hasznat hoznak, de makrogazdasági értelemben ez kevés ahhoz, hogy megfordítsa a negatív folyamatokat. Ma Magyarországon egyetlen olyan hitelezési program van, amely tízezerrel ér el vállalkozásokat, ez pedig a Széchenyi Kártya. A program 2002 óta tart, eddig minden kormánytól ki tudtuk harcolni a kamattámogatást és garanciátámogatást. Havonta 2500-3000 vállalkozás fordul a Széchenyi-kártya forgóeszközhitelhez, s a mai napig már több mint 120 ezer kártyatulajdonos van. Ez már az a nagyságrend, amely makrogazdasági szinten is érzékelhető. Persze nemcsak a JEREMIE-program van, azon kívül még vagy húszféle vállalkozásfejlesztési intézmény is működik, ám a többségével elé-

Tudatosan nagyobb kockázatot vállalnak Pályázati visszafizetési garancia

A társaság még veszteséges működés árán is azt a célt tűzi ki maga elé, hogy piackiegyenlítő, piacvédő szerepet töltsön be a gazdaságban, egyre több vállalkozói hitel mögé állva. A cég garanciavállalása idén jóval meghaladja az 500 milliárd forintot, és jövőre további növekedés várható – mondja Radnai György, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. vezérigazgatója.

Losonczi Livia

Hogyan alakultak a számok a 2009-es évben? Milyen típusú kezességvállalás iránt van a legnagyobb érdeklődés?

– A társaság garanciaállománya szeptember 21-én átlépte az 500 milliárd forintot. Ez azt jelenti, hogy jelenleg 630-640 milliárd forint olyan kvv hitel pörgeti a magyar gazdaságot,

– 2006 óta folyamatosan bővítjük a szolgáltatásainkat: bármilyen típusú forrásbevonáshoz vállalunk kezességet: bankgaranciához, lízinghez, faktoringhoz, kockázati tőke bevonásához, pályázatokhoz kvv-k és önkormányzatok részére egyaránt. A válság kitörése után új termékeket vezettünk be a banki hitelezési aktivitás, a kockázatviselési hajlandóság növelése érdekében. A támogatás-visszafizetési garancia ma még újdonságnak számít, de dinamikusan nő az érdeklődés iránta, párhuzamosan a pályázati források iránt növekvő kereslettel. A Garantiqa Hitelgarancia Zrt. az év első felében 2,7 milliárd forint értékben vállalt pályázati visszafizetési garanciát, ez csaknem háromszorosa a tavalyi egész éves pályázati garanciavállalásnak.

A siker egybeesik azzal, hogy a termék a piaci versenyben is megállta a helyét. A kedvező díj mellett két fontos előnye is van. Az egyik, hogy nagy összegű támogatásokhoz is igényelhető, a másik pedig, hogy nem szükséges hozzá fedezet. A Garantiqa pályázati kezességvállalása igénybe vehető akár hazai, akár európai uniós pályázatokhoz.

– Az újdonságok között szerepel a „Tőke Unió vállalkozásélénkítő program” is, ennek mi a lényege?

– A Tőke Unió Program a különböző finanszírozási formák, – a tőke és a hitelek – egymásra épülését, egymást erősítő hatását, végső soron pedig az európai uniós források hatékony lehívását hivatott elősegíteni a fejlesztési forrásokra váró kvv-k számára, egyénre szabott pénzügyi-tanácsadási

szolgáltatás keretében. A program legjelentősebb újdonsága az egyablakos ügyintézés, azaz egy helyen, a Garantiqa Pont Tanácsadó Zrt.-nél lehet elindítani a hitel-, kockázati tőke- vagy uniós támogatás megszerzésére irányuló folyamatot.

– Milyen új hitelkonstrukciókat érint a Garantiqa kezességvállalása?

– A Garantiqa kezességvállalása mikrohitelhez, és az Új Magyarország Forgóeszköz Hitelprogramhoz is kérhető. Megkezdjük a Széchenyi-kártyák megújításának garanciavállalását: ehhez idén mintegy öt milliárd forint kezességet vállaltunk. Egyébként november végéig összesen 26 600 új garancia-kérelmet adtak be a bankok, a szerződések száma az év végéig várhatóan meghaladja a 30 ezer darabot.

– Váltak-e a garanciavállalás feltételei a válság hatására?

– Tovább növeltük a kockázatviselési hajlandóságunkat. Ezzel párhuzamosan 2009-ben az állam 450-ről 900 milliárd forintra emelte a garanciavállalási keretünket. Sikeresen lobbiztunk az EU-ban azért, hogy megemeljék az egy ügyfélnek nyújtható garancia mértékét és értékét. Most már nemcsak a kamat és tőkeösszeg 80 százalékára, hanem 90 százalékára vállalhatunk garanciát. Emellett kezdeményeztük az EU-nál a nehéz helyzetben levő ügyfél kategóriájának megszüntetését. Augusztus elsejétől már nem csak kvv-knak, hanem nagyvállalatok hiteleire is nyújtunk garanciát.

– Mit várnak a következő évtől?

– A kereslet az elmúlt években is tartósan nőtt, míg az idei évben ezt felerősítette a hazai gazdasági válság miatt óvatosabb banki kvv-hitelezés. A szigorúbb előírások miatt a korábbinál több ügyletnél kéri a bankok a kezességet, illetve a költségvetési viszontgarancia miatt jelentősen csökken az adott kvv-hitel esetében a banki tartózkodási kötelezettség. A közeljövőben a vállalkozások fizetőképességének további romlására kell felkészülni. Várhatóan a jövő évet is a recessziós gazdasági környezet miatti keresletnövekedés fogja jellemezni.



Radnai György, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. vezérigazgatója

amely mögött a Garantiqa kezességvállalása áll. Nyugodtan mondhatjuk, hogy ha ez a pénz hiányozna a rendszerből, akkor több tízezer magyar vállalkozás likviditása volna bizonytalan, és a mostaninál lényegesen kevesebben élnék túl a válságot. Csaknem minden hitelfajtánál lényegesen emelkedett az egy vállalkozás számára adható garancia összege, és a cég készfizető kezességgel áll a válság miatt bajba jutott vállalkozások átutemezt hitelei mögé. Mindez tudatosan vállalt kockázatot növekedést jelent, ami természetesen visszahat az eredményre. Az elmúlt negyedévben érezhetően megnőtt a bedőlések száma, bár erre az évre eleve magasabb beváltási hányadot tervezett a cég.

– Mit kínál a Garantiqa a kis- és középvállalkozásoknak?

Rugalmas átutemeztési megoldások az MKB-nál Aktívabb ügyfélkapcsolatok

A Magyar Külkereskedelmi Bank (MKB) rendelkezésére álló források elégségesek, sőt meg is haladják a megfelelő kockázatok mellett finanszírozható vállalkozások hitel-igényét – tudtuk meg Takács Zoltántól, a bank kisvállalati üzletágvezetőjétől.

Peredi Ágnes

– Mennyire tudják felmérni és kielégíteni a kis- és középvállalkozások forrásigényeit?

– A válság következtében a hitelkereslet erősen megcsappant, a cégek a fejlesztéseiket, a beruházásaikat – különösen a kisebbek – jelentős mértékben visszafogták. A hitelkereslet elsősorban a likviditási hiányok átmeneti finanszírozására irányul, ezért – különösen az év elején – a folyószámla- és a forgóeszköz-hitelek iránt nőtt meg az érdeklődés. Válságban, amikor a piaci és finanszírozási lehetőségek beszűkülnek, az általában jellemzőnél aktívabb ügyfélkapcsolatra van szükség. Egyrészt a hitelek „gondozása” miatt, másrészt a bizalom erősítése és a lehetséges banki segítségnyújtás, az erre irányuló szükséglet feltérképezése érdekében. A kisebb cégek alapvetően a forinthiteleket ke-

resik. Kiemelt jelentőségű a Széchenyi-kártya hitelkonstrukció, amellyel gyorsan, rugalmasan tudjuk kiszolgálni az ügyfeleinket. A Garantiqa Hitelgarancia Zrt. készfizető kezessége mind a vállalkozás, mind a bank számára kedvező, így rugalmas feltételekkel tudunk hitelt nyújtani. A JEREMIE Mikrohitel iránt mérsékelt az érdeklődés, mivel a konstrukciót kemény feltételekhez kötötték, és emiatt a vállalkozások többsége számára nem elérhető. Mindaddig, amíg a cégek várakozásai nem változnak, nem számítunk a beruházások beindulására. Ennek következtében a hosszú távú, éven túli hitelek keresletének élenkülése is várat magára.

– Milyen változást tapasztaltak a kvv-knál az elmúlt év során, és mire lehet számítani?

– A kisebb cégek kiszolgáltattak, romlik a likviditási helyzetük, ami a nagyobb vevőik be-

szűkülő lehetőségeire vezethető vissza. Később kapják meg számláik ellenértékét, hosszabb ideig kénytelenek finanszírozni forgóeszközeiket. Emiatt nehezen tudják időben fizetni a hiteleik törlesztőrészeit. Összességében elmondható, hogy az elmúlt évben romlott a cégek fizetési fegyelmé. A bank törekszik áthidalni azokat az időszakokat, amikor csak átmenetiek a fizetési nehézségek a cégek életében.

– Mennyire befolyásolta a fizetési fegyelmet a válság elmélyülése?

– Hitelkonstrukciónk rugalmas átutemeztési lehetőséget biztosít, így a vállalkozások a piaci feltételekhez igazíthatják finanszírozási lehetőségeiket. A Széchenyi-kártya konstrukció mellett más jellegzetes termékeinkben is kialakítottuk a standard átutemeztési megoldásokat. Ha a vállalkozás gazdálkodásában komolyabb és tartós, akár a vállalkozás létét is veszélyeztető helyzet alakul ki, akkor a fedezeti háttér és a cég piaci pozíciója alapján a bank specialistái megvizsgálják a lehetséges átutemeztési, részletfizetési, illetve visszafizetési lehetőségeket.

Nincs megtorpanás a fejlesztésekben, nő az érdeklődés

Garanciaprogramok kellenek minden szektor számára

A Magyar Fejlesztési Bank (MFB) december elejéig több mint 280 milliárd forint új hitelt hagyott jóvá a vállalkozói hitelprogramok keretében. Aladics Sándor vezérigazgató-helyettes szerint a cél az, hogy a gazdaság minden szektorában olcsó és hosszú lejáratú fejlesztési forrást biztosítsanak.

Losonczi Livia

A válság kirobbanása óta a bankok egyre inkább az MFB forrásaira számítanak. Különösen az utóbbi hónapokban volt érezhető az érdeklődés növekedése, amikor elsősorban a fejlesztési hitelek iránt nőtt a kereslet – mondja a banki vezető.

Az Új Magyarország Vállalkozásfejlesztési Hitelprogram révén a vállalkozók 10-15 éves lejáratú, nagyon alacsony kamatozású hiteleket tudnak igénybe venni. Ebből a hitelfajtából jelenleg 65 milliárd forint a szabad keret. Az MFB két kisebb hitelprogramot is működtet, a Mikrohitel Pluszt és a Kisvállalkozói Hitelt. Ezeknél 15 illetve 50 millió forintos gyorsan elérhető fejlesztési hitelt lehet igénybe venni. Az agrárfejlesztési hitelprogram agrárvállalkozásoknak biztosít fejlesztési lehetőséget: Jelenleg meghaladja a 10 milliárd forintot a jóváhagyott ügyletek nagysága, és még 15 milliárd a szabad keret.

További jelentős források állnak a kvv szektor rendelkezésére a különböző forgóeszközhitelprogramok révén. Az igényeket látva az MFB folyamatosan bőví-

tette a lehetőségeket. Először az agrárforgóeszköz-hitelt nyitotta meg. Az Új Magyarország forgóeszközhitel-program keretében összesen 100 milliárd forint áll a termelő szervezetek, illetve október közepétől a kereskedők rendelkezésére.

Új lehetőségeként a kezdő vállalkozások is kaphatnak ilyen típusú hitelt. A vállalkozások-



Aladics Sándor, az MFB vezérigazgató-helyettese

nek általában bizonyítaniuk kell, hogy a forgóeszközhitelt tevékenységbővítéshez veszik igénybe, ez viszont válságidőszakban meglehetősen nehézkes – mondja Aladics Sándor. Ezért az MFB úgy döntött, hogy azok a vállalkozások is élhetnek ezzel a lehe-

tőséggel, amelyeknek már van beruházási hitelük, illetve azok is, amelyeknek csupán számlakapcsolatuk van, de még sosem volt hitelfelvételük.

Az MFB két garanciaprogramot is bevezetett. Az egyik az élelmiszer-ipari bankgarancia, amely meghatározott stratégiai, élelmiszeripari ágazatokban működő vállalkozásoknak teszi lehetővé, hogy ötéves forgóeszközhitelt vegyenek fel. Ehhez az MFB biztosít bankgaranciát, azzal a szándékkal, hogy elősegítse a banki források megmozdítását és az ügyfelekhez juttatását. Augusztusban megnyitottak

egy 50 milliárdos gazdaságélénkítő bankgarancia-programot. Ennek célja a termelőszektor versenyképességének javítása. A program révén a feldolgozóiparban, az építőiparban, a logisztikai, az informáciotechnológiai szektorban, a hulladékgazdálkodásban, egyes szállítási ágazatokban és a vendéglátásban érdekelt vállalkozások kaphatnak legfeljebb öt éves bankgaranciát. Mint Aladics Sándor hangsúlyozza, elsősorban a több évre szóló, középtávú kölcsönök felvételét támogat-

ják, ezzel ösztönözve, hogy a cégek a gazdasági válságot követő fellendülésre is fel tudjanak készülni. A bankgarancia mértéke a hitel, illetve kölcsön tőkeösszegének 80 százaléka, amely legalább 100 millió, de legfeljebb 4 milliárd forint lehet.

A Széchenyi-kártya negyede az OTP-nél Rugalmas, nem drága

Az OTP Bank a kezdetektől részt vesz a Széchenyi-kártya konstrukciós hitelek kihelyezésében, jelenleg a hitelek mintegy negyedét kezeli. Az átlagos vállalkozói hitelkeret öt millió forint körüli. A Széchenyi kártyával kapcsolatos banki tapasztalatokról Kálmán László üzletág igazgató tájékoztalt.

Strbik László

– A Széchenyi-kártyát kibocsátó pénzintézet hogyan értékeli a konstrukció elmúlt hétéves működését?

– Az OTP Bank az első között vezette be a Széchenyi-kártya konstrukciót, tehát jelentős szerepe volt a tárgyi fedezet nélküli, éven belüli lejáratú kisvállalkozói folyószámlahitelek piaci bevezetésében. A Széchenyi-kártya az ügyfelek körében igen kedvelt finanszírozási termék lett, amit az állami kamattámogatás is segít. Az elmúlt hét év alatt a konstrukcióban több jelentős változás történt, így például fokozatosan emelkedett a hitelkeret maximális összege, amely ma már 25 millió forint, s megszűnt például a korábbi negyedéves feltöltési kötelezettség.

– Hány Széchenyi-kártyát kezelnek, és mekkora az átlagos kihelyezett hitelállomány?

– Az OTP Bank a Széchenyi-kártyás ügyletek mintegy 25 százalékát kezeli. Ügyfeleink átlagosan a hitelkeretük 70 százalékát használják ki, az ehhez kapcsolódó átlagos hitelkeret ötmillió forint körül alakul.

– Az elmúlt hét év alatt hogyan alakult az érdeklődés a kártya iránt?

– Az OTP Banknál folyamatosan nagy az érdeklődés a Széchenyi-kártya iránt. Ennek fő oka az állami kamattámogatás, de sokat számít a termék egyszerű igénylési feltételrendsze-



Kálmán László, az OTP Bank üzletág-igazgatója

re, a hitelhez jutás gyorsasága és rugalmassága.

– Milyen a „bebukási” arány? A Széchenyi-kártyánál magasabb vagy alacsonyabb, mint az egyéb hitelkihelyezéseiknél?

– Az OTP Bankban a kezességelhívási arány jelenleg jóval a Garantiqa Hitelgarancia által meghatározott maximális kezességbeviteli szint alatt van. Lényegesen nem tér el az egyéb hitelkonstrukciók esetében tapasztalt arányoktól. Az OTP Bank ugyanis kiemelt hangsúlyt helyez minden hitelezési döntésénél az ügyfelei iránti felelősségvállalásra. Minden esetben felmérjük az adott vállalkozás hitelképességét, megvizsgáljuk, hogy mekkora összeget képes a cég működése kockáztatása nélkül visszafizetni. Erre a Széchenyi-kártyás ügyfelek finanszírozása során is kiemelt figyelmet fordítunk.

Üzleti7

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara
KKV Finanszírozás, Támogatás
különszám

Alapította:

a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara 1996-ban

Felelős szerkesztő:
Lajos Júlia

Olvasószerkesztő:
Kalocsay Katalin

Szakmai lektor:
Kompaktor Emília

Fotó:
Hatlaczki Balázs

Szerkesztőség:
Headline PR Kft.
1136 Bp., Pannónia u. 15.
Telefon: 06 30 951-8311
e-mail: headline@headline.hu

Kiadja
MKIK Szolgáltató Nonprofit Kft.
1055 Bp., Kossuth L. tér 6-8.
Tel.: 474-5151, fax: 474-5159

Felelős kiadó:
Ay János
ügyvezető igazgató

Tördelés,
nyomdai munkák:
Perjési Grafikai Stúdió
1118 Bp., Társ u. 4.
Tel.: 209-3859
Internet:
www.reklam.perjesi.hu
Felelős vezető:
Petró Lajos

Az Üzleti7
KKV Finanszírozás,
Támogatás különszám
című kiadványa bármely részének
másolásával, terjesztésével,
az adatok elektronikus tárolásával
és feldolgozásával kapcsolatos
minden jog fenntartva.
Értesítéseket csak az Üzleti7-re
hivatkozva lehet átvenni!

ISSN: 1416-5023

Jövőre enyhülhetnek a munkaerő-piaci feszültségek Munkahelymegtartó programok

A gazdasági válság idején kulcsfontosságú a munkahelyek megőrzése. A munkaerőpiacon jelentkező feszültségek enyhítése érdekében a Szociális és Munkaügyi Minisztérium, a munkahelyek megtartását és a foglalkoztatás bővítését célzó intézkedésekkel összehangoltan, a vállalkozások számára több munkaerő-piaci programot is indított, amelyek lényeges elemeit és tapasztalatait lapunk számára Herczog László szociális és munkaügyi miniszter foglalta össze.

Peredi Ágnes

A gazdasági válság hatására 2008 novemberétől Magyarországon is érezhetően megnőtt a létszám-leépítési bejelentések száma. A munkaerő-piaci programok elsősorban a munkahelyek megőrzésével, a munkaerő-piaci szolgáltatások, képzések, és más munkáltatónál történő foglalkoztatás támogatásával kívánták a problémát enyhíteni. A válság miatt kialakult helyzetben az a legfontosabb cél, hogy a vállalkozások az átmenetileg feleslegessé vált munkaerőt ne bocsássák el, illetve akiket mégis leépítenek, ne veszítsék el munkavégző képességüket, motivitásukat, és ne váljanak tartósan munkanélkülivé – mutatott rá a miniszter. Az állami segítségnyújtás feltétele a vállalkozások aktív részvétele, hozzájárulása helyzetük stabilizálásához. A programok támogatásai egyrészt közvetlenül hozzájárulnak a leépítéssel fenyegetett munkavállalók munkahelyének megőrzéséhez, másrészt közvetetten is segítik a munkahelyek megtartását. A vállalkozásoknak ugyanis a nem támogatott munkahelyek fenntartását is vállalniuk kell a támogatás időszakával megegyező ideig, azaz maximum két évig.

Központi munkaerő-piaci program

A Szociális és Munkaügyi Minisztérium januárban és februárban indította el munkahelymegtartó programjait. A munkahelyek megőrzéséért indított központi munkaerő-piaci program megvalósításában munkáltatók, a regionális munkaügyi központok, a munkavállalók, az állásukat veszített személyek és a Foglalkoztatási és Szociális Hivatal vesznek részt. A program forrása a Munkaerő-piaci Alap költségkezelésre elkülönített 10 milliárd forintos kerete volt. Az áthúzó kötelezettségvállalásra kétféle milliárd forint áll rendelkezésre.

Mint Herczog László elmond-

ta, a Munkaerő-piaci Alap Irányító Testülete (MAT) – a gazdasági visszaesés foglalkoztatási hatásainak mérséklése érdekében – az Országos Foglalkoztatási Közalapítványt (OFA) már 2008 végén támogatási program kidolgozásával és megvalósításával bízta meg. Az OFA összesen négy pályázati felhívást tett közzé, két fordulóban.

Az első pályázat meghirdetésére 2009. január 27-én került sor,



Herczog László szociális és munkaügyi miniszter

majd a nagyszámú pályázat beérkezése és az akkor rendelkezésre álló 5,9 milliárd forintos keret kihasználása miatt 2009 márciusában a három meghirdetett pályázatot fel kellett függeszteni. A program megvalósítására rendelkezésre álló támogatási keret azonban folyamatosan növekedett, végül a MAT különböző átcsoportosításokkal 8,388 milliárd forintra emelte fel.

– A felfüggesztett pályázatokat október elején november 30-ig újra megnyitottuk, és kiadásra kerültek egy új elemmel, amely a megváltozott munkaképességűeket foglalkoztató munkáltatók részére jelent lehetőséget – mondta a miniszter.

– A pályázók közül a kisebb létszámú cégek legnagyobb arányban a munkahelymegtartáshoz kértek támogatást. A nagyvállalatok a munkaidő-csökkenés módszerét részesítették előnyben, elsősorban ehhez kérték

a támogatást. A beérkezett pályázatok közül 1331 projektről született döntés, 490 pályázat értékelése jelenleg is folyik. Eddig összesen 506 projekt részesült pozitív elbírálásban, ami 26,3 százalékos támogatási arányt jelent. Ezek forrásigénye összesen 6,7 milliárd forint, a rendelkezésre álló forrás 80 százaléka. A támogatást elnyert pályázók 85 százaléka már sikerült szerződést is kötni. A leszerződött projektek esetében 15 337 fő foglalkoztatását támogatjuk, átlagosan hét hónapig. A szerződés kötés időszakában 44 pályázót visszavontak a megvalósítástól.

700 millió forint a csoportos leépítés megelőzésére

A központi munkahelymegtartó támogatási program keretében a regionális munkaügyi központok külön forrásokra pályázhattak az illetékességi területeiken működő, jelentős létszámleépítést tervező foglalkoztatók munkahelymegtartó támogatásához. Ezzel a csoportos létszámleépítést kívántuk megelőzni, biztosítva a munkavállalók hosszabb távú továbbfoglalkoztatását, a foglalkoztatási szerkezet átalakulását – hangsúlyozta.

Unió programok, képzéssel kombinálva

Nem kevésbé fontosak az uniós programok. A Nemzeti Fejlesztési Ügynökség (NFÜ) a Társadalmi Megújulás Operatív Program (TÁMOP) 2.3.3. számú, Munkahelymegtartó támogatás munkaidő-csökkenéssel és képzéssel kombinálva című, úgynevezett „4+1 program”, melynek keretében az első pályázatot a kis- és középvállalkozások részére 2009 májusában hirdették meg. A támogatásra rendelkezésre álló keretösszegeből 20 milliárd forint a kis- és középvállalkozások, 10 milliárd forint a nagyvállalatok támogatását szolgálja. Ezenfelül további 2,5 milliárd forint támogatási keret áll rendelkezésre az öt fő alatti mikro-vállalkozások hasonló jellegű támogatására.

A „4+1 programra” a vállalkozások pályázataikat 2009. december 31-ig, illetve a konkrét pályázati felhívásokban meghatározott időpontig nyújthatják be. A pályázati felhívások megtekinthetők a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség www.nfu.gov.hu honlapján.

Hét év, hétszázmilliárd forintnyi Széchenyi-kártya kihelyezés A KA-VOSZ továbbra is küzd a magasabb kamattámogatásért

A 2009-es év bebizonyította, hogy a hét éve sikeresen működő Széchenyi-kártya hitelkonstrukció kiállja a gazdasági válság viharait is. Az idei év mérföldkőnek nevezhető a konstrukció történetében, mivel a kártyát igénylők száma meghaladta a 160 ezret, míg a kártyatulajdonosoké túlszárnyalta a 120 ezret, a kihelyezett hitelkeret pedig elérte a 700 milliárd forintot. Mindez pedig az államnak – a kamat- és a garanciadíj-támogatás révén – mindössze kétmilliárd forintjába került. Ezért a kamattámogatás jelenlegi kétszázalékos mértékének nem a felezésére, hanem sokkal inkább ötven százalékos emelésére lenne szükség 2010-ben – jelentette ki Krisán László, a KA-VOSZ Zrt. vezérigazgatója.

Strbik László

– A gazdasági válság és a bankok óvatosa hitelkihelyezési gyakorlata közepette mennyire tudta megőrizni eredeti küldetését a Széchenyi-kártya hitelkonstrukció?

– A hitelkonstrukció iránt 2009-ben jelentősen megnövekedett az igény, havonta átlagosan 2200-an igényelték, ami 13 százalékkal több az előző év azonos időszakához képest. A növekedés oka, hogy a válság idején a kis- és középvállalkozások (kkv) a hosszú távú hitelek helyett inkább a rövidebb időszakra szóló választották, és ennek tökéletesen megfelelt a Széchenyi-kártya. Ugyanakkor az igénylés növekedésével nem nőtt arányosan a ténylegesen kiadott kártyák száma, amely egyértelműen a szigorúbb hitelbírálatra vezethető vissza. A Széchenyi-kártya nem csodaszere, azonban hasznos gyógyszer, amely alkalmas a vállalkozásoknál felmerülő likviditási problémák akut kezelésére. A Széchenyi Kártya népszerűségéhez az is hozzájárul, hogy jelenleg egy átlagos mértékű és kihatásos kártya hitelidője kilenc százaléka alatt van, ami kedvezőbb a kereskedelmi bankok kkv-knak szóló szabadfelhasználású folyószámlahitelidőjainél.

– A Széchenyi-kártya hét éves sikertörténetét mennyiben támasztják alá a számok?

– Nem szeretjük a siker szót használni, az eredményeink ugyanis magukért beszélnek és alátámasztják a Széchenyi-kártya létjogosultságát. A 2002-ben bevezetett Széchenyi-kártyát napjainkig 160 ezren igényelték, és több mint 120 ezer vállalkozás vette igénybe, ami a hazai

680 ezer működő vállalkozást tekintve komoly piaci elérést mutat. A segítségével kihelyezett tőke túlszárnyalta a 700 milliárd forintot, erre a nagyságrendre Magyarországon önálló kkv-k számára meghirdetett hitelkonstrukció még soha nem volt képes.

A kártyahitel minden évben mintegy kétmilliárdos állami támogatás mellett több mint 130 milliárd forint forrást juttatott a gazdaságba. Ebből látszik, hogy kismértékű kamat- és garanciadíj-támogatással és állami kezességvállalás mellett sok pénzt lehet kihelyezni a kkv szektor támogatási eszközeinek keretei között. Ezt kellene elfogadnia a gazdaság irányító szervezeteinek, és a már bizonyítottan bevált konstrukciónak biztosítani a további sikeres működési hátteret, ahelyett, hogy új termékeket, programokat vezetnek be. Szerintünk a válság sürgető időfaktora miatt most nincs idő próbálkozásokra. Az igényelhető keret maximális összegének folyamatos növekedésével az átlagos hitelösszeg is folyamatosan emelkedett, 2009-ben a Széchenyi-kártya hitelkeretek átlagos nagysága 7,5 millió forint körül alakul. A hitelek 27 százaléka az 5 millió forintos, 20 százaléka a 10 millió forintos, 9 százaléka a 6–9 millió forintos, 6 százaléka a 11–25 millió forintos kártya ügyletek keretében realizálódott. A Széchenyi-kártyások 32 százaléka kereskedelmi, 15 százaléka építőipari, 13 százaléka szolgáltatási, 9 százaléka fuvarozó-vállalkozás, 4 százaléka a vendéglátóiparban, 27 százaléka pedig egyéb területen tevékenykedik. A Széchenyi-kártyás vállalkozások korábban évi mintegy 20 ezer új munkahelyet teremtettek, a mai helyzetben ezek megőrzése az elsődleges cél.

– Hogyan alakult a Széchenyi-kártyához kapcsolódó hitelek „bedőlési” aránya?

– A késedelmesen fizetett hitelek aránya a korábbi évekhez képest némi emelkedést mutat, a konstrukció egyelőre nem követi a kkv szektor egészének tapasztalható negatív tendenciáit, és reméljük, ez a továbbiakban is így marad. Az elmúlt hét évben kiadott összes Széchenyi-kártya 3,5 százaléka került sor a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. készítményű kezességvállalására, és ez még mindig jóval kevesebb, mint más kkv hitelek átlagos bedőlési aránya.

– Milyen aktuális módosításokat terveznek a vállalkozói visszajelzések, illetve a gazdasági válság miatt kialakult helyzetben?

– A kamattámogatási szint növeléséről a KA-VOSZ Zrt. a Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztériummal folytat egyeztetést. A Széchenyi-kártya a válság kialakulása után sem vált kockázatosabbá, így a KA-VOSZ Zrt.-nél nem tervezzük a kártyához jutás feltételeinek sz-

goritását, azonban a szigorúbb banki hitelbírálati feltételek miatt óhatatlan az ügyfelek alaposabb vizsgálata. Miközben a piacon a Széchenyi-kártya maradt a legolcsóbb konstrukció, az állam által a 2009-ben létrejött ügyletekre biztosított kétszázalékos kamattámogatás a jelenlegi helyzetben kevés. Ezért a gazdasági válságból történő kilábalás egyik eszköze lehet, hogy az állam hozzásegítse a kkv-kat hitelekhez, éppen ezért itt az ideje, hogy a két százalék helyett legalább három százalékot vállaljon át az állam a Széchenyi-kártyához kapcsolódó kamattámogatásból.

– Ön szerint jelenleg van-e ennek realitása?



Krisán László, a KA-VOSZ Zrt. vezérigazgatója

– A kétszázalékos állami kamat-, és a garanciadíj-támogatás éves összege a központi költségvetés mintegy kétmilliárd forinttal terheli. Ezenfelül az állami költségvetés a beváltott készítmények kezessége mögötti állami vizsgált garancia lehívása terheli. Ezzel szemben áll az, hogy a hitel felhasználása révén az állami kiadás tízszeresének megfelelő bevételt hoz a központi költségvetésnek, az áfa, az iparüzési adó, társasági adó címén vagy a növekvő tb-járadékokon keresztül. Talán még ennél is fontosabb, hogy e tevékenységgel munkahelyeket lehet teremteni, vagy inkább most azt mondhatjuk, hogy megtartani. Ennél erősebb prioritás most nem nagyon van. Az pedig egyértelmű, hogy tízszeres megtérüléssel más támogatási program nem dicsekedhet.

A KA-VOSZ szeretné, ha 2010-ben a kamattámogatás mértéke három százalékra növekedne, annak ellenére, hogy a kormányzat – a jegybanki alapoktatás mérséklésére hivatkozva – azt preferálja, hogy jövőre kettő helyett csak egy százalék legyen a kamattámogatás mértéke. A vállalkozók kedvezőbb finanszírozási forrásokhoz jutásának biztosítása érdekében a pénzügyminiszterhez fordultam, hogy jövőre ne csökkentsék, hanem éppen ellenkezőleg, emeljék a sikeres program támogatását. Sajnos egyelőre nem úgy tűnik, hogy érveink alapján el tudjuk érni a kamattámogatás növekedését, mindazonáltal akár egy százalékos kamattámogatás is nagyon jól jön a vállalkozóknak.

A Széchenyi-kártyát eddig minden kormány sajátjának tekintette, és kedvező gazdasági háttérrel nyújtott a konstrukcióhoz. A kormányzat szereplői általában megértették a kkv szektor és a pénzügyi segítségükre létrehozott Széchenyi-kártya fontosságát, ezért a kártya kamat illetve garanciadíj-támogatásáról kedvezően döntöttek. Bizunk benne, hogy a gazdasági helyzet stabilizálódása után még ennél is kedvezőbb állami támogatási feltételeket tudunk elérni a Széchenyi-kártya hitelkonstrukcióhoz.

Az Eximbank a válság ellenére nem állt le az exportfinanszírozással Előnyben a kkv-k hitelígényeinek kielégítése

Az állami tulajdonban lévő Eximbank Zrt. az MFB Bankcsoport tagjaként finanszírozási, garancia- és kockázatmegosztási termékeivel segíti a magyar vállalkozások exportügyleteinek megvalósulását – tájékoztattott Major Zsuzsanna ügyvezető igazgató. Az Eximbank egyrészt a magyar hitelintézeteknek nyújtott szolgáltatásai révén, másrészt a magyar exportörök, illetve külföldi vevők finanszírozásával vesz részt az exporttevékenység ösztönzésében. A bank a külföldi vállalatalapításig kész részt venni a finanszírozásban.

Peredi Ágnes

Az Eximbank ügyfélkörét olyan magyarországi, legalább egy éve működő, jogi személyiséggel rendelkező gazdasági társaságok, döntően kis- és középvállalatok alkotják, amelyeknek egyre nagyobb szükségük van arra, hogy az állam valamilyen formában támogassa exporttevékenységüket, illetve már a külföldi megjelenésüket is.

Az exportügyletek megvalósulása érdekében a bank akkor is folytatta az export finanszírozását, továbbra is lehetővé téve a hosszú lejáratú hitelek felvételét, amikor a likviditási vál-

ság és a megnövekedett hazai kockázatok miatt az exportörök már nem jutottak elegendő hitelhez – hangsúlyozta Major Zsuzsanna.

Az Eximbank üzleti aktivitásának túlnyomó részét a hazai kis- és középvállalkozásoknak nyújtott hitelek és garanciák jelentik. A bank összes terméke igénybe vehető a számukra is, de több szolgáltatást speciálisan a kkv szektor részére fejlesztettek ki. Ilyen lehetőség a kezdő exportörök részére nyújtható export start hitel és az ötmilliárd forint összegű költségvetési háttérrel garanciakeret.

A kis- és középvállalkozások exportpozíciójának javítása ér-

dekében a bank vezetése úgy döntött, hogy a korábban szokásosnál kisebb összegű ügyleteket is befogad – emelte ki az igazgató. Hitelfedezeti garancia nyújtása esetén az Eximbank megnövelte a garanciavállalás mértékét, akár 80-85 százalékra is megadja, így ösztönözve a kereskedelmi bankok hitelezési készségét.

Az első fél év végén az Eximbank – a főtulajdonos Magyar Fejlesztési Bank közreműködésével – 142 millió euró középlejratú IMF-forráshoz jutott. Az új forrást döntően a forrásgazdálkodás stabilitásának javítására, a hitelek és a források közötti összhang megteremtésére fordították. A pénzügyi források szűkössége miatt azonban a bank arra kényszerült, hogy a hitelkihelyezéseknél preferencia-sorrendet állapítson meg, előnyben részesítve a nagyobb magyar hányaddal rendelkező termékek finanszírozását, elsősorban az export-előfinanszírozó hiteleket.

– A teljes képhez hozzátartozik, hogy a banknál jelenleg elő-

készítési fázisban lévő ügyletek finanszírozása újabb mintegy 150 millió euró nagyságrendű forrás bevonását igényli – tette hozzá.

A likviditási válság kitérőre öta – a finanszírozáshoz szükséges források biztosítása érdekében – az Eximbank napi tevékenységévé vált az exportörök várható forrásigényeinek felmérése. Jelentősen megnőtt az elmúlt évben azon cégek száma, amelyek a már meglévő exportszerződésük teljesítéséhez, folytatásához kérik a banki finanszírozást.

A már korábban is jellemzően tőkehiánnyal küzdő kis- és középvállalatok likviditási helyzete a válság elhúzóásával fokozatosan romlik, a cégek egyre inkább tartalékaik felélésére kényszerülnek.

– Ugyanakkor számos partnerünkől érkezett olyan visszajelzés, hogy a kisebb mértékben csökkent külföldi megrendeléseik teljesítésében látják a kibontakozás lehetőségét, s ezek finanszírozásában kérik bankunk részvételét – mondta Major Zsuzsanna.

Beindulhat a hitel...

(Folytatás az 1. oldalról)

Elég egy, de jól, és könnyen, áttekinthetően működő hitelprogram. Szerintem a Széchenyi-kártya ezt az igényt tökéletesen kielégíti. Nagyon hiányzik viszont egy kisvállalkozásoknak elérhető beruházási hitelprogram. Jelenleg a magyar gazdaságban nagyon alacsony a beruházási szint. Ha ezt meg tudnánk emelni, nagy lökést adnánk a gazdaságnak, és a kisvállalkozásoknak is.

– Mondana néhány részletet a tervezett beruházási hitelkonstrukcióról?

– A leendő beruházási hitelkonstrukciónál 3-7 éves futamidőben kellene gondolkodni, 50 millió forintos felső összeghatárral. Ebből egy kisvállalkozás már fel tud újítani üzletet, gyárépítetet, tud venni új gépet vagy új tehergépjárművet is. Ha megindul a konjunktúra, újra lesz kereslet, ennek a kiszolgálására fel kell készülnünk. Azok a vállalkozások lesznek majd a nyertesek a fellendülésnek, amelyek a kereslet kielégítésére a leggyorsabban tudnak reagálni. Jelenleg gyakorlatilag nincs beruházási hitel-lehetőség, sőt a helyzet most annyival rosszabb, hogy a cégek zöme a túlélésért küzd, és nem tud fejleszteni, beruházni, egyre lejjebb és lejjebb csúszik. Amikor jön majd a konjunktúra, beruházási tőke hiányában nem tudnak majd reagálni.

– Gondolkodtak-e már azon, hogy az említett kisvállalkozói beruházási hitel hogyan működne?

– Erre a kamara már több javaslatot is letett a kormány asztalára, a források és a konstrukciók megjelölésével. Mélyen hiszek abban, hogy egy éven

belül beindulhat egy Kisvállalkozóknak szóló beruházási hitelprogram. Elképzeléseink szerint a tervezett beruházási hitel szoros összefüggésben lenne a jól működő Széchenyi-kártya konstrukcióval. Sőt természetes, hogy a kártyatulajdonosok – akik kipróbált, fizetőképes, pontos hiteltörlesztőknek bizonyultak az évek során – lehetnének a potenciális hitelfelvevők is. A beruházási hitel a vállalkozás működésének biztonságát növelné, mivel egy vállalkozás minél távolabb látja a jövőjét a finanszírozásban, annál nagyobb a biztonságérzete. Rendkívül tanulságos, hogy a Széchenyi-kártya konstrukció iránt rendkívül nagy az érdeklődés több uniós és más tengerentúli ország részéről is, és csak idő kérdése, hogy ezt a jól működő magyar kisvállalkozói hitelkonstrukciót a világ több országában is bevezessék. Mivel a Széchenyi-kártya által a vállalkozások betérhetők a legális gazdaságba, így az a kifizetés irányába hat, emelkedik az adóbevétel. A bankok számára biztonságot nyújt, mert a közös garanciával kockázati közöttséget építünk mögé. A tervezett beruházási hitel forrását a kereskedelmi bankoktól szereznék be, amelyhez társulna a Széchenyi-kártya hitelhez hasonló – kamattámogatás, hitelgarancia, vagyis egy leegyszerűsített modell. Az MKIK javasolta, hogy a JEREMIE-program forrása legyen a Széchenyi-kártya beruházási hitel-programjának alapja. Meggyőződésem, hogy egy éven belül ki tudunk volna helyezni legalább 100 milliárd forint hitelt. A kormány erre nem mondott, és a mai napig ül a JEREMIE-program pénzén.

Több kedvezményes hitelprogram

(Folytatás az 1. oldalról)

A JEREMIE-program keretében a vállalkozások 2008 októberé óta több mint 15 milliárd forint, az MFB Sikeres Magyarországért hitelprogramján keresztül pedig mintegy 60 milliárd forint összegű forráshoz jutottak. A Széchenyi-kártya program keretében 2009-ben pedig csaknem 100 milliárd forint összegű hitelkeret állt a vállalkozások rendelkezésére.

– Nyomon tudják-e követni a források iránti igényeket, és milyen mértékben tudják azokat kielégíteni?

– A forrásigényeket illetően a válság a hitelképes kis- és középvállalkozások jelentős részét jóval óvatosabbá tette. A vállalkozások jelenlegi fő problémája a megrendelések csökkenése. Látni kell, hogy a rendelkezésre álló források visszaesése mögött a válsággal összefüggő piacsűkülés áll. Kicsit meglepő viszont, hogy 2008-hoz képest sem a likviditás, sem a hitelhiány helyzete és intenzitása nem változott.

A vállalkozások jelentős része a jelenlegi helyzetben nem tehet mást, mint felfüggeszt, elhalasztja beruházásait. Ezt mutatja az NFGM-nek a hitelintézetek körében végzett felmérése, amely szerint az elmúlt időszakban a hosszabb távú a fejlesztési hitelek iránt csökkent, míg a rövid lejáratúak iránt megnőtt a kereslet.

A hitelpiac mellett a pénzügyi egyéb területeit (például faktoring, tőkepiac) is figyelemmel

1. táblázat. Kis- és középvállalkozások hitelállományának növekedése (bázisév 2000)

Vállalkozások banki hitelállománya*	2000. dec. 31.	2001. dec. 31.	2002. dec. 31.	2003. dec. 31.	2004. dec. 31.	2005. dec. 31.	2006. dec. w31.	2007. dec. 31.	2008. dec. 31.
Mikro	100%	198%	250%	323%	355%	426%	429%	608%	587%
Kis	100%	113%	101%	140%	172%	351%	364%	404%	437%
Közép	100%	131%	142%	171%	238%	226%	296%	303%	321%
KKV összesen	100%	142%	155%	198%	246%	309%	347%	404%	417%

Forrás: PSZÁF

kísérjük. A kis- és középvállalkozások forráshoz jutásának elősegítése érdekében olyan államilag támogatott pénzügyi programok kidolgozását és működtetését tűztük ki célul, amelyek a piacon meglévő elégtelenségek, hiányszakok orvoslását szolgálják. Ezeket a programokat az Európai Unió JEREMIE kezdeményezésének keretében, az uniós társfinanszírozásával hirdettük meg. E programokra csaknem 213 milliárd forint áll rendelkezésre.

– Véleménye szerint milyen szakaszban lévő vállalkozásokat célszerű támogatni és milyen arányban: az indulókat, a fejlődőket, a növekedőket, netán a stagnálókat is?

– Meggyőződésem, hogy a hazai versenyképesség egyik hátráltatója a vállalkozások csekély innovációs hajlandósága. E területen az unióban az utolsók között vagyunk. A kormányzat – elsősorban pályázatokkal – próbálja bővíteni az innovációs lehetőségeket, és a külpiaci sikeres megjelenés érdekében ösztönzi a cégeket egybe- közt az idegennyelv-ismeretek

GOP pályázatok újabb lehetőségei nyílnak meg a vállalkozások számára

Bővül a támogatható tevékenységek köre

A válság hatására jelentős könnyítéseket vezettek be az új gazdaságfejlesztési uniós pályázatoknál. Gáspár Bence, a Magyar Gazdaságfejlesztési Központ (MAG) Zrt. kommunikációs és ügyfélkapcsolati főosztályvezetője szerint elsősorban az egyre gyorsabban eljárást és az automatikus, nagyránjű előleget kell kiemelni.

Losonczy Livia

– Hogyan változtak az uniós pályázatok feltételei? Évek óta sok kritika éri a bonolyt adminisztrációt, történt-e elmozdulás ezen a téren?

– Fontos könnyítést, hogy a beruházást a benyújtást követően meg lehet kezdeni, nem kell megvárni a formai befogadást. A nagyvállalatok nem csak a leg hátrányosabb helyzetű kistérségekben pályázhatnak, s 10-ről 25 millió forintra emelkedett a biztosítékadási mentesség alsó értékhatára. A korábbi igénylés esetén elnyújtott 25 százalékos előleg helyett 40 százalékos, főszabályként automatikusan utalt előleg lépett életbe, amit a szerződést követő 15 napon belül átutal a MAG Zrt. A megemelt előleget a 2009. december 31-ig megjelenő pályázatok esetén igényelhetik a nyertesek. Bővült a támogatható tevékenységek köre, ezen belül pedig megnövekedett az ingatlanfejlesztésre fordítható összeg aránya. Ami az adminisztrációs gyorsítást illeti: egyes GOP pályázatok esetében a jogszabályi előírásoknál jóval rövidebb határidővel vállaljuk a döntéshozatalt. A 2007-ben a GOP 2.1.1/A pályázaton bevezetett automatikus eljárásrend további pályázatokra is kiterjed, így ma már több GOP kiírás esetében három héten belül számíthatunk döntésre a vállalkozások. A szerződés kötése a támogatási döntést követő 30 napon belül kerülhet sor, amihez természetesen az ügyfél együttműködésére is szükség van. További tartós javulást jelent a pályázatok gyorsaságában, hogy a szabályosan benyújtott elszámolási csomagokat 60 napon belül kifizeti a MAG Zrt.

– Melyek a legnépszerűbb pályázatok?

– A legnépszerűbb a Mikro-, kis- és középvállalkozások technológia fejlesztésére kiírt automatikus pályázat (GOP 2.1.1/A). A támogatás mértéke ezekben az esetekben akár az 50 százalékot is elérheti. A támogatás technológiai fejlesztést eredményező beruházásokra vehető igénybe: új vagy három évnél nem régebbi használt eszköz beszerzésére, illetve információs technológiafejlesztésre, domain név regisztrációra és a hozzá kapcsolódó honlap készítésre, valamint minőség-, környezet- és egyéb irányítási, vezetési, hitelesítési rendszerek, szabványok bevezetésére és tanúsítására.

– Milyen összegű GOP támogatást kaptak eddig a kkv-k?

– 2007 óta a gazdaságfejlesztési pályázatok keretében mintegy kilenczren nyertek több mint 260 milliárd forint összegű támogatást. Ezen belül a technológiai fejlesztésre meghirdetett pályázatokon csak az idén 2369 nyertest hirdettünk, 45,9 milliárd forint megítélésével. Ezeknek a pályázatoknak az előnye, hogy a bírálati eljárás jelentősen egyszerűsíti a pályázó cégek adminisztratív terheit. Az eljárási procedúra is lényegesen egyszerűsödik, ezzel gyorsítva a pályázat odaítélésének menetét. Amennyiben a pályázó és a pályázat megfelel a jogosultsági feltételeknek, a hiánytalan dokumentumok benyújtását követően néhány héten belül megszületik a támogatási döntés, és megkezdődhet a projekt megvalósítása. 2009-ben három hónap alatt 61 milliárd forintnyi igény érkezett a kiírásra, amelynek eredeti forrás kerete 18 milliárd forint volt. A Nemzeti Fejlesztési Ügynökség Gazdaságfejlesztési Programok Irányító Hatóságának döntése nyomán a beérkezett pályázatok közül mindegyik megkapja a támogatást, amely megfelel a fel-

megszerzésére, valamint a kapcsolátépitésre. Úgy vélem, a változásokhoz elengedhetetlen a gazdasági szféra és a kormányzat közötti együttműködés. Tapasztalataink szerint a forráshoz jutás az induló és a kisebb méretű vállalkozásoknak jelentősen nagyobb nehézséget. A hitelképes mikro- és kisvállalkozások – a

2. táblázat.

Növekedést akadályozó tényezők	1997	1998	1999	2003	2005	2007	2008	2009
Magas adó- és társadalombiztosítási terhek	84	78	73	74	72	77	76	76
Gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága	62	58	53	58	55	63	63	63
Nincs elég megrendelés	48	45	52	45	48	45	48	62
Erős verseny	53	57	61	61	61	56	57	60
Tisztességtelen verseny	46	44	44	47	48	45	45	43
A vevők fizetési késedelmek	30	31	30	32	34	35	33	34
Tőkehiány	40	37	37	34	32	31	33	31
Hitelhiány	27	26	26	20	15	12	16	15
Beszerzési nehézségek	14	16	16	17	16	13	16	15
Meglévő kapacitásainak korszerűtlensége, elavultsága	17	19	17	17	13	12	12	10
Egyéb akadályozó tényezők	19	20	17	16	13	19	16	9
Munkaerőhiány	9	9	9	12	8	9	9	6

Forrás: NFGM-felmérés

Szükséges az állami garancia kiterjesztése

(Folytatás az 1. oldalról)

– Véleménye szerint hogyan élhetik túl a kisebb vállalkozások a hitelválságot?

– A válságban az amúgy is alulfinanszírozott kkv-szektor fokozottan érintett. Különösen veszélyes, hogy a kisvállalkozói hitelek jelentős része rövid távú, és a visszafizetés még 2009 végén esedékes. A fokozódó gazdasági nehézségek miatt a hitelek tömegesen dőlhetnek be. Elsősorban javasoljuk a hitelek költségmentes átcsoportosítási lehetőségét, valamint az állami garanciaállás kiterjesztését, ami azért is lehet indokolt, mert az állam hozta ilyen helyzetbe a vállalkozásokat. Jelentősen javíthatná a helyzetet az általános forgalmi adó költségvetési befizetéseknek késleltetése. A hitelezés lehetőségeinek javítása nem csupán rövid, de hosszú távú intézkedéseket is megkövetel. Rövid távon elsősorban a hitelválság banki szférára vonatkozó kezelésére, a bankok feltőkésítésére lehet szükség, erre vonatkozóan születtek állami lépések, de ezek elégtelenek tűnnek. Fel lehetne pörgetni az uniós pénzekre épülő pályázatokat is, bár ez olyan veszélyeket is rejthet magában, hogy nem csupán a fejlesztési akarók, hanem az alacsony ha-

tékonyágú, veszteséges cégek tömege is olcsó forráshoz akar jutni.

– Milyen egyéb eszközökkel, intézkedésekkel lehetne segíteni Magyarországot gyorsabb kilábalását a gazdasági válságból?

– Magyarország ma nem versenyképes, sem üzletileg, sem banki oldalról, és morális értelemben is a mélyponton van. Emlékeztetnék arra, hogy a rendszerváltásakor az államadóság mértéke a jelenleginek mindössze harminc százaléka volt, és akkor azt mondtuk, ez már fenntarthatatlan. Az állami szférában jelentős létszámleépítésre van szükség. Az állami alkalmazottak elhelyezkedhetnének a szolgáltató szférában, kiszorítva onnan az alkalmazottakat, akik viszont fizikai munkát végezhetnének. Elképzelhető, hogy ma Magyarországon az őrző-védő szolgáltatóknál 130-140 ezren dolgoznak, míg fizikai munkát összesen alig ötszáz ezren végeznek. Ezzel szemben legalább másfél millió ember közvetlen termelőmunkájára lenne szükség ahhoz, hogy Magyarország ne legyen válságban. Ez is az oka annak, hogy több multinacionális vállalat a közeljövőben nem Magyarországot választotta beruházási helyszínül.

Demján Sándor a közelmúltban egymilliárd forint jegyzett tőkével, Magyar Tőketársaság (MT) Zrt. néven új befektetési céget hozott létre. Mint elmondta, a társaságot kizárólag magyar befektetések finanszírozására alapította. Olyan cégeket szeretne felkutatni és befektetéssel támogatni, amelyek ígéretesek, ám a tőkehiány miatt nem a legjobban működnek. Szándéka szerint a tőketársaságba bárki beszállhat, így lényegében befektetőtársává válhat, és az elért hozamokból részesedhet.

pénzügyi programokkal például a bankok által nem finanszírozott – forráshoz jutását kívánjuk elősegíteni az Új Magyarország Mikrohitel Programmal és az induló vagy növekedési szakaszban lévő vállalkozások tőkefinanszírozását szolgáló Új Magyarország Kockázati Tőkeprogrammal. A forgóeszköz-finanszírozást szolgáló Új Magyarország Forgóeszközhitel Programot pedig nagyobb vállalkozások is igénybe vehetik. Fontos, hogy az előbbi programokat az Európai Unió finanszírozza, de szigorúan csak abban az esetben, ha a pénz az adott vállalkozás növekedését, bővülését szolgálja. Ezek a feltételek a hazai forrású programokat, így az MFB hitelprogramjainak döntő részét és a Széchenyi-kártya programot nem érintik.

Fontos, hogy az előbbi programokat az Európai Unió finanszírozza, de szigorúan csak abban az esetben, ha a pénz az adott vállalkozás növekedését, bővülését szolgálja. Ezek a feltételek a hazai forrású programokat, így az MFB hitelprogramjainak döntő részét és a Széchenyi-kártya programot nem érintik.

keretében beadható, de javasoljuk, hogy minden rendelkezésre álló iratot, nyilatkozatot küldjenek be a pályázattal, ezzel is gyorsítva az elbírálást. Gyakori hiba az is, hogy a benyújtandó mellékleteknél nem mindig ügyelnek az érvényességre és hitelességre.

– A most futó pályázatokon kívül mi várható a közeljövőben?

– 2009 végén ismét megjelent a korábban nagy sikert elért GOP 2.1.1/A pályázat. A Nemzeti Fejlesztési Ügynökség társadalmi egyeztetésre bocsátotta a Környezetközpontú technológiai fejlesztés elnevezésű pályázati konstrukciót, valamint a hozzá tartozó Hulladékhasznosítási célú technológiai fejlesztés című kiírást. A két programban 2010-re együttvéve, a tervek szerint 9 milliárd 680 millió forintnyi támogatási összeg pályázható meg. A Környezetközpontú technológiai fejlesztés pályázat célja, hogy a vállalkozások közvetlenül csökkentse a környezeti terhelést, növeljék az energia-, víz- és egyéb nyersanyaghasználat hatékonyságát, csökkentse a hulladéktermelés mennyiségét. Így tevékenységük vagy technológiájuk fejlesztése (akár kapacitásbővítése) eredményeként, a környezetbarát technológiák, termelési eljárások lehetőségeinek minél nagyobb kihasználása mellett növeljék versenyképességüket és gazdasági hatékonyságukat. A Hulladékhasznosítási célú technológiai fejlesztés konstrukció célja a hulladék energetikai hasznosításának elősegítése, a hulladékból származó termékeknek egyre nagyobb mértékű piaci megjelenítése, valamint nyers- és alapanyagként történő felhasználása, a hulladék-égetéskor felszabaduló energia költséghatékony hasznosítása. E támogatás segítségével lehetőség nyílik a meglévő hulladékhasznosító tevékenység fejlesztésére, illetve az új hulladékhasznosító tevékenység kialakítására. Mindkét pályázat elérhető lesz a Közép-magyarországi régióban is.

Előnyöket jelent a személyes kapcsolat és a helyismeret

A vidék bankjánál a legtöbb Széchenyi-kártya

A Széchenyi-kártya konstrukció szinte emblemikus terméké vált a Takarékszövetkezeti Integrációban. A szövetkezeti szektor – mivel a vidéki településeken meghatározó pénzügyi infrastruktúrát tart fent – jelentős eredményeket ért el a forgalmazásban, nemcsak önmagához, hanem a többi forgalmazó hitelintézetéhez képest is. Az elmúlt egy-másfél évben mind a befogadásokban, mind a kibocsátott kártyák terén hónapról hónapra vezetők a piacon – mondta el Csicsáky Péter, a Takarékbank vezérigazgatója.



Csicsáky Péter, a Takarékbank vezérigazgatója

Strbik László

A Széchenyi-kártya forgalmazásban jelenleg több mint 110 takarékszövetkezet csaknem ezer kirendeltsége vesz részt. A Takarékbanknak speciális szerep jutott a folyamatban, hiszen a programban szereplő intézmények (NFGM, KA-VOSZ Zrt., Garantiqa Hitelgarancia Zrt.) és a takarékszövetkezetek közötti adat-, ügyvitel- és elszámolástechnikai koordinációt végzi, és így jelentős kapacitásokat szabadít fel az érintett feleknek.

A vezérigazgató felidézte, hogy az integrációs hitelintézetek a Széchenyi-kártya forgalmazását 2004 októberében kezdték meg. A takarékszövetkezeti szektor bevonásával a termékgazda KA-VOSZ Zrt., a VOSZ, valamint a kamara célja az volt, hogy a „vidék bankjainak” területi elhelyezkedését kihasználva szélesítsék a konstrukció elérhetőségét. A forgalmazás első körében a részt vevő nagybankok ugyanis elsősorban a városokban és a nagyobb településeken jelentek meg a termékkel, így a

kistelepülések vállalkozói számára nem került „testközelbe” a lehetőség. Ma már a csaknem 110, VOSZ Pontként működő takarékszövetkezeti banki kirendeltség is fogadja a vállalkozások Széchenyi-kártyára vonatkozó igényléseit.

Mint Csicsáky Péter elmondta, az integráció hitelintézetei az elmúlt egy-másfél évben mind a befogadásokban, mind a kibocsátott kártyák terén hónapról hónapra vezetők a piacon.

A kártya népszerűségében – a vezérigazgató szerint – közrejátszott, hogy a standard jellegű konstrukció képes volt folyamatosan egy asztalhoz ültetni, és a változásokról közös álláspontra juttatni a forgalmazó hitelintézeteket és az intézményi szereplőket. Az ügyfélbarát megoldásokat eddig közös fórumon alakították ki, s ez vélhetően így lesz a jövőben is. Nem könnyű feladat – tette hozzá –, de eddig még mindig sikerült megoldani.

– Nem keresnek túl szoros összefüggést az állami kamattámogatás mértékének változása és a kártya iránti érdeklődés között – emelte ki. – Úgy gondolom, hogy az a vállalkozás,

amely a hitelprogramban egyszer megmérte magát és ott bizonyított, visszajáró igénylője lesz a Széchenyi-kártyának. Az vitathatatlan, hogy a kártya sikerének az „egyszerűsége” mellett a kamattámogatás a másik pillére, hiánya valószínűleg jelentős hatással lenne az igénylések számára – mutatott rá a vezérigazgató.

Csicsáky Péter utalt arra is, hogy a garanciabeváltások alacsonyabb szintje további bizonyíték a program takarékszövetkezeti létjogosultságára.

– A jó eredmények mögött ez esetben is a takarékszövetkezetek szorosabb, személyesebb ügyfélkapcsolatai és a helyismerete rejlik. A takarékszövetkezeti szektor ezeket az előnyöket jól ki tudja használni ezen a területen is – hangsúlyozta a Takarékbank vezérigazgatója.

Egyre bővül a Széchenyi-kártya Klub tagsági köre

Kedvező beszerzési lehetőségek

A Széchenyi-kártya klub 2005 szeptember elején alakult a Széchenyi-kártyával rendelkező kis- és középvállalkozások (kkv-k) számára: jelenleg mintegy 23 ezer kártyatulajdonos számára nyújtanak kedvezményeket a folyamatosan növekvő számban a klubhoz csatlakozott cégek – mondta el Ábry Zoltán, a Széchenyi-kártya klubot üzemeltető Első Magyar Vállalkozói Kártya Szolgáltató Zrt. (EMVK Zrt.) kereskedelmi igazgatója.

– Strbik –

A Széchenyi-kártya Klub keretein belül a kisvállalkozók olyan jelentős gazdasági erőt képviselő beszerzési társulásnak lehetnek tagjai, amely a nagyvállalatok jellemző, egyedi, a Széchenyi-kártya klubtagok számára összeállított, rendkívül kedvező ajánlatokat kínál. A klub célja, hogy a népszerű hitelkonstrukció mellett újabb lehetőséget nyújtson a tagságnak a napi működési költségek csökkentéséhez, valamint kiaknázza a kapcsolati tőkében rejlő lehetőségeket, amelyeket egy ilyen beszerzési csoportosulás rejt magában.

Ábry Zoltán utalt arra, hogy jelenleg egy magyar kis- és középvállalkozó kiszolgáltató helyzetben van, egyedül szinte egyáltalán nem jut kedvező beszerzési árhozhoz, jelentős kedvezményektől esik el, ami ugyanakkor a nagyvállalatok számára elérhető. A Széchenyi-kártya Klub pontosan ebben segít, hiszen a tagságon keresztül lehetőséget kínál a kisvállalkozásoknak is arra, hogy például kedvezőbb tarifákkal telefonáljanak, kedvezőbb kondíciókkal vásároljanak üzemanyagot, vagy akár ki nem fizetett számláikkal

kapcsolatosan kérjenek kintlévőség-kezelést.

A fizetőképes vállalkozói vásárlóerő megnyerése érdekében a kedvezményt adó szervezetek között több multinacionális nagyvállalat található, így például a Mol, a Vodafone, a Microsoft, az Intrum Justitia, az Invitel vagy az Info-TV. Ajánlataik olyan előnyöket nyújtanak a klubtagoknak, mint az olcsóbb tankolás, szoftver, hardver, telefonálási és internetelési tarifacsomagok, országos hirdetési lehetőség. Minden nagyvállalat egyedi összeállításban teszi vonzóvá ajánlatát, ami nemcsak forintban kifejezhető kedvezményekben nyilvánul meg, hanem kizárólag a klubtagok számára elérhető vásárlási konstrukciókat is jeleníti meg. A Mol és a Széchenyi-kártya Klub együttműködésében 2009 tavaszán kötött megállapodás szerint a Mol a klubtagok számára egyedi Gold üzemanyag-kártyákat biztosít, amelyek kedvezményes üzemanyagárát, kéthetenkénti számlázást és 14 napos halasztott fizetési lehetőséget tartalmaznak.

Az egyre bővülő ajánlatokról folyamatosan lehet információt szerezni a www.szekartyaklub.hu weboldalon vagy a klub hírlevelén keresztül. Ezekon kívül a kisvállalkozás telephelyéhez leg-

közelebbi regisztráló irodában az ügyintézők a Széchenyi-kártya mellett a klub kereskedelmi ajánlataival kapcsolatban személyesen is adnak felvilágosítást.

Ábry Zoltán felhívta a figyelmet arra, hogy a klub szolgáltatásait interaktívan alakíthatják a tagok, mivel a klub honlapján bárki bekapcsolódhat a közös munkába, javaslataival, ötleteivel, észrevételeivel, hogy a vállalkozások valós igényei alapján bővíthessenek a Széchenyi-kártya Klub ajánlatai. Természetesen arra is van mód, hogy bármely klubtag kedvezményes ajánlatot adjon a többi klubtag számára, és így növelje ismerttségét, forgalmát. A klub szolgáltatásai közt szerepel az is, hogy a Széchenyi-kártya tulajdonos megjelenhet ajánlatával a honlapon piacszerzés, ügyfélkörbővítés céljából. Ha a kedvezményt nyújtó klubtag rendelkezik internetes honlappal, akkor a klub honlapjáról mód van az átlinkelésre. Így egy kisvállalkozásnak a Széchenyi-kártya Klubban publikált hirdetése és ajánlata folyamatos marketingeszközként is működik. Sőt, a klub adminisztrátorai tanácsot adnak, segítséget nyújtanak a kisvállalkozónak az online marketingeszközök használatához is.

Amennyiben egy kedvezményes ajánlat elnyeri a klubtag tetszését, igényét az szekartyaklub.hu weboldalon tudja jelezni az erre a célra kialakított online felületen. A klubtagsághoz kapcsolódó kedvezmények Széchenyi-kártyával történő fizetéssel, valamint a hozzá tartozó pénzforgalmi számláról, átutalással vehetők igénybe.

Jelentősen nőtt az exportügyletek kockázata

Irány: a FÁK országok piacai

A válság következtében jelentősen nőtt az exportügyletek kockázata, a Magyar Exporthitel Biztosítónak (MEHIB) az utóbbi egy évben mégsem volt érdemi kárfizetése. Szakács Tibor vezérigazgató szerint ez részben annak köszönhető, hogy olyan biztosíték rendszert dolgoztak ki, amely mellett a vevő fizetőképessége biztosnak vehető. A társaság január 1-től új viszontbiztosítási konstrukcióval is piacra lép, amellyel nemcsak az exportot, hanem belföldi forgalom növekedését is támogatja.

Losonczi Livia

– Hogyan segítik a hazai vállalkozások exportját?

– A MEHIB alapvetően a kkv-k támogatásért felel. Látjuk, hogy ez a szektor, és ezen belül egy bizonyos kör, nagyon nehezen érhető el hagyományos eszközökkel. Ezért folyamatosan újabb és újabb termékeket dolgozunk ki számukra. Egyre szélesebb körben ismert az az exporthitel biztosítási lehetőség, amelyet a legfeljebb évi kétfélmillió euró exportárbevételű vállalkozások vehetnek igénybe. Ezek a cégek a szokásos, kockázatos piacokon kívül az Európai Unió tagállamaiban történő értékesítéseikre is köthetnek biztosítást. A most elfogadott költségvetés pedig lehetővé teszi, hogy elindítsunk egy viszontbiztosítási konstrukciót: ehhez a parlament 50 milliárdos plusz keretet szavazott meg. Az új törvény megteremtí a rövidlejáratú hitelbiztosítások állami háttérét.

– Mit jelent ez a gyakorlatban?

– Az új konstrukció azokra a hitelbiztosításokra vonatkozik, amelyeknél folyamatos értékesítésről van szó. Az exportor folyamatosan szállít például valamilyen fogyasztási cikket a vevőnek, aki 60-90 nap után fizet. Ez rövidlejáratú hitelnek számít. A hitelbiztosítók ilyen esetekben a vevőket külön-külön minősítik, és mindegyikre adnak egy limitet, tehát meghatározzák azt az összeget, ameddig vállalják a rövidlejáratú hitel biztosítá-

sát. Az exportőr ennél nagyobb értékben is szállíthat partnerének, de azt már teljes mértékben a saját kockázatára teszi. A válság miatt a piaci biztosítók folyamatosan csökkentették a limiteket, magyarán az export mögötti biztosítási háttérrel. Ezt a negatív tendenciát csak úgy lehet megállítani, ha az állam átvállalja a kockázatot az állami hitelbiztosítón keresztül. Ehhez az EU is hozzájárult. Januártól tehát a MEHIB beáll a három, Magyarországon működő piaci hitelbiztosító mögé, hogy ezzel a viszontbiztosítási lehetőséggel emelni lehessen a limiteket.

– A plusz forrásból milyen eredmény várható az exportban?

– A korábbi 450 milliárd forintos keretünkhöz kapott plusz 50 milliárd forinttal számításaink szerint jövőre már 200-250 milliárd forint értékű értékesítést tudunk elősegíteni. A 60-90 napos futamidejű ügyletek ugyanis egy évben négyszer-öttször megforgathatóvá teszik az 50 milliárdot. Van még egy fontos újdonság: eddig a MEHIB költségvetési háttérrel csak exportot tudott biztosítani, most lehetővé válik, hogy a plusz keretet a vállalatok egymás közti értékesítésében is felhasználjuk, így a belföldi forgalmat is tudjuk támogatni. A körbetartozások, a sorbanállás, a belföldi limitek drasztikus csökkentése miatt ugyanis már a vállalatok sem hajlandók egymásnak hitelt nyújtani.

– A válság miatt hogyan változott az exportügyletek kockázata?

– Jelentősen megnőtt, és nemcsak az úgynevezett kockázatosabb, tehát a keleti, vagy nyugat-balkáni piacokon, hanem az EU-n belül is. A recesszió, a kereslet drámai csökkenése odavezetett, hogy a kkv-k jelentős része fizetési problémákkal küzd. Ez nemcsak azt jelenti, hogy bedőlnek a cégek, és ezért nem fizetnek a magyar szállítók-nak, hanem azt is, hogy sokkal később tudnak fizetni, ami likviditási problémát okoz az exportőr-nél is. Mi nem szigorítottuk a biztosítási feltételeket, nem



Szakács Tibor, a MEHIB vezérigazgatója

emeltük a díjakat. Az a filozófiánk és egyben a stratégiánk, hogy akkor kell igazán szerepet vállalni, amikor szükség van ránk. Miközben a piaci szereplők hátrébb húzódnak, mindenki sokkal óvatosabb és nehezebben hoz döntéseket, mi előre megyünk. Arra törekszünk, hogy a vevő- és az ország kockázatok szempontjából indirekt módon olyan piacokra tereljünk az exportőröket, ahol igazolható a fizetőképesség.

– Mekkora kártérítéseket fizettek a válság kezdete óta?

– Bár a kárveszélyek száma és mértéke folyamatosan nő, az

elmúlt egy évben nem volt érdemi kárfizetése a MEHIB-nek. Ez részben annak is köszönhető, hogy a korábbi döntéseinknél is igyekeztünk olyan biztosítéki rendszert, olyan fedezeteket bevonni az export vevői oldalon, amelyek lehetővé teszik azt, hogy a fizetőképesség biztosított legyen. Tudni kell, hogy a MEHIB, mint állami exportösztönző intézmény, nagyon kemény uniós és OECD szabályrendszerben működik, tehát be kell tartanunk azokat a nemzetközi előírásokat, amelyek meghatározzák az exporttámogatás strukturáját és feltételrendszerét. Az elmúlt öt évben, mióta az EU tagjai vagyunk, arra törekedtünk, hogy ennek a keretnek a legszéleig elmenjünk, tehát hogy az adható legnagyobb támogatást kombináljuk a termékeinkben.

– Milyen lehetőségeket látunk a magyar exportőrök számára?

– Kelet felé, főként a FÁK országok irányában érdemes nyitni, ahol úgy látjuk, hogy még mindig van fizetőképes kereslet, és léteznek jó projektek. Fontos történelmi pillanatot élünk, mivel sok konzervatív nyugat-európai rendszer visszahúzódtott ezekről a piacokról, így van lehetőségünk, hogy gyorsan elfoglaljuk a helyüket. De csak amíg lehet, mert ez átmeneti állapot. Ezek a piacok is egyre nagyobb a verseny, jelen van minden fontos piaci szereplő. A termékeken túl itt is valójában a pénzügyi konstrukciók versenyeznek egymással. Az EU belső piaca beszűkült, befelé fordultak a vállalatok, a csökkenő fogyasztású hazai piac is nagyon visszaesett, miközben megnőtt a konkurencia. Ha valaki talpon akar maradni, akkor nincs más választása, mint hogy elmozduljon a kockázatosabb piacok felé. Próbálunk ebben is segíteni a cégeknek például a moszkvai irodánkon keresztül, és folyamatosan vizsgáljuk, hogy milyen további üzletekbe lehetne a magyar exportőröket bevonni. Ha látunk ilyen üzleti lehetőséget, azonnal értesítjük az ITDH-t és a kamarát.

Főként a likviditási hitelek mennek

Erste: széles választék

Az Erste Bank évek óta kiemelt figyelmet fordít arra, hogy ügyfelei hiteligényeit a lehető legkedvezőbb feltételű hitelekkel elégítse ki – mondta el lapunknak Tenke Gábor, a bank mikrovállalati üzletágának igazgatója. Hangsúlyozta: az Erste Banknál sem iparági, sem méret vagy egyéb más szempontból nem fogták vissza a kihelyezéseket.

Peredi Ágnes

A banki tapasztalatok szerint az utóbbi időszakban voltak és a jövőben is lesznek még szép számmal olyan vállalkozások, amelyek a válság miatt egy időre elhalasztják beruházásaikat, a termelés bővítését a kereslet újbóli fellendülésére időztik.

Mint megtudtuk, az Erste Bank minden hitelkérelem esetében a cég teherbíró képességének és likviditásának figyelembevételével egyedi bírálatot végez.

– Arra törekszünk, hogy az ügyfeleink finanszírozási igényeit a számukra legkedvezőbb, gazdaságosakat legkevésbé terhelő finanszírozási konstrukciókkal szolgáljuk ki, és ezzel fenntartsuk a kihelyezett hiteleink visszafizetésének biztonságát. A bank a vállalati hitel portfóliójának minőségében nem tapasztalt jelentős változást az elmúlt egy évben. A prudens működésnek köszönhetően ügyfeleink számára a kihelyezett hitelek nem jelentettek teljesíthetetlen terheket a nehéz időkben sem – emelte ki Tenke Gábor. – A bank a mai gazdasági környezetben a közeljövőben is arra számít, hogy a vállalkozások elsősorban a likviditási hitelekért veszik igénybe. A tapasztalatok alapján ennek alapvető oka a körbetartozások növekedése. A vállalkozások a tervezett beruházásaikat elhalasztják, tovább csökken a beruházási kedv. Emiatt különösen fontos a szerepe a Széchenyi-kártyának, amelynek segítségével a hazai mikro-, kis- és középvállalkozások napi likviditási problémáik áthidalására tárgyi fedezet felajánlása nélkül juthatnak kedvezményes

kamatozású, államilag támogatott finanszírozási lehetőséggel – emelte ki az igazgató.

A devizahitelek árfolyam kockázata miatt egyre népszerűbbek a forinthitelek, amelyek jellemzően államilag támogatott konstrukciók. Ezek – a deviza hitelekhez hasonlóan – alacsony kamatozásúak, viszont kizárják az árfolyam kockázatot. Ilyen konstrukciók az Új Magyarország Hitelprogramok, amelyek keretében a vállalkozások forgóeszköz finanszírozására, illetve beruházási céljaik megvalósítására is lehetőség van. Az Új Magyarország beruházási hitelek tárgyi eszköz vásárlására, a be-



Tenke Gábor, az Erste Bank mikrovállalati üzletágának igazgatója

ruházáshoz, fejlesztéshez közvetlenül kapcsolódó szabadalmi jog, licenc, know-how vagy nem szabadalmazott technikai tudás vásárlására, előállítására, illetve a beruházáshoz, fejlesztéshez közvetlenül kapcsolódó tartós forgóeszköz vásárlására fordíthatóak.

A Volksbanknál is versenyképes a konstrukció

Napjainkban a Széchenyi-kártya másodvirágzását éli

A gazdasági válság hatására az idén még több vállalkozás fordult bankunkhoz Széchenyi-kártya igénytel, folyamatosan növekszik a piaci részesedésünk. Napjainkban a kártya másodvirágzását éli, egyre több vállalkozás ismeri fel az előnyeit. Mintegy 1800 élő Széchenyi-kártyát tartotunk nyilván 2009. október végén, több mint 13 milliárd forint hitelkeret-állománnyal – nyilatkozta Pisák János, a Magyarországi Volksbank Zrt. üzletág-igazgatója.

Strbik László

A Volksbank 2004 júliusában csatlakozott a Széchenyi-kártya konstrukcióhoz, és 2005 végén már 1500 darab Széchenyi-kártyát kezel – tájékoztatott Pisák János. Akkor több mint héttmilliárd forint volt a hitelállomány,



Pisák János, a Magyarországi Volksbank Zrt. üzletág-igazgatója

2006 végén a kártyaszám kicsit visszaesett, az állomány viszont 10 milliárd forint fölé emelkedett. Ebben közrejátszott, hogy 2006 áprilisában a Széchenyi-kártya konstrukció maximum hitelkerete 10 milliárd forintról 25 milliárdra emelkedett. Tapasztalataink szerint 2007-

ben a kártya lendülete ugyan kissé megtört, mivel ekkor kezdtek elterjedni más bankok kártya típusú hitelei. Am 2008-ban megfordult a trend, és újra 10 milliárd forint fölé emelkedett a Széchenyi-kártya hitelkeret állományunk – mutatott rá az üzletág-igazgató.

A Volksbank 2008-ban elsőként csatlakozott a Széchenyi-kártya 2 konstrukcióhoz, amely sok kedvező módosítást tartalmazott, és a vállalkozások látható örömmel fogadták: 1+1 éves lett a konstrukció, eltörölték a negyedéves számlafeltöltési kötelezettséget, és a 10 millió forint feletti keretek igényléséhez elegendővé vált két lezárt, teljes naptári éves gazdálkodói múlt. A bankban ekkor már ingatlanfedezet bevonása nélkül lehetett akár maximális összegű Széchenyi-kártyát is igényelni.

A Volksbank üzletág-igazgatója fontosnak tartja, hogy a konstrukció mindig alkalmazkodjon a változó körülményekhez: az elmúlt hét évben ez így volt, ami biztosította és erősítette a Széchenyi-kártya sikerességét. Pisák János szerint az is lényeges, hogy a Széchenyi kártya alapvető ele-

mei változatlanul megmaradjon: a hitelfelvevő magánszemélyek tárgyi fedezet bevonása nélküli készfizetői kezessége mellett a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. készfizetői kezessége, illetve az állami kamat- és garanciadíj-támogatás.

– Ugyanakkor jó lenne, ha magasabb összegű folyószámla- vagy forgóeszköz-finanszírozás is biztosítható lenne, hasonlóan rugalmas feltételek mellett – mutatott rá a Volksbank üzletág-igazgatója.

– Bankunk tapasztalatai azt mutatják, hogy a 2007. évi kisebb visszaeséstől eltekintve ügyfeleink körében a termék töretlen népszerűségnek örvend. Az állami kamattámogatás és a garanciadíj-támogatás nagyon vonzóvá tette, és immár – a forrásszüke miatt megdrágult deviza folyószámlahitelkonstrukciókkal szemben is – versenyképessé vált – közölte Pisák János.

A gazdasági válság a Magyarországi Volksbank Zrt.-nél is romló portfóliót eredményezett. A Széchenyi hitelkártyánál az egyéb konstrukciókhoz viszonyítva magasabb a „bedőlési arány”, mivel mikrovállalkozásoknak tömegesen folyósított „fedezetlen” folyószámlahitelről van szó, ahol a tartalékok hamarabb elfogynak, és ezért érzékenyebbek a recesszióra.

A Széchenyi-kártya ügyletek hitelbírálati ideje a Volksbanknál az első fél évben – hiánypótlásokkal együtt – átlagosan 12 naptári nap volt, jóval rövidebb az egyéb hitelek bírálatánál.

Önkormányzati beruházások helyett vállalkozásfejlesztés

Regionális program innovációra, ipartelepítésre

Gaál József, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Ipar-kamara (BKMKIK) elnöke szerint a regionális operatív programokból a gazdasági társaságok által elnyerhető pályázatok aránya alacsony, még a 20 százalékot sem éri el, holott szerinte legalább 50 százalék lenne ideális.

Tóth Tímea

– A pályázók elsősorban vagy kizárólagosan önkormányzatok, valamint azok társulásai és intézményei. Örvedetes, hogy nagyon sok infrastrukturális beruházást valósítanak meg ezekből a forrásokból, és különböző önkormányzati építkezésekre is sor kerül, amelyekre nagy szükség van. Könnyen belátható azonban, hogy ilyenkor számottevő gazdaságfejlesztési hatástról csak a kivitelezés során beszélhetünk, míg a megvalósulás után többnyire a működtetés többletköltségként jelentkezik. Ezzel szemben a vállalkozásfejlesztésre fordított pénz – amely a piac építését, a versenyképesség fejlesztését szolgálja – természetesen az így jelentkező többletbevétel pedig idővel az önkormányzati beruházások forrását is megteremtheti.

– Milyen fejlesztési stratégia jellemzi a Dél-alföldi régiót?

– A célok összhangban vannak az Európai Unió közösségi és a nemzeti fejlesztési célokkal, figyelembe véve a területi különbségeket és sajátosságokat. Ezek közé tartozik a fenntartható növekedés biztosítása, a foglalkoztatás bővítése, valamint a területi különbségek kiegyenlítése. Fontos szempont a

regionális gazdaság erősítése és versenyképességének növelése, az innováción alapuló gazdasági szerkezetváltás elősegítése, valamint a lakosság életkörülményeit meghatározó települési, környezeti állapot javítása a régió kohéziójának erősítése érdekében.



Gaál József, a BKMKIK elnöke, az MKIK alelnöke

– Milyen konkrét programok érintik a vállalkozásokat?

– Az üzleti infrastruktúra és a befektetési környezet fejlesztése – ipari parkok, iparterületek és inkubátorházak támogatása címmel jelent meg pályázati felhívás a régiók versenyképességének megőrzése szempont-

jából kiemelt fontosságú, vonzó befektetési környezet kialakításának elősegítésére. A koncepcióban lényeges elemek például a befektetési környezet infrastrukturális fejlesztése, és az innovációt, a magas hozzáadott értékű gazdasági tevékenységet támogató szolgáltatások elindítása. E projektnél a vissza nem térítendő támogatás maximális mértéke 50 százalék, összege pedig 10 és 400 millió forint között lehet. Az Ipartelepítés címet viselő DAOP program ugyancsak 50 százalékos támogatás mellett a vállalkozások üzleti környezetének, s ezáltal a régiók foglalkoztatási helyzetének javítását célozza. A DAOP – 2009 – 1.1.2 Vállalati Tanácsadás című pályázatra konzorciumban próbálunk pályázni a régiós kamarákkal, közvetítőként a vállalkozások és a tanácsadók között. Egy másik pályázati konstrukció a kereskedelmi szálláshelyek szolgáltatásainak fejlesztését és kapacitásának bővítését szolgálja. Célja a régióba érkező turisták által eltöltött vendégéjszakák számának és átlagos tartózkodási idejének növelése, ezen keresztül munkahelyek teremtése. A vissza nem térítendő támogatás mértéke 45 százalék, összege 10-től 450 millió forintig terjed. Egy másik, kiemelkedő jelentőségű program az egészségügyi szolgáltatások fejlesztését hivatott szolgálja. Prioritást a hátrányos helyzetű kistérségek élveznek. Ebben az esetben 95 százalékos támogatási maximumról és 10–50 millió forint közötti összegről van szó.

Az uniós források felhasználása kamarai szemmel

Nagy a bürokrácia és a korrupció

Az uniós források hatékonyabb felhasználásával foglalkozni önmagában nem vezet eredményre. Az elemzés, a javaslatok feldolgozása, hasznosítása, csak az üzleti környezet jelentős javulásával érhető el. Kezdjük el a felkészülést 2014-re, a következő uniós költségvetési ciklusra – javasolja Kéri István, az MKIK nemzeti fejlesztésekért felelős alelnöke, a Pécs-Baranyai Kereskedelmi és Iparkamara elnöke.

– Strbik –

Az alelnök szerint az Új Magyarország Fejlesztési Terv (ÚMFT) első dokumentumai még koherenseknek bizonyultak, de a végrehajtási folyamatok ma már nem tükrözik ezt. Ennek több oka is lehet. Egyrészt egy forint fejlesztési forrásnak száz indokolt helye lenne. Másrészt az uniós pénzelosztó rendszerben gyakoriak a személyi változások, és az ebből eredő tapasztalatlanosság is hátráltatja a folyamatokat. Harmadrészt az eljárási szabályok és kitöltendő dokumentumok túlbonyolítottak, ami ellehetetleníti az online informatikai rendszerek előnyeinek kihasználását.

Kéri István szerint elhibázott az operatív programok kétfoldos pályázatainak módszertana. A két-nyolcezer oldalnyi pályázat ugyanis követhetetlen, túlzottan hosszadalmas a bírálati idő, ráadásul menet közben változnak a tenderfeltételek is. Ennek következményeként a folyamatok elburokratizálódása a pályázóknak felesleges idővesztést jelent. Gondot okoz, hogy a pénzhez jutáshoz kálváriát kell járni, ami miatt sok a visszalépés. Jellemző például, hogy egy 2,5 milliós támogatást igénylő gépbeszerzési pályázat befogadása után 11 hónappal még mindig – indokolatlanul – hiánypótlást kértek.

Problémát jelent az is, hogy a pályázati kiírások szövegei és feltételei általában figyelmen kívül hagyják a gazdasági folyamatok igényeit és lehetőségeit, mintha a szerzők „elefántcsonttoronyban” élnek.

– Ezek után megállapíthatjuk, hogy az ÚMFT inkább pénzelosztó, mint valódi, gazdaságfejlesztő stratégia megvalósítását segítő eszköztársaság – hangsúlyozta az MKIK alelnöke.

E problémákat hűen tükrözik vissza a gazdasági szervezetek tipikus válaszai, amelyeket a kamara kérdőíves felmérésére küldtek vissza. A cégek jellem-

zően úgy vélik, hogy az EU-s pályázatok nem segítik a vállalkozások versenyképességének javítását, a pályázati rendszer deformálja a piacot. Ráadásul költséges megoldás, de elismerik, hogy csak így lehet forráshoz jutni. A válaszadó gazdasági társaságok nagy része úgy gondolja, hogy a pályázati rendszer kiírásai nem az igényekhez igazodnak, túlburokratizáltak, lassan lehet pénzhez jutni, ezért alacsony hatékonyságúak. A pályázati rendszert pedig egyenesen a korrupció melegágyának nevezték.



Kéri István, az MKIK nemzeti fejlesztésekért felelős alelnöke

A kamarai kérdőíves összefüggésből kiderül az is, hogy a vállalkozások véleménye szerint a pályázati kiírások és sokszor a rövid beadási határidők nem illeszkednek a gazdasági folyamatok időbeli szükségleteihez. Mindent egybevéve: a pályázati dokumentumokkal kapcsolatban általános az elégedetlenség. Olyan vélemények is elhangzottak, hogy az adatlapok, mellékletek kitöltéséhez értelmező szótár kellene, így nem meglepő, hogy a válaszadók csaknem kétharmada pályázatról bízott meg. Több panaszolták, hogy a közreműködő szervezetek gyakran hatóságként lépnek fel, ugyanakkor

szakmai kérdésekben kiszámíthatatlanok.

Kéri István kiemelte: az ÚMFT utolsó akciótervciklusánál célszerű lenne már figyelembe venni a 2013 utáni időszakra való felkészülést is. Az érdelemes változások már körvonalazódnak, és saját tapasztalataik is megmutatták a standard folyamatrészek hiányosságait. Ezért a versenyképesség javítása és a GDP optimálisabb bővülését eredményező EU-s forrásfelhasználás érdekében több javaslatot ajánlana megfontolásra. Így például a nemzetgazdaság szintjén törekedni kellene az egyes operatív programok és prioritások közötti koherencia megerősítésére. Célszerű lenne a bürokrácia és a hosszú átfutási idők radikális csökkentése, ami miatt már egy projekt indulása akár 5–10 százalékos alulfinanszírozást is okozhat a fejlesztőnél.

Az MKIK alelnöke azt is hasznosnak tartaná, ha a pályázatok kiírásai súlypontjait, szabályozási feltételeit szakszerűbben összehangolná a reálvilágban lehetségesekkel. Így elkerülhető lenne az, ami az első ciklusban történt, hogy a KEOP energiapályázati forrásait csak 25 százalékban tudták felhasználni.

Kéri István szerint az is megfontolandó, hogy a kohéziós elvek érvényre juttatása érdekében, a „lokálisan” termelő iparágak nagyobb hangsúlyt kapjanak az egyes operatív programokban (OP). E tekintetben szerinte hibás lépésnek bizonyult, hogy az ötezer fő alatti településeket mikrovállalkozásait kizárták az OP-kból, és áttették azokat a LEADER programba.

Az MKIK alelnöke szerint a komplex programok, esetleg klaszter pályázatok hatékonyságának javítása érdekében célszerű lenne olyan pályázati kiírást is megpróbálni, ahol egyetlen pályázat tartalmazná a feladatokat és a feltételeket, így egyetlen döntéssel lehetne elindítani egy projektsomagot. Ezzel el lehetne kerülni, hogy a különböző időben kiírt pályázatok és döntések ellentmondásai jelentős szinergikus veszteségeket okozzanak. Végezetül Kéri István szerint hasznos lenne, ha a formai hiba miatti elutasítások indokait korlátoznák legfeljebb négy-öt esetre.

Agrár-környezetgazdálkodási és „zöld” programok

Cselekvési terv – a vidékiek foglalkoztatásának megtartására

Az agrártárca honlapján már megtalálható a Vidéki Foglalkoztatás Bővítését Koordináló Programiroda cselekvési terve, amelyet a kormány a közelmúltban elfogadott. Az iroda az év közepén alakult a vidéki munkalehetőségek és a vidék jövedelemszerző képességének növelésére.

Losonczy Livia

A kormány a válságkezelési program keretében döntött úgy, hogy a vidéki foglalkoztatás megtartására programirodát hoz létre, amely koordinálja azokat a pénzügyi lehetőségeket, amelyek a különböző minisztériumokon keresztül pályázatok útján elérhetőek – mondja Kis Zoltán, a programiroda vezetője. A programiroda vezetője azokat a gyakorlatban már bevált jó példákat, sikeres projekteket, amelyek segíthetnek, ötletet adhatnak a vidéki vállalkozásoknak. Már van 8-10 olyan projekt, amely példaként szolgálhat. Ezeket a működő programokat 2010 február végéig kijáratjuk, tehát mindazok, akik bármiféle befektetési szándékkal jelennek meg egy kistérségben, legyen szó önkormányzatról vagy vállalkozásról, turizmusról vagy kézmű-



Kis Zoltán, a programiroda vezetője

vesiparról – étlapszerű ajánlatot kapnak. Így az érdeklődőknek nem azon kell majd gondolkodniuk, hogy hol szerzik be az engedélyt, vagy honnan kaphatnak

támogatást, mert az egésznek a menetét készen megkapják.

– A vidéki foglalkoztatás hatékonyabbá tételének egyik akadálya a koordináció hiánya – hangsúlyozza a programiroda vezetője. – Ez a gyakorlatban azt jelentené, hogy ha valaki elindít egy vállalkozást, akkor ne öt-hat különböző pályázatról kelljen összeszednie a pénzt, hanem úgynevezett egyablakos modellben. A vállalkozó összeállítja az üzleti tervet, eldönti, mit akar csinálni, ehhez pedig segítséget kap a pályázatról kezdve a lebonyolításon át a pénzügyi források megszerzéséig.

A programiroda fontos feladata az is, hogy továbbítsa azokat a termelőktől érkező javaslatokat a kormánynak, amelyek jogszabályi változásokat, egyszerűsítéseket igényelnek – mutatott rá Kis Zoltán. A közelmúltban elfogadott cselekvési terv nemcsak a célokat, hanem a pontos teendőket is tartalmazza. A cselekvési terv megvalósításában részt vesznek a Magyar Nemzeti Vidéki Hálózat és a kamarák helyi képviselői, valamint a falugazdászok is.

Több lábon áll a Fay-Cosmetic Kft.

Vattapelyhek között kávéznak

A Széchenyi-kártya ma már elengedhetetlen része a vállalkozások életének. Egyfajta biztonságot ad akkor is, amikor a helyzet nem éppen az – fogalmazott Hegedűs Zoltán, a Fay-Cosmetic Kft. ügyvezető igazgatója, aki részt vett a 120. ezredik Széchenyi-kártya ünnepélyes átadásán.

Kalmár Erika

A Fay Cosmetic Kft. hosszú évek óta a Hajdú-Bihar megyei Görbeházán működik. A kereskedelmi tevékenység mellett fő profilja a vattagyártás.

– A már jó ideje működő társaságot 2004-ben vásároltam meg,

és kozmetikai vattatermékeket állítunk elő – tájékoztatott Hegedűs Zoltán. Szerinte nagyon fontos a több lábon állás, így a tevékenységi kör a női higiénés termékek kereskedelmével egészült ki.

A társaság éves árbevétele az elmúlt öt évben a négyszeresére nőtt. Több gépet vásároltak,

gépeket vásárolni –, mivel ezek a „vasak” rendszeres karbantartással szinte örök életűek. Felszámolásból sikerült néhány darabot beszerezni, és felújítottuk a meglévő saját gépeinket is. Eddig mindig saját forrásból oldottuk meg a fejlesztést, hiszen pályázati lehetőségek nem állnak rendelkezésre – magyarázta a cégvezető.

A kapacitásnövelés kapcsán a dolgozói létszámot is növelni kellett. A korábbi években a 8-10 főt foglalkoztató kisüzem ma már 20 alkalmazottal működik, s éppen az elmúlt hetekben újabb öt fővel gyarapodott a létszám. A munkatársak többsége Görbeházán lakik.

A cégvezető hosszú évek óta használja a Széchenyi-kártyát. A korábbi 3, 5, majd 10 milliós keretösszeg után 20, majd 25 millió forintba emelkedett a Széchenyi-kártya folyószámlájának hitelkerete. – Régebben a működés finanszírozásához is szükségünk volt a kártya révén elérhető hitelre, ma már inkább a fejlesztésekhez vesszük igénybe – hangsúlyozta a cégvezető.

Hegedűs Zoltán szerencsésnek mondhatja magát, hiszen olyan munkatársakkal dolgozik, akik ha kell, nélküle is tudják a dolgukat. Ahhoz, hogy egy cég jól működjön, nem csupán versenyképes termékekre, szolgáltatásra és elegendő tőkére van szükség, hanem lojális, dolgozni szerető munkatársakra is, akiknek a munkáját el kell ismerni, meg kell becsülni. Ehhez a Fay-Cosmetic Kft.-nél az is hozzájárul, hogy tíz órákor rövidebb időre leállnak a gépek, és a munkatársak a cégvezetővel együtt isszák meg a délelőtti kávé.



A Fay Cosmetic Kft. hosszú évek óta Görbeházán működik

akkor a tevékenységi köre a maihoz hasonló volt, ám a gyártás jóval kisebb volumenben folyt. A cég fő tevékenysége jelenleg is vattagyártás, amelynek keretén belül háztartási, egészségügyi

s lehetőség volt arra is, hogy a dolgozói létszámot fejlessék.

– A kapacitásunkat a duplájára növeltük, de nem új gépeket vettünk – a mi tevékenységi körünkben nem is nagyon lehet új

A Széchenyi-kártya hűtötte a klímás gondokat

Akit hajt a megújulás kényszere

Butenkov János frissen végzett elektroműszerészként 1971-ben kezdett dolgozni az egykori a Gelkánál, ahol a jogutód Hírex-es éveket is beleszámítva – huszonhárom évet húzott le becsülettel, mint háztartási gépszerező. Közben képezte magát, Jászberényben hűtőgépszerezésből technikus minősítőt tett. A biztos szakmai alapok később nagyon jól jöttek, hozzásegítették ahhoz, hogy a rendszerváltozást követően 1991-ben legyen bátorsága egyéni vállalkozóként a saját lábára állni.

Galambos Béla

– A gondosan elvégzett munka híre elterjedt, sokszor még távolabbi helyekről is engem hívnak, bár inkább csak harminc kilométeres körzetben belül mozogok. A jelenlegi üzemenyag árak mellett azt is meg kell fontolni, hogy a kiszállási költség ne legyen nagyobb, mint amibe maga a javítás kerül – mondja a két diplomás fiút szárnyára bocsájító, egyelőre „csak” kétszeres nagypapa, Butenkov János.

A hűtőgépek, fagyasztóládák mellett kezdettől fogva egyéb háztartási készüléket is javít. Hajtja az örök megújulási kényszer, s nem csak a vállalkozásában, hanem szellemileg és a társadalmi szerepvállalásban is. A huszonhárom éve működő Hűtő és Klimatechnika Vállalkozások Szövetségének tagjaként kezdetektől részt vesz az érdekvédelmi munkában, valamint a szervezet szakmai konferenciáin, továbbképzéseiben. Legújabbban megszerezte azt a jogosítványt is, amellyel a környezetkárosító hűtőgázok – EU-ban előírt – szivárgás-vizsgálatát is hitelesen végezheti.

Az élet, mint tudjuk nem áll meg: az elektroműszerész hűtőgépszerező 1995-től bővítette vállalkozása profilját. Ráállt az

ipari hűtőberendezések javítására – ennek sikerességéről elégedett ÁFÉSZ üzletek sora tanúskodhat Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében –, majd kivette részét a multi kereskedelmi láncok megyei áruházaiiban a hűtőbútorok telepítéséből is.

Az ezredfordulón az ígéretesnek induló lakossági klímaberendezések piacára is belépett. Mint mondja: „Aki a felszínen akar maradni, annak fel kell venni a kesztyűt.” Ehhez persze



Butenkov János átveszi az IPOSZ díjat 2008-ban

újabb befektetésekre volt szükség, egy-kettőre beszerezte a szükséges eszközöket, számszámokat és máris neves márkák klímaszervizeként jelent meg a

szolgáltatási piacon. Pár év múlva ismét lépett egyet előre: 2002-től együttműködik a budapesti Equinox Hűtés és Klimatechnikai Kft-vel.

– Tágultak a szakmai lehetőségeim – idézi fel az akkori döntés indokait. – Az ipari hűtés ugyanis magában foglalja a kereskedelmi hűtőbútorok teljes alkatrész szükségletét, de lehetőség van hűtőházak tervezésére, kivitelezésére is. A klímagyártók krémje van a kínálati palettánkon, sőt az idei évtől már az Aircoll napkollektorokat és tartozékait is forgalmazzuk.

– A válságot 2008-tól mi is érezzük – tér át aktuális témára Butenkov János. – Azóta jelentős forgalomcsökkenést tapasztaltunk, egyrészt a lakossági piacon a nyári klíma szezonban, de az ipari hűtés terén is érezzük a recessziót, elsősorban a pályázatok hiánya miatt. A bajokat elkertülendő ott volt a Széchenyi Kártya, ami segítette a likviditási gondjainkat áthidalni. Most másodszor történt vállalkozói pályafutásom alatt, hogy bizony jól jött a rugalmasan igénybe vehető, korrekt hitel. Az első alkalom még 1991-ben volt, amikor szintén én voltam az első kisvállalkozó, aki Start hitelt igényelt és kapott telephely építésre az OTP-től. Ebből

is látszik, hogy régi partnerei vagyunk a pénzügyekkel egymásnak, elég ha csak azt mondom már 1986 óta ott vezetnek a folyószámlámat...

A nagykállói garázsoltól az Oázis garden centerig

Négy generáció tudása adódik össze a Horváth kertészetben

Természetesen az egész Horváth család ott állt gyerekes-től, unokástul a kétszázmillió garden center nyitó ünnepségén, szemben az összegyűlt vendégekkel. A tulajdonos családfeje, Horváth László a nyári melegben ingujjra vetkőzve ugyanolyan nemes egyszerűséggel beszélt magukról, a beruházás megvalósulásáról, a terveikről, ahogyan azt a majdnem két évtizeddel ezelőtt, a Horváth Kertészeti Árudák lánc kezdetét jelentő, nagykállói garázsban megnyitott gazdaboltban tette volna.

Galambos Béla

– A mai kertészeti áruháza – azaz hogy áruháza – alapjait még az 1920-as évek elején rakta le a dédapa, aki Nagykállóban kéthektáros területen 32 üvegházban nevelte a növényeket. A nagypapa dolgozott a birtokon, amikor a háborút követően a kertészetet államosították. Amint lehetett, újra kezdték, s így a fiú, Horváth László már gyerekkorától kezdve megtanulta a szakma csínját-bínját. Édesapja korai halálát követően 18 esztendősen vette át a vállalkozás irányítását, ám a 60-as évek végén megint kihúzták alóluk a talajt, kisajátították a földjüket. Még szerencse, hogy munka mellett Horváth László elvégezte a mezőgazdasági főiskolát, így viszonylag könnyebben tudott váltani, főmérnök lett a szomszédos Kállósemenyén termelőszövetkezetében. A vér azonban nem válik vízzé, kicsiben visszatért a kertészkedéshez: tulipánhagyma természetével ápolta a családi hagyományt, és ezzel egészítette ki a család jóvedelmét. A tulipánföldön bemutatókat szervezett, és a százféle színben pompázó virágok közül a látogatók által kiválasztott fajták hagymáit – afféle csomagolódozásokkal – ősszel postán elküldte a megadott címekre. Az üzlet működött, egyre többen megismerték, megkedvelték a korrekt virágkertészt, aki a térszélből kilépve a 90-es évektől fejleszteni kezdte saját vállalkozását. Először a garázsban nyitotta meg a már említett gazdaboltot. Szépen fejlődött a forgalom, lépésről lépésre bővítette a boltot és a kertészetet. Az évek alatt a vállalkozás

odáig fejlődött, hogy áruházaiban a vetőmagvaktól az oszlop tulaját, a szélforgótól a díszkútig, a kaspótól a gyepszönyegig min-



Horváth László, a vállalkozás motorja

den kapható, amire egy kerttulajdonosnak egyáltalán szüksége lehet.

A vevőcentrikusságáról híressé vált Horváth Kertészeti Árudákkal jelenleg már Nagykállón kívül Nyíregyházán, Hajdúnánásban – ott virágboltot is üzemeltetnek – és Debrecenben találkoznak a hobbikertészek, s a növényeket kedvelő vásárlók.

A kertészdinasztia immár negyedik generációjának számító Horváth testvérpár fiú tagja, Krisztián, bár a kertészetben nőtt fel s otthonosan mozog annak mindennapi gyakorlatá-

ban, kis kerülővel tért vissza a családi vállalkozás irányításába. Magas szintű sportpályafutásának befejeztével tanári, majd közgazdász diplomát szerzett, kézenfekvő volt, hogy ő vegye kezébe a Horváth Kertészet legújabb fejlesztésével, az idén nyáron átadott nyíregyházi Oázis Kertészeti Áruház létrehozásával és működésével kapcsolatos ügyeket.

– Három éve határoztuk el, hogy holland mintára csinálunk egy igazi garden center-t – meséli Krisztián. – Először a megfelelő telket kellett megtalálnunk, ez beletelt egy jó évbe. A szükséges engedélyek beszerzése bizonyult a legnehezebb feladatnak, aztán az építkezés már gyorsan ment, öt hónap alatt elkészült az épület, és egy holland üvegház. Az ebben lévő technológia ma a legmodernebb: hőernyővel, padlófűtéssel, automatizált szellőzéssel, árnyékolással, számítógépes vezérléssel. Már áprilisban szeretnénk volna megnyitni a nyíregyházi Oázist, amellyel a magyar franchise rendszerhez tizenharmadik tagként csatlakozunk. A nyitásból június lett, kiesett a tavaszi forgalom. Szerencsére a forgalmunk a vidéki Oázisok közül máris a legjobb. Az egy főre jutó árbevételünkkel is az élvonalba tartozunk. Az áruházunk hét állandó dolgozója van, s amikor kell, mi is besegítünk. A garden center már az első évben hozza azokat a eredményeket, amelyekre az üzleti tervet alapoztuk.

Pedig a kétszázmillió forintos beruházás már elég „nagy falat” volt, a családi vállalkozás kénytelen volt feladni a cégalapító családfőtől átvett alapvető: „nem hitelből, csak saját erőnk-ből fejlesztünk”.

– Beláttuk, hogy ilyen kertészeti áruházat hitel nélkül legfeljebb tíz év múlva tudnánk felépíteni. A Széchenyi-kártyával a leggyorsabb megoldást kínáló vállalkozói forráshoz folyamodtunk, a VolksBanknál heteken belül hozzájutottunk a kölcsönhöz.

Csak a szállodafejlesztés számíthatott támogatásra a ROP-ból

A BOKIK a helyi termékek előállítását támogatását javasolta

A Regionális Fejlesztési Tanácsban (RFT) a kereskedelmi és iparkamarák állandó meghívottként vesznek részt, véleményük megjelenik a vitákban, de döntési jogkörrel nem rendelkeznek, ennek is betudható, hogy a kívánatos erőteljes gazdaságfejlesztés nem valósult meg. A részvételt is többéves, sokirányú egyeztető munkával sikerült elérni – hangsúlyozta Bihall Tamás, a Borsod-Abaúj-Zemplén Megyei Kereskedelmi és Iparkamara (BOKIK) elnöke, aki az Észak-magyarországi Regionális Fejlesztési Tanácsban (ÉMRFT) három megyei kamara képviselőt látja el. Arról kérdeztük, hogy az RFT tevékenységében közreműködve milyen tapasztalatokat szerzett a régiós fejlesztési döntésekről, és azok megvalósulásáról.

M. Vadas Zsuzsa

– Mivel a kamara évek óta részt vesz a helyi területfejlesztési fórumok munkájában, a gazdaságfejlesztés területén jelentős tapasztalat halmozódott fel. Az európai uniós források felhasználásánál a kezdetektől fogva hangsúlyoztuk, hogy a regionális operatív programokban is arányában nagyobb részt szükséges gazdaságfejlesztésre, munkahelyteremtésre szánni. Ezt sajnos nem kompenzálta az, hogy a kormányzat szándéka szerint a gazdasági szereplők fejlesztéséhez a Gazdasági Operatív Program (GOP) biztosította a pályázati lehetőségeket, ezek nagyságrendje, elérhetősége, támogatásintenzitása ugyan-

is nem igazán alkalmazkodott a kvk szektor igényeire. A Regionális Operatív Programban szinte kizárólag a turisztikai és szállodafejlesztések számíthatnak támogatásra. Különösen élesen vetődött ez fel 2008. második felétől, amikor a válság a régiókat is elérte. A problémát növelte, hogy 2009-ben teljesen leállt a banki hitelezés, és még azok a programok is veszélybe kerülhetnek, amelyeket gazdasági szervezetek kívánnak megvalósítani. A kamara folyamatosan kezdeményezte, hogy ne csak egyszerűen a fejlesztési források elosztásáról, hanem egy gazdaságfejlesztési stratégia alapján szülessenek döntések. Ennek kialakítására azonban a Regionális Fejlesztési Tanács – kompetenciahiányra hivatkozva

Válságbizottság alakult

A kialakult gazdasági helyzetre tekintettel az RFT munkaszervezete, a NORDA válságbizottságot hívott össze, amelynek munkájában Szilágyiné Baán Anna, a BOKIK titkára működik közre.

– A bizottság áttekintette és folyamatosan vizsgálja a válság alakulásának jeleit. A kamara felmérései alapján jelezte, hogy problémák elsősorban a piacok elvesztéséből és a hitelezés leállításából, megnehezedéséből adódtak, mondta Szilágyiné Baán Anna. A kamara javasolta a helyi termékek, szolgáltatások preferálását – ezzel is bővítve a belső piacot. Ugyancsak javasoltuk legalább egymilliárd forintos garanciaalap létrehozását, amely a kis- és középvállalkozói szektor hitelhez jutását segítette volna, sajnos, ez nem jött létre. Meggyőződésünk, hogy a munkahelyeket csak akkor lehet megtartani, ha a gazdasági fellendülés elkezdődik, és ezzel együtt létrejön a helyi vállalkozásoknak az a köre, amely megerősödik, és további kis- és középvállalkozásokat húz maga után.

A kapuvári Holz-Fa Kft. jól jön ki a válságból

Mindig készek a változtatásra

A kapuvári székhelyű Holz-Fa Kft. 2009-ben 35 millió forintot fordított fejlesztésre. Felújította iváni telephelyének szociális épületét, és korszerű gépeket vásárolt. A beruházások fő célja az volt, hogy elkerüljék a válság hatásait, és javítsák a munkakörülményeket, valamint a biztonságos munkavégzés feltételeit. Varga Gyula, a Holz-Fa Kft. ügyvezetője lapunknak a társaság történetéről és az előttük álló kihívásokról nyilatkozott.

Ispánkovics József

A Holz-Fa Kft. 2001 őszén alakult. Atársaság erdőgazdálkodással és fafeldolgozással kezdte tevékenységét: kezdetben a profil meghatározó része az erdőgazdálkodás volt, 2003 tavaszán már a fafeldolgozás lett a cég fő tevékenysége, hiszen rövid idő alatt kiderült, egyszerűbb, ha a feldolgozott fának keresünk pia-

nok vezette a kft.-t, s kialakította a cég meghatározó profilját. Egy olyan társaság pilléreit tette le, amely hosszú távon élet- és piac-képes.

A váltás éve

A Holz-Fa Kft. fő tevékenysége a keménylombos faanyag feldolgozása lett. A parketta egyik alapanyagát állították elő főként hazai és kisebb részben külföldi parkettagyáraknak. Emellett az

melés növelésével kitölteni és a bevételkiesést ellensúlyozni” – mondta el a cégvezető.

A Holz-Fa Kft. a megrendelők maximális kiszolgálása mellett az évek során folyamatosan bővítette gyártási kapacitását: új gépeket szerzett be, és tovább bővült a dolgozói létszám is (jelenleg 38 fő).

– A kapacitásbővítéshez az ismert állami támogatásokat vettük igénybe, bár ezek kisebb összegeket jelentettek, a fejlődés megindításához mégis jelentős segítséget nyújtottak – fogalmazott Varga Gyula.

Válasz a válságra

A Holz-Fa Kft.-nek a termelés növelésében a Széchenyi-kártya komoly segítséget nyújtott. A támogatás jóvoltából ki tudják szolgálni a piac növekvő igényeit, s gyorsabban reagálnak a megrendelők megkeresésére.

– A Széchenyi-kártyát a kezdetektől igénybe vesszük – emelte ki az ügyvezető – a legalacsonyabb összegről indultunk, és ma már a legmagasabb, 25 millió forintos kerettel gazdálkodunk.

A faiparban is mutatkoztak a válság jelei, amelyekre – a lehetőségekhez mérten – a Holz-Fa is felkészült. A megoldások keresése sikeres volt: az elmúlt két évben nem csökkent, hanem kismértékben növekedett a cég.

– A nyár óta érezzük, hogy a mezőgazdaságban is szűkül a kereslet, ezért új fatermékeket is gyártani kezdtünk más ágazatok számára, emellett egyedi megrendeléseket is felvesszük – mutatott rá Varga Gyula.

Több oka is volt, hogy a társaságot nem veszélyeztette a gazdasági visszaesés, a Holz-Fa jól képzett szakembereket (mérnököket, technikusokat) alkalmazott, képes volt termékszerkezet-váltásra, és rugalmasan alkalmazkodott a piaci kihívásokhoz. A társaság idén végrehajtott 35 millió forint értékű fejlesztései napjainkban már lehetővé teszik, hogy a cég új termékeket gyártson, a meglévőket pedig jobb minőségben állítsa elő.

Lambris Kft.: Számítógépasztalok hozták az áttörést

Nincs olyan pályázat a szakmában, amin ne indulnának el

Algyő neve az átlagembernek egyet jelent Magyarországon köolajmezőjével. A Szeged közelében fekvő Csongrád megyei kistéleplés azonban nem csak a hazai olajipari vállalatok „hangos”. Prosperáló kis- és középvállalkozások sokasága található meg a faluban. Ezek közé tartozik a Széchenyi-kártya-díjas Lambris Kft. is, amelyet ügyvezetője, Lénárt Kálmán mutatott be.

Garai Szakács László

Az utolsó utáni pillanatban is dolgozik. Lénárt Kálmán, a Lambris Kft. ügyvezetője nem puccos irodában ül, hanem ügyféllel tárgyal: „terepen” tervez konyhabútort a számítógép monitora előtt.

A cégnek az alapításakor, 1998-ban is jelentős gépparkja volt, az igazi áttörést a számítógépasztalok készítése hozta – avat be a vállalkozás kezdeti nehézségeibe Lénárt Kálmán.

vásároljanak, hirtelen hiány lett számítógépasztalokból – emlékezett vissza Lénárt Kálmán. A Lambris Kft.-ben azonnal kifejlesztettek egy számítógépes bútorcsaládot. Telitalálat volt, 1999-ben Szegeden az ipari vásáron termékdíjat nyert. Francia, spanyol mintákat követtek, többféle méretben gyártották ezeket a bútorokat, iskoláknak, intézményeknek, valamint az egyéni igények kielégítésére.

– Minden forintot azonnal visszaforgattunk a vállalkozásba, ennek köszönhetően folya-

1600 négyzetméteres. Négy éve állandó, 16 fős létszámmal dolgozunk – ad gyors számadást az ügyvezető, s rögtön be is avat a jó családi vállalkozás titkába: tudni kell kompromisszumokat kötni – mondja. Rögtön hozzáteszi, ez korántsem egyszerű, hiszen a cégalapító testvérek között is sokszor van vita, ám minden egyes alkalommal tudják, mindez előrébb viszi a vállalkozás dolgait. Az sem hátrány, hogy egymás gondolatait is ismerik, egy-egy gesztusból is tudják, mit akar a másik.

Azonnal felismerték a Széchenyi-kártyában rejlő lehetőségeket: már az első évben felvettek 500 ezer forintot. – Sajnos már akkor is ilyen volt a fizetési fegyelem Magyarországon – jegyzi meg. – Büszkéek vagyunk arra, hogy a cégnek semmilyen tartozása nincs és nem is volt soha. Ezt egyebek között a Széchenyi kártyának köszönhetjük. Amikor a kintlévőségeink miatt éppen nem volt elég készpénzünk arra, hogy egy új gépet vegyünk, akkor a kártya hitelkeretét felhasználva sikerült áthidalni a nehézségeket.

A gazdasági válság a Lambris Kft.-t is megtépázta: egy hónapig – átmenetileg – hatóság munkanapokkal dolgoztak, most viszont már ott tartanak, hogy újabb munkatársakat vehetnek fel. A kizárólag egyedi bútorokat gyártó cég ügyvezetője öt évre tervez előre. Lénárt Kálmán elmondta, a cége sosem volt veszteséges, ez minden egyes pályázatnál pluszpontot jelent.

– Nincs olyan pályázat a szakmában, amin ne indulnának el. Szerencsére elég keveset bukunk eddig el. A kollégáim elégedettek, kiszámítható munkarendben, reggel hattól délután háromig dolgoznak. Kissé örülnek hangzik az időpont, de az embereim kérték így – jegyezte meg Lénárt.

Lehet, hogy mégis igaz a közmondás: Ki korán kel aranyat lel?



A kapuvári székhelyű Holz-Fa Kft. telephelye

cot – fogalmazott az ügyvezető. A kezdeti néhány évben már az is nyilvánvalóvá vált, hogy egy kisvállalkozás pusztán erdőgazdálkodási tevékenységből hosszú távon nem képes a fejlődésre.

– Telephelyet béreltünk, majd megvásároltuk az iváni üzemet. Közben társaságunk létszáma húsz főre emelkedett, s beindult a fűrészüzem. A Holz-Fa bekerült a faipari körforgalomba – tudtuk meg Varga Gyulától.

A cég történetének első másfél évében Varga Gyula erdőmér-

üzemben megkezdtek az akác-fából készült, mezőgazdaságban (gyümölcsös, szőlészet, állattenyésztés) használatos fatermékek gyártását is. A késztermékeket napjainkban is elsősorban az Európai Unió tagországaiba exportálják.

– Az utóbbi években visszaesett a parkettagyárak termékei iránti igény, cégünk is kevesebb megrendelést kapott. A vállalat vezetésének sikerült ezt az űrt az akácból gyártott fatermékek választékának bővítésével, a ter-



Lénárt Kálmán, a Lambris Kft. ügyvezető igazgatója

– Tíz éve, amikor a számítástechnika kora hazánkban is bekezdőzött, és egyre több vállalkozás, intézmény, sőt magánszemélyek is megengedhették maguknak, hogy számítógépet

matosan fejlődöttünk, bővültünk. A székhelyünk kezdetől fogva Algyőn van, egy kis garázsban kezdtünk, majd nagyobb épületet béreltünk, végül saját műhelyt építettünk, ami most

Horváth Légtechnika Kft.: Külföldön is rajta leszünk a térképen

Csongrádtól Frankfurtig és még tovább...

Csongrád városa nem elsősorban az iparáról ismert. A Horváth Légtechnika Kft. mégis tesz arról, hogy ez a Tisza-parti kisváros nemcsak hazánkban, hanem külföldön is „rajta legyen a térképen”. Nehéz lenne felsorolni azokat a közintézményeket, bevásárlóközpontokat, kórházakat, bankokat, amelyekben az általuk gyártott légtechnikai elemek biztosítják a szellőzést, a kellemes hőmérsékletű levegőt, hiszen az országban csaknem minden ilyen berendezés tőlük kerül ki, s külföldön is egyre több helyen megtalálhatók. A cég vezetőjével készült interjúból az is kiderül, Horváth János egy életen át erre a hivatásra készült.

Garai Szakács László

– Mikor és hogyan kezd el valaki légtechnikai berendezésekkel foglalkozni?

– Gyerekkorom óta légtechnikával foglalkozom...

– Na, ne! Hogy lehet ez?

– A középiskolában már ösztöndíjas voltam, a csongrádi Fűtőbertől kaptam tanulmányi támogatást. S aztán egészen 1993 januárjáig ott is dolgoztam.

– A cége hogyan született meg?

– A kilencvenes évek legelején, amikor elindultak a privatizációs folyamatok, győzködtem a kollégáimat, hogy a Fűtőbert dolgozói hitelprogrammal vásároljuk ki. Végül magamra maradtam az ötlettel, 1993-ban eljöttem a cégtől. Műszaki kereskedő lettem, majd 1996-ban alapítottam egy betéti társaságot, amely már akkor légtechnikai berendezésekkel foglalkozott. 1999-ben alakultunk át

Ha egy bevásárlóközpontban, plázában, ahol nincs álmennyezet és felnéz a plafonra, akkor gyakorlatilag a mi termékeinket látja. Jelenleg az ország legnagyobb privát beruházásánál, a fővárosi Rottenbiller utcai műveközpontnál dolgozunk.

– Hány alkalmazottjuk van?

– Huszonhárom. Öszintén mondom, fantasztikus a csapat. Minden egyes kollégámért tűzbe menném tenni a kezem, s gondolom, ez fordítva is így van. 1983. óta dolgozunk együtt, senkitől nem kellett megválni. Ha új embert vettünk fel, a csapat maga döntötte el, hogy megfelel-e az illető. Biztos lehetek abban, hogy a munkát határidőre, pontosan és jól végzik el.

– A technológia hogyan változott, mennyit fejlődött az évek alatt? Húsz-harminc évvel ezelőtt nem is nagyon ismertük a légkondicionálót, ma viszont lassan nem tudunk megenni nélküle.

– A nyolcvanas évek közepéig a technológiai fejlesztés azt jelentette, hogy több ember véggezte ugyanazt a munkát. A nyugati technológiát 1986-87 körül kezdett hozzánk beszívárogni, ekkor jelentek meg a japánok is. Minden évben fejlesztettük a technológiát, most is az egyik legmodernebb gépsorral, komoly számítástechnikai háttérrel dolgozunk. Úgy gondolom, ma már ezt nem is nagyon lehet másként csinálni.

– A Horváth Légtechnikát mekkora céggként jegyzi a piac?

– Közepesnek számítunk, évi 75-80 komplett egységet állítunk elő. Nagyon széles az ügyfélkörünk, a szállodától a bevásárlóközpontokig, a banképülettől a repülőtérig, csaknem minden nagyobb létesítmény beletartozik. Referenciáinkat említhetem például a győri Árkád, a fővárosi Ázsia Center, a Campona bevásárlóközpontokat. Külföldön is letettük már a névjegyünket: a frankfurti repülőtér, a BMW müncheni laborjában vagy a temesvári Continental gumigyárban is a mi szellőzőrendszereink vannak beépítve.

– A Széchenyi-kártyával hol és mikor kerültek kapcsolatba?

– Még 2002-ben történt: Szegeden jártam, és egy kiadásra nagy kedvezménytel tudtam volna alapanyagot vásárolni, ha éppen lett volna hárommillió forintom. Akkor kerültem kapcsolatba a Széchenyi-kártyával, gyakorlatilag rögtön megigényeltem, és meg is kaptuk a hitelt. Egy év múlva már ötmillió forintos keretet kértünk, az utóbbi három évben pedig már tízmillió forintos a hitelkeretünk. A kártyát akkor használnjuk, ha átmeneti pénzügyi nehézségek miatt a beszállítóknak nem tudnánk fizetni. Azt vallom: nekünk – ha nagyon muszáj – lehetnek kintlévősé-



Horváth János, a Horváth Légtechnika Kft. ügyvezetője

geink, de mi lehetőleg ne tartozzunk senkinek. A kártya ezt a feladatot tökéletesen betölti. Volt már példa arra is, mint a kezdetekben, hogy alapanyagot vásároltunk rajta, vagy az egyik plazmavágó gépünket részben így fizettük ki.

– Milyen terveik vannak a következő évre? Egyáltalán: mennyire látnak előre?

– Idén eljutottunk arra a szintre, hogy a legmodernebb gépekkel dolgozhatunk, így ezen a területen néhány évig biztosan az élvonalban leszünk. Gondolkozunk azon, hogy Szegeden irodát nyissunk. Onnan

könnyebben tudnánk terjeszkedni, akár Románia, Szerbia irányába.

– Úgy érzi, Csongrád már kicsi a továbblépéshez, a fejlődéshez?

– Sajnos igen. Idáig például egy román partner már nem szívesen jön el, s a szerb határtól is messze vagyunk. Szeged ebből a szempontból ideális, de abban is biztos vagyok, hogy a gyártás, a műhely nem költözik be a megyeszékhelyre. Jelen kell lennünk Szegeden, de a képviselést túl a többi munkát továbbra is el tudjuk végezni Csongrádon.