



Üzleti7



2012. DECEMBER

A MAGYAR KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA GAZDASÁGI LAPJA

KKV FINANSZÍROZÁS, TÁMOGATÁS KÜLÖNSZÁM



Az Új Magyarország Fejlesztési Terv keretében a 2007-től benyújtott 63 ezer pályázat közül a vállalkozásoktól mintegy 34 ezer érkezett be, amelyeknek 55 százaléka részesült támogatásban – hangsúlyozta Kompaktor Emília, az MKIK közgazdasági igazgatója. (2. oldal)



A 2013-tól érvényes adóváltozások kiemelt célja a vállalkozói környezet és a versenyképesség javítása, a foglalkoztatottság és a beruházások növelése – tudtuk meg Balog Ádámától, az NGM helyettes államtitkárától. (3. oldal)



A válság következtében csaknem megduplázódott a garantált hitelek bedőlési aránya, a tőkeemelés bővítene a garanciayújtási lehetőségeket – mondta el lapunknak Auth Henrik, a Garantiqa Zrt. vezérigazgatója. (4. oldal)

Parragh László: A Széchenyi-kártya „unikum” a hitelezésben

Felzárkózik vagy Európa kiszolgálója lesz a gazdaság?



Parragh László, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara elnöke

Osváth Sarolta

– Az MKIK milyen következtetéseket vont le ebből a felmérésből?

– Abból, hogy az utóbbi időben egyre többen, legutóbb pedig már több mint háromezren tartották fontosnak a választást a kérdéseinkre, arra következtettünk, hogy a kamarát a gazdaság szervezésében és megerősítésében hatékony, cselekvő és érdekérvényesítésre képes szervezetnek tartják, és partnerként tekintenek rá. Kifejezi azt, hogy elismerik például a szakképzésben, a kereskedelemfejlesztésben, a hitelezés

A GVI legutóbbi konjunktúrajelentése szokatlanul pesszimista: a vállalkozások várakozásai romló tendenciát és nagyfokú bizonytalanságot jeleztek. Parragh Lászlót, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara elnökét a felmérés kapcsán egyebek közt a vállalkozások helyzetéről, a kkv-k finanszírozási lehetőségeiről és a gazdasági válságból való kilábalás esélyeiről kérdeztük.

zés érdekében végzett munkákat, ugyanakkor jelzik a gazdaságban jelentkező gondokat, kritikus pontokat, nehézségeket is. A kamara mindig és mindenütt a vállalkozásokat képviseli, az ő véleményüket színtetizálva szólal meg az érdeklőkben. Egyébként nem véletlenül pesszimisták a vállalkozók várakozásai, hiszen a válság elhúzódik és nagyon hosszú és nehéz kilábalási folyamat áll előttünk. S már az is látszik, hogy nem oda térünk vissza, ahonnan elindultunk, hanem újfajta gazdasági környezettel és megváltozott társadalmi feltételekkel szembesülünk. A vállalkozások döntő része tudomásul vette ezt és túlélési stratégiát követ. Már nem várnak csodát, nem hiszik, hogy egy csapásra minden megváltozhat, berendezkedtek a helyzet átvészelésére. Sajnos, a kamarák hasonló felmérései kivétel nélkül egész Európában azt mutatják, hogy depressziósak a piacok, még Németországban is folyamatosan lefelé módosítják a növekedési várakozásokat.

– Gazdasági elemzők szerint a válság és a válságke-

zelés legnagyobb vesztesei a kkv-k. Egyetért-e ezzel, illetve milyenek látja ma a kkv-k helyzetét Magyarországon?

– Eddig a rendszerváltás óta kivétel nélkül minden kormány, a jelenlegi is gazdaságpolitikája zászlajára tűzte a kkv-k kiemelt támogatását, helyzetük javítását. Az ígéretek azonban ígéretek maradtak, illetve a programok hatékonysága erősen kétséges. Ennek több oka is van, a legfontosabb az, hogy a magyar gazdaságban a multinacionális cégek a hazai kisvállalkozásokkal szemben jelentős fölényben vannak, tőke ellátottságban, piaciismeretben, szaktudásban, kutatás-fejlesztésben és sorolhatnám. Nem csupán a kkv-kat, de országokat is képesek sarokba szorítani, ha az érdeklők úgy kívánják. De ez a globális világ tendenciája, nem tudunk mit kezdeni vele. A kormányzat a versenyszabályozással, forrás-hoz juttatással, infrastrukturális fejlesztésekkel, a képzéssel tudja a különbségeket tompítani. A mai helyzetben, amikor

(Folytatás a 4. oldalon)

A pályázatoknál fő szempont a versenyképesség

Több pénz jut gazdaságfejlesztésre

Az Európai Unió új költségvetésében nagy hangsúlyt kap a versenyképesség, ami kedvező a vállalkozásoknak. A kormány azt tervezi, hogy mielőbb – akár már 2013 végén – kiírja az első pályázatokat a 2014-2020-as uniós keretben – nyilatkozta lapunknak Cséfalvay Zoltán, a Nemzetgazdasági Minisztérium stratégiai államtitkára.



Cséfalvay Zoltán, a Nemzetgazdasági Minisztérium stratégiai államtitkára

Kocsi Margit

– Az EU kohéziós politikája 2014-től miként fogja támogatni a vállalkozásokat?

– Többféle módon is. Az új tervezési időszak egyik kiemelt prioritása lesz a versenyképesség erősítése, ez önmagában kedvező a kis- és középvállalkozásoknak. Ennek hatására a 2014-20-as uniós költségvetésben megjelennek olyan tételek, amelyek megváltoztatják a bü-

dzsé belső arányait. Külön fejezet foglalkozik majd a versenyképességgel, emellett nagyobb hangsúlyt kap a kutatás-fejlesztés és innováció. A másik változás, hogy a kohéziós források esetében, amit a tagállamok dedikáltan kapnak, a felhasználásnál is uniós elvárás lesz a versenyképességi szempont megjelenése. Ez teljesen érthető, hiszen nagyobb versenyképességgel, növekvő gazdasággal lehet kijönni a válságból.

– Komolyan vehetők ezek a változások, hiszen az EU egyezménye már 2010-re – a világ legversenyképesebb térségévé akart válni, de érdemi cselekvés hiányában ezt nem sikerült elérni?

– Az EU-nak ma már nincs más választása, kényszerpályán van. Ami most az unióban zajlik, az egyrészt annak az intézményrendszernek megerősítését szolgálja, ami az euró megszületésekor elmaradt. Uniós szinten most pótolják be azokat a lépéseket, amelyeket már rég meg kellett volna tenni, miközben immár – nincs mese – halaszthatatlan európai feladat lett a versenyképesség megerősítése. A közös valuta a maastrichti kritériumokra – három százalékos deficitre, 60

százalékos adósságszintre stb. – épül, ám ezeket az elveket a tagállamok nem tartották be, hatvanszor sértették meg az elmúlt évtizedben. Ezért a betartásukkal kapcsolatban egyre szigorúbbá válik az EU, ezt tapasztalhatjuk mi is a túlzott deficiteljárás keretében. Ugyanakkor Németország azért versenyképes, mert már 2004-ben és 2005-ben, amikor saját deficitje 4,2 és 3,8 százalék volt, végrehajtotta a szűkséges reformokat. A többi tagállam, köztük Magyarország most viszont úgy hajtja végre ezeket, hogy közben a hiányt le kell vinnie három százalékra, ami nagy különbség. Németország ezt még lazább költségvetési feltételek között tehetné meg.

– A tagországok nem rokkannak bele a három százalékos deficitkorlátba?

– A nagyon erős fiskális kiigazítás rövidtávon kétségtelenül visszafogja a növekedést, közép és hosszú távon viszont fellendüléssel jár.

– Bár még folynak az uniós költségvetési alkudozások, a magyar politikuskok részéről egyre gyakrabban hangzik el az, hogy 25-30 százalékkal kevesebb kohéziós forrást kapunk az EU-tól 2014-20 között. Főtárgyalóként is így látja, vagy van esélyünk a pozíciónk javítására?

– A mostani változat valóban jelentős csökkenést jelentene számunkra, de várjuk meg,

(Folytatás a 4. oldalon)

Krisán László: Növekedjen a gazdaságfejlesztés és a kkv szektort támogató pályázatok aránya

Vissza kell adni a jövőbe vetett hitet a vállalkozásoknak

A gazdaság talpon maradását szinte csak az képes biztosítani, hogy a 2013-ig rendelkezésre álló uniós forrás minél jelentősebb részét megpróbáljuk felhasználni, hiszen jelen pillanatban egyszerűen nincs más gazdaságfejlesztésre fordítható pénz – vélekedett Krisán László, a Széchenyi-kártya Programot működtető KAVOSZ Zrt. vezérigazgatója.

Erdélyi Ágnes

– Milyen állapotban vannak a hazai kis- és középvállalkozások a pénzügyi válság negyedik évében?

– Elfáradt és kivérzett a vállalkozói szektor. Nagy családi vagyonok sose halmozódtak fel Magyarországon, a rendszerváltás óta összegyűjtött tőkék pedig a válság alatt elolvadtak. A piac szűkül, a gazdaság recesszióban van, a lakosság egyre kevesebbet fogyaszt. A vállalkozóknak a túlélésre kell koncentrálniuk.

– A kormány hozott néhány könnyítő intézkedést, de több pénz most nincs a költségvetésben. A bankok

sem hiteleznek, igaz, a vállalkozások sem kapkodnak utána két kézzel. Mi jelentheti a megoldást?

– Minden akadályt el kell hárítani a még rendelkezésre álló uniós források kihelyezésének útjából, legalább ekkora, ha nem nagyobb fontosságú, hogy a 2014-20-as költségvetési ciklusban a források mekkora hányada szolgálja valójában a gazdaságfejlesztést, ezen belül is a kis- és középvállalkozások fejlődését. A jelenleg zajló uniós költségvetési ciklusban a fenti célokra, a GOP keretében a hazánkban járó 8200 milliárd forintnak csak alig több mint 10 százaléka volt fordítható. A 950 milliárd forint „percek alatt” elfogyott, a felhasználás elmaradása nem ezen a területen,

hanem a többi fejezetben mutatkozik.

– Mekkora összeg sorsa forog kockán?

– Több mint kétezer milliárd forint úszhat el. Fel kell vállalni az unióval való csatározásokat azért, hogy itthon tudjuk felhasználni a támogatásokat. Ha december végére nem lesz világos, melyek azok a projektek, melyek nem valósulnak meg, ezeket nem vonják vissza, és március végéig nem írják ki az új pályázatokat, akkor a pénz elveszhet.

– Miért alakulhatott ez így?

– Azt gondolom, az unióknak nem volt érdeke, hogy az újonnan csatlakozott országok erős gazdaságot építsenek. A diszterek, művelődési házak, uszodák építése nem rántja ki az országot a bajból. Most nem szeret bennünket annyira az Európai Unió, hogy engedjenek utólag bele nyúlni a pályázati rendszerbe. Ezért is támogatnánk azt, hogy a 2014-2020-as uniós költségvetési időszakban 40-50 százalé-

ra növekedjen a gazdaságfejlesztés és a kkv szektort támogató pályázatok aránya, főleg akkor, ha valóban 30 százalékos akar az unió a magyar támogatási keretből levágni. Ekkora keretszűkítés gyakorlatilag visszavet bennünket a gazdasági közepkörbe. A növekedésre, a gazdaságfejlesztésre, a kkv szektor finanszírozására elérhető magasabb keretnek viszont minden filére multiplikálódva hasznosulhat, és ez lehet a közel 700 ezer hazai kkv fennmaradásának, később pedig fejlődési pályára állásának feltétele. Simán növelhető lenne a pénzek abszorpciósi képessége azért, hogy olyan pályázatokat írjanak ki, amelyek vállalkozói nyelven, a vállalkozások igényei alapján fogalmazódnak meg. Le kell vágni a pályázati és az intézményi bürokráciát, csatát kell vinni az uniós dokumentációs kényszer drasztikus csökkentéséért. A résztvevő szervezetek számát is az optimalisra kell minimalizálni, és nem kellene újra-

termelni az elmúlt hét év hibáit sem.

– Milyen hibákra gondol?

– Vissza kell adni a hitet a vállalkozásoknak, hogy képesek megfelelni a pályázati feltételeknek. Meg kell vizsgálni azokat az elemeket, amelyek a vállalkozókat visszatartják, és ezeket gyorsan és határozottan orvosolni kell. Miért ne lehetne az adminisztrációs terheket a lényegi minimumra csökkenteni, a nagy projektekhez állami erőforrást felállítani, vagy a lengyel példa alapján ragaszkodni az önerő nélküli pályázatáshoz? A kkv-k számára pedig léteznek piaci és támogatott megoldások is, például a Széchenyi Önerő Kiegészítő Hitel. Az EU támogatások utófinanszírozására is létezik megoldás: a Széchenyi Támogatást Megelőlegező Hitel támogatott cash-flow hitellel segíti a pályázati résztvevőt. Egy, a lengyelhez hasonló megoldás, kiesésként a piaci és a támogatott megoldásokkal lehetővé tenné,



Krisán László, a KAVOSZ Zrt. vezérigazgatója

hogy a vállalkozások újra beruházzanak. Megoldásra vár még például az előlegelhívás lehetőségének illetve optimális mértékének meghatározása, az alacsony támogatásintenzitás, az elbírálás és a kifizetés felgyorsítása, vagy a pályázati lehetőségekből kizárt települések kérdése. Azt gondolom, hogy mindre lehet – és kell is –, logikus, egyszerű, életszerű és vállalkozásbarát megoldásokat találni.

A kkv-k finanszírozási helyzete 2012-ben

Külön uniós bank és garancia a kkv-knak?

A Magyarországon 2009-ben működő 689 ezer vállalkozásból több mint 688 ezer, a 2010-ben működő 697 ezer vállalkozásból pedig 696 ezer kis- és középvállalkozás volt. A ténylegesen gazdálkodási tevékenységet folytató cégek a nyilvántartásokban szereplő kkv-k 43 százalékát adták. A 2010-ben 870, 2010-ben pedig 872 regisztrált nagyvállalatnak viszont 89 százaléka működött.

Kompaktor Emília

A kkv-k ágazati struktúrájában négyötödös aránnyal vezet a szolgáltatási szféra, a nagyvállalatok 57 százalékát viszont termelő tevékenységet folytat. A 250 főnél kisebb vállalkozások jelentős szerepet játszanak a munkaerő-piacon, a vállalkozások 2009-ben összesen 2 706 ezer főt foglalkoztattak, a kkv-k ennek 74 százalékát!

A kis- és középvállalkozások súlyát a GDP előállításában is jelentős, 56 százalékos részesedésük is alátámasztja.

A 2012. szeptember 30-i állapot szerint a nem pénzügyi szervezetek hitelállományának 60,3 százaléka jutott a kkv szektorra. Miközben az összes vállalati hitelállomány a 2008. évének a 84,8 százalékát tette ki, a kkv-k hitelállománya elérte a 95,1 százalékot.

A hitelezés helyzete

A hitelállomány a GDP-hez

viszonyítva Magyarországon 2011-ben 11 százalékponttal volt alacsonyabb, mint 2008-ban. Ugyanezen időszak alatt Csehországban és Lengyelországban növekedés volt tapasztalható. Emiatt Magyarországon évente a GDP 3,7 százalékán megfelelő kereslet esett ki, ezzel szemben az említett országokban többlet keresleti hatás jelentkezett (a megfelelő mutató Csehországban 2,1 százalék, Lengyelországban pedig 3,2 százalék volt).

A fentiek ellenére elsősorban a külkereskedelem húzóerejének köszönhetően a GDP mindössze 4 százalékkal maradt el a 2008-as szinttől.

A banki portfólió hosszabb ideje folyamatosan romlik, amiben lényeges szerepe van a devizahiteles eladódásnak. A költségvetés teherbíró képességének tükrében meg kellene vizsgálni a banki konszolidáció lehetőségét, különös tekintettel a devizaalapú hitelekre. A cél úgy lenne megfogalmazható, hogy józan határok között enyhülje-

nek a bankok (kis)vállalkozói (és esetleg a lakossági) hiteladósainak problémái a hitelezés és ezzel a növekedés fellendítése érdekében.

A banki konszolidáció segíthetne azon a problémán, hogy a késedelmesen törlesztő adósok hitelállománya után képzett céltartalék makrogazdasági szempontból azzal egyenértékű, hogy a bankok a kötelező céltartalék megképzésével vásárlóerőt vonnak ki a gazdaságból.

A vállalkozói szféra nagy problémája a finanszírozás, pedig a finanszírozhatóság fenntartása a legjobb eszköz például az elterjedt láncartozással szemben. Jó – de nem olcsó! – eszköz a garanciavállalással támogatott faktoring, a vevőkockázatok elleni biztosítás, amely önrész vállalása mellett jórészt mentesítheti a vállalkozást a nemfizetés kockázata alól. E területen is vizsgálni kellene a kedvezményes alkalmazás lehetőségét.

Az Eximbank és a Mehib tevékenységében erősíteni kellene a piacfeljáró, piac-megalapozó elemeket, hogy jobban ki lehessen használni a rendelkezésükre álló eszköztárat, ezzel is elősegítve a vállalkozások külföldi fellépését.

Vállalati hitelezés

2012-ben a hitel igénylő vállalkozások köre szűkült, a hitel feltételek jelentősen szigorodtak. A bankhitel változatlanul fontos szerepet játszik a vállalkozások finanszírozásában, ugyanakkor látni kell, hogy a tulajdonosi kölcsön és a tőkeemelések (egyik sem jellemző a kisvállalkozásokra) is egyre fontosabbá válik.

képesek finanszírozást nyújtani a vállalkozásoknak.

A kkv-k egy része kereskedelmi hitelekhez, esetleg a vevőtartozásokhoz folyamodott, vagy csődbe jutott, így módon megnehezültek üzleti partnerek finanszírozási gondjai is, nőtt a „körbe-”, vagy a „láncartozás”.

A kkv-hitelezés számos nehézséget gördít a bankszektor elé. A kis- és középvállalkozások működése kockázatosabb, mint a nagyvállalatoké.

A finanszírozási probléma a kkv-k körében a legsúlyosabb, mivel hitelek nélkül nem képesek fennmaradni. A hitelezésben a szigorú prudenciális követelmények miatt a kisvállalkozásokat a bankok eleve hátrább sorolják a nagy cégeknél. Finanszírozásuk megoldásához már több ízben felmerült egy regionális hálózattal rendelkező uniós kisvállalkozói bank és hozzá kapcsolódó garanciarendszer létrehozása. Ezzel nemcsak a pénzügyi gondok kezelése válnék lehetővé, hanem az európai egységes piac is ténylegesen megnyílhatna a kisvállalkozások előtt.

A hazai kis- és középvállalkozások hitelezését erősíteni kell, ehhez nagyobb mértékben kell kihasználni az állami garanciarendszert.

Elvileg elképzelhető, hogy a kkv bank alacsony kamatokkal refinanszírozást nyújtana a kkv-kat finanszírozó hitelintézeteknek és viszontgaranciát vállalna a kkv-kat garantáló intézmények számára (például a magyar Garantiqa Hitelgarancia Zrt. és az EIB között az önkormányzati hitelek viszontgarantálásának mintájára, de itt a forgóeszköz-hitelek után is).

A kkv-k fejlesztését, forráshoz jutását a gazdaságpolitika aktívan támogatja. A finanszírozást előmozdítják a kamattámogatás, a pályázati vissza nem térítendő támogatások, a különböző hitelkonstrukciók, a banki hitelek igénybevételét megkönnyítő garanciavállalási módokat.

Az összes nehézség ellenére is jelentős szerep jut a finanszírozásban a pályázati támogatásoknak. A lehetőséget az Új Szé-

chenyi-terv kiírásai adják meg az operatív programok, illetve a JEREMIE keretében.

A JEREMIE kifejezetten a mikro-, kis-, és középvállalkozások számára tervezett pénzügyi konstrukciók segítségével mór-dítja elő azok pénzügyi forrásokhoz való jobb hozzáférést. Célja a mikro- és kisvállalatok fejlődését gátló piaci elégtelenségek közül az egyik legfontosabb, a piaci hitel-, tőke- és garanciaforrásokhoz való korlátozott hozzáférés orvoslása.

Az elegendő fedezettel nem rendelkező, de minden más szempontból megfelelő kkv-k forrásokhoz jutását megkönnyítik a bankok üzleti kockázatainak egy részét átvállaló állami garanciakonstrukciók. Ezek hatására is kevésbé zsugorodik a kkv-k hitelezése, a középvállalkozásoké a legkevésbé. A különböző mikrohitel-, de mindennek előtt a Széchenyi-kártya konstrukciók a vállalati hitelezés viszszaesése ellenére is eredményesnek bizonyulnak, köszönhetően a kapcsolódó állami garanciának is.

Speciális körben, banki eszközökkel szinte egyáltalán nem kezelhető körben biztosít finanszírozást az Új Széchenyi kockázati-tőkeprogram (JEREMIE-2). Összesen 41 milliárd forint fordítható kkv-k fejlesztésére, a kockázati tőkealapok önrésze 30 százalék.

A JEREMIE-2 „sikerre van ítélve”, annyi a megvalósításra való jó elképzelése. Közülük nem egy erős innovációnemzedékkel támogatással és felkészítéssel már bekerült a JEREMIE-1-ben nyertes alapok portfóliójába. A JEREMIE-1 tapasztalatai azt mutatják, hogy azon szervezetek juthatnak meghatározó szerephez, amelyek hídát képeznek a kockázati tőke és a feltalálók között, és ezek fogják eldönteni a program sorsát, bár az inkubátorházak még nem nőttek fel ehhez a feladathoz.

Üzleti7

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara
KKV finanszírozás, támogatás
különszáma

Alapította:
a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara 1996-ban

Felelős szerkesztő:
Lajos Júlia

Olvasószerkesztő:
Osváth Sarolta

Szakmai lektor:
Kompaktor Emília

Fotó:
Hatlaczkó Balázs

Szerkesztőség:
Headline PR Kft.
1137 Bp., Pozsonyi út 28.
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:
Perjesi Grafikai Stúdió
1116 Bp., Építész u. 8-12.
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

Uniós pályázatok tapasztalatai – vállalkozói szemszögből

Talán még nem késő a források átirányítása

Az Új Magyarország Fejlesztési Terv keretében a 2007-től benyújtott 63 ezer pályázat közül a vállalkozásoktól mintegy 34 ezer érkezett be. A pályázatok csaknem 30 százaléka a gazdaság fejlesztéséhez, azon belül a vállalkozások – kiemelten a kkv-k – komplex fejlesztési prioritásához kapcsolódott. A vállalkozások által benyújtott pályázatok 55 százaléka részesült támogatásban.

K. E.

A vállalkozások több mint 3700 milliárd forint pénzügyi forrásra pályáztak, amelynek csaknem felét megítélték számukra, amelyből a GOP mintegy 20 százalékot tett ki. A pályázók körülbelül 40 százaléka mikro- és kisvállalkozás, mintegy 13 százaléka közepes méretű volt. (NFÜ adatok, lezárva 2011. 08. 11.)

A 2007-2013 közötti időszakban a támogatási keret gazdaságfejlesztési célú forrásainak aránya a korábbi (NFT) 30 százalékról 12,3 százalékra esett vissza. A felhasználás lassú, alacsony a megítélt és kifizetett támogatások összege, az intézményrendszer rugalmatlan és bürokratikus. A források „hasznosulásáról”, a GDP-re, foglalkoztatásra gyakorolt – számszerű – hatásairól nem állnak rendelkezésre információk. A forrásfelhasználás tekintetében a regionális operatív programok állnak a legjobban, keretük 55,2 százalékát fizezték ki átlagosan (az összes keretet nézve ez az arány 39,1 százalékos volt).

Talán még mindig nem késő és a források bővítését eredményezhetné, ha meg lehetne emelni a versenyszektor GOP kereteit. Er-

jelentős „súrlódási veszteséget” mérsékelni lehessen. Ebben jó szolgálatot tehetne és költség-hatékonyabb megoldást jelentene, ha a gazdaságfejlesztési célú források felhasználásába a KA-VOSZ Zrt. hálózata is bekapcsolódna;

- Az MKIK szerint a 2007-2013. évi források lehető legjobb felhasználása céljából a nagy forrásigényű és megfelelően előkészített fejlesztésekre kell koncentrálni. Emellett a programokon belül a jó abszorbeálási területekre (például vállalkozásfejlesztés, energetikai korszerűsítés, stb.) kell átcsoportosítani az időarányosan le nem kötött forrásokat, az eddig megvalósultakon túlmenően további eljárásrendi, jogszabályi egyszerűsítésekkel.
- Fontos előrelépést jelent, hogy 2012 májusától a Széchenyi támogatást megelőlegező és az önerő kiegészítő hitel-konstrukciók is a vállalkozások rendelkezésére állnak. A vállalkozások hitelhez jutását a Garantiqa Hitelgarancia Zrt., illetve Agrár Széchenyi-kártya esetén az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány készíthető kezességvállalása segíti, az állam az egyes ügyletekhez kamat- és garanciaadój támogatást biztosít.

- A vállalkozások folyamatos jelzése alapján megállapítható, hogy tovább kellene egyszerűsíteni a pályázati rendszerben az egyedileg jóváhagyott kiemelt projektek adminisztratív előírásait, az űrlapokat, mellékleteket, megvalósíthatósági ta-

nulmányt csak a legszükségesebb esetben kellene megkövetelni. Következtesen érvényt kellene szerezni a „brüsszeli minimum” elvének, vagyis minden olyan pályázati feltételt el kellene törölni, amelyet csak a magyar adminisztráció ír elő.

- Jelenleg folyik kisebb-nagyobb megszakításokkal a 2014-2020. évekre szóló uniós költségvetési tervezés. Az Európai Bizottság eredeti javaslata szerint Magyarország kohéziós forrásai 30 százalékkal csökkennének, öszszeszerűen mintegy 2000 milliárd forinttal. Hazánk az egyen hátrányosan érintené, hiszen a hazai fejlesztések 97 százaléka uniós forrásból valósul meg.

A 2014-2020. évekre szóló többéves pénzügyi keret tervezésével kapcsolatban az MKIK már jelezte, hogy több forrásra van szükség a kkv-k, az innováció és a K+F céljainak az Európa 2020 Stratégiához illeszkedő megvalósításához. Egyidejűleg aggályát fejezte ki azzal a javaslattal kapcsolatban, amely a források felhasználását makrogazdasági feltételekhez kötné.

A gazdaság, a vállalkozások fejlődését elősegítő az újabb hétéves költségvetési keret felhasználásában kiemelt szerepet kell kapnia a fenntartható gazdaság növekedés ösztönzésének, továbbra is prioritásként kezelve a versenypésség javítását és a gazdaság dinamizálását elősegítő tevékenységeket, valamint a kkv-k támogatását. A felhasználási irányok meghatározásánál, a pályázatok kiírásánál az innovációt

hordozó vállalkozásokat kell előtérbe helyezni.

Ennek során törekedni kell arra, hogy

- minél több forrás legyen elérhető az olyan fejlettebb, de legálább közepesen fejlett területek beruházásaihoz, amelyek húzni tudják magukkal az elmaradottabb területeket, enyhíthetik a válság okozta nehézségeket;
 - a célterületek között legyen(ek) végtermékek gyártására és azoknak kellő piaci pozíciót szerző területek is;
 - csökkenjen a fejlesztési támogatások kockázata a már bizonyított vállalkozások helyzetbe hozásával (új termékek előállítása, új piacok megszerzése révén);
 - az innovációs politikában (és pályázattalásban) biztosítsák az ilyen vállalkozások jövőbeli fejlesztéseinek kellő megalapozását;
 - uniós és tagállami szinten is a jelenleginél intenzívebben kapcsolódják össze az innováció és a gazdaságfejlesztés;
 - a nem a versenyszférában megvalósuló fejlesztések jelentős piaci keresletet biztosítsanak a versenypéssé hazai cégek számára például a lakóházak energetikai korszerűsítésével (hazai gyártású kazánok, építőanyagok stb.);
- A 2014-2020 közötti időszakra vonatkozó – eddig megismert – előirányzatokhoz képest emelni kellene az e célokot szolgáló pénzügyi kereteket. Emellett fontos lenne lehetővé tenni az állami központosított kibővítését az állami kamattámogatás, a garanciavállalás, a faktoring, a hitelbiztosítás instrumentumaival. Meg kellene vizsgálni, hogy ezekhez milyen módon lehetne uniós forrásokat is kapcsolni.

Dávid Ferenc a vállalkozói biztonság és a pénz hiányáról

Közös érdekünk a gazdaság mielőbbi talpra állítása

A válság, a külső körülmények alakulása, a piacok szűkülése megtépázta a vállalkozói szektort. Az elemzők szerint a hazai gazdaság a lehetőségei alatt teljesít, az idén recesszióba került, a prognózisok szerint jövőre is csak minimális a növekedés esélye. Dávid Ferencet, a VOSZ főtitkárát a vállalkozók szemszögéből a kilábalás lehetőségeiről kérdeztük.



Dávid Ferenc, a VOSZ főtitkára

(berez)

– A Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége mit tart a legégetőbb problémának?

– Kétféle megközelítésből válaszolok: egyrészt vannak olyan problémák, amelyek megoldása nem kerülne pénzbe és vannak olyanok, amelyeknél kőkemény pénz-kérdés. Az, hogy Magyarországon általában a jogalkotás, a gazdasági körülmények rendezettek, higgadtak, nyugodtak, kiszámíthatóak és bizalom gerjesztőek legyenek, az nem kerül egy fillérbe sem. A másik ilyen tényező az adminisztratív terhek csökkentése: erre ígéretünk van, a gazdasági kormányzatnak pedig külön apparátusa, mégis azt tapasztaljuk, hogy inkább emelkedtek, mint csökkentek a vállalkozók adminisztratív terhei.

– Akkor most nézzük a „pénzes” dolgokat...

– Az első nagy probléma a pénzügyi politika, amelynek hatásai leginkább a legnagyobb foglalkoztatót, a munkahelyek kétharmadát adó kvv szektort sújtják. A bankok „kiszáradnak”, már nem csak a készpénzük nincs meg hitelnyújtásra, a képességeknek is a végső határára jutottak. Sorra zárnak be fiókokat, komoly létszámleépítésekre kényszerülnek, hogy a veszteségeiket ellensúlyozzák. Összefügg ezzel a másik komoly probléma, a beruházások visszaesése, és ennek

az előre látható súlyos következményei. Jelenleg a felhalmozás a GDP 16-17 százaléka körül van, a jövő évben valószínűleg még kevesebb lesz, s ez már az amortizációra sem elég. Ez egy ország számára életveszélyesen alacsony szint. Pedig még nem beszéltem a fejlesztések hiányáról, amivel a legelősebben akkor szembesülünk majd, amikor a válságból elindulunk felfelé. A motorjainkat most kéne generálni, de nem tudjuk. Ott állunk majd a startvonalon – képletesen – egy szál lyukas tornacipőben, és bizony lesznek, akik vadonatúj stoplis futócipőben lépnek ki mellőlünk. Amikor megindul a piac, ki fog derülni, hogy Magyarország mekkora technológiai hátránya került. Ebből egyenesen következik az is, hogy nem lesznek új munkahelyek sem.

– A kormány az egymillió új munkahely megteremtésében döntően az üzleti szférára számított. Mi várható a munkahelyvédelmi programtól?

– Szögezzük le: nem szerencsés, hogy az új magyar munkahelyek 70-80 százaléka közfoglalkoztatás révén jön létre, hiszen ez a költségvetésből viszik és semmit nem hoz. Ugyanakkor a közmunka programot szociális szempontból elfogadhatónak tartom. Félő azonban, hogy a költségvetési hiány tartására kidolgozott legújabb csomag elveheti a munkahelyvédelmi program összes lehetséges pozitív hatását, mert további plusz terheket ró a vállalkozásokra. A VOSZ-nak nehéz tudomásul venni, hogy a költségvetési hiány, illetve az államadósság lefaragása oltárán fel kell áldozni a növekedés, az új pályára való lépés esélyeit. Tudjuk, hogy mindig fontos, politikailag és gazdaságilag is a három százalékos költségvetési hiányszámmal betartása. A kizárólagossággal van a baj: semmi másról nincs szó, mint arról, miközben például az európai uniós források gazdaságba áramoltatására lehetett volna és lehetne még most is intézkedéseket tenni.

– Térjünk vissza a finanszírozási kérdésekre: az MNB immár negyedszer csökkentette a jegybanki alapkama-

tot. Önök szerint várható, hogy a bankrendszer kitermelhetőbb kamattal hajlandó lesz ezután hitelezni?

– Önmagában az, hogy a jegybanki alapkamat csökken, vállalkozói szempontból nem rossz tendencia. Igaz, hogy ha magas az infláció, mint ahogy most az, és ennek hatására esetleg meggyengül a forint, az a vállalkozók jelentős részének nem jó. A mostani leértékelés után azonban nem „bolondult meg” a forint. Ha a 280 és 290 forint/euró közötti árfolyam stabil marad, ez vállalkozói szempontból elfogadható. Tartok tőle, hogy a banki hitelezés megélénküléséhez azonban ez még kevés.

– Hogyan hat a vállalkozói szférára a Nemzetközi Valutaalappal való tárgyalások elhúzódnása? A VOSZ lát esélyt arra, hogy ha létrejön a megállapodás és olcsóbban lehet finanszírozni az államadósságot, akkor sokkal több pénz maradhatna a vállalkozások fejlesztésére, a gazdaság élénkítésére?

– A VOSZ elnöke világosan a kormányzati partner tudomására hozta, hogy a VOSZ megállapodást vár. Az államadósság olcsóbb finanszírozása eredendő vállalkozói érdek is. A hatás rögtön látszani fog a kamatszinteken, megváltoztatja a bankok hitelezési affinitását, javítja az ország iránti befektetői bizalmat. Véleményünk szerint ez a tárgyalási folyamat már „kihordta” magát, elérkezett abba a fázisba, amikor nem érdemes tovább alkudni és feszegetni a pozíciókat. Világosan meg kell mondani, hogy a magyar kormány gazdaságilag és politikailag tudja-e vállalni a feltételeket, vagy sem. A bizonytalanság rossz irányba vezethet.

– Milyen érdekérvényesítő képességgel rendelkezik jelenleg a VOSZ?

– Bízunk abban, hogy élénkebb lesz a társadalmi párbeszéd, mert a vállalkozói körnek ugyanaz az érdeke, mint a kormányának: a gazdaságot talpra kell állítani. A VOSZ erre kötött szövetséget a kormánnyal. Az érdekérvényesítő szövetség komoly szakértői bázissal, vidéki hálózattal rendelkezik, a tapasztalatainkból, információinkból, javaslatainkból profiálni lehet. Nem hiszem, hogy a döntéshozóknak le kéne mondani a VOSZ gazdasági indikátor szerepéről. Ennél a magyar gazdaság mindannyiunk számára fontosabb.

A Széchenyi-kártya titka az egyszerűség és a gyorsaság

Hiteles vállalkozások

Nincs két egyforma vállalkozás, és a problémáik is különböznek. Egy dologban azonban mind megegyeznek: a folyamatos működéshez, és a vállalkozás fejlődéséhez pénzre van szükségük. A Széchenyi-kártya Program hat hitelterméke közül valamelyik biztosan hatékony megoldást nyújt a hazai mikro-, kis-, és középvállalkozások finanszírozási problémáira. A programról Szép Zoltánnal, a KAVOSZ Zrt. fejlesztési igazgatójával beszélgettünk.

Erdélyi Ágnes

A program jelentőségét a hazai gazdaság fejlesztésében az eddig elért eredmények szemléltetik legjobban: 2002 óta több mint 170 ezer vállalkozás, összesen 1100 milliárd forint összegű hitelhez jutott a Széchenyi Kártya Program valamelyik konstrukcióját igénybe véve.

– A Széchenyi Kártyával olyan példát sikerült létrehozni, amelyben a teljesen különböző érdekeltségű szervezetek működnek együtt a kisvállalkozások érdekében. Miben rejlik a program sikere?

– A siker egyik záloga – mai napig egyedülálló – együttműködésben rejlik: a kamaráknak és a VOSZ-nak fontos a szolgáltatás a tagjaik számára, a bankok számára pedig olyan presztízs termék, amelynek kockázatai lényegesen alacsonyabbak, mint más hiteleké. Nagyon gyorsan felismerte mindenki, hogy csak standard feltételekkel és automatizmussal működő rendszerben lehet a nagyszámú kisvállalkozás igényeit kielégíteni. A KAVOSZ informatikai rendszerének felállítását és működtetését viszont nem egyszerű feladat, ma már kilenc kereskedelmi bank, három minisztérium, két garanciaszervezet, számos állami intézmény összehangolása komoly kihívás. De például még ma sem jellemző, hogy a Kincstárral elektronikus adatkapcsolaton keresztül történjen a támogatások elszámolása, mint a Széchenyi-kártya esetében.

A Széchenyi-kártya másik fontosabb „siker tényezője” az egyszerűség és a gyorsaság. Folyamatosan azon dolgozunk, hogy a vállalkozások visszajelzéseit, véleményét, igényét figyelembe véve a lehető legkisebb adminisztráció mellett, a legegyszerűbb és átláthatóbb feltételekkel és nem utolsósorban gyorsan jussanak pénzhez a vállalkozások. Ez a megbízhatóság és állandóság sajnos egyedülálló nemcsak a finanszírozásban, de a támogatási rendszerben is. A jelenlegi bizonytalan gazdasági környezetben, a jogszabályok folyamatos változása a kezdeti elégedetlenség,

majd düh után mára letargiát váltott ki a vállalkozásokból.

– A bizonytalan gazdasági helyzet közepette a KAVOSZ Zrt. újabb termékeket dobott piacra, és a Széchenyi Kártya már programmá vált. Mi indokolta az újabb konstrukciók létrehozását?

– Valóban a válság kellős közepén, 2010-ben indítottuk el a Széchenyi-kártya Program újabb elemeit: a Széchenyi Forgóeszköz- és Beruházási Hitelek. A forgóeszköz nagyon fontos a vállalkozások megfelelő finanszírozási portfóliójának kialakítása szempontjából. Óriási megújítási kockázatot jelent, ha rövid lejáratú (éven belüli) hitelekkel finanszírozza valaki a hosszú távú készleteit vagy pláne az akár tíz éves megtérülési beruházásait. Különösen igaz ez ma, amikor szinte nincs kereslet az ingatlanpiacon, a hitelek esetleges bedőlése a fedezetek további leértékelődését okozhatja. Több mint öt évig lobbiztunk, hogy az egyéves Széchenyi-kártya mellé közép- és hosszú futamidejű hitelkonstrukciók is létrejöjjenek. A forgóeszköz hitel be is váltotta a hozzá fűzött reményeket, nagyon sok vállalkozás választotta az akár három éves futamidejű Széchenyi Forgóeszköz Hitelt.

– A Széchenyi Beruházási Hitel egyelőre nem ilyen sikeres. Eltekintve attól, hogy több hónapig akadozott az állami viszontgarancia, az alacsony érdeklődést egyértelműen a beruházások elhalasztása okozza. Korábbi kutatásaink szerint a vállalkozások nemhogy öt-tíz éves megtérülésben nem tudnak ma gondolkodni, 80 százaléuk egy évre sem nagyon mer előre tervezni.

Ami még működik: a vissza nem térítendő uniós pályázatok rendszere. Jelenleg ez szinte az egyetlen esély a fejlesztések megvalósítására. Ezzel is van azonban két gond. Főként azért olyan alacsony a sikeres pályázatok száma, mert a vállalkozások ritkán rendelkeznek a teljes projekt minimum felét kitevő önerővel, szinte kizárt, hogy tartalékaiból ennyit „előrántsón” valaki. Ha mégis sikerül előteremteni az induláshoz szükséges forrást, akkor is ott a szakadék, a pályázatok utófinanszírozásai, vagyis a támo-



Szép Zoltán, a KAVOSZ Zrt. fejlesztési igazgatója

gatások utólag, a projekt megvalósítását és adminisztratív lezárását követően érkeznek meg, vagyis nem elég, hogy a költségek felét előre elő kell teremteni, de a másik felét is meg kell előlegeznie valakinek.

A Széchenyi-kártya Program idén bevezetett, két új elemet éppen ezeken tud segíteni. A Széchenyi Önerő Hitel segít a saját erő kiegészítésében, a Széchenyi Támogatás Megelőlegező Hitel felhasználásával pedig be lehet fejezni a fejlesztést, a támogatás megérkezéseig akár a termelés is elindulhat.

– Egy éve igényelhető az Agrár Széchenyi-kártya. Miben tér el ez a konstrukció a „klasszik” Széchenyi Kártya folyószámlahitelétől?

– Régi „adósságunkat” törlesztettük, hiszen kezdetben az agrárvállalkozások ki voltak zárva a Széchenyi-kártyából. Az uniós szabályok szerint az agrárium szereplőit eltérő támogatási rendszerek segítik, számukra a terület alapú, környezetgazdálkodási és egyéb források állnak rendelkezésre. Emiatt viszont a más – például ipari vagy szolgáltató vállalkozások számára elérhető ügy nevezett „csékely mértékű támogatások” – számukra nem voltak hozzáférhetőek. Tavaly azonban a Vidékfejlesztési Minisztériummal kidolgoztuk az Agrár Széchenyi Kártyát, amelyben viszont már nemcsak az agrárvállalkozások, de az őstermelők, családi gazdálkodók, sőt akár a fiatal gazdák is támogatott hitelhez juthatnak. Át kellett szabnunk a Széchenyi-kártyát, hiszen a mezőgazdaságban erősek a szezonális hatások, változó a termésátlagok, emiatt – épp a korábban említett megújítási kockázat csökkentése érdekében – hosszabb, akár három éves, továbbra is szabadon felhasználható hitelt dolgoztunk ki.

Adózási könnyítések a kvv-eknek 2013-tól

Jön a KATA, KIVA és társai

A 2013-tól érvényes adóváltozások kiemelt célja a vállalkozói környezet, és a versenyképesség javítása, a foglalkoztatottság és a beruházások növelése – tudtuk meg Balog Ádám helyettes államtitkártól, aki hangsúlyozta: a kormány prioritásként kezeli a kis- és középvállalkozásokkal kapcsolatos kérdéseket.

Losonczi Livia

– Az adóváltozások mennyiben segítik a foglalkoztatás növelését?

– A munkáltatói adóterhek elsősorban azon munkavállalói csoportok esetében csökkennek, amelyekben Magyarországon nagyságrendileg kisebb a foglalkoztatási szint, mint az Európai Unióban. Ezek a 25 év alatti, az 55 év fölötti, a szakképzetlen, és a kisgyermekes munkavállalók, valamint a tartósan munkanélküliek. Fontos hangsúlyozni, hogy ezek a ked-

vezmények nemcsak az új alkalmazottakra, hanem a jelenleg foglalkoztatottakra is érvényesek. A kedvezmények hatására az előbb említett csoportokban bruttó 100 ezer forintos jövedelemig lényegesen csökken, vagy egyes esetekben határozott időre eltűnik a munkáltatót terhelő szociális hozzájárulási adó- és a szakképzési hozzájárulás.

– Számszerűen mit jelentenek ezek a kedvezmények?

– A 25 év alatti és az 55 év feletti korosztályba tartozó munkavállalók, és szakképzettséget nem igénylő munkakörben foglalkoztatottak esetén a bér utáni munkáltatói közteher 28,5

százalékról 14 százalékra csökken. Nő a kedvezmény mértéke, ha az alkalmazott 25 év alatti fiatal pályakezdőnek minősül. Ebben az esetben a munkáltató két évben keresztül teljes mentességet élvez a munkáltatói közteher megfizetése alól. A tartós munkanélküliséget követően elhelyezkedő munkavállaló illetve a kismamák esetében a munkáltatói közteher mértéke a foglalkoztatás első két évében 28,5 százalék helyett nulla százalék, a harmadik évben 14 százalék.

– Milyen adóváltozásokra számíthatnak a mikro-vállalkozások, amelyek egyre nehezebben tudják kötelezettségeiket teljesíteni?

– Számukra rendkívül egyszerű megoldást dolgoztunk ki. A kisvállalkozók tételes adója (KATA) főleg a hat millió forint alatti árbevételelű mikro-vállalkozások részé-

re ajánl egy végtelen egyszerű adózási módot. A tételes adó kiváltja a társasági adót, a személyi jövedelemadót, a járulékokat, az egészségügyi hozzájárulást, a szociális hozzájárulási és a szakképzési adót. Ha a kisadózó bevétele meghaladja a hat millió forintot, akkor sem szűnik meg az adóalanyiság, azonban a hat millió forint feletti részre 40 százalékos adót kell fizetni.

– Kiknek lehet kedvező a kisvállalati adó és mennyiben könnyíti meg a vállalkozók adózását?

– A vállalkozók igen széles körének kidolgoztunk egy másik kedvezőbb, „foglalkoztatásbarát” adózási módot. A kisvállalati adó (KIVA) újdonsága, hogy kiváltja a vállalkozás profitját terhelő adókat és a bérlet után fizetendő közterheket. Az új adó alapját – leegyszerűsítve – a kisvállalat nyereségének és az általa foglalkoztatottak bér-költségének összege képezi. Az adó mértékét 16 százalékban határoztuk meg. Az új adónem ösztönzi a foglalkoztatást, mivel

új alkalmazott felvétele esetén a munkáltató terhei változatlanok maradnak. Ebben az adózási módban akár két-háromszáz ezer vállalkozás is érdekelt lehet, így az ezt választók számának függvényében akár 800 ezer munkavállaló foglalkoztatását is elősegíthetjük.

– Változnak-e a házipénztárra vonatkozó szabályok?

– Tavaly jelentősen növekedett a házipénztári készpénz záró-állomány megengedett mértéke, de a szabályozás még így is jelentős adminisztrációt követelt meg a vállalkozásoktól, ezért a korlátozó szabályozás 2012. december 1-jével megszűnik. A változás abban áll, hogy a készpénz záró állomány mértékét jogszabály a jövőben nem korlátozza.

– Milyen könnyítést jelent a pénzforgalmi szemléletű általános forgalmi adózás?

– A jövő évtől kezdve az eladónak csak akkor keletkezik áfa-fizetési kötelezettsége, amikor az ellenértéket a vevőtől megkapta. A rendszer a vevő számára is változást jelent,



Balog Ádám, helyettes államtitkár

ugyanis áfa levonási jogát csak akkor gyakorolhatja, ha az ellenértéket megfizette. A pénzforgalmi szemléletű adózást azok a kisvállalkozók választják, amelyek éves árbevétele 125 millió forint alatt van.

– Marad-e az EVA?

– Az őszi adóváltozások nem érintik az egyszerűsített vállalkozói adót.

Felzárkózik vagy Európa kiszolgálója lesz a gazdaság?

(Folytatás az 1. oldalról)

az államadósság csökkentése a legfontosabb gazdaságpolitikai cél, nemcsak nálunk, hanem a többi európai országban is nőnek a vállalkozások terhei.

– **Ugyanakkor a jövő évben a kkv-k és a mikro-vállalkozások számára jelentős könnyítések lépnek életbe az adózási rendszerben. Az új adózási formák megfelelnek a kamarai elképzeléseknek, javaslatoknak? Hogyan értékeli a kamara a munkahelyvédelmi programot, amely a kkv-kra is épít?**

– Ha a kkv-k megragadják a lehetőségeket, az új adózási formák komoly könnyítést jelenthetnek a számukra. Kérdés, hogy eléggé bíznak-e még abban, hogy érdemes változtatni... Most nem tudjuk megítélni, hogyan döntenek, csak január végén, február elején fogjuk látni, hogy mennyien váltottak. Mindenképpen ajánljuk, hogy vegyék fontolóra és számolják ki a könyvelőjükkel, hogy az új formák – a KIVA és a KATA – konkrétan milyen előnyöket

jelenténe az adott tevékenység, az adott cég számára. Meggyőződésünk, hogy a vállalkozások széles körének kedvezőbbek az új adózási feltételek. A munkahelyvédelmi programot a kamara nagyon fontosnak tartja és messzemenőkig támogatja, önmagában azonban korántsem elegendő ahhoz, hogy a kkv-kat kirántsa a válságból.

– **A Széchenyi-kártya hitelkonstrukció az egyetlen sikertörténet évek óta a kkv-finanszírozásban. Eleget érnek és kellő hatékonyságúnak tartja-e a kkv-k finanszírozására rendelkezésre álló forrásokat és lehetőségeket?**

– A Széchenyi-kártya a maga egyszerűségével, elfogadottságával valóban unikum a pénzügyi piacon. Népszerűsége töretlen, évente 50 ezren váltják ki és 150 milliárd forint hitelt igényelnek rajta keresztül a vállalkozók. A bankok és az állam számára is „kedves”, mert biztonságos termék, nincs jelentős „bebukás”, ugyanakkor prudens, átlátható konstrukció. Már elmondhatjuk, hogy beérett

pénzpiaci eszköz a kkv finanszírozásra. A hitelpiac problémáit azonban egymagában nem oldhatja meg. A legfőbb gond ugyanis az, hogy Magyarországon nincsenek jelentős megtakarítások, nem állnak rendelkezésre saját források. Ha ez megváltozik, a kkv-k finanszírozása is javulhat. Alapvető feltétel a gazdasági élénkülés, a piaci kereslet növekedése. A Széchenyi-kártya konstrukció iránti érdeklődés is azt mutatja, hogy a kkv-k döntően folyószámla- és forgóeszközhielt vesznek igénybe, és a beruházásra, valamint az önértékesítésre szánt újabb konstrukciókat egyelőre nem nagyon keresik.

– **Milyen esélyt lát arra, hogy egy esetleges IMF megállapodást követően, az államadósság olcsóbb finanszírozása mellett több pénz juthat a vállalkozások fejlesztésére, a gazdaság élénkítésére?**

– Az IMF megállapodás emblematikus kérdéssé vált és túlmutat azon, hogy gazdasági szempontok alapján dölne el az igen, vagy a nem. A kormány szabad

mozgásteret a tét, amelyhez bizonyos területeken ragaszkodunk. Nem lenne szerencsés – a finanszírozásnál maradvány – ha például a hitelezés helyreállítását ugyanazokkal a bankokkal oldanánk meg, akik visszahozták a devizahitelezést és a gazdasági növekedést fogyasztási hitelekkel élénkítették. Nem gondolom, hogy például jövőre, amikor az ideinél magasabb összegű IMF hitel részletet kell törleszteni az országnak, az esetleges olcsóbb hitelek mellett több jutna a gazdaságnak. De valószínű, hogy nem is azt a modellt támogatjuk, hogy az állam beszédi, majd újra „leosztja” az adóbevételből származó jövedelmet, hanem azt, hogy eleve hagyja ott a pénzt gazdaságban, a vállalkozásoknál.

– **Számíthatnak-e a vállalkozások arra, hogy még az előző uniós költségvetési időszakból szabadon maradt forrásokat átáramoltatják a gazdaságba, ahogy erről szólt korábban?**

– Reálisan nem. A költségvetési ciklus 2013. december 31-én véget ér és ismerve az EU-s gyakorlatot, nincs esély arra, hogy az elfogadott, de meg nem valósuló fejlesztések helyett új projektek nagy számban lépjenek be. Sokkal fontosabb a következő 2014-2020 közötti időszakban javítani a pozíciókat, hi-

szén a kohéziós források tekintetében az általános EU-s szabályok következtében Magyarország eleve kedvezőtlenebb kondíciókkal indul, így különösen nagy felelősséggel kell a keretek maximális kitöltésére és a pénzek maradéktalan lehívására koncentrálni.

– **Valós veszélynek tarja-e, hogy a gazdasági recesszió, a hitelszűke, a beruházások, fejlesztések elmaradása, a több éve tartó bizonytalanság a magyar vállalkozások versenyképességében behozhatatlan hátrányokat okoz? Lát-e kitérési pontot?**

– Az MKIK stratégiájában éppen ez a legfontosabb kérdés. Két út áll előttünk: egyrészt felzárkóztatunk Európa centrumában, a technológiai felzárkózást, a versenyképességet helyezzük a következő évekre

szóló programunk középpontjába. Ehhez hozzá kell rendelni az oktatástól az adórendszerig mindent. A másik út, hogy Európa kiszolgálójává válunk, munkaerőben, olcsó szolgáltatásokban, minden tekintetben. Ez azt jelentené, hogy az értéketermelő munka nem Magyarországon folyik. Sajnos most inkább ezen a pályán vagyunk. Kérdés, hogy azokat a reformokat, amelyeket elindítottunk – például a szakképzésben, a felsőoktatásban – sikerül-e végigvinni, vagy megint jön egy visszarendező-dés. A gazdasági prognózisok szerint Európában további válságok várhatók, amelyek nyilván hatással lesznek ránk is. Elindultunk egy irányba, amiről azt gondoljuk, hogy jó, de az eredményt nagyon sok külső és belső bizonytalansági tényező befolyásolhatja.

Nemzeti Innovációs Stratégia 2020-ig

Harminc globális K+F központ, ezer innovatív kkv

A Nemzeti Innovációs Stratégia alapvető célja, hogy az évtized végére a kutatás-fejlesztési ráfordítások elérjék a GDP 1,8 százalékát, bővüljenek a kutatás-fejlesztéssel kapcsolatos beruházások, és ennek eredményeként dinamizálódjon a gazdaság, növekedjen a versenyképesség.

(Ióli)

A Nemzetgazdasági Minisztérium által kidolgozott dokumentum megállapítja, a K+F ráfordítások szintje az elmúlt húsz évben még soha nem volt ilyen magas, mint tavaly, de ez a részesedés még mindig csak 1,2 százalék. A kis- és középvállalkozások kutatás-fejlesztési tevékenységének ösztönzését szolgálják a különböző pályázatok, a beszállítói programok és a 2013. január 1-től életbe lépő speciális adókedvezmények.

A minisztérium az idén összesen 75 milliárd forint keretösszegű K+F pályázati programot hirdetett meg. A mostani támogatási portfólió legtöbb elemében a nagyobb vállalkozások mellett a kkv-k is indulhatnak. A pályázati lehetőségek közül a „Vállalati Innováció Program” elsősorban azokat a vállalkozásokat kívánja helyzetbe hozni, amelyek vállalják meglévő, piacképes termékek, szolgáltatások és technológiák továbbfejlesztését, illetve újszerű technológiákat, szolgáltatásokat, és eljárásokat vezetnek be. Erre a célra 11,5 milliárd forint áll rendelkezésre. A „Piacorientált K+F program” több mint 17 milliárd forinttal támogatja azokat a kutatás-fejlesztési tevékenységeket, amelyek jelentős hozzáadott értéket tartalmazó új, piacképes termékek, szolgáltatások, és technológiák illetve ezek prototípusainak fejlesztését eredményezik. Az EUREKA programban elnyerhető források elsősorban a kis- és középvállalkozások K+F együttműködését segítik. Beszállítói támogatásra azokat a vállalkozásokat pályázhatnak, amelyek már rendelkeznek beszállítói múlttal, és alkalmasak arra, hogy innovatív fejlesztéseik, hatékonyságuk növelése és kapacitásaik bővítése révén új megrendelőket és piacokat szerezzenek, és így jobb pozíciókat szerezzenek a beszállítói hálózatokban.

Ez utóbbihoz kapcsolódik a stratégiának az a fontos célkitűzése is, hogy további jelentős K+F beruházást vonzzon Magyarországra. Az elképzelések szerint 2020-ig harminc új globális K+F központ kezdje meg a működését, majd pedig olyan feltételekkel, hogy növeljék a hazai innovációs keresle-

tet. Tehát a nemzetközi vállalatok a mostaninál jóval nagyobb arányban támaszkodjanak a hazai kkv-kra, egyre több terméket és szolgáltatást vásároljanak tőlük. A kormány ugyanis kiemelt fontosságúnak tartja a magyar beszállítók számának, részarányának növelését. Ezt a célt szolgálják a nagy nemzetközi vállalatokkal már aláírt stratégiai megállapodások, amelyekkel várhatóan újabbak fognak követni.

Ami az új, saját fejlesztésű technológiákra alapozott vállalkozásokat illeti, a stratégia célkitűzése, hogy az évtized végéig mintegy ezer innovatív induló vállalkozás jusson jelentős anyagi támogatáshoz. Ezeket a cégeket csúcstechnológiával ellátott inkubátorházak fejlesztése is segítheti.

Az innovatív vállalkozások 2013. január 1-től speciális adótámogatásban is részesülnek. Ennek lényege, hogy a munkáltató 500 ezer forint munkabérig adókedvezményt vehet igénybe a vállalkozási kutatóhelyen a legalább Ph.D fokozattal rendelkező kutatók foglalkoztatása után. Az adókedvezmény mértéke a 27 százalékos szociális hozzájárulási adó teljes összegébe, és nem kell megfizetni a 1,5 százalékos szakképzési hozzájárulást sem. Ezen kívül még egy kedvezményrel élhetnek az érintett vállalkozások: ha kutatás-fejlesztési együttműködési megállapodást írnak alá központi költségvetési szervként működő, vagy többségi állami tulajdonban lévő, gazdasági társasági formában működő kutatóintézetekkel, akkor igénybe vehetik a maximum 50 millió forintostársasági adóalap kedvezményt.

A stratégia szerint szükség van a hazai támogatási és finanszírozási rendszernek a megújulására, azonban még a pénzügyi feltételekhez, a hitelhez, vagy támogatásokhoz való hozzájutásnál is fontosabb feltétel a stabil és kiszámítható jogi-szabályozási környezet. A stratégiában is megfogalmazott a támogató és ösztönző intézkedések és célok is jelzik a kormány hosszú távú elkötelezettségét a vállalati innováció megerősítésében, amely kiemelt gazdaságpolitikai prioritás.

Kétszer annyi a bedőlt garantált hitel

Tőkeemelésre vár a Garantiqa

A válság következtében csaknem megduplázódott a garantált hitelek bedőlési aránya. A tőkeemelés bővítene a garancianyújtási lehetőségeket, lehetővé tenné a díjak mérséklését és a nagyobb kockázatvállalást – mondta el lapunknak Auth Henrik, a Garantiqa Zrt. vezérigazgatója, aki bízik abban, hogy ez néhány hónapon belül meg is történik.



Auth Henrik, a Garantiqa Zrt. vezérigazgatója

(Iosonci)

– **A gazdasági válság milyen közvetlen hatásai érezhetőek a Garantiqánál?**

Mindenekelőtt az, hogy a bedőlt hitelek aránya a válság előtti időszakhoz képest csaknem megduplázódott, a korábbi 3,5 százalék helyett most évi hat százalék fölött van. A másik következmény, hogy a társaság a korábbi nyereséges esztendő után jelentős veszteségeket könyvel elnkönyvelni. Ugyan-

akkor a veszteségek nagysága az utóbbi két évben csökkent, ami a saját erőfeszítéseinken túl alapvetően az állam pozitív reakciójának köszönhető. Tavaly 70-ről 85 százalékra emelték az állami viszontgaranciát, ami a válság közepette logikus lépés volt. Ezzel az eszközzel több EU-s ország is élt. A viszontgarancia emelése stabilizálta a tőkehelyzetünket és a garancianyújtási lehetőségeinket. Ami a költségvetési összefüggéseket illeti: a viszontgarancia bevételeit abszolút összegben – a százalékos emelés ellenére – sikerült csökkenteni. Az idei évre mintegy 17 milliárd forintos kiadással számolunk. Ugyanakkor egy MNB tanulmány szerint a Garantiqa tevékenysége az elmúlt három évben körülbelül évi 0,3-0,4 százalékkal növelte a GDP-t, pontosabban ennyivel mérsékelte a GDP visszaesését. Egyértelmű, hogy a kkv-k hitelezésének garanciával való támogatása kimutathatóan pozitív hatást gyakorolt a GDP-re.

– **Egyre kevesebb vállalkozó tud hitelt felvenni, és így az önként által kínált garanciát igénybe venni. Ezt igazolják az Önök számai is?**

– A Garantiqa nem a vállalkozókkal, hanem a bankokkal áll közvetlen viszonyban. A hitele-

ző bankoknak nyújtunk garanciát, és ezzel javítjuk a hitelnyújtási képességüket. A garanciának alapvetően az a feladata, hogy a kkv szektor finanszírozását segítsé: elsősorban fedezethiányt pótol, mérsékli a kockázatot, bővíti a vállalkozások korlátozott hitelképességét, és ezzel javítja a hitelkínálatot. A probléma nem a garancianyújtás kapacitásában van, hanem abban, hogy lelassult a növekedés, romlott a bankok tőkehelyzete, és ezzel együtt a hitelnyújtási hajlandóságuk és képességük.

– **Hogyan változott a kereslet?**

– A kis- és középvállalkozásokat érintő garanciaállományunk csökkent, ugyanakkor a kkv-k aránya az összes hitelhez képest nem változott. A kkv szektor hiteleinek körülbelül 12-13 százalékát garantáltunk a válság előtt is. Valójában ez első látásra meglepő, mert arra számítottunk, hogy a válság mélyülésével, vagy tartósságával növekszik a garanciák iránti kereslet. A bankok azonban inkább azt a stratégiát választották, hogy kevesebb kockázatot vállalnak, így az állomány csökkenéssel arányosan csökkent a garanciaigényük is.

– **Hány hitelgarancia-szerződésük van?**

– Jelenleg az élő szerződéseink száma 35 ezer, amelyek jelentős része évente megújul, ugyanis nagyobb részben rövid lejáratú hitelhez tartozik. Ebből a 2012-ben kötött szerződések száma 25 ezer.

Több pénz jut gazdaságfejlesztésre

(Folytatás az 1. oldalról)

hogy mire jutnak a tagországok vezetői. Az állam- és kormányfők tanácsában dől el, hogy mennyi uniós forrás áll majd rendelkezésre 2014 és 2020 között. Főtárgyalóként meghatározott mandátum birtokában én majd az elért keret felhasználásának megtervezéséért – a fejlesztési tervek elkészítéséért, az intézményrendszer kialakításáért, a forrásallokációért – és ennek EU-val való egyeztetéséért felelek.

– **Milyen tanácsot adna a**

leendő pályázóknak, a vállalkozásoknak, hogyan készüljenek erre az új uniós hétéves költségvetési időszakra?

– Azt szeretnénk elérni, hogy 2014. január 2-án már pályázni tudjanak. Az is lehetséges, hogy az első pályázatokat 2013 végén kiírjuk. Ez nemcsak tőlünk, hanem az EU-tól is függ. Sok múlik azon, hogy mikor tudjuk aláírni a partnerségi megállapodást Magyarországra 2014-20-as uniós keretnek felhasználására az EU-val. Ebben a megállapodásban rögzítjük, hogy mi-

lyen prioritások alapján, milyen operatív programokban, milyen intézményrendszerrel történik a támogatás. Addig a mostani hétéves keret felhasználásának tapasztalatait, tanulságait is összegeznünk kell. Az elmúlt két évben már sokat változott az intézményrendszer és pályázni is könnyebben lehet. Ezt a folyamatot tovább kell vinni, egyelőre pedig igazodni kell a Magyarországon és az EU-ban bekövetkezett változásokhoz. Alapvetően az a törekvésünk, hogy minél több pénz jusson gazdaságfejlesztésre.

– **Lát esélyt arra, hogy a ki-eső kohéziós pénzeket más közösségi támogatásokkal pótolni tudjuk? Felkészültek erre a magyar vállalkozások?**

– Rendkívül fontos az, hogy a strukturális és kohéziós alapok felhasználását az eddigieknél jobban tervezzük meg. Ezen kívül vannak olyan uniós források is, amelyek versenyben, a kiválóság alapján szerezhetők meg. A vállalkozásokat fel kell készíteni arra is, hogy a brüsszeli kiírású pályázatoknál versenyképesek legyenek.

A Jeremie hitelkeretet felhasználták Hal helyett hálót

Az év első felében a beruházási mikrohitelnek a Jeremie források aránya elérte az 50 százalékot, és a kvv szektor egészét tekintve is jelentősen növekedett a részesedése. Nagyon fontosak az uniós források, másból nemigen lenne fejlesztés – hangsúlyozta Vingelman József, a Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt. (MV Zrt.) vezérigazgatója. Eddig összesen több mint tízezer vállalkozás élt a Jeremie program által kínált lehetőségekkel.

(Iosonczy)

Alapvetően az uniós források két típusa létezik: a visszatérítendő és a vissza nem térítendő támogatás. Egy népszerű Bibliából vett hasonlattal: a vissza nem térítendő támogatás azt jelenti, amikor az Úr halat ad az éhezőknek, a visszatérítendő támogatás pedig azt, amikor hálót, hogy legyen mivel halat fogni. A Jeremie program ez utóbbinak felel meg, ezzel foglalkozik az MV Zrt. – magyarázta Vingelman József, vezérigazgató. Az általunk adható uniós pénzek kifejezetten a mikro-, kis- és középvállalkozói kört szolgálják. A támogatásnak három alaptípusa van: a garancia- és kezességvállalás, a refinanszírozás, azaz hitelnyújtás, valamint a kockázati tőkekihelyezés.

– A garanciavállalás növeli a mikro-, kis- és középvállalkozások hitelhez jutási esélyeit – emelte ki. – A program keretében az MV Zrt. 200 millió forintig közvetlen kezességet vállal a hitelintézetek kvv hiteleire. A kezességvállalás mértéke legfeljebb a követelés 80 százaléka le-

het, a fennmaradó rész a közvetítők saját kockázatvállalása. Az MV Zrt. a vállalkozásokkal nem áll közvetlen kapcsolatban, a cégeknek pénzügyi közvetítők-höz kell fordulniuk, amelyekkel az MV Zrt. szerződött partneri viszonyban van. A pénzügyi közvetítők közé tartoznak a bankok, a pénzintézetek, a takarékszövetkezetek, a helyi vállalkozási központok és PSZÁF engedéllyel rendelkező pénzügyi szolgáltató társaságok. (Az MV Zrt. szerződött partnereinek listája a www.mvzrt.hu honlapon megtalálható.)

A program keretében jelenleg kétféle hiteltermék van: az Új Széchenyi Hitel, és az új Széchenyi Kombinált Mikrohitel. A megcélzott vállalkozói kör – kis-, főként kezdő vállalkozások – a kereskedelmi banki módszerekkel nem, vagy nem a kívánt mértékben finanszírozhatóak. Mindkét hitel meglehetősen jó feltételekkel vehetik igénybe: a futamidő legfeljebb tíz év lehet, a kamatot pedig kilenc százalékosan maximalizálták, amelyhez semmiféle rejtett költséget nem lehet felszámítani.

Az uniós forrásokhoz a kockázati tőke alapokon keresztül is hozzá lehet jutni. Erre első-



Vingelman József, az MV Zrt. vezérigazgatója

sorban az innovatív, és jelentős növekedési potenciállal rendelkező vállalkozásoknak van lehetőségük. Az alapkezelőket pályázaton választották ki. A Jeremie forrásokból 60 milliárd forint áll rendelkezésre, magánbefektetői források még legálább 30 százalék részesedéssel járulnak hozzá az alapokhoz. A Kockázati Tőke Program I. befektetési időszaka 2013. december 31-ig, az Új Széchenyi Kockázati Tőke programé 2015. december 31-ig tart.

– Magyarország egyik kitörési pontja az innováció és ezt már a cégek is felismerték – válaszolta a vezérigazgató arra a kérdésre, hogy van-e elegendő befektetési célpont. Mint elmondta, a rendelkezésre álló összegek felhasználása a terveknek megfelelő ütemben zajlik.

A Jeremie program révén igénybe vehető hitelkeretet a vállalkozások szinte teljes mértékben felhasználták – tájékoztattott.

A vállalkozásokat érintő 2013. évi adóváltozások

2012. november 29-én a Magyar Közlöny 159. számában jelent meg a 2013. évi adótörvény-változások jelentős részét tartalmazó 2012. évi CLXXVIII. törvény az Egyes adótörvények és azzal összefüggő egyéb törvények módosításáról. A vállalkozások adózását több kedvező változás érinti.

Szűk Krisztina

2013-tól a magánszemélyek valamennyi jövedelmére egyenesen 16 százalék lesz az adó, megszűnik az adóalap-kiegészítés.

Bevezetik a kisadózó vállalkozások tételes adóját (KATA) és a kisvállalati adót (KIVA).

A **tételes adót (KATA)** választhatják az egyéni vállalkozók és egyéni cégek mellett csak a kizárólag magánszemély tagokból álló betéti vagy közkereseti társaságok.

A kisadózó vállalkozásnak a főállású kisadózó után havi 50 ezer forint, a főállásúnak nem minősülő kisadózó után havi 25 ezer forint tételes adót kell fizetnie.

A kisadózó vállalkozás és a kisadózó a KATA megfizetése esetén mentesül a törvényben meghatározott közterhek (így a személyi jövedelemadó, vállalkozói szja, vállalkozói osztályalap után szja, társasági adó, szociális hozzájárulási adó, nyugdíj-, valamint egészségbiztosítási és munkaerő-piaci járulékok, egészségügyi hozzájárulás, szakképzési hozzájárulás bevallása és megfizetése) alól.

Ha a kisadózó áfa-alany, áfa-bevallási és -fizetési kötelezettségének továbbra is ugyanúgy kell eleget tennie, mint eddig.

Amennyiben a kisadózó vállalkozás bevétele meghaladja a 6 millió forintot, a 6 millió forint feletti rész után 40 százalékos mértékű adót kell fizetni a tételes adó mellett.

A kisvállalati adó (KIVA) alanya lehet:

– az egyéni cég, a közkereseti társaság, a betéti társa-

Lapunkkal egyidőben megjelenik az „Általános adózási tájékoztató kis- és középvállalkozásoknak 2013-as évről” című kiadványunk, melyben a kis- és középvállalkozásokat érintő egyes szabályokat, adónemeket részletesebben is bemutatjuk.

ság, a korlátozott felelősségű társaság, a zártkörűen működő részvénytársaság, a szövetkezet és a lakásszövetkezet, az erdőbirtokossági társulat, a végrehajtó iroda, az ügyvédi iroda és a közjegyzői iroda, a szabadalmi ügyvivői iroda, a külföldi vállalkozó, illetve a

belföldi üzletvezetési hellyel rendelkező külföldi személy.

A kisvállalati adó alapja az adózó korrigált pénzforgalmi szemléletű eredményének a személyi jellegű kifizetésekkel növelt összege, de legalább a személyi jellegű kifizetések összege (minimum-adóalap). A kisvállalati adó mértéke az adó alapjának 16 százaléka. A kisvállalati adó alanya mentesül a társasági adó, a szociális hozzájárulási adó és a szakképzési hozzájárulás bevallása és megfizetése alól. Az adóalany a kisvállalati adó alapját és az adót adóévenként köteles megállapítani és az adóévet követő év május 31-ig bevallani.

A kisvállalati adó alanya adóelőleg-bevallásra és fizetésre köteles, gyakorisága – az adóalanyiság első évét kivéve – az adóévet megelőző adóévben fizetett kisvállalati adó összegétől függ. Amennyiben az adózó adófizetési kötelezettsége az adóévet megelőző adóévben az egy millió forintot meghaladta, az adóelőleg megállapítási, bevallási és fizetési kötelezettségének havonta tesz eleget, a tárgyhónapot követő hó-

nap 20-ig. Az adóalanyiság első adóévében annak az adózónak kell havi előleg bevallással és előlegfizetéssel számolnia, amelynek az adóévet megelőző adóévben a bevétele várhatóan meghaladja a 100 millió forintot. (Lapzártá 2012. december 16.)

Exportösztönzés

Tovább bővül a kedvezményes exporthitelezés

Az Eximbank és a MEHIB valamennyi termékének kialakításánál a kis- és középvállalkozások finanszírozási igényeit vette figyelembe – hangsúlyozza a két intézmény élén álló Nátrán Roland vezérigazgató.



Nátrán Roland vezérigazgató

Iosonczy Livia

– Hogyan segítik a kis- és középvállalkozásokat?

– Magyarországon az Eximbank és a MEHIB látja el az export ügynökségi feladatokat. Olyan kockázatok mellett olyan ügyleteket finanszírozunk, amelyeket a kereskedelmi bankok, biztosítók nem tudnak vállalni. Célunk a hitelezési aktivitás bővítése, hogy az állami támogatás valóban eljusson az exportörkhöz.

– Az Országgyűlés közel-múltban elfogadott törvény-módosítása értelmében tovább bővíthet a magyar cégek exportfinanszírozása. Mit jelent ez a gyakorlatban?

– Az új jogszabály módot ad a kedvezményes kamatozású hitelnyújtásra szélesebb körbe, az exportcélu beruházásoktól kezdve egészen a nagy exportörök beszállító láncainak finan-

szírozásáig. Az Eximbanknál kezdeményezett hitelkonstrukció másik előnye, hogy kiszámítható, fix kamatozású a futamidő teljes idejére. A módosítás jelentősen bővíti a potenciális hitelfelvevők körét, és lehetővé teszi az export áruárlapot előállító szerződéses beszállítóknak – alapvetően kis- és középvállalkozóknak – a finanszírozását. Lényegében ezzel is segítve a munkahelyteremtést.

– Milyen típusú exporthiteleket nyújtanak?

– Az Eximbank exportfinanszírozást nyújt és exportcélu – hitelfedezeti és kereskedelmi garanciákat vállal. A bank kész finanszírozni mind a gyártási, mind az értékesítési fázist, valamint a komplett, kulcsrakész projekteket.

– Mekkora összeg áll a rendelkezésükre?

– A magyar állam garancia-kerete, azaz a kezességvállalás lehetősége a jelenlegi 320 milliárd forintról 1200 milliárd forintra nő. Az Eximbank által kibocsátható - költségvetési háttérű - garancia összege 80 milliárd forintról 350 milliárd forintra emelkedik, miközben a kamatkiegészítésre fordítható költségvetési keret 6,5 milliárd forintról 7 milliárd forintra nő és felülről nyitottá válik, azaz szabadon bővíthető. A költségvetési háttér tehát támogatja az exportfinanszírozás növekedésének lehetőségét. Ezt a tevékenységet kell hatékony piaci forrásokkal tovább erősítenünk.

– Milyen egyéb szolgáltatásokkal segítik a KKV szektort?

– Néhányat szeretnék ezek közül kiemelni: elsőként a hitel-

fedezeti bankgaranciát, amelynek révén javítjuk az exportáló kis- és középvállalkozások hitelfelvételi lehetőségeit, megosztva a hitelnyújtás kockázatát a kereskedelmi bankokkal. Megemlítem még a nyitva szállítás kockázatának biztosítását, amellyel az exportör – bankári biztosíték nélküli export esetén is – le tudja fedni a külföldi vevő nem-fizetésének kockázatát. Ez a biztosítási forma, amelyet a MEHIB kínál, kiemelt jelentőségű a nemzetközi pénzügyi és gazdasági válság következtében megnövekedett vevőkockázatok kezelésében.

– A másik oldalról nézve, vizsgálják-e az exportpiacok kockázati helyzetét, változtak-e a célozások?

– Természetesen folyamatosan figyelemmel kísérjük az export célrelátások kockázati helyzetét, elemezzük a kockázatok mértékét és kezelésének módjait. A Külgazdasági Stratégiával és a Wekerle Tervvel összhangban azoknak a cégeknek az exportját is szeretnénk ösztönözni, amelyek a dinamikusabban fejlődő, esetenként a kockázatosabb keleti régióba kívánnak szállítani, ott szeretnének projekteket megvalósítani.

– Az Eximbank és a MEHIB ez év nyara óta a Nemzetgazdasági Minisztérium irányítása alatt áll. Az ügyfelek számára mi érezhető abból, hogy a hitelintézet, és a biztosító „kvázi” egyesült?

– Az ügyfelek számára az integrálódás elsősorban gyorsabb és hatékonyabb ügyintézés jelent. Az ügyfelek úgynevezett „egyablakos” rendszerben juthatnak majd az általános szerződési feltételektől kezdve a magyar hányad kiszámításán át a hitelbírálatig, valamint a biztosítási követnyitások felvételének vizsgálatáig.

Bővebb információ: www.exim.hu

Komplex, „tudásintenzív” fejlesztések kapnak pénzt

A pályázatokat már tervezni kell

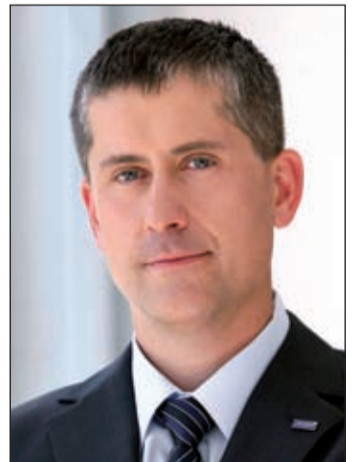
Nagy verseny lesz 2014-től az elérhető forrásokért, a vállalkozásoknak alaposan fel kell készülniük az Európai Unió új, hétéves költségvetésére – vélekedett Essősy Zsombor, a MAPI Magyar Fejlesztési Iroda Zrt. vezérigazgatója. Szerinte már most tanácsos elkezdeni a 2014-2020-as periódusban esedékes beruházások tervezését, a kamarák és más vállalkozói szervezetek érdemi bevonásával.

Kocsi Margit

– Mire számít az EU 2014-től induló új költségvetésével kapcsolatban?

– Legyünk reálisak: 2014-2020 között csak azt szabad fejleszteni, amiben a legnagyobb lehetőség van, hiszen nemcsak a pályázók, de az országok szintjén is igaz, hogy jóval nehezebb lesz vissza nem térítendő EU-támogatáshoz jutni, mint jelenleg. Várhatóan kevesebb lesz a rendelkezésre álló forrás, ám abban nagyon reménykedem, hogy Magyarország nemzeti keretének fele a gazdaságfejlesztést szolgálja majd. Az is látszik, hogy a következő hét év a komplex, „tudásintenzív” fejlesztések kora lesz. Azoknak a projekteknek lesz nagyobb esélyük a támogatásra, amelyek jelentős hozzáadott értékkel rendelkeznek és egyszerre több célkitűzés – vállalkozásfejlesztés, területfejlesztés, társadalmi megújulás stb. – elérését szolgálják. Kiemelt, preferált területnek számít majd az innováció, a kvv-fejlesztés, a foglalkoztatás és az energetika. Biztosan megéri – természetesen, már a felkészülés idején is – beruházni saját cégünk és a projektkultúra fejlesztésébe, a nagyprojekteknek pedig mindenképpen előnyrel jár az összefogás, az együttműködési készség, például a civilek, az önkormányzatok és a vállalkozások között.

– Felkészültek erre a nehezebb feladatra a magyar pályázók, a kis- és középvállalkozások valamint az EU-



Essősy Zsombor, a MAPI Magyar Fejlesztési Iroda Zrt. vezérigazgatója

pénzek felhasználását menedzselő hazai intézményrendszer munkatársai?

– A pályázati piac valamennyi szereplőjétől kemény munkát követel a felkészülés, és nem árt, ha jobban odafigyelünk a józan paraszti ész szavára. Országosan kötelezővé tenném a „Jót-jól!” parancsát, mert ennek érvényesülése segíti elő a komplex, stratégiai gondolkodást, az elnyert támogatás okos elköltését. Ez az elvárás, természetesen vonatkozik az intézményrendszer működésére is: sok múlik a pénzek elosztásáért felelős szervezetek szakmai kompetenciáján, hatékonyságán is. Ugyanakkor óvva intenek attól, hogy a fennálló problémákat a meglévő munkatársak „lecserelésével” oldják meg, ugyanis legalább négy-hat évbe telik, mire egy új ember megtanulja ezt a szakmát. A gondok nagy ré-

sze ma is a végrehajtásban közreműködők túlterheltségére, a működés strukturális elégtelenségére vezethető vissza.

– Konkrétan milyen kihívásokkal szembesülnek a vállalkozások a felkészülés során?

– Nagy problémát jelent, hogy a vállalkozások többsége nem elég versenyképes és alacsony az innovációs hajlandósága, a K+F szintje. Visszatérő gond az önerő biztosítása is: korlátozottak a finanszírozási opciók, ráadásul a bankok hitelezési lehetőségei 2014-ben sem növekednek majd látványosan. A kvv-k dolgát nehezíti a hiányos, tökéletlenül működő infrastruktúra is. Csökkenti a kreativitást, a vállalkozó kedvet, hogy a foglalkoztatás alacsony, az ország szociálisan erősen széttagolt, s a közszolgáltatások színvonala és a természeti források kihasználtsága is fejlesztésre szorul.

– Várhatóan 2014-től jelentősen megnő a közvetlen, brüsszeli kiírású uniós pályázatok szerepe. A magyar pályázók milyen esélyekkel indulnak ebben a versenyben?

– Eddig a kihasználatlan lehetőségek közé tartozott a közbeszerzési pályázatokon való részvétel is. Kutatás-fejlesztésre és innovációra 80 milliárd euró iránnyoz elő az EU 2014-től a Horizont 2020 program keretében. Területarányosan ennek negyöt százaléka el kellene hozni. A sikerért már ma dolgozniuk kell a vállalkozásoknak: gondolkodni végig az innovatív ötleteket, kezdjük el a nemzetközi kapcsolatépítést az ilyen projekteknél szokásos konzorciumi együttműködés előkészítésére az egyetemekkel, kutatóhelyekkel és más innovatív vállalkozásokkal. Közben gyűjtsék a pénzt az önerő finanszírozására, hogy amikor meghirdetik a pályázati felhívásokat, azonnal be tudják adni a pályázatukat.

Az aszály is növeli a hiteligenyt

Gyors felfutás az agrárkártyáknál

A Takarékok által kibocsátott Gazdahitel-Gazdakártyák és Agrár Széchenyi Kártyák száma idén szeptember végéig 2200-ra nőtt, a kihelyezett hitelösszeg az elmúlt év végéhez képest pedig 10 százalékkal emelkedett, a bank várakozása szerint az igények alapján az év végére akár 20-25 százalékkal is bővülhet.

Osváth Sarolta

A hiteligeny növekedésében minden bizonnyal közrejátszik az idei rendkívüli nagyságú, 300-400 milliárd forintra tehető aszálykár. A takarmánytermelés 40-50 százalékos csökkenése jelentősen visszavetette a gazdák jövedelmét, így nem csoda, hogy fokozott az érdeklődés az agrárkártyák iránt. Mint Egerszegi Ádám, a Takarékbank Takarékszövetkezeti Üzletágának igazgatója elmondta: az aszálykárrel sújtott agrárüzemeltetők megsegítésére többféle eszköz is rendelkezésre áll. Egyrészt a területalapú támogatások előlegének kifizetése december helyett már októberben megkezdődött. A támogatási előleg gyorsított kifizetése a szektor szereplői számára pozitív folyamatot indít el, közvetetten növeli a szektor hitelképességét is. Elérhető, de csak a jövő év elején a Magyar Fejlesztési Bank által refinanszírozott Agrár Forgóeszköz Vis Maior Hitelprogram, amely speciális kedvezményes kamatozá-

sú hitellehetőség. Viszont már idén javíthatják a károsult agrárüzemeltetők likviditási helyzetét az agrárkártyák – Gazdahitel-Gazdakártya, Agrár Széchenyi Kártya – révén igénybe vehető forgóeszköz-hitel.

– Tapasztalataink szerint az aszály miatt okozott gazdálkodási problémák is szerepet játszhattak abban, hogy a Takarékbankkal együttműködő takarékszövetkezetek és hitelintézetek körében az idén szeptemberig mintegy tíz százalékkal nőtt e két hitelkonstrukcióban igényelt kölcsönök állománya, vagyis az agrárforgóeszköz-hitelállomány összege 11,8 milliárd forintról 13 milliárdra emelkedett – tudtuk meg Egerszegi Ádám-tól. A kihelyezések növekedése elsősorban az Agrár Széchenyi Kártya felfutásának köszönhető, mivel a 2007 óta elérhető Gazdakártya hitelállománya nem emelkedett – jegyezte meg.

A Takarékszövetkezeti Integráció 2012 elején indult el az Agrár Széchenyi Kártya forgalmazásával és a kihelyezett állomány szeptember végén már meghaladta az 1,2 milliárd fo-



Egerszegi Ádám, a Takarékbank Takarékszövetkezeti Üzletágának igazgatója

rintot. Egerszegi Ádám szerint a rövid lejáratú hitelkihelyezés növekedése részben a károk enyhítését szolgálta, mivel a beruházási hitelek nem nőttek ekkora ütemben. Összességében a Takarékszövetkezeti Integráció hitelintézetei által kibocsátott Gazdakártya és Agrár Széchenyi Kártyák száma szeptember végére meghaladta a 2200-at. A Takarékbank év végéig az érdeklődés folyamatos növekedésére számított, aminek köszönhetően a hitelállomány éves szinten akár 20-25 százalékkal is bővülhet.

OTP: Szilárd a pénzügyi helyzet

Fő irány a kkv-k és az agrárium hitelezése

Az OTP partner abban, hogy a vállalkozások igényeihez legjobban igazodó pénzügyi megoldásokkal segítse elő a vállalkozások működését és megújulását. Az elmúlt kilenc hónapban a bank jelentős növekedést ért el a kisvállalkozási és agrárhitelek kihelyezésében – mondta el Csonka Tibor, az OTP Bank Mikro- és Kisvállalati Igazgatóságának vezetője.

Peredi Ágnes

Sok vállalkozás energiáit a napi működés emészti fel, de a jelenlegi gazdasági környezetben is vannak pozitív példák – emelte ki. – Aki ebben a környezetben nem fejlődik, az lemarad.

Az OTP Bank úgy alakította ki a mikro- és kisvállalkozóknak szóló számlacsomagjait, hogy azok között – az induló vállalkozásoktól a több 100 millió forint árbevételű cégekig – mindenki megtalálja a kényelmi és költség szempontból is a számára legkedvezőbbet – tájékoztató Csonka Tibor. – Ennél is fontosabb azonban manapság az okoson megválasztott bankhitel – tette hozzá. Ha a kiszámíthatatlan bevételek miatt a vállalat biztonságára, likviditására a legfőbb cél, akkor a folyószámlahiteleket ajánljuk. A tárgyi fedezet nélkül igényelhető OTP LendületPlusz Folyószámlahitel

például szabadon felhasználható forrást kínál nem csak a nálunk folyószámlával rendelkező ügyfeleknek, hanem azoknak is, akik újonnan nyitnak nálunk számlát.

A készletbeszerzésekhez érdemes az OTP Új Széchenyi Forgóeszközhitel igénybe venni, amely állami támogatással kínáló kedvező kamatozású finanszírozási forrást a vállalkozásoknak. A legfeljebb három éves futamidővel felvehető hitel egyik előnye, hogy üzleti terv nélkül lehet igényelni. A versenyképességet erősítő beruházási célok megvalósításához a kkv-k rendelkezésére áll a szintén állami támogatást biztosító OTP Új Széchenyi Beruházási hitel is.

A mikro- és kisvállalkozások számára nyújtott hitelezés az OTP Bank egyik legfontosabb feladata. A kedvezőtlen piaci folyamatok ellenére is szilárd a pénzügyi helyzet, a külföldi leánybankok jól teljesítenek – hangsúlyozta. – Az OTP bankcsoport idei első kilenc havi



Csonka Tibor, az OTP Bank Mikro- és Kisvállalati Igazgatóságának vezetője

eredményei alapján enyhe optimizmusra adhat okot, hogy a nem teljesülő hitelek állománya csak elenyésző mértékben nőtt. Úgy tűnik, hogy a bedőlési hullám lecsengőben van. Magyarországon a fő hitelezési irány a kisvállalkozási és agrárhiteleké – mutatott rá Csonka Tibor. Ebben a szegmensben az OTP Bank jelentős növekedést tudott felmutatni az elmúlt kilenc hónapban.

Minden kérelmet egyedileg bírálják el

MKB: Kiemelt ügyfelek a kkv-k

A bankok keresik a kitörési lehetőséget, ezt a kis- és középs vállalkozások finanszírozásában látják. Az MKB Bank is kiemelten kezeli a kkv-kat, ezt mutatja, hogy 12 rövidtávú, és hat hosszútávú hitelterméket kínál a számukra. Az Üzleti7 kérdéseire Szabó Balázs, az MKB ügyvezető igazgatója válaszolt.

Dalia László

– Valóban komoly növekedési lehetőséget látnak a kis- és középvállalkozások hitelezésében?

– Feltétlenül, hiszen egyelőre az a szektor Magyarországon jóval kisebb szerepet játszik a gazdaságban, mint másutt Európában. A kkv-k hozzájárulása a GDP-hez középtávon biztosan növekedni fog, a bővüléshez pedig finanszírozásra van szükség, különös tekintettel arra is, hogy a kkv-k nem kifejezetten tőkeerős vállalatok.

– Viszont épp az szól ellenük is, ami mellettük, hogy ezek a vállalkozások még nem elég erősek, s meglehetősen kockázatosak.

– Valóban, az életképességük meghatározza a hitelképességü-

ket is, ebből a szempontból kockázatosabb a hitelezés. De ebben a körben is szép számmal vannak perspektívák, a bankok számára felvállalható hitelkockázatot képviselő cégek. A bővülés elkerülhetetlen, az MKB stratégiájában ezért arra helyezte a hangsúlyt, hogy teljes körű pénzügyi szolgáltatásaival, szűkség esetén pénzügyi tanácsadással és természetesen finanszírozás nyújtásával segítse a szektor, a sikeres vállalkozások növekedését.

– Az MKB portfóliójában mekkora részt képviselnek a kis és közepes cégek?

– A vállalati hitelezésben az ingatlanfinanszírozást leszámítva, a kkv-k aránya meghaladja az 50 százalékot. Nem kis szám, ez is jelzi, hogy a kkv-k eddig is kiemelt szerepet kaptak a bank üzletpolitikájában. A jövőben viszont még inkább szeretnénk



Szabó Balázs ügyvezető igazgató

a hangsúlyt erre az ügyfélkörre helyezni.

– Milyen forgalmat bonyolítanak le a Széchenyi-kártyával?

– Népszerű a Széchenyi kártya, bár az összességében maximum 25 millió forint, a kártya-konstrukció nagy előnye, hogy a vállalkozó könnyen hozzáfér a pénzhez. Az sem mellékes, hogy ez esetben a vállalkozás forgalma szolgál a hitel fedezetéül.

Tőkét és innovációt hoz az új tulajdonos

Eddig 120 milliárd a kártya-hitel

Bankunk egyik kiemelt célcsoportja a kkv szektor, piaci részesedésünk ebben a szegmensben a legnagyobb – mondta Szabó Richard, a Magyarországi Volksbank vállalati üzletágának újonnan kinevezett vezetője. – Az eddigi tapasztalatok felhasználva alakítjuk ki a kkv ügyfelek részére szolgáltatási palettánkat.

P. Á.

– Jelenleg alakítjuk ki az új struktúrát. Külön szolgáljuk ki a 300 millió forint éves nettó árbevétel alatti vállalkozásokat és az ennél nagyobb cégeket. Mindkét célcsoportnak az igényeikhez legjobban igazodó termékeket kínáljuk majd.

– Bankunk részt vesz az MFB kedvezményes finanszírozási konstrukcióiban is, de ezekre a termékekre is jóval kevesebb igény érkezik, mint korábban. A Volksbank továbbra is növelni szeretné a kkv-k hitelezését, ezért folyamatosan figyeljük, hogy mely iparágban tudunk kölcsönösen kedvező együttműködések kialakítani – tájékoztató Szabó Richárd.

Mint elmondta, a Volksbank 2004-óta vesz részt a Széche-

nyi-kártya Programban, eddig a kihelyezett hitelek tíz százalékát, 120 milliárd forint Széchenyi Kártya hitelt nyújtott. Elsők között vezették be a kibővített program termékei közül a Széchenyi Forgóeszköz hitelt, a Széchenyi Beruházási hitelt és együttműködnek azzal a három bankkal, ahol az Agrár Széchenyi-kártya is elérhető.

A termékek népszerűek a vállalkozások körében, mivel a kamattámogatás révén nagyon kedvezőek a kondíciók. A KAVOSZ Zrt.-vel és a Garantiqa Hitelgarancia Zrt.-vel kialakított együttműködés révén a hitelbírálati folyamat egyszerű és viszonylag gyors. A KAVOSZ Zrt. folyamatosan figyeli és gyűjti a bankoktól a tapasztalatokat, és közreműködő bevonásával évről évre tökéletesíti a konstrukciót. A legnépszerűbb jelenleg is a Széchenyi-

kártya folyószámlahitel, ennek csak töredéke a Széchenyi Forgóeszközhitel igénylés, mert ez utóbbi már hosszabb távú, maximum három éves futamidejű konstrukció.

– Csupán néhány Széchenyi Beruházási hitel-ügyletünk van – mutatott rá –, egyértelműen a beruházások csökkenő száma miatt. Október közepétől négy héten át tartó on-line kampányban hirdettük a Széchenyi-kártyát, a kampány sikerességét most mérjük. Az első adatok alapján azt látni, hogy az eredmény kedvezőbb a vártnál, sok az érdeklődő.

A Magyarországi Volksbank új tulajdonosa, Közép-Kelet Európa legnagyobb bankcsoportja, a Sberbank nemzetközileg is kiemelt célcsoportként tekint a kkv-kra – hangsúlyozta az üzletágvezető. – Az új tulajdonosunk segítségével a bank nemcsak a magyar vállalkozásoknak szükséges tőkét hoz az országba, hanem olyan innovatív megoldások bevezetését is tervezi, amelyek a vállalkozások egész üzletmenetének fejlesztését segítik majd.

GRÁNIT Ügyfélközpontok országszerte

Az innovatív üzleti modell

A GRÁNIT Bank akkor kezdett ambiciózus építkezésbe a magyar piacon, amikor a bankszektor domináns szereplői a válság hatására éppen leépítésekben és a tevékenységük visszafogásában gondolkodtak. A helyzet egyébként mára sem sokat változott, a GRÁNIT Bank innovatív stratégiája gyökeresen szembe megy az aktuális piaci trendekkel – mondja Hegedűs Éva, a bank alelnök-vezérigazgatója.

(Peredi)

A GRÁNIT Bank új, magyar tulajdonú pénzügyi szereplőként lépett a hazai piacra 2010-ben, ugyanakkor egy csaknem húsz éves banki múlt alapján kezdhetette meg a működését, hiszen jogutódja a Magyarországon 1992-óta jelen lévő

WestLB Hungária német pénzügyintézetnek.

Az értékesítési stratégiában a bank kiemelt hangsúlyt helyez az innovatív, interneten keresztül nyújtott banki megoldásokra. Hagyományos értelemben vett fiókhálózat építését rövidtávon nem tervezi, de fontos szerepet tulajdonít a különböző közvetítők, illetve partneri együttműködéseknek. Ilyen

partneri együttműködés keretében nyitott a bank központi fiókja mellett egy budapesti és 12 vidéki városban GRÁNIT Ügyfélközpontot.

Alig két éves működése során a GRÁNIT Bank két, a piacon egyedülálló megoldást is bevezetett: a bankpiac első, és máig egyedüli videó-ügyfélszolgálatát, a „Bankfiók az Otthonában” szolgáltatást a személyes kiszolgálás élményét nyújtja az internet-bankolásban, az „Online számlanyitást” pedig lehetővé teszi lakossági ügyfelek részére, hogy bankfiók felkeresése nélkül nyissanak bankszámlát. A GRÁNIT Bank újszerű üzleti modelljét és innovatív meg-



Hegedűs Éva, a GRÁNIT Bank alelnök-vezérigazgatója

oldásait 2011-ben a neves londoni szaklap, a Word Finance, a „Leginnovatívabb bank Magyarországon” díj odaítélésé-

vel, ez év novemberében pedig a MasterCard Magyarországot „Az év leginnovatívabb bankja 2012” címmel díjazta.

A bank fő tulajdonosa a stratégia fókuszába a magyar kis és középvállalati szegmens teljes körű kiszolgálását helyezte. A GRÁNIT Bank kiemelkedően kedvező számlavezetési csomagokat kínál a KKV szektor számára. Különösen népszerű a Vállalkozói Alapszámla csomag, mely az ingyenes banki alapszolgáltatások mellett, havonta öt elektronikus forintátutalást is forgalmi jutalékmentesen biztosít a kisvállalkozások számára. Ugyancsak nagy népszerűségnek örvend a vállalkozói folyószámla mellé igényelhető Látra-szóló Hozamzámla, mely lekötés nélkül biztosít magas látra-szóló kamatozást a számlán bármikor igénybe vehető egyenlegre.

A GRÁNIT Bank fontosnak

tartja, hogy a támogatott hitelkonstrukciók egyre bővülő körét tegye elérhetővé az ügyfelei számára. Széchenyi-kártya 2 Program termékei közül a Bank jelenleg a Széchenyi-kártya Folyószámlahitel, a Széchenyi Forgóeszközhitel, valamint a Széchenyi Beruházási hitel kínálja az ügyfeleknek. A piaci tapasztalatok azt mutatják, hogy ma leginkább a forgóeszköz- és likviditási-finanszírozási termékeket keresik az ügyfelek, az elmúlt időszakban a kkv szektorban ezek mellett csak korlátozott mértékben mutatkoztak beruházási aktivitáshoz köthető hiteligeny. Ennek megfelelően, a Széchenyi-kártya Program hitelei közül a bank kihelyezéseinek döntő többsége a klasszikus folyószámlahitel és a forgóeszközhitel volt, a beruházási hitelkonstrukciót eddig jóval kevesebb számú ügyfél vette igénybe.

Öt SZK termék egyedül az UniCreditnél

Speciális kedvezmények a kkv-eknek

A bankok szerepköre néhány évtizede már nem csupán hitelvezetésre korlátozódik, hanem fokozatosan kiterjedt a vállalkozások pénzügyi igényeinek teljes körű kiszolgálására – mondta Török Eszter, az UniCredit Bank Hungary Zrt. kisvállalati szegmensének vezetője. – Bankunk számára kiemelt cél a kis- és középvállalkozások pénzügyi igényeinek kiszolgálása, ez meghatározza fejlesztéseink irányát is.



Török Eszter, az UniCredit Bank Hungary Zrt. kisvállalati szegmensének vezetője

Peredi Ágnes

A szélesebb értelemben vett partneri szerep a nehéz gazdasági körülmények hatására még tovább erősödött. Egy felelős bank ma már szinte „együtt lélegzik” ügyfeleivel – hangsúlyozta a szakreferens. Ennek jegyében 2012 nyarán kérdőíves kutatás keretében kérdeztük meg kisvállalati ügyfeleinket a jövőre vonatkozó terveikről, finanszírozási elképzeléseikről, amelyek beindíthatják a növekedésüket. A kutatás eredményei azt mutatják, hogy a megkérdezett kisvállalkozások csaknem kétharmadának nőtt a finanszírozási igénye az elmúlt időszakban. Új jelenség, hogy a mezőgazdasági vállalkozások beruházási hajlandósága nőtt, és ez fokozta a szektor érdeklődését a hosszú

lejáratú hitelek iránt. Az átlag felett nőtt a rövid lejáratú hitelek iránti igény a nyugati megyék egy részében, Vas, Zala és Komárom megyében, valamint Pest megyében, ami az export tevékenység jelenlétére utal – emelte ki.

A felmérés szerint a válaszadók egyharmada valamilyen pozitív kilátás, fejlesztési szándék miatt folyamodik hitelhez. A jól működő kisvállalkozások még a hátrányosabb térségekben is keresik, és szerencsére sokszor meg is találják a kitérési pontokat. Így például a kelet-magyarországi régióban a cégek többségében növekedési hitelcéllal indokolták hiteligenyüket, új üzleti lehetőségek megvalósítására vagy a megrendelés teljesítésének előfinanszírozásának hivatkozva. Ugyancsak üzenet értékű, hogy átlagosan, a megkérdezettek hatoda, tudatosan tervezett biztonsági tartalék-ként kívánja növelni hiteleinek mértékét – foglalta össze Török Eszter.

– A Széchenyi-kártya Program termékeiből az UniCredit Bank a piacon egyedülként öt terméket kínál.

A Széchenyi-kártya Folyószámlahitel és Széchenyi Forgóeszközhitel minden kisvállalkozás számára ideális választás rövid lejáratú hiteligeny esetén, elsősorban az állami kamattámogatásnak köszönhető kedvező kamat, az állami garanciajuttatás mellett nyújtott 80 százalékos kezességvállalás miatt.

A Széchenyi-kártya Program termékek kondíciói és feltételei egyszerűek, az UniCredit azonban az új ügyfelek számára most bármely Széchenyi-kártya Program termék esetében elengedi a

számlanyitási díjat és az első három havi zárlati díjat.

A hosszú lejáratú hitelek esetében is nagy hangsúlyt fektetünk a támogatott és refinanzírozott hitelekre, valamint a pályázat-előfinanszírozásra – részletezte Török Eszter. A Széchenyi-kártya Program termékeinél maradvia a rugalmas és széles körű felhasználási célok, valamint az állami kamattámogatás miatt a Széchenyi Beruházási Hitelt ajánljuk.

A Széchenyi-kártya Program termékeiből egyelőre csak az UniCreditnél érhető el a Széchenyi Önerő Kiegészítő Hitel és Széchenyi Támogatást Megelőlegező Hitel, amelyeket azon vállalkozásoknak kínálunk, amelyek sikeresen pályáztak Európai Uniósi forrásra. Ezen hitelekhez is állami kamattámogatás kapcsolódik, az Önerő Kiegészítő Hitelhez pedig állami garanciajuttatás is. Ezen konstrukciókkal egyfelől megoldható a saját erőn felüli forrás biztosítása a beruházás elkezdéséhez, ugyanakkor a támogatás lehívását sem kell megvárni, mert annak összegét az UniCredit képes kedvező kondíciók mellett előfinanszírozni.

A Széchenyi-kártya Program termékei mellett a kis- és középvállalatok számára többféle kedvezményes kamatozású, refinanzírozott hitelkonstrukciót is kínál az UniCredit, így az Európai Beruházási Bank (EIB) és a Magyar Fejlesztési Bank (MFB) kedvező árazású hitelkonstrukcióit. Az Európai Beruházási Bank által refinanzírozott hiteleket, így az EIB Vállalkozásfejlesztő Hitel konstrukciót beruházásokra kedvező kamatteltételekkel vehetik igénybe a kis- és középvállalkozások.

Az MFB az idén több kedvezményes kamatozású hitelprogramját megújította, azok feltételeit kedvezőbbé tette a vállalkozások számára – ezek a programok elérhetőek az UniCredit Banknál.

Széchenyi-kártya akár tíz napon belül

A BB megbecsüli a kkv szektort

A Budapest Bank portfóliójában a kis- és közepes vállalkozások 80 százalékot képviselnek, a bank többféle folyószámlahitelt kínál, saját termékei mellett a Széchenyi folyószámlahitelt is, amely fölöttébb népszerű – tudtuk meg Boldis Zoltántól, a Budapest Bank (BB) termék- és folyamattfejlesztési menedzserétől.

Dalia László

– Pénzügyi szakemberek szerint a bankok komoly növekedési lehetőséget látnak a kis- és középvállalkozások hitelezésében. Önök is így ítélik meg?

– A válság érzékenyen érintette a kkv-szektor, ami a reálgazdaságban is érzékelhető volt: számtalan cég szűnt meg, főként olyan iparágakban, amelyek a belső fogyasztásra támaszkodva tartós fogyasztási cikkek gyártásával és kereskedelmével foglalkoztak. Az ilyen cégek hitelezhetősége – ha talpon is maradtak – sokat romlott, profitabilitásuk csökkent, megbízható piacaik eltűntek. Ma nem az a jellemző, hogy beruházási hiteleket keresnek az ügyfelek. Ezt mutatja, hogy a bankszektorban csökkent az éven túli hitelek aránya, az éven belülieké pedig stagnál.

A vállalati hitelpiac élenkülése a stabil, kiszámítható gazdaságpolitika függvénye. Amíg a gazdaságban nem indulnak el pozitív változások, addig nem várható jelentős változás a beruházások terén. Ugyanakkor a közeljövőben várhatóan aktívabbá válnak a kkv-k e téren. Az exportban érdekelt vállalkozásoknál már van némi növekedés, mert a Széchenyi-terv több támogatási lehetőséget kínál.

A Budapest Bank vállalati üzletága, a Budapest Bank Business elsősorban a feldolgozóiparban, az agráriumban és az exportorientált vállalatoknál



Boldis Zoltán, a BB termék- és folyamattfejlesztési menedzser

szeretné magát erőteljesen pozícionálni. Úgy véljük azonban, hogy azokban az ágazatokban is lehet hosszú távon életképes és fejlődő vállalatot találni, amelyeket a krízis erőteljesebben sújtott, például az építőiparban vagy az autópiparban. Ügyfeleink teljes körű kiszolgálása mellett az új kapcsolatok kiépítése, új cégek bevonása is nagyon fontos számunkra. Akár második vagy harmadik bankként is hajlandóak vagyunk bekapcsolódni a finanszírozásba.

– Melyik a legjellemzőbb ügyfélkörük? Milyen típusú hiteleket nyújtanak?

– A Budapest Banknál a vállalati portfólió több mint 80 százalékát a kis- és középvállalkozások jelentik, ezen belül 90 százalékban magyar kis- és középvállalkozások. A szegmen-

táció az éves nettó árbevétel alapján történik. A mikro vállalkozásoknak szóló termékek általában egyszerűbbek, leginkább a lakossági hitelekhez hasonlítanak. Jellemző például a havi egyenlő törlesztő részlet, ami nagyon fontos a kis cégek számára, mert szeretik előre tudni, hogy havonta pontosan mennyi fizetnivalóval számoljanak. Ez a lehetőség a kkv-s ügyfeleinknél nem jellemző. Számukra is elérhetőek a standard hiteltermékek, de esetükben többször van igény egyedi finanszírozási megoldás kidolgozására, tanácsadói segítség-re is.

– Tavaly nyár óta a Budapest Banknál is elérhető a Széchenyi-kártya Folyószámlahitel és a Széchenyi Forgóeszközhitel. Mik a tapasztalatok?

– Egyértelműen a folyószámla-hitel a népszerűbb. Ez a konstrukció a tőkeszegény, de stabil forgalommal rendelkező cégek számára jó megoldás. Vásárlásra, áttalásra, készpénzfelvitelre egyaránt alkalmas. A Budapest Banknál igénybe vehető hitelkonstrukciónak nagy előnye, hogy 15 millió forintig tárgyi fedezet nélkül igényelhető. Ezen kívül az is kedvezővé teszi ezt a megoldást, hogy az állami kamattámogatás, illetve a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. kezességvállalása révén az ügyfél csökkentett kamatot és díjat fizet a bank részére, és kevesebb biztosítékra van szükség. Így lehetővé válik, hogy a vállalkozások minél szélesebb körre jusson forráshoz, igen kedvező feltételek mellett. A termék azért is népszerű, mert átlátható az árazása és pályázati önrészhez is fel lehet használni. A Budapest Banknál a megfelelő dokumentumok benyújtása után akár tíz napon belül is tudjuk folyósítani az összeget.

A válsághelyzet megoldása az áfacsökkentés

Agrár Széchenyi-kártyával fejleszt

Porvan Zoltán kerekegyházi gazdaságában 1990 óta foglalkozik broiler csirke neveléssel. A családi kft. két főt alkalmaz főállásban, szállítások idején pedig alkalmi munkavállalókat foglalkoztat.

Tóth Tímea

– Naposcsibét telepítünk, majd körülbelül hathetes korukig tartjuk őket, amikor elérik a vágásra kész, 2-2,5 kilós súlyt. Akkor viszi el az állományt a vágóhid, amely utólag, legalább 30 napos fizetési határidővel utalja a pénzt. S bár a költségeink egy részét – a naposcsibe és a felhasznált takarmány árát – mi is utólag, a vágóhid által utalt pénzből fizetjük, ez idő alatt már fel kell készülnünk az új állomány fogadására, ami ugyancsak jelentős költség – magyarázta Porvan Zoltán, az ágazatra jellemző likviditási nehézségeket, amelyekkel folyamatosan szembe kell nézniük. Ez azonban csak egyetlen ok a sok közül, amiért az Agrár Széchenyi-kártya igénylése mellett döntöttek – tette hozzá. – Egy turnus önköltsége jelenleg eléri a 40-50 millió forintot. A 14 milliós Széchenyi-kártya, amit igényeltem, reményeim szerint megkönnyíti majd az egyre növekvő járulékos költségek gördülékeny fizetését.

– Dacára annak, hogy a hírek szerint folyamatosan csökken az ágazat jövedelmezősége?

– Az utóbbi két hónapban a legmélyebb hullámvölgyet éli meg az ágazat, aminek én 1990 óta a tanúja vagyok. Egyre több

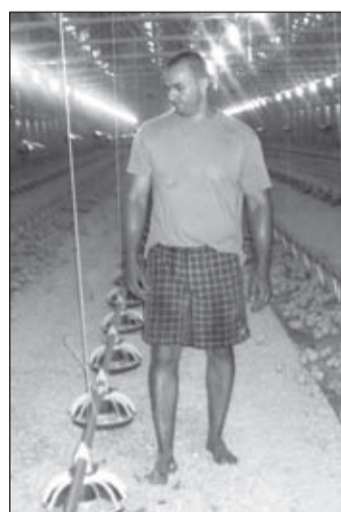
helyen tűnik fel a sok esetben magánimportból érkező, cseh, lengyel, és szlovák csirke, aminek kapcsán gyakran merül fel az áfacsökkentés kérdése is. Mi, hazai termelők pedig nem tudunk a 27 százalékos áfa nélkül árrel versenyre kelni, hiszen minden költségünket – a takarmánytól a naposcsibéig – ez az áfa terheli. Véleményem szerint az élelmiszer-csökkentés jelentené a megoldást. Enélkül az ágazatnak nincs esélye a túlélésre.

– Ennek ellenére fejlesztési terveket emleget...

– Itt nincs megállás! Több mint húsz éve építjük a gazdaságot, fejlesztünk, igyekszünk követni a legkorszerűbb technológiákat, mert különben lemaradunk, és kárba vész az óriási érték, amit eddig pénzben, időben, energiában belefektettünk. Sajnos önerőből szinte lehetetlen boldogulni, minden fejlesztést hitelből tudunk megvalósítani, illetve a pályázatok önrészt is hitelből tudjuk biztosítani. E téren is könnyebbé jelent a Széchenyi-kártya.

– Konkrétan milyen terveik vannak?

– Több tízmillió forintos beruházásra pályáztam az ÁTK 4-ben, amely egyebek között fűtőkorszerűsítést, takarmánytároló épületet, aggregátort foglalt magában. Az összes istállóban gaz-



Porvan Zoltán kerekegyházi gazda

daságosabb fűtési rendszer kiépítését tervezem, melynek során a jelenlegi pb gázos fűtést lényegesen gazdaságosabb, fagázósító kazánokkal váltanám ki. Ezzel a fűtési költség a jelenlegi kevesebb, mint felére csökkenne. A másik nagyszabású fejlesztési elképzelésem az istállóból kiszellőztetett meleg levegő felhasználása, amely egy zárt rendszeren keresztül előmelegítené a bejövő levegőt. Ezzel jelentősen csökkenthető lenne a hővesztés, és jelentős megtakarítást jelentene a hő- és fűtési költségekben. Több millió forintos beruházásról van szó, néhány év alatt azonban megtérülne a befektetés. Várjuk az új pályázatokot, mert csak folyamatos fejlesztések mellett tudunk talpon maradni.

A családi vállalkozás mindig erősebb

Aki benn van az erdőben, és élvezi

Ugyan kiránduláskor is az alapanyagot látja a fában, pláne az erdőben, Csanádi Norbert egyáltalán nem bánta meg, hogy beindította faipari vállalkozását. Az Agrár Széchenyi Kártya kiváltásával még szilárdabb lett cége helyzete.

Garai Szakács László

– Mikro-vállalkozás vagyunk, helybeli és környékbeli alkalmazottakkal, akiknek a létszáma a munkától függően folyamatosan változik. Kiszombor mellett Ferencszálláson és Klárafalván élek a munkáim – kezdte vállalkozása bemutatását Csanádi Norbert, a Dark Wood Kft. ügyvezető igazgatója.

A Makón, mezőgazdasági gépésztechnikusként végzett fiatal vállalkozó elmondta: cége egy négy esztendeje alapított családi vállalkozás, egy faki-termeléssel, faárusítással, erdőtelepítéssel erdőműveléssel foglalkozik, de vadkerítést is építettek már.

A Csongrád megyei Kiszomboron bejegyzett (a település Makótól nyolc kilométerre nyugat-délnyugatra helyezkedik el a román határnál) vállalkozás elsősorban a Dél-Alföldön tevékenykedik, jobbára Csongrád megyében.

– Dolgozunk a Körös-Maros Nemzeti Parknak, a Dalerd Zrt.-nek, azon belül is a szege-di és az ásothalmi erdészetnek. Amikor elindítottuk a vállalkozást, az lebegett a szemünk előtt, hogy olyan céget alapítsunk, amely hosszú ideig, sikeresen működhet. Faki-termelésre, újításokra, erdőtelepítésre mindig szükség lesz. Tízifá, pápírfá mindig kell. Ezért döntöt-

tünk úgy a testvéremmel, hogy belevágunk. Azt gondolom, egy családi vállalkozás mindig sokkal erősebb egy sima vállalkozásnál. Nekem nagyon fontos alapvetően az, hogy bármilyen munkát is végzünk, mi, tulajdonosok is legyünk ott a terepen az embereinkkel. Vagy a testvérem, vagy én mindig ott vagyunk a munkáinkkal – beszélt filozófiájáról Csanádi. Mint elmondta, az idén májusban váltották ki az Agrár Széchenyi-kártyát.

– A számlavezető bankomban és a megyei kamaránál is ajánlották ezt a megoldást, amelyet kimondottan mezőgazdasági vállalkozásoknak találtak ki. Hárommillió forintot ke-retem van, amit három év alatt kell visszafizetnem, ráadásul a kamatok is kedvezőek. Ugyan évente van itt is felülbírálat, de remélem, hogy nálunk nem lesz gond. Előbefektetésre használtuk eddig a pénzt: azaz bizonyos munkákban kinn van a tőkénk, s a közben beérkezett más munkáinkat ebből tudjuk finanszírozni. Sokkal könnyebb így dolgozunk. Mi fél évre előre fektetjük be a tőkénket. Ezzel most nem kell azon gondolkodnunk, hogyan fizetjük az embereinket, hogyan tankolunk az autókba. Mondok egy konkrét példát is: a Körös-Maros Nemzeti Parknak szüksége volt húsz segédmunkásra egy erdészeti munkánál. Őket minden nap mi szállítottuk a helyszín-



Csanádi Norbert, a Dark Wood Kft. ügyvezető igazgatója

re három hónapon át, és mi biztosítottuk például a szerszámokat is. A nemzeti parknak akkor tudunk számlázni, ha a teljes munkát elvégeztük, azaz a harmadik hónap után. Amióta megvan az Agrár Széchenyi-kártya, azóta két-három ilyen munkát is elvállalhatunk akár egyszerre is, hiszen lehetőségünk van a finanszírozására – tette hozzá az ügyvezető igazgató.

Szeretnénk elérni, hogy 2015-ben, amikor meg kell újítani az Agrár Széchenyi-kártyát, már csak biztosítékként kelljen használni.

– Erdőbe már viszonylag ritkán kirándulunk a családdal. Bár én akkor is csak a fák minőségét és munkát látom benne... Legutóbb Szilvásváradon nyaraltunk, ott például még hatalmas lehetőségek vannak az erdőben... – tette hozzá nevetve.

A fiaszó nem a kártyán múlt

Széchenyi szalmaszála

Az elsők között igényelte, tíz évig meglegedve használta, Bödör János most mégis úgy döntött: visszaadja a Széchenyi-kártyát. De ez nem a plasztiklaposka hibája, nem is az övé. Ezt követeli a gazdasági helyzet.

Balatoni F. András

Bödör János 1990-ben alapította a Biolon Kft.-t, mely nem átlagos kisvállalkozás: saját szabadalmait váltja készpénzre, ami ebben a válság sújtotta gazdasági környezetben kifejezetten hasznos. A vállalkozó szerint ugyanis csak egyedi termékkel lehet piacon maradni.

– Ha monopolhelyzetben vagy, te diktárod az árakat és talpon maradsz – ismertette világos üzleti stratégiáját. – A monopolhelyzet megszerzése és fenntartása azonban állandó innovációt, kutatást – fejlesztést igényel, ami egy kisvállalkozás számára pokolian nehéz – mutatta be azonnal az árnyoldalt is. És itt érünk el a Széchenyi-kártyához, mely 2003 óta biztosított fejlesztési lehetőséget Bödör Jánosnak.

– Jó konstrukció, mert gyorsan forrást biztosít és kevés vele az adminisztráció. Előnyös, mert a kamaránál kérhető, ahol ismerik az ember arcát, ahol keresztnévem szólítanak. Szóval nem egy vagyok a bank sok száz ügyfele közül – mondta. – A futamidő lehetne ugyan hosszabb, mert két év alatt egyetlen projekt sem termeli ki a befektetett összeget, de sok pályatársamnak így is az utolsó szalmaszálat jelenti ez a kártya – tette hozzá.

Hiába azonban az elismerés, Bödör János mégis visszaadja a Széchenyi-kártyát, a közeljövőben nem tervez újabb fejlesztést és hozzá újabb hitelfelvételt.

– Nem a lelkesedésem szállt el, hanem a gazdasági környezet kényszerít arra, hogy kivájak. A

válságnak még koránt sincs vége, s ez engem óvatosságra készít – magyarázta a döntését.

Pedig eddig nem az óvatosság volt jellemző rá: A rendszer-váltás előtt egy vegyipari kutatóintézetben dolgozott, védett, nyugodt helyen, ahol akkor is megkapta az ember a fizetését, ha semmit sem csinált. Semmit nem csinálni azonban soha nem tudott. Gmk-át alakított, majd 1990-ben a Biolon Kft.-t, amely mai napig hat embernek ad kenyert. Rovarirtószerek gyártásával és rovarirtással kezdett, majd a saját szabadalmi által épületgépészeti adalékanyagokat gyártott, melyek nélkülözhetetlenek a fűtési rendszerekben. De a háztartásokban is fellelhető termékei: készit többek között, arany-, és ezüsttisztítót, de faszenet is, ha van rá kereslet, foglalkozik terménygazosítással és nagyon finom a Cabernet Sauvignon-ja is.

Legnagyobb projektjébe hat évvel ezelőtt fogott, természetesen Széchenyi-kártyás hitellel. Sóterápiás termékeket kezdett gyártani, vagyis olyan dezsákat, jakudzikat, amelyek nem csak meleg, hanem sós vízzel működnek. E terápiához 26 százalékos, úgynevezett túltelített sót alkalmaznak, amelynek technológiája hátrétt eddig az országban még senki sem tudta megteremteni.

– Az engedélyeztetés horror összegbe került, több tízmillió forintot emésztett fel, tehát jól jött a Széchenyi-kártya – avatott be a részletekbe. – Sajnos a társammal szemben nem tudott megvédeni, vele ugyanis jól „befürödtem” – folytatta a történetet. Az első dezsákat Romániá-



Bödör János, a Biolon Kft. tulajdonosa

ból hozták be, ám mint kiderült, pocsek a minőségük. – A társam lelépett, azóta se találok, én meg a technológiát alig ismerve ott álltam a sok reklámoló követeletét hallgatva. Két évembe került, amíg elértem, hogy most már nem kristályosodik ki a só a szivattyúmban, már nem mennek tönkre – mesélte, s bár ma már tud nevetni, azért könyörül elhinni, hogy a helyzet nem volt ilyen mulatságos, amikor a jakudzija előtötte az egyik sok csillagos szálloda recepcióját. Azért akadt előnye is a rosszul sikerült üzleti együttműködésnek: a lelépett partner privát panaszosai megtalálták Bödör Jánost, és a megmentőt látták benne, így a végén nem várt piacra tett szert Romániában.

Bödör János sokat utazik, termékeit jobbára külföldön értékesíti, Szlovákiában, Csehországban, s hamarosan indul Norvégiába. Mindezt nem dicsekvésből újságolta el, inkább szomorúsággal. A magyar piacot ugyanis egyre reménytelenebbnek látja.

Bödör János azonban nem tűnik pesszimistának. Most kívár, de ha jön a fellendülés, kihasználja az alkalmat és újra fejlesztésbe kezd. Akkor megint jól fog jönni a Széchenyi-kártya.

Több, mint egy kedvező kamatozású hitel

Egyszerűen jól működik

A Széchenyi-kártya által nyújtott forrást Hartmann József, a győri H-Conferece Kft. ügyvezetője nem is hitelenk, inkább valamiféle támasznak, védőhálóknak nevezné, Peredi Sára, a Pero-Safe Kft. vezetője cége gyors növekedését köszönheti a kártyahitelnek.

Kiss Géza

Rendezvények technikai hátterét, hangosítást és szinkrontolmácsolást biztosít a győri H-Conferece Kft. A kisvállalkozás 1998-ban alakult, és immár kilenc esztendeje tagja a Széchenyi-kártyával rendelkezők klubjának. Hartmann Józsefet az iparkamarából keresték meg annak idején a lehetőséggel és felbuzdulásában utána is olvasott, hogy mennyiben illeszkedik a hitelforma az eredeti, Széchenyi-féle hitelgondolathoz. Miután fejlesztések, beruházások, innovatív kezdeményezések roppant kedvező feltételű támogatási rendszeréről van szó, teljesen meggyőződött arról, hogy erre neki szüksége van – s, nem is bánta meg a döntést.

Mikrovállalkozás lévén először félmillió forintot kerettől kezdett, ami mára kétmillióra nőtt. A válság számára is megmutatta, hogy mennyire jó, ha van egy stabil háttér, ahova lehet nyúlni, ha átmeneti gondok jelentkeznek. Márpedig egy ilyen kisvállalkozásnál apróságok is okozhatnak likviditási problémákat. De, mint fogalmaz, a kártya nem csupán erre volt jó. A keretből finanszírozta például saját nyelvtanulását és 54 évesen ennek köszönhetően tett német nyelvvizsgát. Enélkül nem mert volna külföldi projek-

tekre pályázni. A pénzügyi háttér adott bátorságot ahhoz, hogy ausztriai, szlovákiai konferenciák szervezésében is részt merjen vállalni. Méghozzá sikerrel. Beszélgetésünkön éppen egy osztrák konferencia zajlott a szervezésében.

Baráti társaságban mindig terjesztem a Széchenyi-kártya használatát előnyeit, s a mostani, a megújult Széchenyi-kártya még jobb is, mint az elődje, a két éves futamidő miatt. Ráadásul a kiváltása is sokkal könnyebb lett – mondta Hartmann József.

Annak idején sok utána járására került, míg beszerezte az elsőt – emlékezett vissza. A kamara mára úgy átvette a feladatot, hogy gyakorlatilag csak az igényt kell bejelenteni, a szükséges adóigazolások beszerzése után, és már semmi más dolga a vállalkozónak, rövid idő után mehet a bankba.

Hartmann József szerint kártyatulajdonosnak lenni egyfajta garanciát is jelenthet az üzleti partnerek számára, hiszen olyan szigorú ellenőrzéseken esnek át az igénylők, hogy zűrés, nem jogtisztán működő vállalkozás aligha mehet át a rostán.

A Pero-Safe Kft. fiatal vállalkozás, 2005-ben alapították – tudtuk meg Peredi Sára cégvezetőtől. A higiéniai, valamint munkavédelmi-munkaruházati termékekkel foglalkozó, győri központú kisvállalkozás ban-



Peredi Sára, a Pero-Safe Kft. cégvezetője

ki ajánlásra igényelte a legelső Széchenyi-kártyáját.

– Messze ez volt a legkedvezőbb konstrukciójú hitelforma a piacon – hangsúlyozta Peredi Sára. A kihasználható maximum összeget, 25 milliót keretel ígényelték és megkapták. Folyamatosan pergetik a pénzt. Nagy árukészlettel dolgoznak, és önerőből nem lennének képesek – legalábbis nem a megfelelő gyorsasággal – reagálni a piaci igényekre, kihívásokra.

– Ha nincs ez a hitellehetőség, akkor ma a telephely nem így nézne ki és az is biztos, hogy nem nőtt volna a cég ilyen ütemben. Kezdetben ketten, ma tízenketen dolgozunk a cégben-tájékoztatót Peredi Sára.

– Nincs rendkívüli sztorink a kártyával kapcsolatban, hacsak azt nem tekintjük rendkívülinek a mai világban, hogy valami egyszerűen jól működik – jelentette ki a cégvezető.

Finanszírozási biztonság és mentális nyugalom

Esély a nagyobb munkákra

Finanszírozási biztonságot és ezzel mentális nyugalmat is jelent a Széchenyi-kártya, hiszen a munkavégzés során felmerülő költségigényekhez igazodva, rugalmasan hívható le róla a pénz, és ez a lehetőség minden kivitelezőt megnyugtat – foglalta össze egy mondatban az elmúlt hat év során szerzett tapasztalatait Papp Péter, a nyíregyházi székhelyű Falaz-Lak Kft. ügyvezetője.

Szabolcsi Zsolt

Egyéni vállalkozói évek után 2000-ben alapította meg feleségével közösen a céget, változatlan profillal: épületek tervezése és kivitelezése, családi ház méretkategóriában. Jelenleg öt-hat állandó alkalmazottal, kőművesekkel dolgoznak. A kivitelezés során felmerülő egyéb szakmunkákat bevált, stabil alvállalkozói körrel végeztetik el, s így munkát adnak ácsoknak, bádigosoknak, burkolóknak, villany- és vízvezeték szerelőknek.

– Az utóbbi négy év válságának egyik nagy vesztese az építőipar, ám szerencsére nekünk sikerült átvészelnünk – mondta el az ügyvezető.

– A Széchenyi-kártya prog-

ramra cégünk könyvelője hívta fel a figyelmemet, és hat év használat után határozottan jelentem ki: rendkívül kedvező lehetőség! Miért? Nos, mi egy kis cég vagyunk, de gyakran veszünk részt olyan beruházásokban, amelyeknél komolyabb forgatókére van szükség. A kártya révén nem kell folyton a megrendelőhöz fordulni, nagyobb részösszeget elszámolásokkal is tudunk élni – méltatta a Széchenyi-kártya előnyeit Papp Péter.

További pozitívumként emelte ki, hogy amennyiben valamilyen komolyabb nagyságrendű összeget hív le, akkor azt kedvező kamattal használhatja, ha pedig épp nincs szüksége pénzre, akkor a keret külön költség nélkül áll rendelkezésre a számláján. Rugalmas konstrukció, amely ki-mondottan a kis- és középvállal-



Papp Péter, a nyíregyházi székhelyű Falaz-Lak Kft. ügyvezetője

kozóknak nyújt segítséget. Évente újítja meg a Széchenyi-kártyát, immár hat éve. Ez pedig azt jelenti, hogy valóban kihasználja a program adta lehetőségeket, elégedett a hitelkonstrukcióval, viszont vele is elégedett a pénzügyi és a programot közvetítő Szabolcs-Szatmár-Bereg Megyei Kereskedelmi és Iparkamara is.

A föld művelőinek is nagy segítség a kártya

Előtérben a gépbeszerzés

Gépbeszerzéshez használta ki az Agrár Széchenyi-kártya program kínálta lehetőségeket a Nyírség és a Szatmár tájegységének határán gazdálkodó Gerstmájér Rolf. A sváb őssokkal büszkélkedő családi gazdaság központja Nyírbátorban található, de mintegy 15 kilométeres körzetben több helyen is művelik a földet.

(szabolcsi)

– Édesapám gyakorlatilag egy hobbit fejlesztett az önálló gazdálkodás szintjére, vadászatra is alkalmas területeket keresve. Idővel aztán már aktívabb hasznosítási módok felé fordult, és ebbe nőttünk mi is bele a testvéremmel – mondta el Gerstmájér Rolf.

A családi gazdaság profiljában meghatározó a szántóföldi növénytermesztés: összesen 180 hektár földet művelnek meg, zömében kukoricát, mellette kalászosokat (rozsot, tritikálét) termesztve, de viszonylag nagy területekről kerül le a lucerna is.

Rolf édesapja irányít és koor-

dinál, testvérével pedig a határt járják kora reggeltől késő estig.

Stabil alapokkal és partneri kapcsolatokkal folytatják mezőgazdasági tevékenységüket, ennek különösen az értékesítésben van kiemelt jelentősége. Állandó vevőnek adják el a terményt. Az elmúlt években termőföld vásárlására fordították szabad tőkájukat, ebben az esztendőben pedig a gépbeszerzés került a középpontba. Ebben már nagy segítségükre volt a ki-mondottan az ágazati vállalkozóknak kidolgozott Agrár Széchenyi-kártya konstrukciója.

– Alapvetően jó gépparkkal rendelkezünk, minden alapvető erő- és munkagép valamint munkaeszköz megtalálható a gazdaságunkban, de aki művelt

már földet, tudja, milyen gyorsan kopnak el a gépek és művelő eszközök, ezért állandóan gondoskodni kell a karbantartásról, pótlásról – érzékeltette a szakma nehézségeit Gerstmájér Rolf.

Ráadásul 2012-ben új technológia bevezetése mellett is döntöttek: elkezdték a sekély művelés alkalmazását, ehhez pedig új, addig nem használt gépekre, eszközökre volt szükség. Ebben már bátran támaszkodhattak az Agrár Széchenyi-kártyára, amelyet 2011-ben váltott ki és 2012-ben megújította.

– Nagy lépés lenne egy kombajn beszerzése, emellett szeretnénk egy új terménytárolót és gépszint is építeni, hogy a termést és a munkagépeket, eszközöket egyaránt megővhassuk az időjárás viszontagságaitól. Még egy kukorica szárítót is beleálmodtuk ebbe a jövőképebe – tekint előre, immár az Agrár Széchenyi-kártyára is támaszkodva Gerstmájér Rolf.

A gyulai Leskovics Kft. évek óta használja

Tűzijátékokat finanszíroz a kártya

Gyula a központunk, de ez nem jelent hátrányt, kicsi az ország, szolgáltatásainkkal az ország bármely részére el tudunk jutni – mondta el lapunk érdeklődésére Leskovicsné Tóth Mária, a Leskovics Pirotechnikai Kft. ügyvezetője.

Bod Péter

– Cégünk legfőbb tevékenységét a pirotechnikai szolgáltatások jelentik. Emellett esküvőszervezéssel és esküvői dekorálással is foglalkozunk. Öt állandó alkalmazottunk van, de augusztusban és decemberben, amikor beindul a főszezon, húszötven főt is felvesszünk – avatott be a részletekbe Leskovicsné Tóth Mária.

A pirotechnika hazai piacán kemény a verseny, mivel Kína a pirotechnikai eszközök legnagyobb gyártója a világon, a magyar piac szereplői számára a beszerzési árak nem különböznek egymástól.

– Magyarországon tehát nem árversenyt dül ezen a piacon, a pirotechnikával foglalkozó cégek a megbízhatóságban, a biztonságban és a művészi kivite-

zésben versenyeznek egymással – magyarázta Leskovicsné Tóth Mária.

A sikeres tűzijátékokkal a cég elsősorban a szűkebb környezetben, a Békés megyei városokban szerzett nevet, többször is elkápráztatta már Orosháza, Békéscsaba és Gyula lakóit, vendégeit. Emellett gyakran kilépnek a regionális piacra is, így a Csongrádhoz tartozó Makón is a Leskovics Kft. rendezett legutóbbi tűzijátékot. De tavaly az augusztus 20-i tűzijátékra a Balaton partjáról, Csopakról is kaptak megrendelést. Ez is bizonyítja, hogy a távolság – mint sok más esetben – ezúttal is legyőzhető akadály.

– Pénzügyi szempontból számunkra a szezonális jelenti az egyik legnagyobb nehézséget – mondta. A vállalkozásnak hagyományosan az augusztus 20-i ünnepekhez, valamint a szil-



Leskovicsné Tóth Mária, a Leskovics Pirotechnikai Kft. ügyvezetője

veszteri mulatságokhoz kötődő tűzijátékok között is működniük kell. A Leskovics Kft. esetében éppen ezért nagy jelentőségű a Széchenyi-kártya. Mint az ügyvezetőtől megtudtuk, a kft hosszabb ideje veszi igénybe a Széchenyi-kártya nyújtotta hitellehetőségeket, mert ezáltal biztosítani tudja a likviditását abban az időszakban is, amikor a kisvállalkozás a forgatókét egyébként nem tudná előteremteni.