



Biztosan lesz 2014 végéig növekedési hitel. A Monetáris Tanács egyelőre 500 milliárd forintot szavazott meg a program második szakaszára, de ha igény lesz rá, akár 2000 milliárd forintra is nőhet a keret – nyilatkozta Vonnák Balázs, az MNB igazgatója.

(2. oldal)



A kormány célja az, hogy a kis- és középvállalkozások hozzá tudjanak jutni a beruházásaikhoz és a működésükhöz szükséges forrásokhoz – hangsúlyozta Lenner Áron Márk, az NGM helyettes államtitkára.

(2. oldal)



Tanácsadás, pályázatfigyelés, partnerkövetítés – ezeket a szolgáltatásokat nyújtja egyebek közt a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara a kamarai hozzájárulásért – hangsúlyozta Dunai Péter, az MKIK főtitkára.

(3. oldal)

Parragh László a kormányülésről

A kamara a Széchenyi-kártya továbbfejlesztését szorgalmazza

A kormány november 27-i ülésén tárgyalta a Magyar Kereskedelmi és Iparkamarával kötött együttműködési megállapodások eddigi eredményeiről és a jövőbeni feladatokról. Az ülésen kiemelt hangsúlyt kapott a mikro-, kis- és középvállalkozások helyzete és működésük feltételeinek javítása. A kamara a kormányülésen szorgalmazta a Széchenyi-kártya program kamatfeltételeinek közelítését az MNB Növekedési Hitelprogramjához.



Parragh László, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara elnöke

Osváth Sarolta

Orbán Viktor miniszterelnök különösen fontosnak tartotta, hogy a kormány ne csak statisztikai adatok alapján tájékozódjon a kkv-k helyzetéről, hanem mutassuk be, hogyan érzik magukat ténylegesen, a valóságban a hazai kis- és középvállalatok – számolt be lapunknak Parragh László, az MKIK elnöke a kormányülésen elhangzottakról. – Hangsúlyoztam, hogy a kkv-k helyzetét nem

könnyű röviden összefoglalni, mivel a kkv-szektor rendkívül heterogén összetételű. Keveset beszélünk például a mikro-vállalkozásokról, miközben a vállalkozások döntő hányada, csaknem kilencven százaléka tíz főnél kevesebbet foglalkoztató kategóriába tartozik. A kkv-k tevékenysége is rendkívül széles spektrumot ölel fel. Ebből eredően a szektor helyzete és a problémáik is rendkívül különbözőek. Általában igaz, hogy a kkv-k forráshiányosak és kedvezményes hitelekre van szükségük. De nem mindegy,

hogy a rendelkezésre álló támogatott hitelkonstrukciók elérik-e azt a célt, amit várunk tőlük.

Elmondtam, hogy a Magyar Nemzeti Bank Növekedési Hitelprogramja korántsem az igazi mikro- és kisvállalkozásoknak nyújt pénzügyi forrást, bár a kamattámogatást kkv-hitelként adja a kormány. Az első szakaszban kihelyezett hitelek egy cégre jutó átlagos állománya ugyanis 70-80 millió forint volt. Ebből egyértelműen látszik, hogy a kedvezményes hitelből nem az igazi mikro- és kisvállalati kör részesült. Ez persze nem jelenti azt, hogy számukra egyáltalán nem volt érzékelhető a kedvezőbb hitelhez jutás, hiszen a bankok között beindult a verseny, s ahogy fogyatkozott a jó adósok köre, úgy jutottak ők is – a kevésbé jó adósoknak minősített kisvállalkozások – közelebb a lehetőséghez. De a konstrukció nyertesei döntően nem ebből a kkv-körből kerültek ki. Ezzel szemben a Széchenyi-kártya Programban az átlagos hitel nagysága hét-nyolc millió forint, mindössze tíz százaléka az MNB-hiteleknek! Valójában itt jelennek meg az igazi kisvállalatok. Csak hogy az elmúlt hónapokban az MNB alapkamata csökkentését hitel oldalon nem követte a bankok kamatcsökkentése! Csak a betéteknél vitték le a kamatokat. Gyakorlatilag az elmúlt időszakban egyáltalán nem, vagy csak nagyon szerény mér-

(Folytatás a 4. oldalon)

Varga Mihály gazdasági miniszter az MKIK elnökségi ülésén

Kiszámíthatóbb adószabályok

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara valamint a Nemzetgazdasági Minisztérium között folyamatban lévő tárgyalások – jelentette ki a Varga Mihály részvételével megtartott kamarai elnökségi ülést követő sajtótájékoztatón Parragh László, az MKIK elnöke. Hangsúlyozta: A kamara és a kormány között több együttműködési megállapodás született az elmúlt időszakban, s mindkét oldal ezek mentén végzi a munkáját.

– osváth –

A kamara elnöke kifejtette, hogy Varga Mihály miniszter részvétele az elnökségi ülésen ugyancsak ennek a folyamatos párbeszédnek a része, amit fontos üzenetnek tart a gazdaság szereplői számára.

– A találkozót a költségvetés parlamenti elfogadásának közeledése tette aktuálissá, a beszélgetés témájául a 2014. évi adótörvények szolgáltak – mondta. – A kamara kifejezetten üdvözli, hogy az adórendszerben a jövő évben nem lesznek jelentős változások. A gazdaság számára mindig jó hír, hogy az adótörvények kiszámíthatóak és hosszútávon működnek. A kamara alapvető gazdaságpolitikai elvárása, hogy az adózási szabályozása ösztönözze a gazdasági teljesítményt és a munka világába terelje vissza a társadalmat. Meggyőződésünk, hogy a mostani adórendszer ebbe az irányba vezet. Ugyanakkor nagyon fontos számunkra, hogy az általános stabilitás mellett egy területen mégis legyen változás: ez pedig a gazdasági növekedés. Bár Magyarország az elmúlt években a társadalom minden alrendszerét át-



Varga Mihály gazdasági miniszter

alakította, vagy megkezdte az átalakítást, még nem tudott érdemi növekedési pályára lépni. Pedig a gazdaság számára ez nagyon fontos lenne. A kamara adótörvényekhez fűzött javaslatai a finanszírozást szolgáló, apróbb módosítások, több közülük a kis- és középvállalkozások helyzetének javítását célzó javaslat, de tettünk kifejezetten a nagyobb cégeknek kedvező módosító észrevételeket is. Felmerült az elnökségi ülésen a gazdaság fehéritésének szükségessége is: a tesztet arra hívta fel a miniszter figyelmét, hogy az adóellenőrzéseket ne a tisztességesen működő

és adózó cégekre koncentrálják, hanem tárják fel a szürke, illetve a feketegazdaságban mozgó vállalkozásokat, amelyek jelenleg nincsenek a NAV látókörében. Szóba került a szakképzés is, ahol jelentős változásokat hajtottunk végre, ugyanakkor erőteljes visszarendeződi törekvé-

sek tapasztalhatók. Ezekre felhívtuk a miniszter úr figyelmét. A veszély elhárítására úgynevezett „akadálymentesítő” csomagot állítottunk össze. Megállapodtunk abban, hogy a szaktárca és a kamara részvételével bizottságot hozunk létre, amelynek az lesz a feladata, hogy ebből kiindulva kidolgozzon olyan megoldásokat, amelyekkel fel tudjuk gyorsítani a szakképzés átalakítási folyamatát, a meglévő szabályozás bevezetését. Nagyon fontos összefüggést fogalmaztunk meg a devizahitelek ügyében is:

(Folytatás a 4. oldalon)

Krisán László: megváltozott a kkv-k gondolkodása a hitelről

Nemcsak az ingyen pénz jó, hanem az olcsó is

A cégek 78 százaléka tervez valamilyen fejlesztést, beruházást, s 90 százaléka hitelt is igénybe venne ehhez – derült ki a KAVOSZ idei nyári felméréséből, míg egy évvel korábban csak 43 százaléka gondolkodott beruházásban és szinte csak ingatlanvásárlásra és -felújításra, illetve telephely vásárlásra költöttek volna. A kkv-k 40 százaléka most már gépet és berendezést vásárolna, egyharmaduk pedig informatikai fejlesztést valósítana meg. A változás okairól Krisán Lászlóval, a KAVOSZ Zrt. vezérigazgatójával beszélgettünk.

Erdélyi Ágnes

– Egy évvel ezelőtt arról beszélt, hogy a válságban elfáradt és kivértett a kkv szektor, senki nem fejleszt, csak a túlélésre koncentrálnak a vállalkozások. Hogy látja, változott valami az azóta eltelt időszakban?

– Egy évvel ezelőtt a kkv szektor helyzetét vizsgálva valóban nagyon sötét képet láttunk, a válság hatásai miatt a kisvállalkozások gondolni sem mertek beruházásra, fejlesztésre, kizáró-

lag a túlélésre koncentrálnak. S mivel látható volt, hogy a tradicionálisan tőkeszegény szektor önértékeléséből nem tud kimászni a gödörből, folyamatosan szorgalmaztuk a hatékony és átlátszó állami beavatkozást, akár a hitelek kamattámogatásának emelése, akár más, eddig szokatlan pénzügyi módszerek bevezetése formájában.

Óriási gazdasági problémát jelentett a beruházások leállása. Ennek okait kutatva a tyúk és a tojás problematikájával találkoztunk: nem lehetett tudni, hogy azért nincsenek beruházások,



Krisán László, a KAVOSZ Zrt. vezérigazgatója

megváltozott a mikro-, kis és középvállalkozások hitelhez való hozzáállása. A kormány ezzel egy időben öt százaléka emelte a Széchenyi-kártya Program fejlesztési hiteleihez nyújtott kamattámogatás mértékét, így a hitelek kamata a BUBOR alatti szintre csökkent. Az MNB Növekedési Hitelprogramjának sikere bebizonyította, ha van olcsó hitel, jócskán vannak ötletek is.

– Van már mérhető, konkrét eredménye is az olcsó hitelek megjelenésének?

– A KAVOSZ folyamatosan végző felméréseket a kkv szektorban, s míg egy évvel ezelőtt csak a vállalkozók 43 százaléka gondolkodott beruházásban, addig az idén a nyári felmérés szerint már a cégek 78 százaléka tervez valamilyen fejlesztést, beruházást, s 90 százaléka hitelt is igénybe venne ehhez. A beruházási célok terén is egészségesebb lett a cégek gondolkodása: míg korábban szinte csak ingatlan-vásárlás és

-felújítás, illetve telephely vásárlásra költöttek volna, a mostani válaszok alapján 40 százalékban a korábban nagyon hiányzó gépberekezés vásárlás került előtérbe. Az esetek harmadában pedig informatikai fejlesztést valósítanának meg, s csak ezután következnek 27 százalékkal a telephelyfejlesztés és 24 százalékkal az egyéb ingatlanokkal kapcsolatos beruházások.

A Növekedési Hitelprogram (NHP) a várakozásoknak megfelelően igazi „boomot” okozott, eddig több mint 700 milliárd forint áramlott ki a gazdaságba. Emellett azonban egy másodlagos, de nem kevésbé fontos hatás is elért: megváltozott a vállalkozások hozzáállása, újra elkezdtek hitelben gondolkodni, ami fontos pszichés elem. Ezt megelőzően ugyanis befelé forduló, önmagukban őrlődő pozícióban voltak, ebből segített kimozdulni az NHP program. Megmutatta, hogy kezelhető kamatszinten van értelme a pénz bevonásának, sőt arra is rávilágított, hogy nem csak az ingyen pénz jó, hanem az olcsó is. Ennek felismerése nagyon fontos a vállalkozásfejlesztésre fordítható EU pénzek elfo-

gyása és az ezt követő teljes leállás miatt.

– Hogyan fér meg egymás mellett a Széchenyi-kártya Program és az NHP?

– Az NHP első ütemében az előzetes várakozásoknak megfelelően az átlagos hitelösszeg 70 millió forint körül alakult. Felmérésünk szerint a hitelfelvételt tervező kisvállalkozások döntő többsége 50 millió forintnál kisebb összegű hitelt venne igénybe, számukra jelenthet jó megoldást fejlesztéseik megvalósításához a Széchenyi Beruházási Hitel, amely esetében az átlagosan igényelt hitelösszeg nagyjából 10 millió forint. A Széchenyi Beruházási Hitelből ingatlan megvásárlását, építését, fejlesztését, valamint nemcsak új, hanem használt gépek beszerzését is finanszírozhatják. A konstrukció 20 százalékos önrésszel, 1-50 millió forint közötti összegben, maximum tíz éves futamidőre igényelhető, akár kétéves türelmi idővel. A hitelkonstrukcióhoz az állam öt százalékos kamattámogatást, valamint a hitelekhez nyújtott készpénzes kezességvállalás díjának 50

(Folytatás a 4. oldalon)

MNB: kapós a növekedési hitel

Többet éljenek a lehetőséggel

Biztosan lesz 2014 végéig növekedési hitel – nyilatkozta lapunknak Vonnák Balázs, a Magyar Nemzeti Bank (MNB) igazgatója. A Monetáris Tanács egyelőre 500 milliárd forintot szavazott meg a program második szakaszára, de ha igény lesz rá, akár 2000 milliárd forintra is nőhet a keret.

Kocsi Margit

A Magyar Nemzeti Bank a monetáris politikai eszköztár egyik elemeként 2013. június 1-jén három hónapos próbaidőre indította el a három részből álló Növekedési Hitelprogramját (NHP), a kis- és középvállalkozások hitelhez jutásának elősegítése, a pénzügyi stabilitás megerősítése, valamint az ország külső sérülékenységének csökkentése érdekében. Az NHP szeptember végén zárult első szakaszában a felkínált keret 93,5 százalékát használták fel a kis- és közepes vállalkozások. Az első szakaszt eredetileg három hónapra – júniustól augusztus végéig – tervezték, de a nagy érdeklődésre tekintettel, egy hónappal meghosszabbították, és annak érdekében, hogy minél több kkv jusson olcsó hitelhez, az MNB az eredetileg tervezett 500 milliárd forintról 750 milliárd forintra emelte az NHP első két részében rendelkezésre álló összeget. Végül a megkötött szerződések teljes összege 701 milliárd forintot tett ki.

Az MNB igazgatója emlékeztetett arra, hogy az első pillér 425 milliárd forintos keretéből korábbi kölcsönt kiváltó és új hitelt is lehetett igényelni, míg a második pillér 325 milliárd forintos kerete kizárólag az euro-hitelek kiváltására nyújtott lehetőséget. Mivel nagyobb volt az érdeklődés az első pillér iránt, a másodiknál megmaradt össze-

get is átcsoportosították az elsőbe. Így az első pillér 425 milliárd forintos keretének kihasználtsága 111 százalékos lett, míg a második pillérmél 89 százalék volt ez a mutató. Az első pillérmél 40 százalékos a hitelkiváltás és 60 százalékos az új hitel aránya, ez utóbbinak kétharmada beruházási- és egyharmada forgóeszközhitel volt. Az egyes szektorok közül – meglepő hitelállományon belüli súlyához képest – a mezőgazdaságból, a kereskedelemről és a feldolgozóiparból jelentkezett a legtöbb igénylő.

A sikerre való tekintettel a Monetáris Tanács szeptember 11-i ülésén a Növekedési Hitelprogram folytatása mellett döntött. A második szakaszban azonban van néhány változás az előzőhöz képest. Az egyik, hogy a kis- és középvállalkozások számára sokkal hosszabb ideig, 2014. december 31-ig áll rendelkezésre a hitelfelvételi lehetőség. A másik, hogy a pillérek tartalma megváltozott, megnő a beruházási hitelek jelentősége. A második szakaszban az első pillér csak új hitelt, a második pedig hitelkiváltásra szolgál. Fontos változás az is, hogy a kiváltás aránya a teljes programon belül nem haladhatja meg a 10 százalékot.

– Az induló 500 milliárd forintos keret megemeléséről a Monetáris Tanács dönthet, ha akkora lesz az igény, az abszorpciós képesség a kkv-szektor részéről, és ha a gazdaság és a hitelpiac felpörgetéséhez még szükséges lesz erre a lépésre – közölte az MNB illetékes igazgatója. Vonnák Balázs azt tanácsolta a po-



Vonnák Balázs, az MNB igazgatója

tenciális kérelmezőknek, hogy találjanak jó beruházási projektet, éljenek a program adta lehetőséggel, mert piaci alapon ilyen kedvező feltételek mellett nem fognak hitelhez jutni.

Az NHP második szakasza számokban

Az induló keret: 500 milliárd Ft
A maximális keret összesen: 2000 milliárd Ft lehet

Ezen belül:

Első pillér: új hitel (beruházás, forgóeszköz);

Második pillér: hitelkiváltás (a teljes keret maximum 10 százaléka)

Időtartam: 2013. október 1–2014. december 31.

Munkahelyteremtő pályázatokra 13 milliárd forint

Előnyben a hátrányos helyzetű régiók vállalkozásai

A kis- és középvállalkozások jövőre is számíthatnak támogatásra munkahelyteremtő/megőrző erőfeszítéseikhez. A Nemzetgazdasági Minisztérium (NGM) 2014-ben ismét meghirdeti a központi munkaerő-piaci programot és várhatóan már az év elején kiírja az új munkahelyteremtő beruházási pályázatot – tájékoztatta lapunkat a tárca sajtó és kommunikációs főosztálya.

K. M.

Az előző kormányzati ciklus záróévében, 2010-ben mindössze két milliárd forint támogatást kaptak a vállalkozások erre a célra. Az NGM 2011 óta – hazai forrás terhére, a Nemzeti Foglalkoztatási Alapból (NFA) – minden év elején egyre növekvő keretösszeggel elindítja a kis- és középvállalkozások számára a beruházások megvalósítását és az ehhez kapcsolódó, új munkahelyek létesítését ösztönző pályázati programot. Két éve a minisztérium öt milliárd forintot biztosított a kkv-k részére az NFA-ból, 2012-ben a keretösszeg 7,3 milliárd forintra nőtt, idén pedig már 13 milliárd forintra rúg. A pályázatra a fővárosi/megyei kormányhivatalok munkaügyi központjaihoz 1700 pályázat érkezett, együttesen 22 milliárd forint támogatási igényrel. Ebből 1139 kkv részeseült támogatásban.

A rendszerváltás óta hazai forrásból (NFA), ekkora keretösszeggel, ennyi kkv még soha nem részesült vissza nem térítendő támogatásban – emelte ki az NGM.

A pályázók túlnyomó többsége hátrányos helyzetű térségeken, jelentős számú új munka-

hely létesítésével, álláskeresők alkalmazásával valósítja meg beruházását. A teljes keretösszeg közel 80 százalékát az ország hátrányos helyzetű régióinak vállalkozásai kapták meg. Ennek felhasználásával 6456 új munkahely jött létre, ahol 5028 álláskereső (78 százalék) legalább két éves foglalkoztatását biztosították. A program egyúttal több mint 12 ezer munkahely megőrzéséhez is hozzájárult, mivel a szerződésben vállalt foglalkoztatási kötelezettség teljesítése a pályázat benyújtása előtti időszak létszáma is vonatkozik.

További fontos fejlemény, hogy a kormány az idei év elejétől a munkahelyek védelmében többféle adókedvezményt biztosít, s a foglalkoztatás bővülésének elősegítésére már az intézkedések és támogatások egymásra épülő rendszerét működteti. A 2013. szeptemberi adatok szerint a munkahelyvédelmi akciótervben érintett munkavállalók száma elérte a 733 ezer főt, s a számuk várhatóan tovább bővül, míg a vállalkozásoknál maradó összeg meghaladja a 84,7 milliárd forintot.

A lehetőségek köréhez tartozik az is, hogy a megyei munkaügyi központok a vállalkozások részére munkahely megőrzési

célú támogatást tudnak nyújtani, amelynek részletes feltételeiről a munkaadó székelye szerinti járási munkaügyi kirendeltség nyújt bővebb tájékoztatást. A támogatás megfelelően indokolt helyzetek megoldása érdekében jelenleg is igénybe vehető. A Nemzetgazdasági Minisztérium egyidejűleg központi munkahelymegőrző program meghirdetésével, 500 millió forintra egészítette ki a megyei kereteket a nagyobb létszámot érintő leépítések megelőzése érdekében.

A jövőben milyen programokkal számolhatnak a kkv-k?

Össességében a 2014-től rendelkezésre álló európai uniós forrásokból jelentősen nagyobb arányban részesülhetnek a vállalkozások, elsősorban a Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program (GINOP) pályázati konstrukciói segítségével.

A program részletein az illetékes minisztériumok és a háttérszervezetek jelenleg is dolgoznak.

Az állam hosszú távon is szerepet vállal a vállalkozásfejlesztésben

Hamarosan érezhető a növekedési fordulat a kkv-knál

Abban bízunk, hogy a növekedési fordulat hamarosan megjelenik a kkv hitelezési számokban is, hiszen a kormány célja az, hogy a kis- és középvállalkozások hozzá tudjanak jutni a beruházásaikhoz és a működésükhöz szükséges forrásokhoz – hangsúlyozta Lenner Áron Márk, a Nemzetgazdasági Minisztérium belgazdaságért felelős helyettes államtitkára.

Kocsi Margit

Magyarországon 2009 után jelentősen megnövekedett a kis- és középvállalkozások finanszírozásához jutása. Míg a külföldi tulajdonú nagyvállalatok, az anyavállalataikon és a külföldi bankokon keresztül könnyebben jutottak hitelekhez, a hazai kkv-knak teljes mértékben el kell szenvedniük a banki hitelezés visszaesését.

Ennek okát a kisvállalkozók és a bankok másként magyarázzák, de az Európai Biztonság felmérései, az MNB ökonometriai vizsgálatai azt mutatják, hogy a hitelezés növekedésének legfontosabb akadálya a bankok alacsony hitelezési hajlandósága volt – fejtette ki a helyettes államtitkár. – Nálunk – nemzetközi összehasonlításban is – sok támogatott finanszírozási program létezik, 2010 után a kormány tovább növelte a számukat és a támogatás mértékét.

Kérdésünkre, hogy konkrétan milyen hitel- és garancia konstrukciók segítik most a kkv-kat, elmondta:

– A kormány a korábban sikeresnek és 2008 után is „vállalásállónak” bizonyult Széchenyi-kártya Programot már 2010 nyarán kibővítette. A Széchenyi-kártya Program három elemével (folyószámla-, forgóesz-

köz-, beruházási hitel) egy vállalkozás akár 100 millió forint támogatott hitelhez is hozzájuthat. A hitelek mögött kamat- és garanciadíj-támogatás, valamint állami viszontgarancia áll. A fejlesztési típusú Széchenyi-kártya Hitelek kamattámogatása pedig 2013 májusától két százalékról öt százalékra emelkedett.

– A bankhitelekhez két nagy, többségében állami tulajdonú garanciaintézmény, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. és az Agrár-vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány nyújt készpénzes kezelést – folytatta. A hitelezés ösztönzése érdekében 2011 júniusától a garanciaavállalás mértéke 70 százalékról 85 százalékra emelkedett. Sőt, a kormány újabb döntése értelmében az állam már nemcsak a Széchenyi-kártya Program hiteleihez, hanem a 2013. június 15-től minden kkv-k számára nyújtott forgóeszköz-, beruházási-, illetve európai uniós támogatás önerő- és előfinanszírozására adott hitel garanciáijaihoz is évi 0,75 százalékos támogatást nyújt. A rendelkezés értelmében 80 százalékos mértékű készpénzes kezeléskor a kkv-k által fizetett éves kezességvállalási díj nem haladhatja meg a teljes hitelösszeg 0,5 százalékát.

Kitért arra is, hogy az export növelése érdekében 2012 őszén jelentősen nőtt az Eximbank



Lenner Áron Márk, az NGM helyettes államtitkára

garantált forrásoldali kerete, valamint a Mehib biztosítási globálimit kerete (320 milliárd forintról 1200 milliárd forintra). Az Eximbankra vonatkozó törvény módosításával a pénzügyi intézet a hazai beszállítókra, illetve az exportcélú befektetések finanszírozására is kiterjesztette tevékenységét.

– Az MFB feltőkésítését követően megújult az MFB által kínált hosszú távú hitelprogramok rendszere, elindult a Vállalkozásfinanszírozási Hitelprogram – emelte ki. – Az első Széchenyi Terv után pontosan tíz évvel, 2011. januárban hirdette meg a kormány az Új Széchenyi Tervet, ami nemcsak a középtávú fejlesztési célokat jelölte ki, hanem a futó európai uniós forrású programok átalakításával vállalkozásfejlesztési célra összesen 516 milliárd forintos forrást különített el. Átalakították a

GOP és KMOP pénzügyi programjait is (JEREMIE), könnyebbé vált a hitelcélú felhasználás (Új Széchenyi Hitel, kombinált mikrohitel), felfutott a garancia- és a kockázati tőkeprogram – mutatott rá.

– A kkv-hitelezésben 2008 óta zajló kedvezőtlen folyamatokat azonban megfordítani nem, legfeljebb enyhíteni tudták, bár egy részük jelentős növekedést mutatott. Az igazi fordulatot az MNB által 2013 júniusában elindított Növekedési Hitel Program (NHP) hozta el. Az MNB jelentése szerint az NHP I-ben kihelyezett 700 milliárd forintból 300 milliárd forint új hitelt adtak ki, ebből 180 milliárd forintot beruházási célra. Ha ez a lendület az NHP II-ben sem torpan meg, hamarosan a kkv-hitelezési adatokban is megjelenik a növekedési fordulat.

Arra a kérdésre, hogy mennyi vállalkozás élt ezekkel a lehetőségekkel, összesen mennyi forráshoz jutottak így, a helyettes államtitkár elmondta:

– 2009 óta megkészeződött a támogatott forrásokból (MFB, Eximbank, Új Széchenyi Hitel, mikrohitel) részeseült kkv-k száma és az igénybevett finanszírozás összege. Jelenleg körülbelül ötezer vállalkozás mintegy 100 milliárd forint refinanszírozású hitelállományt használ. A kamattámogatás útján működtetett hitelprogramok (Széchenyi-kártya Program) 10-15 százalékkal bővültek három év alatt, jelenleg 20 ezer vállalkozás rendelkezik több mint 150 milliárd forint támogatott hitellel. Sajnos, állami viszontgarancia mellett nyújtott hitelgaranciák a banki

hitelezéssel párhuzamosan jelentősen visszaestek 2009-hez képest, itt reméljük, sikerült a visszaesést megállítani. A támogatott garanciaállomány 250 milliárd forint körül van. A GOP-KMOP programok keretében működő kockázati tőkealapok pedig 2010-ben kezdtek meg befektetési tevékenységüket, s 2013. novemberig 33 milliárd forintot fektettek be igéretes hazai kisvállalkozásokba – tette hozzá Lenner Áron Márk.

A kkv-finanszírozás jövőbeni terveire vonatkozóan elmondta: – A kormány és az MNB új monetáris politikája alapján bekövetkezett csökkenő inflációs és kamatkörnyezet, a Növekedési Hitelprogram és a finanszírozási piacokon bekövetkezett egyéb pozitív változások abba az irányba terelik a vállalkozásfejlesztési politikát, hogy megvizsgálják a kialakult új helyzetet, értékeljék a futó programok hasznosságát.

A válság éveiben bizonyították, hogy Magyarországon a piac vagy rapszodikusan, vagy szinte egyáltalán nem biztosít finanszírozást a kisebb vállalkozásoknak, ezért hosszú távon is indokolt, hogy az állam sokféle programmal jelen legyen ezen a területen. A 2014-2020 közötti vállalkozásfejlesztés egyik fő keretét jelentő Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program kiemelt feladatának tekinti, hogy az életképes vállalkozások kigazdálkodható nagyságú források mellett hozzá tudjanak jutni beruházásaikhoz és működésükhöz szükséges forrásokhoz.

Üzleti7

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara kkv finanszírozási különszáma

Alapította:
a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara 1996-ban

Felelős szerkesztő:
Lajos Júlia

Olvasószerkesztő:
Osváth Sarolta

Szakmai lektor:
Kompaktor Emília

Fotó:
Hatlaczky 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-finanszírozási különszám című kiadványa bármely részének másolásával, terjesztésével, az adatok elektronikus tárolásával és feldolgozásával kapcsolatos minden jog fenntartva. Értesüléseket csak az Üzleti7-re hivatkozva lehet átvenni!

ISSN: 1416-5023

Szép Zoltán az Útdíj Hitelprogramról

Úton a segítség a fuvarozóknak

A fuvarozó vállalkozásokra a júliusban bevezetett e-útdíj olyan többlet-finanszírozási terheket rótt, amelyeket nehezen tudnak áthidalni. A Nemzetgazdasági Minisztérium (NGM) felkérésére a KAVOSZ Vállalkozásfejlesztési Zrt. kidolgozta az Útdíj Hitelprogramot, amelyről Szép Zoltán üzletigazgatót kérdeztük.



Szép Zoltán, a KAVOSZ Vállalkozásfejlesztési Zrt. üzletigazgatója

Erdélyi Ágnes

– Mi a célja az Útdíj Hitelprogramnak, és milyen szempontok alapján alakították ki a feltételeket?

– A fuvarozó vállalkozásoknak a júliusban bevezetett, a megtett úttal arányos elektronikus útdíj bevezetése akár havi 200-300 ezer forint azonnali költséget is jelenthet az erre kötelezett járműveik után. A fuvardíj azonban – amely tartalmazza az útdíj ellenértékét – gyakran csak több hónap múlva folyik be a vállalkozások számlájára. A vállalkozások ekkora előfinanszírozási többlet igényt nehezen tudnak áthidalni, megoldást kellett találni a helyzetre. Az NGM felkérésére a KAVOSZ VF a szakmai érdekvédelmi szervezetekkel – a Magyar Közúti Fuvarozók Egyesületével, a Magánvállalkozók Nemzeti Fuvarozó Ipartestületével és a Fuvarozó Vállalkozók Országos Szövetségével – folytatott egyeztetések alapján, azok igényei szerint alakította ki az Útdíj Hitelprogram feltételeit. Az eredeti kérésnek megfelelően elsődleges célunk volt a kettő-öt útdíj köteles gép-

kocsit üzemeltető kisvállalkozások segítése, támogatása. Az Útdíj Hitelprogramban a fuvarozók gépkocsinként akár egy millió forintot is használhatnak útdíj-fizetésre.

– Kik igényelhetik az útdíj hitelt és kik nem?

– A hitelt minden közúti árutovábbítási engedéllyel vagy igazolvánnyal rendelkező fuvarozó kisvállalkozás igényelheti, aki/amely megfelel a támogatás alapvető feltételeinek, vagyis nincs köztartozása, munkaügyi szempontból rendezett és értelem szerűen nincs csőd vagy felszámolás alatt.

Az Útdíj Hitelprogramban a fuvarozók olcsón és egyszerűen jutnak hitelhez, minden fuvarozói engedéllyel rendelkező gépkocsi után igénybe vehető, nem kell sem ingatlan-, sem tárgyi fedezetet nyújtani. Az állami támogatásnak köszönhetően a kamat jelenleg évi 4,9 százalék, a 29 ezer forintos szerződéskötési díjon kívül más igényléssel kapcsolatos költség nincs. Az egyszerű és gyors igénylést állami kezességvállalás segíti, a vállalkozásoknak ezen felül 20 százaléknyi óvadékot kell letenniük, amit – saját döntésük szerint akár – a hitelkeretből is fedezhetnek. Ez példa nélküli a hitelezési piacon! Az Útdíj Hitelprogramba olyan vállalkozások is bekapcsolódhatnak, amelyeknek nem okoz gondot az útdíj-fizetés, de az így megkímélt saját forrásait fejlesztésekre fordíthatják. Kezdő vállalkozások számára is elérhető, mert az igényelhető hitelösszeg csak az üzemeltetett teherautók számától függ, nem pedig a korábbi árbevételről, vagy bankszámlaforgalomtól.

– Miért kellett erre új konstrukciót kidolgozni? A vállalkozók beszélhetnek valamelyik bankba és számtalan hitel fajtából választhatnak, ha finanszírozási problémáik vannak...

– Teljesen szokatlan és példa nélküli, speciális megoldásról

van szó, más országokban egyáltalán nincs hasonló támogatási program a fuvarozók számára. Ezt a hitelt azonban kizárólag útdíj fizetésére lehet felhasználni! A hitelkeretből a vállalkozások egyszerűsített levéllel kérhetik a Nemzeti Útdíj-fizetési Szolgáltató Zrt.-nél (korábbi nevén Állami Autópálya Kezelő-nél) regisztrált folyószámláik feltöltését. A folyószámlára utalt összeget pedig a megszokott módon használhatják fel viszonylati jegy megvásárlására vagy a fedélzeti egységgel megtett út díjának megfizetésére.

– Mik az eddigi tapasztalatok?

– Az első három hónap tapasztalatai alapján november 1-től egyszerűsítettük az igényléshez szükséges adminisztrációt is, a korábbi tizenkettő helyett most már csak öt oldalas az igénylési lap. A hitel felhasználásával kapcsolatban jó hír az is, hogy a folyósítási költségek mértékét november 1-től a felére csökkentettük és összegét harminc ezer forintban maximáltuk. Erre azért volt szükség, mert a fuvarozók egyesülete szakértőinek becsülésével szemben az első hetekben 40-50 kamiont üzemeltető vállalkozások kértek és kaptak hitelt, ami a több milliós hitelek esetén akár 100 ezer forintos folyósítási díjat is jelenthetett. A bevezetés óta eltelt időszakban átlagosan tíz gépkocsira igényeltek támogatott hitelt a vállalkozások, eddig közel 1,2 milliárd forint összegben.

Hogyan igényelhetik a hitelt a vállalkozások?

Az Útdíj Hitel a területi kereskedelmi és iparkamarák, a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége (VOSZ) és a KAVOSZ irodáiban igényelhető jelenleg az ország 73 pontján. Az irodák elérhetőségei, a pontos feltételek és az igényléshez szükséges dokumentumok a KAVOSZ Vállalkozásfejlesztési Zrt. honlapján, a kavoszf.hu és az utdijhitel.hu weboldalon érhetők el.

Dunai Péter a kamarai szolgáltatásokról

Szélesre tártuk a kapukat

Tanácsadás, pályázatfigyelés, partnerkövetítés – ezeket a szolgáltatásokat nyújtja egyebek között a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara a kamarai hozzájárulásért, amelyet a köznyelv – helytelenül – regisztrációs díjnak nevez. Mint Dunai Péter, az MKIK főtitkára hangsúlyozta, a törvény által előírt regisztráció adatszolgáltatási kötelezettséget jelent, amelynek célja, hogy minden vállalkozásról nyilvánosan elérhető, teljes körű információ álljon rendelkezésre.



Dunai Péter, az MKIK főtitkára

Losonczi Livia

– Miért volt szükség a regisztrációra? Nem lett volna elég a NAV nyilvántartása?

– A NAV-nak valóban pontos adatai vannak a működő vállalkozásokról, de az adatbázisuk nem nyilvános és nem hozzáférhető. A kamarának nemcsak azért van szüksége a teljes körű nyilvántartásra, hogy lássa, kik a gazdaság szereplői, hanem azért, hogy tovább tudja szervezni a gazdaság fejlesztésével összefüggő tevékenységét, illetve szélesebb körben nyújthasson szolgáltatásokat. Egy olyan nyilvántartás felépítésén dolgozunk, amely a vállalkozásokkal kapcsolatos minden fontos gazdálkodási adatot tartalmaz, és mivel

illeti: a kamarának van egy „Üzlet a hálón” elnevezésű rendszere, ahová a regisztrált vállalkozás bármikor elhelyezheti az üzleti ajánlatát és ez bárki számára láthatóvá válik. A tanácsadás pedig a területi kamarák ügyfélszolgálatánál kérhető.

– Mire van a legnagyobb igény?

– Tapasztalataink szerint az általános gazdasági, jogi, és hitelezési tanácsadásra. A számok azt mutatják, hogy a kamarák ügyfélszolgálatain személyesen, e-mailben vagy telefonon igénybe vett tanácsadáskérés a többszörösére növekedett, csakúgy, mint a kamarai tájékoztató rendezvények látogatottsága is. A kamara kétszer, háromszor több rendezvényt tud finanszírozni, mint korábban. Így a hagyományos tagsági körön kívül jókora olyan regisztrált vállalkozói kört is kiszolgál, amely továbbra sem akar kamarai tag lenni, de ezeket a szolgáltatásokat igénybe akarja venni. Ezen a téren gyakorlatilag nincs különbség a tagok és a regisztrált vállalkozások között.

– Miért érdemes akkor kamarai tagnak lenni?

– A kamarai tagok egyrészt részt vehetnek a kamara tevékenységének szervezésében és irányításában. Másrészt vannak olyan speciális területek, ahol anyagilag is jobban járnak. Ha például valaki Széchenyi Kártyát igényel és hitelt akar felvenni a kamarán keresztül, akkor a tagok ezt ingyenes szolgáltatásként kapják, a többieknek meg kell fizetniük az ügyintézési díjat. Ugyanez a helyzet az okmányhi-telesítésnél, a származási igazolás kiváltásánál, tehát ahol eleve díjas szolgáltatásról van szó, megmaradt ez a különbség. A kamarák szélesre tárták a kapukat, hogy a vállalkozók érezzék, érdemes a kamarához elmenni és igénybe venni a szolgáltatásait.

A vállalkozóknak perspektíva kell

Főként termelő beruházások kapjanak hitelt a jövőben

A valódi áttöréshez értékteremtő, és nem improduktív beruházásokra lenne szükség – vélekedett Dávid Ferenc, a VOSZ főtitkára. Ebből a szempontból is stratégiai fontosságúnak tartja a következő támogatási időszakot és bízik abban, hogy az uniós pénzek a hazai kis- és középvállalkozásokat hozzák majd helyzetbe.



Dávid Ferenc, a VOSZ főtitkára

Losonczi Livia

– A hitelprogramok meglendítik a gazdaságot, de a hitelezés csak egy eleme a fejlesztésnek. A kormány elment, ameddig lehetett – hangsúlyozza a főtitkár. A Széchenyi Program palettáján gyakorlatilag minden lényeges elem megtalálható, a folyószámlahitelről a forgóeszköz- és beruházási hitelek át az Agrár Széchenyi-kártyáig. A jegybank növekedési hitelprogramjának első ütemében a többség a rossz hitelét váltotta ki a pénzből. Nagyon fontos lenne, hogy a má-

nyilvánvaló ugyanis, hogy egy cégvezető, amikor hitelt akar felvenni, akkor elsősorban azt nézi, van-e perspektívája? Ha úgy érzi, hogy nincs, akkor a világ legjobb konstrukcióját kínálhatják neki, akkor sem él vele. Ez esetben viszont meg kell nézni, hogy megfelelő-e a gazdasági klíma.

A VOSZ főtitkára szerint a cégek ma a leggyakrabban a bizonytalanságra, a stabil jogi környezet hiányára panaszkodnak: a vállalkozások nem mernek hosszú távra tervezni a szabályok gyakori változása miatt. Ha egy év múlva kiderül, hogy most kínált kedvezményes hitelek nem keltek el, akkor máshol kell keresni az okot és a megoldást.

– A hitelprogramokat abszolút pozitívan ítélem meg, mert meglendítik a gazdaságot, de tudni kell, hogy a hitelezés csak egy eleme a gazdaságfejlesztésnek – hangsúlyozza a főtitkár.

Ma Magyarországon a foglalkoztatás kérdése a legnagyobb gond, hiszen ez a mutatónk a legutolsók között van Európában. Növelni kell a munkaviszonyban állók számát, és ehhez a célhoz kell hozzárendelni a többi elemet. Az élőlánc terheinek csökkentése a költségvetési korlátok miatt nem nagyon lehetséges, tehát beruházás, hitel nélkül nem lesz foglalkoztatás bővítés, legfeljebb a közmunkások száma növekedhet. Dávid Ferenc szerint tehát stratégiai kérdés, hogy a következő támogatási időszakban az uniós pénzeket termelő beruházásokra fordítsák és a forrásokat a hazai vállalkozásokhoz rendeljék.

Európai Unió: kiugróan sikeres magyar informatikai cégek

A kkv-k növekedési kilátásai

Az Európai Unióban a kis- és középvállalkozások (kkv) számára a 2013-as év valószínűleg fordulópont lesz – derült ki a legutóbbi uniós jelentésből. Az előző évhez képest az európai kkv-k által foglalkoztatottak száma várhatóan 0,3 százalékkal, az általuk előállított hozzáadott érték pedig egy százalékkal nő. Az előzetes előrejelzések szerint a fejlődés 2014-ben tovább gyorsul.

(osváth)

Az uniós gyorsjelentés szerint a 2008 óta tartó bizonytalan gazdasági környezet után várhatóan 2013 lesz az első olyan év, amelyben összességében növekedni fog a kkv-k által foglalkoztatottak száma és a vállalkozások által hozzáadott érték.

Az ígéretes várakozásokat további pozitív jelek is erősítik. Az elmúlt három évben egyre több tagállamban tapasztalható, hogy a kkv-szektor terjeszkedni kezdett – de legalábbis már túl van a mélyponton.

A magyar kis- és középvállalkozások helyzetét értékelve a jelentés megállapítja, hogy a válság továbbra is érezteti a hatását a teljesítményükön. Bár ez más tagállamokra is igaz, a magyar kkv-szektor stagnálása már legalább két-

három évvel a pénzügyi válság előtt megkezdődött, 2008 óta pedig még inkább felgyorsult a kkv-knál a munkavállalók számának, valamint a hozzáadott érték szintjének csökkenése. A visszaesés csak 2011 után érte el a mélypontját és nagyon lassan kezdődött meg az építkezés. Becslések szerint a magyar kkv-k 2013 végén 82 ezerrel kevesebb főt foglalkoztatnak majd, mint 2008-ban. Már látszik azonban a fény az alagút végén: az előrejelzések alapján ugyanis 2014-ben erőteljesebb fellendülésre lehet számítani mind a kkv-k számát, mind a foglalkoztatottságot és mind a hozzáadott érték növekedését tekintve. Ahhoz viszont, hogy ebből a kkv-szektor valóban előnyre teheszen szert, határozott cselekvésre és a vállalkozási környezet fejlesztésére van szükség.

Már történt is némi előrelépés, elsősorban a vállalkozói

készség, kisebb mértékben pedig a finanszírozáshoz való hozzáférés területén – emelte ki az EU jelentés. A gazdaságpolitikai intézkedések hozzájárultak a bürokrácia csökkenéséhez is. Mindemellett azonban Magyarországnak gyakorlatilag a felzárkózáshoz még komoly fejlődést kell megvalósítania. Különösen a „készségek és az innováció”, valamint a „nemzetköziesedés” területe szorul megerősítésre. A „hatékony közgazdaság” és a „gondolkozz előbb kicsiben” témaköröit tekintve nagyobb erőfeszítésre lenne szükség a stabil szabályozási keretek megteremtéséhez, ehhez pedig többek között le kellene lassítani a jogszabályi változások ütemét. Mindkét kategóriában ugyan Magyarországnak van a leginkább lemaradva az uniós tagállamok közül. De van lehetőség a fejlődésre – hangsúlyozta az értékelés –, ezt bizonyítja többek között a magyar informatikai szektor is, amelyből az elmúlt években számos nemzetközileg is sikeres vállalkozás emelkedett ki. Mindez azt mutatja, hogy szélesebb alapon nyugvó reformokkal több ilyen sikertörténetet lehetne elérni más ágazatokban is.

Nemcsak az ingyen pénz jó...

(Folytatás az 1. oldalról)

százalékig terjedő díjtámogatást nyújt. A Széchenyi Beruházási Hítel az MNB Növekedési Hítelprogramja mellett az egyik legkedvezőbb kondíciójú hitel forrás a piacon, amely jó alternatívát kínál a kisebb cégek számára. A konstrukció az NHP szigorú követelményrendszerén fennakadó kisebb vállalkozások számára is elérhető, a vállalkozások által fizetett kamat az újabb kamatszökkentés után jelenleg évi 2,9 százalékos, ami stabilan a BUBOR alatti szintű finanszírozást tesz lehetővé. Elmondhatjuk tehát, hogy a Széchenyi Beruházási Hítel nagyszerűen kiegészíti a jegybanki programot, gyakorlatilag az NHP a nagyobbaknak, a Széchenyi Beruházási Hítel pedig a kicsiknek biztosít olcsó forrást. Nagy szükség lenne egyébként minél több hasonló, egymásra épülő programra, amelyek segítenének az eltérő méretű és eltérő finanszírozási igényű vállalkozásoknak – az újonnan induló mikro- és kisvállalkozásoktól a már biztonságosan mű-

ködő közepesekig – megtalálni a számukra legmegfelelőbb pénzügyi megoldásokat.

– *Hogyan alakulnak Széchenyi-kártya Program többi hitelkonstrukciójának feltételei?*

– A Széchenyi-kártya Program – amelyet már 11 hitelintézet forgalmaz – főként az állami kamattámogatás révén lett a kkv-k leg-sikeresebb finanszírozási megoldása. A jelenleg 3,4 százalékos jegybanki alapkamatnak és az állam által nyújtott támogatásoknak köszönhetően a program keretein belül igényelhető hitelkonstrukciókat minden eddiginél olcsóbban és egyszerűbben érhetik el a vállalkozások. A program a válság legstabilabb éveiben is folyamatosan növekedést tudott elérni, és segítette a vállalkozások túlélését. Évente igen jelentős nagyságrendű, 140 milliárd forint körüli kihelyezést tudunk elérni. Mostanra a program keretein belül kihelyezett hitelek összege elérte az 1250 milliárd forintot. A hitelkérelmek száma meghaladja a 250 ezeret, eddig mintegy 200 ezer hitelügylet jött létre.

A máig legnépszerűbb konstrukció, a Széchenyi-kártya „klasszik” szabadon felhasználható folyószámlahitel a már legalább egy éve működő mikro-, kis- és középvállalkozások átmeneti pénzügyi gondjainak megoldására szolgál. Átlagos felhasználás mellett, a hitel teljes költsége 5,5 százalékos körül alakul. Az igénylők átlagosan három hét alatt gyors és egyszerűsített hitelbírálatot követően, csökkentett adminisztrációval akár 25 millió forint összegű szabadon felhasználható hitelhez juthatnak. A Széchenyi Forgóeszköz-hitel kifejezetten forgóeszközök (alapanyagok, árukészletek) finanszírozására szolgál: könnyen elérhető és rugalmasan felhasználható, államilag támogatott hitel, melynek jelenleg évi 6,4 százalékos nettó kamata, akár három éves futamidő mellett. Az igényelhető pénz egy millió forinttól maximum 25 millió forintig, 100 ezer forintonként emelkedő összegben.

Olcsóbb lett az idén az Agrár Széchenyi-kártya is, mivel a Vidékfejlesztési Minisztérium

megduplázta, kettőről négy százalékra növelte a konstrukció kamattámogatásának mértékét. A gazdálkodók és a feldolgozók így jelenleg 3,4 százalékos kamattal juthatnak folyószámlahitelhez. Ennek köszönhetően jelentősen megélénkült az érdeklődés az Agrár Széchenyi-kártya iránt is, az agrárvállalkozások eddig mintegy 6,5 milliárd forint összegű hitelt vettek igénybe ebben a konstrukcióban.

– *A jövőben mi jelenhet kitörési pontot a kkv szektor számára?*

– Januárban megkezdődik az újabb hét éves uniós költségvetési időszak, amely alatt Magyarország 20,5 milliárd eurós kerettel gazdálkodik, és a kormány ennek 60 százalékát közvetlenül a vállalkozások fejlesztésére szánja. Mivel a kkv szektor biztosítja az országban a foglalkoztatottság több mint felét, hatalmas tétje van annak, hogy ebből a hatalmas keretből a korábbiánál egyszerűbb, és egyszerűbb feltételekkel juthassanak forrásokhoz. Más módon nem tud a gazdaság kimászni a gödörből.

Parragh László a kormányülésről

(Folytatás az 1. oldalról)

tékben mérséklődtek a hitelkamatok. Jelenleg az NHP keretében felvett hitel kamata 2,5 százalékos, a kkv szektor számára a piaci kamat pedig még mindig 8-10 százalékos, vagy még magasabb. Ez kifejezetten hátrányos helyzetet jelent a kkv-k számára. A kamara véleménye szerint indokolt lenne a Széchenyi-kártya forgóeszköz-hitel konstrukció-

jának jelenlegi kamattámogatását felemelni. A kormányülésen három százalékos emelést javasoltam megfontolásra, amellyel megoldható lenne, hogy a kkv-k 3-4 százalékos közötti kamattal juthatnának a forgóeszköz-hitelhez. A Széchenyi-kártya hitelek 90 százaléka egyébként forgóeszköz finanszírozás. Meggyőződésünk, hogy ez a mai helyzetben igazi segítség lenne a kis- és középvállalkozásoknak.

Kiszámíthatóbb adószabályok

(Folytatás az 1. oldalról)

a lakosság széles körét érintő probléma mellett ugyanis elsikad, hogy a kkv-k is érintettek a deviza-eladósodottságban. E körben – mikro és kisvállalkozásokról beszélünk – a magán és a cégvagyon összemosisodik, s ez rendkívül komoly problémát jelent a vállalkozások számára. A probléma rendezésekor ezt a szempontot mindenképpen figyelembe kellene venni. A másik felvetésünk a nagyvállalkozásokat érinti: az MNB hitelprogramja jelentős segítséget jelentett a hitelek kiváltásában, de számos cég komoly nehézségekkel kénytelen szembenézni. Biztatjuk a kormányt a probléma mielőbbi megoldására, mert ez fekélyes góc a magyar gazdaságban. Addig, amíg erre nincs érdemi megoldás, nem számolhatunk a belső fogyasztás növekedésével, ami nélkül komplex, nemzetgazdasági szintű növekedést sem várhatunk. Tisztában vagyunk azzal, hogy ez rendkívül nehéz és összetett feladat, de a kamarának a bankok is tagjai, tehát őket is képviseljük. A múlt bűneit rendbe kell tenni.

gozott a hitelprogram elmélyítésén, amely a vállalkozások teljes körét el tudta érni. A Magyar Fejlesztési Bank például 120 milliárd forint hitelállományt helyez ki ebben az évben, elsősorban hazai kis- és középvállalkozások számára. Ez is jelentős mértékben segíteni fogja azt, hogy a vállalkozások közül ne csak nagyok, hanem a kisebbek is hitelhez tudjanak jutni.

– Örömmel hallottam az elnökségi ülésen – emelte ki a miniszter –, hogy például az Eximbank hozzáállása jelentősen megváltozott, és segítséget nyújt az exportban érdekelt vállalkozásoknak. Ezt egészíti ki a jegybank növekedési hitelprogramja, amely szeptembertől már csak új hitelek felvételére nyújt lehetőséget.

Varga Mihály beszámolt arról, hogy tájékoztatta az elnökséget: adókérdésekben a kamara mely javaslatait fogadta el a kormány. Emlékeztetett arra, hogy a gazdasági évadnyitón tavasszal Orbán Viktor miniszterelnökkel erre elkötelezték magukat.

Teljesítettük ezt a vállalásunkat – mondta –, húsz pontban vettük figyelembe az MKIK javaslatait. Ezek között szerepel például a beruházási hitel kamatának kedvező elszámolása, ami 40 százalékról 60 százalékra növekszik a kisvállalatoknál, vagy az, hogy kedvezményes lesz a szoftver-beszerzés, egyszerűsödik az önellenőrzés kötelezettsége, a foglalkoztatás bővítését szolgálja a nyugdíjas egvényi vállalkozó járulékkedvezményének kiterjesztése és a diákok szakmai gyakorlaton való foglalkoztatásának járulékkedvezménye, vagy az éttermi számlák elszámolhatósága bankkártyás fizetések esetén. Ezek nem forradalmi léptékű változások, de lehetővé teszik, hogy a kis- és közepes vállalkozások nyugodtabb, kiszámíthatóbb környezetben, adminisztrációs költségek nélkül kezdhesék el a jövőt.

A devizahitelek ügyére ráterve kifejtette: sokféle gazdasági megoldás létezik arra, hogyan lehet segíteni az akár magán, akár céges ügyfeleken. Egy dolgot azonban a kormány nem tud egyedül megoldani: a jogi bizonytalanságot nem tudja megszüntetni, ami a magyar bíróságok eltérő, egymásnak ellentmondó ítéletei miatt alakult ki. A kormány változatlanul arra törekszik, hogy ez a probléma mielőbb oldódjék meg, de csak abban az esetben képes lépni, ha garantált, hogy a kormány gazdasági megoldása jogilag is megfelelő lesz.

Elkezdődött egy konzultációs folyamat, amelynek során a gazdaság minden – devizahitel-ügyben érintett szereplőjével tárgyalunk. A kamarai testület véleménye is az volt, hogy a jogszabályi bizonytalanságot rendezni kell.

Végezetül a nemzetközi útdíj-jal kapcsolatos kamarai álláspontot Vereczkey Zoltán alelnök ismertette: a fuvarozók nemzetközi versenyképességének megtartása érdekében azt szeretnék elérni, hogy a nemzetközi útdíj a hazai használatos útdíjhoz hasonlóan 7,5 százalékos arányban levonható legyen az iparüzési adóalapból.

Októberben a Bervina lett a hónap kkv-ja

Harminc éve vezetnek a hajtástechnikában

A „Díj a sikeres vállalkozásokért” célja, hogy elismerje, ismertté tegye és ösztönözze azokat a Magyarországon működő gazdasági társaságokat, kis- és középvállalkozásokat és induló cégeket, amelyek hozzájárulnak hazánk gazdaságának növekedéséhez, és példaként szolgálnak sikeres vállalkozások megvalósításához. A díjat 2013 augusztusától három kategóriában, havonta adja át Varga Mihály nemzetgazdasági miniszter: „A hónap beruházója”, „A hónap kis- és középvállalkozása”, illetve „A hónap induló vállalkozása” címmel. Az októberi „A hónap kis- és középvállalkozása” díjat a harminc éve alapított gépipari cég, a Bervina Hajtástechnikai Kft. kapta meg. Ebből az alkalomból beszélgettünk Bernáth Ágota ügyvezetővel.

Dalia László

– *Hogyan válik egy kis magyar cég régióvezetővé a hajtástechnikai elemek piacán? Mi a titka annak, hogy a világ 50 országába képes exportálni?*

– A Bervinát az apósom és a férjem 1982-ben alapította, igazi garázs-vállalkozásként. Mindketten mérnökök voltak és napi 16 órát dolgoztak, több saját szabadalmat fejlesztettek ki. Sajnos, már egyikük sem él, így tizenhárom éve én vezetem a céget. Fantasztikus mérnökeink és szakmunkásaink vannak, a titok talán abban rejlik, hogy folyamatosan fejlesztünk. Ezért vagyunk versenyképesek. Három terméket állítunk elő, speciális egy-

beöntött fogazott hajtószíjakat, helikális tengelykapcsolókat és ipari szorító gyűrűket. Ezek többek között csomagológépekhez, nyomdagépekhez és CNC gépekhez készülnek. Legkeresettebb termékeink jelenleg az élelmiszer csomagolóiparban használt különböző méretű szíjak, amelyeket saját szabadalom alapján gyártunk.

– *Hihetetlen, hogy harminc éve ugyanazon a néven és ugyanazzal a profittal dolgoznak.*

– Pedig így van. A régióban más nem is foglalkozik ezekkel a hajtástechnikai elemekkel a gyártásával. Nagyon precíz és nagyon tökéletes ipari tevékenység a miénk. Nem ijedtünk meg a globalizációtól, nyitottak vagyunk a legújabb termelési kul-



Varga Mihály gazdasági miniszter a díjazottakkal

túrákra, nemcsak a gyártásban, hanem marketingben is a legkorszerűbb módszereket használjuk. Lépést tartunk a fejlődéssel, én magam is három diplomát szereztem. Jelen vagyunk a leg-rangosabb nemzetközi kiállításokon, legutóbb a hannoveri műszaki vásáron is kiállítottunk.

– *Harminc év alatt egyszerű sem került válságba a cég?*

– Voltak nehéz pillanataink, hiszen ahogy már említettem, a két alapítót elvesztettük. Viszont a 14 mérnökünk és szakmunkásunk, valamint a kereskedelmi irodánk kitartóan, ugyanakkor megfontoltan dolgozott,

sosem maradtunk megrendelés nélkül. Nem akartunk túl nagyra nőni, hiszen a nagy darabszámú rendeléseknél árban nem lennénk versenyképesek a kínai és indiai gyárakkal. Viszont a speciális termékek piacán, a szakma krémjét képviselő kis szériás gyártásban senki sem tud bennünket megverni, a mérnökeink és szakmunkásaink tökéletes minőséget produkálnak. Ha egy svájci, amerikai vagy német cég megbízható szállítót keres, tőlünk rendel. Mi ugyanis akár egy-két darabos rendelést is teljesítünk, ISO 9001:2009 minőségben.

Főbb adóváltozások 2014-ben

Nem lesznek jelentős változások a jövő évi adórendszerben, szakemberek szerint inkább kiigazításról lehet beszélni. Az alábbiakban összefoglaljuk a vállalkozásokat érintő főbb módosításokat.

2014-től kiterjesztik a családi adókedvezményt a tb járulékokra is. Így azok az alacsonyabb jövedelműek, akik a teljes összeget eddig nem tudták igénybe venni, jövőre családi járulékkedvezmény formájában az egyéni egészségbiztosítási és nyugdíjjárulékból is érvényesíthetik a kedvezményt.

A vállalkozók csak a ténylegesen felvett jövedelmük után fizetendő járulékból vehetik igénybe a családi járulékkedvezményt, tehát aki felvett jövedelem nélkül csak a minimum-járulékot fizeti, annak nem jár kedvezmény.

6660 forintról 6810 forintra nő a nem biztosítottak egészségbiztosítás járulékanak összege. Megszűnik a járulékfizetési kötelezettsége a legalább 36 óras munkaviszonnyal rendelkező nyugdíjas egyéni vállalkozóknak és a társas vállalkozásoknak az ilyen tagjuk után.

Jövőre lehetővé válik, hogy a KATA alany adóévre váltsa az egyszerűsített adóalap-megállapítási módszert, ezért ha valamilyen okból már nem tartja racionálisnak az ilyen módon történő adóalap-megítélést, választhatja az általános szabályok alkalmazását, míg továbbra is KATA alany marad. Eddig ezt a módszert csak a KATA alanyiség egész idejére lehetett választani.

A vállalkozásnak minősülő kisadózók után 2014-től nagyobb összegű, 75 ezer forintos tételes adót is fizethetnek, így a kisadózók magasabb nyugdíjra és táppénzre jogosultságot. A társadalombiztosítási és munkanélküli ellátások alapja ebben az esetben 136 250 forint lehet. 2014-től nem minősül főállású kisadózónak az a személy, akit egyidejűleg fennálló több munkaviszony keretében foglalkoztatnak, ha e foglalkoztatások együttes időtartama eléri a heti 36 órát. Így jövőre a kisadózó vállalkozót a havi „kata” megfizetése mentesíti egyéb vállalkozásában a minimum járulékok megfizetése alól.

Jövőre 25 ezer Ft „katát” kell fizetnie annak, aki egyéni vagy társas vállalkozóként legalább a minimális járulékalap után fizeti a járulékokat, vagy aki egy másik kisadózó vállalkozásában főállású kisadózónak minősül.

A három vagy több kisgyermeket nevelő szülő foglalkoztatása esetén 2+1 év helyett 3+2 éves támogatási forma lesz, vagyis akár öt évig is kedvezményt érvényesíthet a munkáltató.

A társasági adóalap csökkenthető a kapcsolt fél K+F tevékenységével összefüggő közvetlen költségek összegével, ha az adózó rendelkezik a kapcsolt fél nyilatkozatával a levonható tétel nagyságáról. A nyilatkozatban foglalt teljesüléséért mindkét fél egyetemlegesen felel és a társasági adóbevallásában ezzel kapcsolatban adatszolgáltatásra kötelezett.

A 2014-től felvett beruházási hitel kamatának 60 százaléka (az eddigi 40 helyett), maximum 6 millió forint lesz nyereség-adókedvezmény. Jövőre már a szoftvervásárlás is elszámolható beruházásként

Módosul a nem jelentős összegű hiba társasági adó szerinti kezelése. A mérlegfőösszeg 2 százaléka, vagy egymillió forint alatti eltérés az éves adóbevallással javítható.

Jövőre csak azokat a vállalkozásokat nevezhetjük majd ingatlanvagyonnal rendelkező társaságnak, amelyek mérlegben kimutatott eszközeinek (kivéve pénzeszközök és pénzkövetelések) legalább 75 százalékát belföldön fekvő ingatlanok teszik ki.

2014-ben – az euróhoz hasonlóan – USA dollárban is lehetővé válik a könyvvizetés és beszámoló készítés. Jelenleg a devizás tételek értékelése során valamely hitelintézet adott devizára vonatkozó árfolyama, vagy az MNB meghirdetett árfolyama alkalmazható, jövőre lehetővé válik az Európai Központi Bank devizárfolyamának alkalmazása is.

Jó kezes a Garantiqa Zrt.

Újabb díjcsökkentés a garantált hiteleknel

November végétől a garantált hitel mindössze legfeljebb 0,9 százalékát kell díjként fizetniük a kis- és középvállalkozásoknak, amennyiben igénybe veszik a Garantiqa Zrt. kezességvállalását. A távolabbi tervek között egy olyan elképzelés is szerepel, hogy a társaság a pályázati forrásokhoz való hozzájutást is segítené. Búza Éva vezérigazgató-helyettes a pozitív fejlemények között említette, hogy jelentősen csökkent a bedőlt hitelek aránya.

Losonczy Livia

– Milyen vállalkozások tudják igénybe venni a Garantiqa által kínált kezességvállalást?

– Társaságunk küldetése, hogy a kezességvállalás igénybevételével minél több életképes, de gyengébb fedezeti háttérrel rendelkező kis- és középvállalkozás jusson hitelhez. Azt is vizsgálunk kell, hogy az adott cég a támogatási szabályok szerint kaphat-e még kezességet. A kezességvállalás mögött ugyanis állami

viszontgarancia van, ezért társaságunk tevékenysége állami támogatásnak minősül. Egy ügyfél három éven belül összességében nem kaphat 200 ezer eurónak megfelelő forint összegnél magasabb támogatást.

– Ha a kezességvállalás állami támogatásnak minősül, akkor lehet-e uniós források mellé adni?

– Korlátozott mértékben lehet, de az uniós elvárás, hogy a finanszírozásban résztvevők, tehát a vállalkozás, a bank, és a biztosítékot nyújtó intézmény mindegyike vállaljon kocká-

zatot valamilyen mértékben. Mivel az általunk nyújtott kezességvállalás állami támogatásnak minősül, figyelembe kell vennünk az Európai Unió előírásait. A Garantiqa a „de minimis” hitelekkel, vagyis a 200 ezer eurónál kisebb összegű ügyletekkel foglalkozik. Így ránk a „de minimis” szabályrendszer vonatkozik, ami azt jelenti, hogy a hitelhez nyújtott kezesség nem haladhatja meg a 80 százalékot, a többi az ügyfél és a bank kockázata.

– Hányan tudnak élni ezzel a lehetőséggel?

– A mi partnereink nem a vállalkozások, hanem a hitelintézetek, amelyek a velünk kötött megállapodás alapján veszik igénybe a szolgáltatásunkat. Ők határoznak első körben arról, hogy melyik ügyfélnél van szükség kezességvállalásra, majd ezt követően továbbítják nekünk a kérelmet. A mi döntésünket pedig az adott hi-

telintézzel kötött külön megállapodás szabályozza. Van egy ügyvezetett beengedési korlát, amely pontosan meghatározza, hogy milyen minősítéssel rendelkező ügyfeleket fogadunk be és milyen fedezeti elvárásaink vannak.

Fontos szempont, hogy az állami támogatás jól hasznosuljon, a hitel időben kifusson, ne dőljön be. Az MNB egyébként negyedévenként kiad egy tanulmányt az előző időszak kkv-finanszírozásáról. A jelentés azt is tartalmazza, hogy mekkora volt a hitelezés az adott időszakban, illetve hogy a kkv-hitelezésnek hány százaléka biztosított állami kezességvállalással. Mi ezen a területen piacvezetők vagyunk, a garantált ügyletek 80 százaléka mögött a társaságunk van.

– Milyen típusú kezességvállalásra van a legnagyobb igény?

– A legsikeresebb termé-



Búza Éva, a Garantiqa Zrt. vezérigazgató-helyettese

künk, amit a legnagyobb számban vesznek igénybe a partnereink, a 2002 óta futó Széchenyi program. Ebben kötelező a kezességvállalásunk. A konstrukcióhoz egyre több hitelintézet csatlakozik, a partnereink köre folyamatosan bővül. Éves szinten a Széchenyi program keretében 17-18 ezer szer-

ződést kötünk. Ez a portfóliónk meghatározó eleme. A szeptember 30-i állapot szerint csaknem 35 ezer élő szerződésünk van, ez 353 milliárd forint kezességvállalást jelent.

– Nem jelentenek-e a díjak túl nagy terhet a vállalkozásoknak?

– A korábbi 1,7-2,2 százaléki díjtételek jelentősen csökkentek. Egyrészt az MFB tőkét emelt a társaságunknál, ami lehetővé tette a saját hatastörben végrehajtott mérséklést. Másrészt a kormány idén májusban úgy döntött, hogy a kkv-k finanszírozásának elősegítése érdekében valamennyi ügyfélkörben, hitelösszegre vetítve 0,75 százalékkal támogatja a díjat. Így a két intézkedés együttes hatására a szolgáltatás után ma már csak a hitelösszeg 0,65-1,1 százalékát kell fizetni. November végétől további, differenciált díjcsökkentést tervezünk: a beruházási típusú ügyleteknél ez nagyobb, a többinél kisebb mértékű lesz. Összességében tehát az ügyfeleknek a jövőben a hitelösszegre vetített 0,4-0,9 százalékos díjjal kell kalkulálniuk.

Módosítások a hazai kisvállalkozások érdekében

Könnyített közbeszerzési szabályok

A GDP jelentős hányadát képviselő közbeszerzés a gazdasági élet egyik legfontosabb szabályozó eleme, ezért fontos, hogy a rendszer átlátható, kiszámítható és tiszta legyen – fogalmazott Miklóssy Ferenc, az MKIK általános alelnöke.

Kalmár Erika

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, illetve ezen keresztül a megyei kamarák is részt vettek a közbeszerzési törvény megalkotásában. A törvény az elmúlt években többször is változott azért, hogy korrekciót, versenyre ösztönző szabályozó rendszer jöhessen létre. Ezáltal a törvényt úgy alakították át, hogy a hazai kkv-szektor tagjai nagyobb eséllyel indulhassanak a tendereken, ugyanakkor megfeleljen az uniós szabályainak is. A közbeszerzési törvény nem tükröke az uniós előírásnak, de jelentősen megkönnyíti a hazai eljárásokat.

– A kamara meghatározott célokot akar érvényesíteni, hiszen a közpénzek racionális és átlátható elosztása mellett a közbeszerzés fontos eleme, olyan verseny kialakítása, amely hatékonyságra, innovációra és termelékenységére ösztönöz – mondta Miklóssy Ferenc.

Az MKIK alelnöke utalt arra, hogy a kamara nemcsak részt vesz a közbeszerzési törvény módosításában, hanem értékeli is a gazdaságra gyakorolt hatásait. A kamara több mint öt éve Közbeszerzési Munkabizottságot is működtet, amelynek tagjai olyan gyakorlott cégvezetők, akik saját tapasztalataikra, illetve a korábbi elemzésekre alapozva teszik meg javaslatukat. – Elsősorban az ajánlatadók szemszögéből vizsgáljuk a törvényt és hatásait, és igyekszünk



Miklóssy Ferenc, az MKIK általános alelnöke

az ajánlattevők véleményeit és felvetéseit is képviselni. Nagyon jó az együttműködés a Közbeszerzési Hatósággal és a Nemzetgazdasági Minisztériummal is. A beérkező észrevételeket, javaslatokat értékelve tudunk több ízben is törvénymódosítást kezdeményezni. Az ez évi módosításban benyújtott javaslataink eljutottak a miniszterelnökig, így elértük, hogy a pályázati dokumentáció díjmentes legyen, kivéve a nyertes pályázókat. Jelentősen csökkent a pályázók adminisztrációs költsége azzal, hogy a pályázatot nyomtatott formában egy példányban kell benyújtani, a többi példányt elektronikusan adhatják be. Javaslatunk alapján jelentősen csökkentek a szubjektív értékelési szempontok, például a pénzügyi mutatók esetében. Nagy

eredmény, hogy a 150 millió forint építési beruházási értékhatárig a kiíró meghívásos, egyszerűsített eljárásban köthet szerződést. A feltételek könnyítésével több vállalkozó tud részt venni egy-egy eljárásban – sorolta Miklóssy Ferenc. – Az eredményekkel még nem vagyunk elégedettek, hiszen a közbeszerzési eljárásban való részvétel még mindig jelentős költségeket ró a vállalkozásokra – tette hozzá.

Az alelnök rámutatott: magasak például a jogorvoslati eljárások költségei. Ez az ajánlatadókra nézve hátrányos, mert a vállalkozások jelentős része nem tudja kifizetni. A közelmúltban pedig éppen azért emelték meg jelentősen a jogorvoslati díjak összegét, mert a beadott kérelmek sokszor indokolatlanul akadályozták az eredményes eljárások lezárását. – Fontos, hogy a kisebb, jelentéktelen hibák miatt ne lehessen az egyébként érvényes ajánlatokat kizárni. Az a cél, hogy minél több magyar kis- és középvállalkozás kapcsolódhasson be a versenybe, s vegyen részt a hazai és az uniós forrásokból megvalósuló beruházásokban. Akár úgy is, hogy közösen indulnak egy-egy tenderen – tette hozzá az MKIK alelnöke. Megjegyezte, hogy megállapodás született arról is, hogy a kamarákat, az érintett vállalkozásokat több csatornán – fórumokon, konferenciákon, előadásokon – tájékoztatják a változásokról és a lehetőségekről. A múlt évben a GDP 4,7 százaléka megfelelő összeget oszítottak el közbeszerzési eljárásban. Idén az év első nyolc hónapjában – 2012 azonos időszakához képest – 38,5 százalékkal több eredményes eljárás zárult le, és ezzel párhuzamosan a közbeszerzés értéke is nőtt.

Óvatosan a részekre bontás tilalmával

A közbeszerzési eljárások további egyszerűsítése

A változások, így a részekre bontás tilalma, a három ajánlatos eljárások egyszerűsítése, a szabadon választott eljárások körének szélesítése a közbeszerzések gyorsítását szolgálják, azért, hogy a vállalkozások még ebben a pénzügyi időszakban hozzá tudjanak jutni az uniós forrásokból származó támogatásokhoz – mondta Jánosi Andrea, a Nemzeti Fejlesztési Minisztérium helyettes államtitkára, aki hasonlóan fontosnak tartja az átláthatóság növelését is, amelyet a Közbeszerzési Adatbázisban történő közzététel is segít.

Losonczy Livia

– Mit jelent a közbeszerzési eljárásban a részekre bontás tilalma?

– Az úgynevezett egybeszámitási szabály helyébe lépett ez az új megközelítés 2013. július elsejétől. Azt jelenti, hogy tilos a közbeszerzést részekre bontani, az ajánlatkérőnek egybe kell számíthatnia a hasonló áruk beszerzésére, vagy szolgáltatások megrendelésére irányuló szerződésnek értékét. Ezáltal nem lehet mesterségesen kikerülni a közbeszerzési eljárást, vagy az uniós értékhatár fölötti eljárásokat.

A részekre bontás tilalma alkalmazásakor a hangsúly a gazdasági és funkcionális egységes van. Ezzel a megközelítéssel több közbeszerzés kerülhet a nemzeti eljárásrend hatálya alá, amely gyorsítja a forrásfelhasználást. A részekre bontás tilalma új fogalom, óvatosan kell vele bánni. Még nincsenek komolyabb tapasztalataink, ezért az Európai Unió Bíróságának gyakorlatára támaszkodtunk, és onnan merítettünk példákat, amelyek elég plasztikusan mutatják, miként kell ezt az új szabályrendszert értelmezni.

– Milyen egyéb módosítások segítik az uniós pénzek gyorsabb felhasználását?

– Egyrészt a három ajánlatos eljárás, amely áruk és szolgáltatások esetében 25 millió forintig, építési beruházásnál 150 millió értékhatárig alkalmazható. Megalkottuk a hirdetmény nélküli tárgyalásos eljárásnak a tárgyalás nélküli „kistésterét” is. Erre azért volt szükség, mert a piac – mind az ajánlatkérői, mind az ajánlattevői oldalról – jelezte, hogy a tárgyalás megtartása nagyon sok esetben nehézséget jelent. Ráadásul a vállalkozó gyakran nem is érti, miért kell szóban is megerősítenie az ajánlatát, ha



Jánosi Andrea, a Nemzeti Fejlesztési Minisztérium helyettes államtitkára

azt írásban már megadta, és érdeemben már úgysem változtat rajta.

– Sokak szerint a három ajánlatos megoldás a korrupció melegágya, mivel nem transzparens...

– Megvizsgáltuk a legjobb tagállami gyakorlatokat és azok alapján alakítottuk ki ezt az eljárástípust. Konkrétan ez francia példa, megnéztük a visszhangját is a francia gazdasági életben: azzal indokolták a hirdetmény elhagyását, hogy az eljárások így a lehető legrövidebb idő alatt lefolytathatók. Fontos szempont volt az is, hogy az önkormányzatok munkáját megkönnyítsük, mert nem igen van tapasztalatuk az eljárások bonnyolításában, azt viszont tudják, hogy kik/melyek azok a vállalkozók, akik/melyek az adott feladatot képesek jól megoldani. Hangsúlyozom, hogy ezt az eljárástípust csak kis értékű beszerzéseknél lehet alkalmazni.

– Kevésbé ismert fogalom a szabadon kialakítható eljárás. Ez mikor alkalmazható?

– Az uniós értékhatár alatti beszerzések esetében, illetve az építési beruházásoknál, maximum 1,3 milliárd forintig.

A szabadon kialakítható eljárásban az ajánlatkérő saját eljárásrendet alkalmazhat. Csökkentheti például a benyújtandó igazolások és nyilatkozatok számát, rövidítheti a határidőt, akár két hét alatt lebonyolítható az eljárás. Természetesen ezekben az eljárásokban is biztosítani kell a verseny tisztaságát, átláthatóságát és nyilvánosságát, illetve az ajánlattevők esélyegyenlőségét és az egyenlő bánásmódot. Ez is egy szabályos és jó megoldás, ami elősegíti a gyors forrásfelhasználást.

– Sok vállalkozó panaszkodik az irróalisan alacsony ár-ajánlatok és a jogorvoslati lehetőségek szűkössége miatt. Mit tehetnek?

– Létezik előzetes vitarendezési és jogorvoslati lehetőség is. Ha az ajánlatkérő úgy látja, hogy megalapozatlan az ajánlati ár, akkor köteles meggyőződni arról, hogy az egyes elemek megadott árak reálisak-e, illetve az aránytalanul alacsony ár tekintetében indoklást kell kérni az ajánlattevőtől. A korábbi szabályok szerint azok az ajánlatok, amelyek a számtani középértől 15 százaléknál nagyobb mértékben eltértek, kiestek az elbírálásból. Most ez a határ 20 százalék, és ezt elég nehezen tudja kezelni a piac, különböző fórumokon ezt gyakran szóvá is teszik. Ahogyan azt is, hogy magasra emelték az igazságszolgáltatási díjakat.

Azonban ezzel is a folyamat gyorsítása, az eredményes közbeszerzések számának növekedése, és a megalapozatlan panaszok számának csökkentése volt a célunk. Ugyanis sokan csak azért indítottak jogorvoslati eljárást, hogy megakadályozzák az eredményhirdetést.

– Mit terveznek a jobb állátlátlóság érdekében?

– November végétől a közbeszerzések fontosabb adatai bekerülnek a Közbeszerzési Adatbázisba, amely a „közbeszerzés.hu” honlapon bárki számára elérhető. A honlapon fel kell tüntetni egyebek közt a közbeszerzési tervet és módosítását, a szerződéseket, a teljesítésre vonatkozó, valamint az előzetes vitarendezéssel kapcsolatos adatokat. Ezáltal az ajánlatkérő honlapon korábban elszórtan közzétett adatok egy helyen lesznek majd megtalálhatóak.

Program az európai vállalkozások versenyképességéért

Az EU a következő költségvetésében hét év alatt 2,3 milliárd eurót szán az európai vállalkozások versenyképességének növelésére. A Bizottság november végén tette közzé a kkv-kat közvetlenül támogató program javaslatát. A „Kis- és Középvállalkozások Versenyképessége” (COSME) elnevezésű program az összeg nagy részét, csaknem másfél milliárd eurót, a finanszírozási lehetőségek javítására szánja. Több új tőkefinanszírozási- és hiteleszközt kínál, például a növekedési szakasz beruházásait támogató, visszatérítendő tőkefinanszírozást. Ezen kívül bankgaranciát tud vállalni a kis- és középvállalatok hiteleire - 150 ezer euró felső határig. A tervek szerint 2020-ig 330 ezer kkv részesülhet ebből a keretből. A COSME egyaránt támogatja a kkv-k terjeszkedését a tengerentúli piacokon és az Európai Unióon belül. A teljes költségvetés 16 százalékát, mintegy 380 ezer eurót szánnak olyan célokra, mint a vállalkozásindítás elősegítése, új termékek és szolgáltatások megjelenésének ösztönzése, illetve a turisztikai tevékenységet folytató kkv-k kiemelt támogatása. A program fontos célkitűzése a vállalkozói kultúra támogatása, beleértve a vállalkozói készségek és attitűdök fejlesztését irányuló tevékenységeket, különösen az új vállalkozók, fiatalok és nők körében. A vállalkozók életét olyan könnyítésekkel is segíteni kívánják, mint például a vállalkozás indításához szükséges idő öt munkanapra csökkentése. Ezen kívül azt is szeretnék elérni, hogy a turisztikai pályázati kiírásokban 30 százalékos legyen a kkv-k részvétele.

A források tíz százalékát a megyék osztják el

Cél a kkv-k helyzetbe hozása

Az Európai Unió az új periódusban elsősorban az innovatív megoldásokat fogja támogatni – hangzott el a „Fejlesztési források 2014-2020” címmel megrendezett konferencián, amelynek a magyar tulajdonú vállalkozásokat tömörítő Magyarok a Piacon Klub elnökeként Essősy Zsombor volt a házigazdája.

Losonczy Livia

A MAPI Zrt. száz százalékos magántulajdonban lévő, uniós nagyberuházások szakértői támogatásával foglalkozó fejlesztési iroda, amely egy évtizedes működése alatt csaknem ezer projekt megvalósításában vett részt. A fejlesztések során a MAPI több mint 180 milliárd forint támogatáshoz segítette hozzá ügyfeleit, vállalkozásokat és közigazgatási szervezeteket. A cég évek óta napi munkakapcsolatban áll a hazai fejlesztéspolitikai intézményrendszer különböző szintjeivel.

– Tíz év tapasztalata nagy érték, mi a gyakorlatból tudjuk, melyek a buktatói az uniós pénzre épülő beruházásoknak, hol van a legnagyobb igény a fejlesztésre, és hogyan lehet optimalizálni a projektfinanszírozást – mondta Essősy Zsombor.

A Magyarok a Piacért Klub tavasszal országos konzultációsorozatot indított a majdani uniós források optimális felhasználásáról. A több mint egy tucat helyszínen tartott fórumokból egyértelműen kiderült, mit várnak a cégvezetők a most tervezés alatt álló új támogatási rendszertől. Mindezek előtt azt, hogy a jövőben ezek a pénzek valóban a termelő beruházást támogassák, rugalmasabb legyen a pályázati adminisztráció, egyszerűsödjenek az eljárások.

Azoknak a vállalkozásoknak a támogatását is indokoltnak tartják, amelyek a céges „életgörbének” már nem a növekedési, hanem az érettebb szak-

szában vannak, hiszen jelentős munkaerőt foglalkoztatnak, és bizonyíthatóan piacképes értéket teremtenek. Szinte mindenhol szóba került, hogy segíteni kell a hatékony vállalati innovációt segítő szemlélet és eljárások meghonosítását is.

Ezek a vélemények is hangot kaptak a konferencián ismertett hivatalos fejlesztési koncepciókban. Ezek szerint 2014-20 között a források 60 százalékát közvetlenül gazdaságfejlesztésre fordítja az ország, szemben a 2007-2013. közötti 14,5 százalékkal. Ezen belül az összeg 40 százaléka jut a vállalatok versenyképességének javítására, a kutatás-fejlesztésre, és az infokommunikációs fejlesztésekre. Kiemelt cél marad a kis- és középvállalkozók helyzetbe hozása, amit a vissza nem térítendő források mellett a visszatérítendő támogatások arányának növelésével igyekeznek majd elérni. A 2014-20 közötti időszakban a jelenlegi 16 százalékról 20 százalék fölé kell emelni a beruházások arányát. A következő támogatási időszakban az elmaradott régiók felzárkóztatásáról átkerül a hangsúly a versenyképesség növelésére – hangsúlyozta a MAPI vezérigazgatója. Ennek ellenére – a korábbiakhoz hasonlóan – a fejlett európai régiók közé tartozó Közép-Magyarországnak kevesebb uniós forrás jut, de az ígéretek szerint a kormányzat hazai forrásokból igyekszik majd ezt a helyzetet orvosolni.

Essősy Zsombor az újdonságok között említette, hogy a gazdaságfejlesztésre fordítható források tíz százalékát megyei koordináció alá kerül. Szerinte a támogatások ekkora há-



Essősy Zsombor, a Magyarok a Piacon Klub elnöke

nyadának felhasználása a közintézményi-vállalkozói együttműködés eddig soha nem tapasztalt szintjét követeli majd meg. A megyék és megyei jogú városok már dolgoznak a területfejlesztési koncepciójukon, mert a jövő év elejére kész tervet kell letenniük az asztalra.

Essősy Zsombor az országos konzultációsorozat tapasztalatai közül még egy momentumot tartott kiemelésre érdemesnek: A 2007-2013 közötti időszakban a vállalkozók kénytelenek voltak idomulni a támogatáspolitikai ritmusához, fejlesztéseiket az éppen kiírt pályázathoz igazították. A projekteket gyakran nem tudták az ágazatra jellemző ütemben megvalósítani, így az esetleges piaci változásokra sem tudtak időben reagálni. Az is előfordult, hogy a csúszás miatt a cég egy már elavult technológiát hozott be a piacra. A források azonban csak akkor tudnak valós gazdaságélénkítő hatást gyakorolni – hangsúlyozta a MAPI vezetője – ha az intézményi környezet a jövőben képessé válik arra, hogy kellő rugalmassággal elkerülhetővé tegye ezeket a csapdát helyzeteket.

EXIM: új növekedési stratégia

Kötvényprogram és nagyobb hitelezési aktivitás

Jó hír az exportáló vállalkozásoknak, hogy jelenleg már húsz hazai hitelintézeti partneren keresztül érhető el az Eximbank és a MEHIB refinanszírozási konstrukciói. A hét új csatlakozóval éppen lapzártánk idején írták alá a megállapodást. Erről is beszélgettünk Nátrán Roland vezérigazgatóval.

Kocsi Margit

– Jelenleg milyen finanszírozási és biztosítási programjaik vannak a kis- és középvállalkozások számára? Melyek a legnépszerűbbek?

– Az Eximbank és a MEHIB (együttesen EXIM) 2012 májusában került a Nemzetgazdasági Minisztérium irányítása alá. Az EXIM küldetése, hogy gazdaságpolitikai ösztönző eszközként működjön a hazai exportáló vállalkozások körében. Közel egy éve alakítottuk ki az új növekedési stratégiánkat, aminek keretében a termékpalletánkat is egységesítettük, bővítettük. Ennek köszönhetően most már nyújthatunk kedvezményes finanszírozást a termelési folyamat minden szakaszához, a beruházáson, beszerzésen, szállításon át az árbevétel realizálásáig. A kkv-k számára különösen fontosnak számít az újítás, hogy az EXIM a jogszabályi változások révén képes szolgáltatásexportot és exportcélú beruházásokat is finanszírozni, valamint az exportőrök beszállítóinak is tudunk hitelt nyújtani.

A legnépszerűbb termékeink mindenképpen a hitelintézeti partnereinkkel közös refinanszírozási konstrukciók. Az Eximbank a magyarországi pénzügyi közvetítők között kedvezményes devizaforrással látja el, a kereskedelmi bankok számára refinanszírozást nyújt, amelyet az OECD és EU szabályozásnak megfelelően exportfinanszírozásra használnak fel. Ezek keretében egy kibővített, 450 millió

euró összegű keret áll a vállalkozások rendelkezésére, ami jelenleg már húsz hazai hitelintézeti partneren keresztül érhető el. A refinanszírozási konstrukciók kibővítése eredményeként speciális, a kis- és közepes méretű pénzügyi intézményekre kialakított programunk indult el, azaz a takarékszövetkezetek és a kisbankok is beléphetnek a kedvezményes kamatozású exportfinanszírozási tevékenységbe.

A külpiacon lépés támogatása az exportálni képes vállalkozások számára is nagyon fontos gazdasági ösztönző lehet. Számos cég azonban nehezen teszi meg az első lépéseket. Ennek oka lehet, akár az információ hiánya, akár a bizalmvesztés. Mégis a legjelentősebb problémát eddig a hatékony finanszírozási megoldások hiánya jelentette. Az idei évtől még intenzívebben kínálunk erre lehetőséget az EXIM finanszírozási és biztosítási konstrukciói.

– Az idén eddig mennyi forrást adtak a kkv-knak, összesen mennyi vállalkozásnak? Nőtt-e az összeg a tavalyihoz képest?

– Október végéig a kkv szektor számára mintegy 200 millió euró összegű támogatott finanszírozást nyújtottunk, több mint 150 hazai vállalkozás részére. Ezek az adatok jól tükrözik növekedési stratégiánk sikerességét: a tavalyi időszakhoz képest 30 százalékkal bővült a kkv-hitelezési tevékenységünk.

– Jövőre milyen programokra és feltételekre, mekkora keretre számíthatnak a kis- és középvállalkozások?

– A rendelkezésre álló kereteket folyamatosan bővítjük. En-



Nátrán Roland, az EXIM vezérigazgatója

nek megfelelően indítottuk el a kétmilliárd euró összegű keretből már két sikeres kötvénykibocsátást hajtottunk végre. Mindez azt a célt szolgálja, hogy a hazai exportőrök számára biztosítsuk a szükséges forrásokat. Legfontosabb célkitűzésünk a 2013-ban elindított növekedési pálya és programjaink folytatása. Ezért is tartjuk fontosnak a hitelezési aktivitásunk további bővülését. Ennek egyik lépése például, hogy külföldi partnerbankokkal kötünk keret-megállapodásokat, ami elősegíti a magyar exportőrök vevőinek finanszírozását, ezáltal jelentősen csökkentjük a kockázatokat és megkönnyítjük a külföldi piacszerzést is.

Továbbra is nagy hangsúlyt fektetünk a folyamatos termékfejlesztésre. Hamarosan bevezetjük például a két éven belüli refinanszírozási keretkonstrukciót, melynek lényege, hogy az eddigieknél rövidebb futamidőre is elérhetőek lesznek a kedvezményes kamatozású hitelek. Így tudunk még hatékonyabban illeszkedni a magyar exportőrök finanszírozási és kockázatvállalási igényeihez.

Horizon 2020 kutatási program

Több támogatás a kis és az új cégeknek

O. S.

Az Európa Parlament jóváhagyta az Európai Unió 2014 és 2020 közötti kutatási és innovációs keretprogramját, a Horizon 2020-at. A 70,2 milliárd eurós programból a következő időszakban nagyobb támogatás jut a kisebb vállalatoknak, hogy vonzóbbá tehesse a tudomány világát a fiatalok, és a Horizon 2020 programjait a kutatók számára.

A Parlament emellett különös szerepet különített el a nem szénalapú energiaforrások kutatására. A Horizon 2020 program három fő kategóriára osztható: a társadalmi változások – az egészségügy, energia, szállítás, éghajlatváltozás, szabadság és biztonság – területét érintő befektetések, amelyekre a költségvetés 39 százalékát használhatják fel. A második terület a tudományos kiválóság támogatása, amelyből a kiemelkedő kutatók ösztöndíját, s kutatói képzéseket, és a jövő technológiáiba való befektetés költségeit fedezhetők. Erre a program költségvetésének több mint egyharmada költendő el. A harmadik az ipari fölény területe,



amelyhez a bio- és újtechnológiai befektetések, a kockázati befektetőkhoz való hozzáférés és a kis innovatív vállalatok támogatása tartozik, erre 22 százalékot különítettek el. Az Európa Parlament döntése szerint a Horizon 2020 költségvetésének legalább 11 százalékát a kis- és középvállalkozásoknak (kkv) juttatják. Létrejön egy saját költségvetéssel rendelkező külön kkv-részleg, amelynek feladata, hogy garantálja: a tenderkiírásokban szereplő pályázatok a kkv-k számára is elérhetőek. Az Európa Tanács jóváhagyását követően a program 2014. január elsején indul.

Az EU-ban a többség alkalmazott lenne

Vonzóbb a családi, mint az egyéni vállalkozás

Ha választani lehetne, akkor a vállalkozók nagy része családi cégnél szeretne dolgozni. Ez derül ki abból a felméréstől, amelyet a közelmúltban hozott nyilvánosságra az Európai Bizottság a vállalkozói köréről. A válaszadók az okok között fele-fele arányban a jobb munkafeltételeket, illetve a helyi közösség iránti erősebb elkötelezettséget jelölték meg. A felméréstől ugyanakkor az is kiderül, hogy az utóbbi években csökkent az egyéni vállalkozói státusz iránti kedv.

L. L.

Az Európai Bizottság Vállalkozáspolitikai és Ipari Főigazgatója 2003 óta rendszeresen készít felméréseket a kkv-k helyzetéről. A tanulmányok két kérdést állítanak a fókuszba: az egyik arra keresi a választ, hogy miért olyan kevés európai kezdő önálló vállalkozásba, a másik pedig arra, hogy miért olyan kismértékben növekszik az európai vállalkozások száma? Az Európai Bizottság ugyanis kiemelten fontos kérdéseket tartja, hogy bátorítsa az embereket saját vállalkozás beindítására, támogatva a fenntartható, és minőségű munkát adó egyéni vállalkozásokat. A felmérés során ezúttal nemcsak a 27 tagállamban, hanem 13 másik országban kérdeztek vállalkozókat, egyebek közt Törökországban, Indiában, Japánban és Brazíliában. A válaszadók mindenütt egyetértettek abban, hogy a vállalkozásfejlesztés mind gazdasági, mind társadalmi szempontból rendkívül

fontos. A kkv-k jelentik a munkahelyteremtés, a versenyképesség és a növekedés hajtóerejét, hozzájárulnak a szociális célok megvalósításához, egyéni vállalkozások esetében pedig az egyén kiteljesedéséhez.

Ugyanakkor az egyéni vállalkozói státusz népszerűsége 2009 óta jelentősen csökkent. A megkérdezettek 58 százaléka az EU tagállamokban inkább alkalmazottként szeretne dolgozni. A közösségen kívül viszont meglepően magas azoknak a száma, akik inkább az önállóságot választanák, Törökországban a megkérdezettek 82, Brazíliában 63 százaléka. Az arányok nyilvánvalóan összefüggnek azzal, hogy az adott országokban élők mennyire tartják megvalósíthatónak egy önálló vállalkozás beindítását. Az EU tagállamok közül – legalábbis a felmérés szerint – a legkevésbé a csehek vágyódnak erre 19 százalékkal, míg a leginkább vállalkozó kedvűek a lettek (51 százalék). Az unión kívüli országokban is hasonló az arány, a válaszadók fele elképzelhetőnek tartja, hogy öt éven belül valami-

Hogyan jellemezné a helyzetét?



lyen egyéni üzleti tevékenységbe fogjon. A legfőbb vonzerőt az önálló vállalkozói létben a függetlenség jelenti, de ez nem fedlenti a várható nehézségeket. Azok közül, akik elzárkóznak az egyéni vállalkozás gondolatától, a legtöbben a tőkehiányt említették, és sokan hivatkoztak a kedvezőtlen gazdasági környezetre is. Viszonylag kevesen, mindössze a megkérdezettek nyolc százaléka említette az okok között saját szakmai hiányosságait, illetve azt, hogy nincs ötlete, mihez is kezdhetne egyéni vállalkozóként. A felmérés kitér arra is, hogy mennyire képzetek a vállalkozók. A rangsor elég nagy eltérést mutat: míg

Finnországban a vállalkozók 39 százaléka vett részt valamilyen képzésen, addig Nagy-Britanniában és Máltán csak 15, Japánban pedig mindössze kilenc százalékuk. Ugyanakkor szinte mindenki egyetért abban, hogy az iskolai oktatás nagyban segíti az embereket a kezdeményezőképzés kialakításában, és egyfajta vállalkozói hozzáállás megszerzésében. Az elmúlt évekhez képest viszont növekedett azok száma, akik túlzottan megterhelőnek tartják az üzletvitellel járó bürokráciát. Nagyon sokan, a válaszadók 43 százaléka félne egy csődtől: ez az arány markáns, hat százalékos növekedést mutat a 2009-es felméréshez képest.

Banki körkép: A stabil piacú vállalkozásokért nagy a verseny

A bankok igazodnak a változó igényekhez

Jól működő vállalkozások számára mindig kiemelt fontosságú kérdés a finanszírozás: növekedési szakaszban a beruházásokra, nehezebb időszakban a likviditás biztosítására és a válság utáni időszakra való felkészülésre igénylik a bankok segítségét. A hitelpiacon most számos kedvezményes konstrukció áll a kkv-k rendelkezésére. Banki körképünkben a kkv-k számára ajánlott aktuális banki hitel lehetőségeket foglaltuk össze.

Osváth Sarolta
Dalia László

Hitelezés mellé pénzügyi tanácsadás

Az UniCredit Banknál régóta elérhető az MFB Vállalkozás-finanszírozási Programja, amelynek révén euró alapú kedvezményes kamatokkal, de árfolyamkockázat nélkül vehető igénybe forinthitel beruházások finanszírozására. Az EIB Vállalkozás-fejlesztő vagy kkv-hitelével akár megkezdett beruházások vagy tartós forgóeszköz-szükséglet finanszírozására a piaconál kedvezőbb kamattal van lehetőség. UniCredit a Széchenyi-kártya Program öt termékét is kínálja, amelyek mind rövid (Széchenyi-kártya Folyószámlahitel, Széchenyi Forgóeszközhitel), mind hosszabb távú finanszírozáshoz (Beruházási Hitel, Önerő Kiegészítő Hitel és Támogatást Megelőlegező Hitel) állami kamattámogatott megoldásokat nyújtanak (beruházási termékeknel öt százalékos támogatással). Elérhető az MNB Növekedési Hitel Programjának második szakasza is, amely jelenleg a legkedvezőbb finanszírozási lehetőség a piacon.



Török Eszter, a UniCredit Bank kisvállalati szegmens vezetője

A finanszírozásban egy kulcskérdést kell tisztázni ahhoz, hogy testreszabott megoldást kínálhassunk: mi a finanszírozás célja? – hívta fel a figyelmet Török Eszter, a Kisvállalati szegmens vezetője. – Lehet rövid távú, likviditási célú költségek finanszírozása (szállítói számlák, folyó kiadások kiegyenlítése stb.) vagy hosszú távú beruházási cél megvalósítása (gépek, berendezések vásárlása, telephelyfejlesztés stb.). A rövid távú hitelnél a törlesztés és kamatfizetés a rövid távú üzleti teljesítményhez, a pénzáram alakulásához, míg a hosszú távon megtérülő beruházások hitelinél a törlesztés is a megtérülési időszakhoz igazodik. A hiteligény beadása előtt – akár tanácsadóinkkal együtt – célszerű felmérni, áttanulmányozni a vállalkozás helyzetét, könyvvizettségét, ez sokat segít az igények és lehetőségek összeegyeztetésében, a vállalkozás üzleti céljainak megvalósítását szolgáló sikeres finanszírozási megoldás kialakításában.

Vonzó hitelkonstrukciók

Az MKB Bank – korábbi nevén: Magyar Külkereskedelmi Bank – hagyományosan rangos szereplője a vállalati üzletágaknak, amely nem csak finanszírozóként, hanem pénzügyi tanácsadóként is segíti az ügyfeleket. A termékkörben nincs nagy különbség, sok az azonos hitelkonstrukció más bankokkal, elsősorban tehát a „tanácsadó jelleg” különbözteti meg más



Szabó Balázs, az MKB ügyvezető igazgatója

pénzintézetektől – hangsúlyozta Szabó Balázs ügyvezető igazgató. Az aktuális növekedési hitelprogramban, s azon belül a kkv-szektor finanszírozásában az MKB a legaktívabb szereplők közé tartozik, a középvállalati szegmensben pedig mintegy 10 százalékos a részaránya. A növekedési hitelprogram második fázisára is aláírták a jegybankkal a szerződést, amelyben célzottabb, elsősorban új beruházásokra fordítható a kedvezményes hitel. Az ügyvezető igazgató ezúttal nem számít olyan dömpingre, mint a program első fázisánál, de ez nem is baj, sokkal előnyösebb, hogy nincsenek időbeni korlátok, van idő a beruházások megfelelő előkészítésére és megvalósítására.

Sok beruházás már a kezdés előtt van, amelyhez hitel igényelnek, s ezek között többhöz uniós támogatás is kapcsolódik. Más beruházások majd jövőre indulhatnak el. A hitel főleg ingatlanvásárlásra, felújításra, gépvásárlásra kéri. Továbbra is van érdeklődés forgóeszközhitelre, de erre a hitelprogram keretében korlátozottak a lehetőségek. Vannak ugyanakkor más, vonzó finanszírozási lehetőségek is, ezek közül a legkeresettebbek jelenleg az új exportpiacok meghódítására, exportbővítéshez elérhető konstrukciók.

Törtetlen érdeklődés

A Gránit Bank is fontos szereplője a kkv-k finanszírozásának, s ahogy Tölgyesi Zoltán ügyvezető igazgató elmondta, törtetlen az érdeklődés a hitelek iránt. Az MNB növekedési hiteléből az igényelhető keretet maximálisan kihasználták, lekérték és nyáron ki is helyezték. Az összeg 70 százaléka új hitel volt, míg a többi hitelkiváltásra szol-



Tölgyesi Zoltán, a Gránit Bank ügyvezető igazgatója

gált. Valóságos boom volt, így a keret nem is bizonyult elegendőnek. A Gránit Bank a második szakaszban, vagyis a növekedési hitel újabb, 2000 milliárdos kihelyezésében is érdekelt, hiszen az ügyfelek érdeklődése törtetlen. Ezúttal alapvetően beruházási projekteket támogatnak, s így az ügyfelek is erre fókuszál-

nak. Viszont a bank is könnyebb helyzetben van, hiszen nincs időkorlát, így nem kell kapkodni az ügyfeleknek, s a banki ügymenet is kiegyensúlyozottabb lehet. Az igazgató elmondta, hogy a hitelkérők elsősorban termelő beruházásokra, gépvásárlásra, telephely bővítésre és a meglévő infrastruktúra fejlesztésére szeretnék hitelt felvenni. Ugyanakkor arra is lehetőségük lesz, hogy elmaradt beruházásokat újra elindítsanak. Forgóeszköz-hitelre is szükség van, többen igénybe kívánják venni például készletfinanszírozásra. Az érdeklődésben nincs hiány, de továbbra is csak a feltételeknek megfelelő cégek juthatnak hitelhez.

Testreszabott megoldások

Az OTP Banknál azt vallják, hogy testreszabott megoldásokra van szükségük a kkv-knak a fejlődéshez. A vállalkozói hitelezésben meghatározó piaci részt képviselő pénzintézet igazodik a változó igényekhez, ezért mást ajánl a kezdő és mást a hosszabb ideje működő vállalkozásoknak. Emellett pedig – mint Csonka Ti-



Csonka Tibor, az OTP Business ügyvezető igazgatója

bor, az OTP Business ügyvezető igazgatója elmondta – folyamatosan bővítik az ajánlati kínálatot a változó jogszabályi és piaci környezethez illeszkedő konstrukciókkal is. Ide sorolható például, a november eleje óta igényelhető OTP Pharma Patika üzletrészvásárlási hitel is, amely 3-4 százalékos kamattal, 5-től 60 millió forintig terjedő összeggel és 10 éves futamidővel segítheti a patikusokat, az év végéig előírt mértékű tulajdonszerzésben. A speciális konstrukciók mellett a bank részt vesz a kkv-k piaci lehetőségeit bővítő kedvezményes állami refinanszírozási programokban, így a Növekedési Hitel Programban is. Az OTP Bank az NHP keretében beruházási hiteleket folyósít régi és új ügyfelei számára egyaránt.

Az NHP kereteibe nem illő hitelígyényekre az Új Széchenyi Hitel Programot javasolja Csonka Tibor. Most a programban résztvevő mezőgazdasági vállalkozások az állami kamattámogatáson túl további kedvezményekben is részesülnek. Az OTP Bank ugyanis is amellett, hogy novemberben mindössze 4,39 százalékos kamattal számol az Agrár Széchenyi-kártya hitelkeretében, elengedi a február végéig nyitott számlák esetében az első évi számlavezetési havidíj egy részét is.

A pénzintézet kiemelt figyelmet szentel az exportáló vállalatoknak, illetve exportőr vállalkozásoknak. Elsőkörös beszállítóik részére a kedvezményes kamatozású, Eximbank által refinanszírozott export előfinanszírozó hitelt ajánljuk – hangsúlyozza Kovács Pál, a bank közép és nagyvállalati területének ügyvezető igazgatója. E hitel célja a vállalkozások közvetlen áru- és szolgáltatás exportjának, valamint a hazai exportort közvetlen áruszállítással és szolgáltatás-nyújtással elősegítő beszállítói tevékenység előmozdítása, ezáltal a külföldi versenyképesség fokozása, s ezen keresztül a magyar export bővülése.



Kovács Pál, a bank közép és nagyvállalati területének ügyvezető igazgatója

Arcal a középvállalkozások felé

A CIB Bank azért csatlakozott még nyár elején a Magyar Nemzeti Bank Növekedési Hitelprogramjához, mert tradicionálisan minden olyan kezdeményezést támogat, amely segítheti a vállalkozások működését.

A belső szakértői konzultációt követően felmérte ügyfelei igényeit, valamint a piaci és a banki adottságokat és ezek alapján a Növekedési Hitelprogram keretében az első pillérré 15 milliárdot, a másodikra pedig 12,3 milliárd forintot igényelt. A tudatos stratégia bevált, mivel a CIB a teljes összeget megkapta, leszerződte és kihelyezte. A Bank a teljes (mikro-, kis-, közép- és nagyvállalatokat érintő) kkv-nak minősülő portfólióját megcélozta és bevonta a programba, ezen belül is különösen a középvállalati szegmensre fókuszált. Az, hogy igen magas volt az új, valamint a hosszú távú hitelígyények



Szabados Richárd, a CIB kkv üzletág vezetője

száma, a CIB vállalati szakértői szerint a hazai piacon sokat hiányolt ügyfélbizalom meglétét igazolja vissza. – Optimizmusra adhat okot, hogy a középvállalatok egyharmada beruházási hiteleket igényelt, ami pedig némi élenkület jele lehet – emelte ki a program tapasztalatai kapcsán Szabados Richárd, a CIB kkv üzletág vezetője. A bank megbízásából a középvállalatok körében készült friss reprezentatív GfK kutatás szerint a növekedéshez, fejlesztéshez szükséges források megteremtéséhez leginkább banki hiteleket és EU-s pályázatokat vesznek számításba (válaszadók 33 százaléka). Ezeket követi népszerűségben a tagi kölcsön (17 százalék), a minisztériumi pályázatok (15 százalék), az EU/államilag támogatott hitelek (14 százalék) és a lízing (11 százalék).

Hitelben már nincs hiány

A K&H Banknál is jelentős élenkület mutatott, a beruházási hitelek iránti kereslet az MNB Növekedési Hitelprogram határára, de továbbra sem éri el a válság előtt megszokott intenzitást – tudtuk meg Németh Lászlótól, a K&H Kkv marketing főosztály-vezetőjétől. – A kkv-k azon szűk körében is, amelyek részben vagy teljes összegben rendelkeznek fejlesztési forrásokkal, inkább a kivárással jellemző, és csak

a legszükségesebb beruházásokra koncentrálnak.

A legnépszerűbb most az MNB által idén meghirdetett Növekedési Hitelprogram, melynek első szakaszában a K&H Bank több mint 90 milliárd forint kihelyezését biztosított kedvezményes forrást a kkv-k részére. A négy hónapos rendelkezésre állási idő alatt közel ezer hitelszerződést kötöttek. A kihelyezett hitelek 35 százalékát tették ki az új forgóeszköz, illetve beruházási hitelek (utóbbiak esetében főleg a gépek, berendezések vásárlása volt a jellemző hitelcél). – Az NHP második szakasza az új beruházási hitelekre fókuszál, ahol mérsékelt keresletre számítottunk – emelte ki Németh László.

Az NHP mellett a K&H Bank a támogatott, refinanszírozott hitelkonstrukciók széles választékával áll az ügyfelek rendelkezésére, így azok a vállalkozások is finanszírozáshoz juthatnak, ame-



Németh László, a K&H Kkv marketing főosztály-vezetője

lyek valamilyen oknál fogva nem felelnek meg az NHP feltételrendszerének (például már megkezdtek a beruházásukat, vagy éppen túli forgóeszköz-finanszírozási igényük merül fel). A jegybanki alapkamat csökkenése miatt az alternatív hiteltermékek is kedvezőek a kamatkondícióik. Ilyen például a Széchenyi Beruházási Hitel, melynek kamattámogatása jelenleg öt százalékos, így a fizetendő hitelkamat a hitel első három évében mindössze 2,9 százalékos. A hitel megkezdett beruházásokra, valamint a beruházáshoz kapcsolódó forgóeszköz szükséglet finanszírozására is igénybe vehető. A Széchenyi-kártya folyószámlahitel szabadon felhasználható, éven belüli hitelkeretet biztosít a vállalkozásnak maximum 25 millió forintig. A Jeremie forrásból refinanszírozott Új Széchenyi Hitel szintén igényelhető megkezdett beruházásokra, valamint tartós forgóeszköz-igény finanszírozására is, maximum 500 millió forintig. A banki marzs 3-5 százalékos. Export tevékenységet végző kkv-k mellett már a beszállító partnerek is igényelhetik az Eximbank által refinanszírozott forgóeszköz hitelt, melynek a kamata maximum négy százalék.

Németh László úgy látja, kedvezményes hitelben nincs hiány: aminek a stabil piaci kilátásokkal rendelkező, alacsonyabb kockázatú ügyfelek élvezhetik az előnyét, nagy értékű a verseny a pénzintézetek között.

Forint és euró alapú hitelek

Az Erste Bank munkatársainak tapasztalatai szerint az MNB Növekedési Hitelprogramjának első szakasza szeptemberben nagy sikerrel zárult. A bank több mint 55 milliárd forint értékben közvetítette ezt a forrást csaknem 400 ügyfelének több mint 500 ügyletével. És ez csak a kezdet volt, a program második szakasza most is nyitva, az érdeklődés pedig töretlen – tájékoztatott Kálmán László, a kis- és középvállalati igazgatóság vezetője. Szerinte az NHP inkább a forgalmukat forintban bonyolító cégek számára jelent kedvező lehetőséget, az Eximbank hitele pedig elsősorban exportőrök, a bevételüket euróban realizáló cégek számára jó lehetőség. Ma már nem csupán az exportőröknek, hanem a beszállítóknak is



Kálmán László, az Erste Bank Kis és Középvállalati Igazgatóságának vezetője

nyitva áll az ajtó, vagyis jelentősen kibővült a hitelezhető társaságok tábora. Az igénybe vehető termékek futamidejében, adminisztrációjában is jelentős a különbség, ezek értékelésére a konkrét esetekben személyes tanácsadás keretében nyílik a legmegfelelőbb lehetőség. Az Erstenél nagy érdeklődést tapasztalnak a folyamatosan fejlődő és innovatív termékekkel előrukkoló faktoring területen is: a klasszikus termékeket igénybe vevő kkv ügyfelek mellett a határokon kívüli vevőkkel rendelkező exportáló vállalkozások, illetve az erős pénzügyi helyzetben lévő, beszállítókat kereső nagyvállalatok részéről is.

Fókuszban a mikrovállalkozások

A Budapest Bank számára kiemelten fontos a mikrovállalatok támogatása – hangsúlyozta Ákos Tamás, a Budapest Bank lakossági üzletágának vezetője. Mint elmondta, a cégek fejlődését több kedvezményes hitelekkel segíti, november óta a Széchenyi Beruházási Hitellel bővítik az elérhető termékek körét. A Magyar Nemzeti Bank Növekedési Hitelprogramjának második szakaszában pedig továbbra is külön keretet biztosítanak a mikrovállalkozásoknak.

A mikrovállalati üzletág célja, hogy innovatív termékekkel és az előrelépésüket segítő kezdeményezésekkel, s az ehhez szükséges források biztosításával járuljon hozzá a legkisebb cégek üzletelénkítéséhez. Az öt száza-



Ákos Tamás, a Budapest Bank lakossági üzletágának vezetője

lékos kamattámogatásnak köszönhetően a Széchenyi Beruházási Hitel kamata BUBOR alatti szintre került, jelenleg évi 2,9 százalékos, így az ügyfeleknek egy év alatt akár 1,5 millió forinttal kevesebb nettó üzleti kamatot kell fizetniük. Az olcsó hitel lehetővé teszi a válság miatt elhalasztott beruházások elindítását, a gépek, eszközök korszerűsítését is.

A Budapest Bank az elmúlt időszakban jelentős növekedést ért el a mikrovállalati szegmensben: 2012-ben 10 százalékkal, 2013 harmadik negyedévében az előző év azonos időszakához képest pedig 26 százalékkal növelte hitelállományát. Ebben nagy szerepe volt a Széchenyi-kártya Program termékeinek: a bankban 2011 óta elérhető Széchenyi Forgóeszközhitel és a Széchenyi-kártya Folyószámlahitel révén mintegy 800 ügyletet kötöttek összesen 5,3 milliárd forint értékben. A pénzintézet az idei évben is kétszámjegyű növekedésre számít annak köszönhetően, hogy a mikrovállalkozások hitelezését kiemelten kezeli.

A nagy borásznak a kártya szinte nélkülözhetetlen

Minden hitelfajtát kipróbált már

A szekszárdi történelmi borvidék élenjáró pincészetei közül a Mészáros Borház Kft. három éve él a Széchenyi-kártya lehetőségeivel. A már 25 millió forintos keretösszegű, a maga nemében párhátú hitelkonstrukció a vállalkozónak nagy rugalmasságot ad mind a pénz felvételében, mind annak elköltésében – indokolta döntését Mészáros Pál, tulajdonos-cégvezető.

Bálint Sz. György

A Széchenyi-kártya nekem nagy segítség. Összel a szőlő-felvásárlásokra, év közben a palack-, illetve a dugó beszerzésekre kell a pénz. Ezek mind milliós tételek! A kártya-hitelre számít-

fizetek – adott hangot elégedettségének az országosan elismert agrármérnök-borász. Élve az uniós és nemzeti támogatások lehetőségével, a közelmúltban több nagy beruházást is végrehajtott a borászati technológia korszerűsítésére, a tárolókapacitás bővítésére. A legnagyobb projektbe pedig éppen most fo-

chenyi-kártyának az ingatlan, ezen belül a föld, illetve a telkek vásárlásánál is – hangsúlyozta Mészáros Pál. De a családi vállalkozásban is hasznát vesszük, hiszen gyakran sürgősen, egy-két nap leforgása alatt pénzre van szükségünk. Ha bármilyen más hitelt veszek fel, inkább hónapok, mint hetek kérdése, amíg hozzájutok, s közben simán eslek az üzlettel. Többször használtam a Széchenyi-kártyát a különböző beruházásokhoz szükséges saját erő kiegészítéséhez is. Jövőre is igényelni fogom, s igyekszem megfelelni a feltételeknek.

Az Év Pincészete 2012-ben

Mészáros Pál, a kilencvenes évek óta építette fel saját szőlészeti és borászati vállalkozását, amely ma már a szekszárdi történelmi borvidék egyik legdinamikusabban fejlődő hazai pincészete. Mészáros Pál elkötelezte a Kárpát-medencei tájfajtaikat, a kétkarcsosnak és a kadarkának. Részt vesz a Pécsi Szőlészeti és Borászati Kutatóintézet közösen kadarka-kutatási programban, amelynek a száz évvel ezelőtti klónokat tartalmazó ültetvények létrehozása, telepítése a célja. Kísérletezik – szintén kutatóintézet bioprogram keretében – vegyszermentes szőlőtermesztéssel is, egy fehér bio bort már forgalmaz, s az idén kijön egy vörössel is. A Mészáros Borház Kft. a magyar borkultúra fejlesztésében betöltött szerepének elismerésére 2012-ben megkapta az „Év pincészete” címet.



Mészáros Pál borász 2012-ben megkapta az Év Pincészete címet

hatok és bármikor bátran vásárolhatok. Nem kell annyit tartalekolni, mint régebben. Ráadásul, ha nem használom a pénzt, kamatot sem kell fizetnem, mint a folyószámla-hitelek esetében. Ha pedig költök a keret terhére, az állami támogatásnak köszönhetően kedvezményes kamatot

gott bele: a borház szomszédságában, Szekszárd központjában ötven személyes, négycsillagos wellness-szállodát épít, borbeurató termékkel. A tervek szerint a jövő ősszel megnyíló hotel a város minőségi szállás gondjain is enyhít.

Nagy hasznát vettem a Szé-

Kovács Károly húsipari vállalkozó

Újrakezdés Túrkevéen – Széchenyi-kártya hitellel

Kovács Károly túrkevei vállalkozó húszüzemének korszerűsítéséhez és a termőterületének bővítéséhez, a gazdálkodáshoz több mint négy esztendeje veszi igénybe a Széchenyi-kártyát. A válság és a húszüzem bezárása miatt jelentősen visszaesett a forgalma.

B. Mezei Éva

A budapesti Kongresszusi Központban tartott turisztikai rendezvényen nagy sikere volt Kovács Károly saját készítésű hústermékeinek. Sokan megkóstolták a szalonnákat, a különféle kolbászokat, szalámit, a remek ízesítésű disznósajt, a májasokat.

Kovács Károly egykor a tsz húszüzemében és a vágóhídon üzemvezetőként dolgozott és nem tervezte, hogy vállalkozni fog. A tsz elnök azonban 1992-ben választás elé állította: a tsz húszületét vagy bezárják, vagy ő bérbe veszi. Nem volt sok választása, belevágott. Három esztendő után azonban sikerült az üzemet a bolttal együtt megvásárolnia, a vágóhidat pedig átvette üzemeltetésre. Akkoriban 40-50 alkalmazottja volt. Sokan keresték a termékeit. Hetven hektáron gazdálkodott, marhákat, bikákat is tartott. Az uniósá való belépés azonban megváltozott a helyzet: a helyi állatorvos véleménye szerint a megében túl sok volt a vágóhíd, úgy döntött, Kovácsékra nincs szükség. A húszüzemre is lakat kerül, mondván: nem felel meg az uniós előírásoknak. Az embereket el kellett bocsátani, az állatokat nem tudták feldolgozni. A vállalkozó nagyon elkeseredett, hiszen sokmilliót veszteség érte. A vágóhidat el kellett bontani. Időközben mellette elkezdődött a strandfürdő fejlesztése...



Kovács Károly túrkevei vállalkozó a húszüzemét korszerűsíti

Kovács Károlynak a húsboltja megmaradt ugyan, de a válság miatt több mint felével, havi öt-hat millióról két millió forintra csökkent a forgalom. Ebben az is közrejátszott, hogy a vásárlók nem találták a megszokott, helyben készült, friss, házi finomságokat. A nagyüzemi húskészítmények minősége pedig egészen más... Az elkésztés helyett Kovács Károly az újrakezdés mellett döntött. Erre a Széchenyi-kártyával elérhető kedvező hitellehetőség adott lehetőséget. Felvett öt millió forintot és elindult újra. Az, hogy ebben a konstrukcióban a tőkét nem, csak a kamatot kell törleszteni, folyamatosan tud

fejleszteni, van forgótőkéje és gépvásárlásra is gondolhat.

Azóta – a húsbolt működését mellé – egyelőre ideiglenes engedéllyel már minimális húsfeldolgozást is végeznek, felvásárolt szalonnás fél disznókból, birkákból, fél illetve negyed-marhákból újra saját receptúra szerint készülnének a termékek. Ehhez át kellett alakítani a feldolgozó üzemet a mai követelményeknek megfelelően. A Széchenyi-kártya igénybevételevel beszerezték a szükséges gépek nagy részét, már csak a helyiségek teljes szigetelése és hűtése van hátra. Az állatorvos elfogadta a terveket s várható-

an 2014 elején végleges uniós engedéllyel, teljes kapacitással működhet a húszüzem. Időközben Kovács Károly lánya befejezte tanulmányait s ma már ő is segít a vállalkozásban. A húsboltban és a mellette lévő falatozóban érezhetően nő a forgalom. Az idén tavasszal sikerrel mutatkoztak be a fővárosban, a Kossuth téri Vidék Mustrán, s remélik, hogy a tér megújulásával együtt újra nyílik a hétvégi termelő piac. Tele vannak tervekkel, pályázatokon vesznek részt. Szeretnénk föl-
Ipt beérni s újra állatokat tartani, hogy saját jószágait dolgozzák fel az újra beinduló húszüzemben.

Kezdetől fogva nagyon jó alternatíva a hitelek világában

Gépberuházások Széchenyi-kártyával

Szinte a kezdetektől, tehát legalább tíz év óta használja a Széchenyi-kártyát és egyértelműen kedvező tapasztalatokról számol be Rozner Mária, a pécsi Deko-Rozmár Kft. ügyvezetője. A tanácsadással, grafikai tervezéssel, nyomdai kivitelezéssel foglalkozó vállalkozás nem a trendek után kullog, hanem azok elé igyekszik törni, ezért a gépparkot, a szakmai tudást és a piaci lehetőségeket folyamatosan fejleszti.

Kiss Tünde

Az egyedi megvalósításairól ismert vállalkozás vezetője elmondta: azért figyeltek fel a Széchenyi-kártyára, mert már indulásakor is nagyon jó alternatíva volt a hitelek világában.

– Rögtön a tíz millió forintos keretet igényeltük és azóta is ezt tartjuk a vállalkozásunk számára a legideálisabbnak – mondja Rozner Mária. – Az összeget beruházásra használtuk fel, két nagy termelő gépet: egy nagyformátumú nyomtatót valamint egy gravírozó gépet vásároltunk. Ahogy ki tudtuk termelni, úgy fizettük vissza folyamatosan a folyószámla-hitelt. Most ismét beruházás előtt állunk, megint gépet kell vásárolnunk. A működő vállalkozások ugyanis egyre kevesebbet költenek promócióra, sokkal megfontoltabban és gazdaságosabban használják fel azt a keretet, ami még rendelkezésükre áll, ezért igyekszünk a partnereinknek mindig újat ajánlani és ennek elengedhetetlen feltétele, hogy fejlődjünk, korszerű eszközökkel dolgozzunk. Mivel a Széchenyi-kártya nyújtotta lehetőség nem fedezné az új beruházást – szétneztém a hitelpiacon.

– Milyen előnyei vannak a Széchenyi-kártya nyújtotta hiteleknek a többi banki hitellel szemben?

– Sokkal jobb a kondíciói. Most kaptam egy lehetőséget a banktól, hogy igénybe veh-

tem a vállalkozások számára folyósítható 2,5 százalékos MNB-hitelt, amihez ki kell töltenem az igénylőt. Meg sem tudom számolni, hány oldalas a dokumentum. Rengeteg időt és energiát vesz el a vállalkozástól, mire rendesen össze tudok állítani egy ilyen anyagot. Ezzel szemben a Széchenyi-kártya Program sokkal gyorsabb és egyszerűbb. Könnyen lehet a hitelhez jutni és szabadon felhasználható, más hitelekhez képest kedvezőbbek a kamatai és csak a felvett összeg után kell kamatot fizetni. Nagyon jó a véleményünk róla, mert ez a vállalkozásunk számára állandó pénzügyi biztonságot jelent. Én nagyon meg vagyok vele elégedve.

– A visszafizetés is egyszerű?

– Az elmúlt években már igen.

A korábbi évek gyakorlata az volt, hogy fel kellett tölteni és csak utána lehetett az új hitelt igényelni. Most viszont már nincsenek ilyen kötelezettségeink, teljesen gördülékenyen lehet a lejárt hitelről az új hitellel áttermi. Mi évente szoktuk megújítani a lehetőséget.

– Sokan nem szeretik bevalani, talán még szégyellik is, hogy hitelük van.



Rozner Mária, a pécsi Deko-Rozmár Kft. ügyvezetője

A Seerose tíz éve használja a Széchenyi-kártyát

Összefonódik a cég és a kártya története

Kétszer is jó döntést hoztak a nyíregyházi székhelyű Seerose Szauna és Tötechnika Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. alapítói jó egy évtizeddel ezelőtt: először akkor, amikor 2002-ben életképes profit választottak a cég indításához, másodszor pedig a következő évben, amikor Széchenyi-kártyát igényeltek. A mai napig élvezik a kártya kínált lehetőségeket és előnyöket.

Nyéki Zsolt

– Családi vállalkozásként lépünk az üzleti szférába, úgy gondoltuk, hogy az akkor felfutóban lévő kertkultúra és szabadidős tevékenység, a kiskerti elfoglaltság és az egészségesebb időtöltés növekvő népszerűsége kelendő piaci hátteret nyújt befektetésünkhöz – emlékszik vissza a kezdeti időszakra Tardi Ágnes, aki fiával viszi jelenleg is a céget. Az uszoda és szaunatechnika mellett kerti kiegészítők, sziklás csobogók, szökőkutak, medencék és szobrok forgalmazásával léptek piacra, a megrendelő igénye szerint ezek beépítésére is vállalkoztak.

Idővel a cég fő profiljává a fürdőmedencék váltak, a többi üzletágat kisebb volumenben tartották meg. Az ok egyszerű: nem volt elegendő kereslet, a multinacionális, szakosodott bevásárló központok megjelenésével megerősödött a konkurencia. De az, hogy a cég tizenhárom éve él és működik, azt jelzi: jó piaci szegmenst választottak, jól dolgoznak és okosan gazdálkodnak. Nem érdemtelenül nyerték el 2012-ben a Szabolcs-Szatmár-Bereg Megyei Kereskedelmi és Iparkamarától „Az év kereskedelmi vállalkozója” díjat.

– Egy kisvállalkozás életében mindig sok múlik a napi likvi-

dítási helyzeten, a naponta keltező problémák megoldásán. Nekünk ebben nagy segítségünkre van a Széchenyi-kártya, amelyet 2003-tól használunk – indokolta Tardi Ágnes az épp egy évtizedre visszanyúló elkötelezettségét. Számos érv szól az akkor még újnak számító konstrukció mellett: ez nyújtotta a legkedvezőbb feltételeket, kiválóan alkalmas az átmeneti fizetési gondok enyhítésére. Valós áthidaló megoldást nyújt, megerősítő terhek nélkül, ki-mondottan a mikro-, kis- és középvállalkozások igényeire tervezve. Nem véletlen, hogy a Széchenyi-kártyát Tardi Ágnes azóta is folyamatosan használja és minden évben megújítja a szerződését.

Vannak feltételek, amelyeknek meg kell felelni, de ez természetes – vélekedett Ágnes –, hiszen a rentábilis gazdálkodás a garancia a felvett hitel visszafizetésére. Szintén érthető, ha megkövetelik a köztartozás mentességét, mert ez egyszeres tükrözi a gazdasági és társadalmi felelősséget és megbízhatóságot is.

– Elégedett vagyok a hitelprogrammal, használom a kártyát és ki is használom valamennyi előnyét. A lejárt előtt harminc nappal kell kérelmezni a szerződés megújítását, ezt hamarosan meg is teszem, decemberben lesz esedékes. Mint régi ügyfélre, most csak felülvizsgálat vár rám az elbírálásnál, ezért gyors és rugalmas ügyintézésre számíthatok – utalt Ágnes arra a bizalomra, amelyet az elmúlt években sikerült felépítenie, és amelyet a pénzügyi és a kamara munkatársaival már személyes kapcsolat is megerősít. Együtt „kártyáznak” a jövőben is a vállalkozás sikere érdekében.



Az év kereskedelmi vállalkozója díját nyerte el a múlt évben Tardi Ágnes