

KIS-ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK HELYZETE ÉS LEHETŐSÉGEI A KÉTOLDALÚ KAPCSOLATOKBAN

KIS-ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK TÁMOGATÁSA

című konferencia

2016. október 6.

Révkomárom

Kis-és középvállalkozások száma a magyar gazdaságban

- A Magyarországon működő vállalkozások döntő része KKV
- Regisztrált vállalkozások száma létszám-kategóriák szerint:
 - 1.704 ezer
 - 1-9 fő: 1.141 ezer
 - 10-19 fő: 21 ezer
 - 20-49 fő: 10 ezer
 - 50-249 fő: 4,5 ezer
 - 250- : 0,86 ezer

Kkv-k helyzete az értékesítésben

- Export
 - 80 % 250 fő feletti vállalat
 - 20 % kkv
 - 15,5 % 50-249 fő
 - 5,3 % 5-49 fő
 - 0,1 % 0-4 fő
- Belföldi értékesítés
 - 40 % 250 fő felett
 - 60 % kkv

Kis-és középvállalkozások a magyar gazdaságban

- A kkv-szektor gazdasági szempontból jelentős szerepet tölt be az ország
 - jövedelemtermelésében,
 - külföldi tőke működtetésében,
 - beruházásokban,
 - munkahelyteremtésben, foglalkoztatásban.
- A kkv-k gazdasági szerepe folyamatosan felértékelődik
 - beszállítások,
 - innovatív üzleti szolgáltatások,
 - regionális terjeszkedés.

Kis-és középvállalkozások a relációban

- Meghatározó és egyre növekvő a kkv-k száma és jelentősége a kétoldalú üzleti kapcsolatokban
 - A magyar export 40-43 %-át a kkv-k adják
 - Szlovákia évek óta a magyar tőkekihelyezés elsődleges célországai közé tartozik. Jelenleg több mint 9400 magyar cégnek van valamilyen érdekeltsége Szlovákiában. (Magyarországon 28.000 külföldi tőkével működő kkv van.)

Ideális feltételek a kkv-k külpiaai terjeszkedéséhez

Geopolitikai

- 654 km-es közös határszakasz
- Azonos mennyiségi, minőségi standardok
- Hasonló kereskedelmi kockázati szint
- Alacsony szállítási költségek
- Hazai bázisról kiszolgálható
- Könnyű kommunikáció
- Regionalitás (Morvaország, Szilézia)

Pénzügyi

- Átlagon felüli gazdasági növekedés
- Emelkedő reálbérek-növekvő vásárlóerő
- Viszonylag széles hitel lehetőségek
- Hasonló pénzügyi kockázatok

Kétoldalú kapcsolatok lehetőségei

- Széleskörű gazdasági kapcsolatok
 - Áru és szolgáltatás kereskedelem
 - Tőkekapcsolatok
 - Közös energetikai és közlekedési infrastruktúra fejlesztések
 - Határ menti, regionális együttműködés
 - Munkaerő csere

2015-ben Magyarország 3. legfontosabb partnere Szlovákia

Ország	Forgalom (Mrd EUR)
1. Németország	46,09
2. Ausztria	9,75
3. Szlovákia	8,91
4. Franciaország	8,36
5. Olaszország	7,97
6. Lengyelország	7,93
7. Csehország	7,49
8. Románia	9,29
9. Hollandia	6,72
10. Kína	6,36

Kétoldalú tőkekapcsolatok

Többi relációtól eltérően a tőkekapcsolatok kétoldalúak.

A volumenében is nagyobb magyar tőkeexport még nagyságrendileg magasabb a szlováknál, de gyakorlatilag azonos az érdeklődés:

- Szlovák tőkekivitelben Magyarország 9. legnagyobb partner
Értéke: 46 M EUR
- A szlovák tőkebehozatalban Magyarország a 6. legnagyobb partner
Értéke: 2 206 M EUR

Kétoldalú forgalom áruszerkezete

- Magyar export legfontosabb tételei
 - Híradástechnikai eszközök, készülékek
 - Közúti járművek, részegységek
 - Gyógyszerek
 - Vegyi termékek
- Magyar import legfontosabb tételei
 - Közúti járművek, részegységek
 - Híradástechnikai eszközök, készülékek
 - Kőolajtermékek
 - Vas-és acéltermékek

Kkv-k piacra jutási lehetőségei

- Új termék bevezetése
- Új berendezések, technológiák (környezet védelem, hulladékgazdálkodás, energia hatékonyság)
- Új, vagy meglévő piaci szegmensek
- Új beruházások, különös tekintettel a közös és határ menti fejlesztésekre
- MKKV-k közötti konzorciális együttműködés
- Köz-és közüzemi beszerzéseken való részvétel, különös tekintettel a határ menti régiókra

Perspektivikus magyar export termékek

- Gabona és gabona készítmények
- Állati takarmány
- Élelmiszerek, zöldség, gyümölcs
- Festékek, színező anyagok
- Gyógyszerek, gyógykészítmények
- Vegyi és kozmetikai áruk
- Gumi –és műanyag termékek
- Bútor
- Lábbeli
- Energetikai gépek, berendezések, részegységek
- Ipari gépek, berendezések, részegységek
- Híradástechnikai eszközök, részegységek
- Villamos gépek, készülékek
- Közúti járművek, részegységek

Perspektivikus ágazatok

- 2. és 3. körös autó-és elektrotechnikai beszállítói hálózatok
 - Jelentős termelés bővülés: VW, PSA JLR
 - Határon átnyúló kapacitások felmérése, szűk kapacitások
 - Ágazati klaszterek közötti együttműködés
- Mezőgazdaság és élelmiszeripar (Bio- termékek)
- Mezőgépek, alkatrészek
- Gyógyszeripar, vegyipar
- Szolgáltatás kereskedelem (mérnöki tanácsadás, biztonságtechnika, IT, ipar, építőipar, környezetvédelem, hulladékkezelés, turisztikai)
- K+F+I (2014-2020-as időszak kiemelten magas forrásallokációja mindkét országban)

Tőkekapcsolatok dinamizálási lehetőségei

- A válság miatt nehéz helyzetben lévő kapacitások felvásárlása, különös tekintettel az élelmiszeriparra
- Turisztikai fejlesztésekbe történő bekapcsolódás
- Ipari parki fejlesztésekben való részvétel
- Közös vállalatok alapítása a déli terjeszkedést tervező, Magyarországon saját értékesítési központot kialakítani kívánó szlovák vállalatokkal

Üzleti Központ

2014. október 30-án Szijjártó Péter külgazdasági és külügyminiszter megnyitotta Magyarország Pozsonyi Nagykövetsége Külgazdasági Irodája égisze alatt működő, első Üzleti Központot, aminek elsődleges célja a mikro-, kis- és középvállalkozások nemzetközivé válásának segítése.

Milyen hozzáadott értéket képvisel az Üzleti Központ ?

- Specifikus relációs ismeretek
- Kereskedelemtechnikai gyakorlati tapasztalatok
- Széles körű kapcsolati tőke
- Saját, a szakmai szövetségek taglistája alapján folyamatosan frissített adatbázis
(2001. óta az összes hozzánk forduló cég bekerül az adatbázisba)
- Üzleti, pénzügyi, logisztikai szinergiák

Közreműködés a külpiaci fellépésben

- Partnerkeresés az európai uniós pályázatoknál mind a HU-SK, mind pedig a közvetlen pályázatoknál
- Regionális együttműködés erősítése az ETT-k keretén belül
- Magyar exportot segítő pénzügyi konstrukciók kialakításának segítése
- Közreműködés a Nemzetközi Beruházási Bank kétoldalú és regionális projektjeinél
- Egységes magyar ország-kép formálása

Miben segít az Üzleti Központ I.

- Folyamatosan beérkező magyar export felajánlások menedzselése
- Személyes tanácsadásra épülő vállalatmenedzselés a kiemelt projekteknél
- Külpiaci terjeszkedést segítő iroda infrastruktúra és rendezvényszervezés (árubemutató, kontaktnap)
- Legnagyobb disztribútor partnereink folyamatos tájékoztatása a magyar export lehetőségekről
- Új felhasználók, forgalmazók feltérképezése

Miben segít az Üzleti Központ II.

- Magyar exportot segítő szlovák támogatások monitoringja
- Tájékoztatás az egyes szlovák piaci szegmensek alakulásáról, különös tekintettel a szezonális igényekre
- Köz-és közüzemi beszerzések folyamatos figyelése, különös tekintettel az építőiparra és határ menti területekre (www.businesshungary.gov.hu)
- Magyar részvétel szervezése a magyar export szempontjából fontos vásárokon
- Szlovák vállalati akvizíció a magyar vásárookra

Miben segít az Üzleti Központ III.

- Konkrét igények folyamatos feltérképezése, megkeresések menedzselése
- Kétoldalú kooperációk, határ menti együttműködés segítése a szlovák export felajánlások esetén
- Szlovák befektetési, újbóli privatizációs projektek figyelése
- Beszállítói kapcsolatok szervezése
- Szlovák vállalatok magyarországi terjeszkedésének, befektetéseinek segítése

Köszönöm megtisztelő figyelmüket



Magyarország Nagykövetsége
Üzleti központ
Dr. Varga Tibor
tanácsos
külgazdasági attasé