

MAGYAR NEMZETI KERESKEDŐHÁZ ZRT. A KKV EXPORT SZOLGÁLATÁBAN

A VÁLLALKOZÁSOK KÜLPIACI LEHETŐSÉGEI



SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



magyar nemzeti
kereskedőház

BEMUTATKOZÁS

Új piacok,
Új lehetőségek!

Schneider Ferenc külpiaci tanácsadó

MAGUNKRÓL

ALAPÍTÓK:
MAGYAR ÁLLAM (99%)

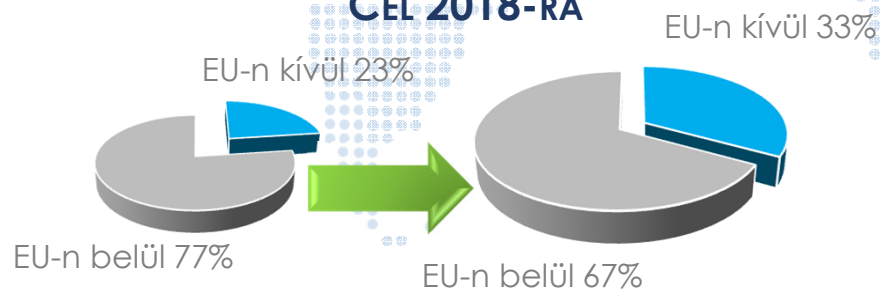
MAGYAR KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA (1%)

Magyar Nemzeti Kereskedőház Zrt.
MNKH Zrt.

Kormány:
„KELETI NYITÁS , NYUGATI TARTÁS
STRATÉGIA”

Új piacok, új lehetőségek!

CÉL 2018-RA





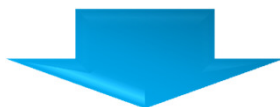
magyar nemzeti
kereskedőház

KORMÁNYZATI EXPORTÖSZTÖNZÉS



magyar nemzeti
kereskedőház

INTEGRÁCIÓ



2014 nyara a kormányzati exportösztönzés
egységes irányítás alá került

„Keleti nyitás” fókuszú

Európai Unió (EEN), Közép-európai
Kereskedelemfejlesztési Hálózat Kft.



magyar nemzeti
kereskedőház

Magyar Nemzeti Kereskedőház Zrt. (MNKH)

**100 %-os tulajdoni hányadával
2015.01.29.-én jegyezték be az**

**MNKH Közép-európai
Kereskedelemfejlesztési Hálózat Kft.-t**

Kárpát-medence, Közép-Európa stratégia fontosságú területe

A magyar külkereskedelem több mint harmada itt bonyolódik le.

Első négy export partnerországunkból a 2. a 3. és a 4. itt
található (Ausztria, Románia, Szlovákia).

Kárpát-medence, Közép-Európa

KKV-k és a külpiacok

- Határ-menti régiók természetes kapcsolódási pontok
- Reális és elérhető célterület
- Nincsenek nyelvi akadályok
- Legkönnyebben itt szerezhetnek exporttapasztalatokat a még nem exportálók

Nemzetpolitikai jelentőségű terület

- A magyarság megmaradását segítik a gazdasági kapcsolatok
- Híd és összekötő kapocs a célország, s annak gazdasági szereplői irányába a magyar kisebbség

Kárpát-medence

- 52 milliós piac
- 3 növekedési zóna metszéspontjában
 - ázsiai – „új gazdasági selyemút nyugati kapuja”
 - északi-déli – Baltikum – Adria „új borostyánút”
 - bajor, baden–württembergi, lombard – innováció

Közép-Európa

- 108 milliós piac

Külgazdaság 3-as célja!

1. Az ipar hozzájárulása a GDP-hez képest legyen az első az unióban

(most 3.-5.)

2. Az export aránya a GDP-hez mérten legyen a legmagasabb az unióban

(most a 2., Szlovákia az 1.)

3. Az 1 főre eső működő tőke Közép-Európában nálunk legyen a legmagasabb

(most a 2., Csehország az 1.)

- új külpiacok, az exportképes vállalkozások erősítése
- az innovatív gondolkodás szorgalmazása , testet öltése
- több beruházás, több munkahelyteremtés
- több külföldi tendereken is nyertes vállalkozás



magyar nemzeti
kereskedőház

A KERESKEDŐHÁZ...

TEVÉKENYSÉGE 2 FŐ PILLÉRE ÉPÜL

Tömöríti,
FELKUTATJA AZOKAT
A HAZAI
VÁLLALKOZÁSOKAT,
akiknek termékei,
szolgáltatásai a
külföldi piacokon is
VERSENYKÉPESEK
lehetnek



A hangsúly **nem a fizikai infrastruktúra** létrehozásán van, nem lesznek drága és nehezen fenntartható kereskedelmi kirendeltségek.

IMPEX

Nem örököse a valaha volt **IMPEX** cégeknek, csak annyi a közös, hogy állami háttérrel indult és külkereskedelmet folytat.



Kapcsolati háló építése: partnerközvetítés, minél sűrűbben szőtt kapcsolati háló létrehozása a cél

A KÜLPIACI
kereskedőházakon
keresztül **felméri a**
PIACI IGÉNYEKET



magyar nemzeti
kereskedőház



MAGYAR KERESKEDŐHÁZAK A KÜLPIACOKON

2013-2014





AFRIKA

-  Egyiptom
-  Ghána
-  Szudán
-  Marokkó
-  Zambia
-  Botswana
-  Dél-Afrika

NYUGAT-BALKÁN

-  Macedónia
-  Montenegró

OROSZORSZÁG, FÁK

-  Oroszország
-  Kazahsztán
-  Azerbajdzsán
-  Örményország

LATIN-AMERIKA

-  Brazília
-  Mexikó

KÖZEL KELET

-  Jordánia
-  Egyesült Arab Emírségek
-  Törökország
-  Szaúd-Arábia
-  Irak

ÁZSIA (DK-ÁZSIA, ÉSZAK ÁZSIA)

-  Szingapúr
-  Laosz
-  Kína
-  Vietnám
-  Mongólia

MAGYAR KERESKEDŐHÁZAK

25 ORSZÁGBAN

2014. ÉV VÉGÉRE

KÜLKERESKEDELMI ÜGYLETEK LEBONYOLÍTÁSA



EXPORTLEHETŐSÉGEK FELTÁRÁSÁRA

célpiacon, termékek, ágazatok elemzése,
célzott tenderfigyelés

KÖZVETÍTŐI TEVÉKENYSÉG:

konkrét vevői igényekre belföldi szállító
kiválasztása és árualap biztosítása

A vevő és eladó közötti
ÜGYLET TELJES KÖRŰ MENEDZSELÉSE

KÖZREMŰKÖDÉS

a finanszírozási folyamatokban

SZÁLLÍTMÁNYOZÁS,

egyéb logisztikai szolgáltatások

AZ ÜZLET NYOMON KÖVETÉSE

– szállítás, fizetés, garanciális kérdések



Export – KKV-k

- Magyarországon a versenyszféra alkalmazottainak 75%-t a KKV-k foglalkoztatják, közel 2 millió munkavállalót
- Export részesedése csak 15-20 %-os
- Exportáló KKV-k száma 2000 körül
- EXPORT 80% EU – 20% nem EU

HIPA – Eximbank – MNKH Zrt.

- HIPA**: - Nemzeti Befektetési Ügynökség
- a Magyarországon befektetni szándékozókat ösztönzi
 - nemzetközi cégek és a hazai KKV-k közötti együttműködést támogatja pl.: beszállítóvá válás



- Eximbank:**
- magyar exportőrök finanszírozása
 - exporthitel ügynökségi feladatok
 - bank és biztosító – MEHIB
 - termékek:
 - export előfinanszírozás
 - beszállítói hitelek
 - exportcélú beruházási hitel
 - versenyképességet javító hitel



befektetési hitel

- befektető külpiaci terjeszkedését támogatja, külföldi befektetések részbeni finanszírozására pl. cégalapítás, cégvásárlás

exportélenkítési hitelprogram /EHP/

refinanszírozási konstrukciók

- magyar áru, szolgáltatás külföldi vevőinek finanszírozási szükségletét elégíti ki

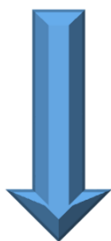
vevőhitel konstrukciók

- magyar exportőr külföldi vevőjének éven túli hitel MEHIB biztosítás mellett



Akadályok a KKV-k előtt

1. Külpiaci információk, kapcsolatok hiánya
2. Külkereskedelmi technikai információk, tapasztalatok hiánya
3. Pénz és tőke hiánya
4. Menedzsment ismeretek hiánya



A pénzhiány nem az első, s nem elég a pénzbeli támogatás.

A külpiacra lépést akadályozó tényezők az exportot nem folytató cégek körében

1. A cégnek hiányoznak a megfelelő kapcsolatok, hogy a külpiacra léphessen	3,51
2. Nem állnak rendelkezésre megbízható külföldi képviselők	3,46
3. A cég pénzügyi erőforrásai nem teszik lehetővé a külpiacra lépést	3,37
4. Nincsen megfelelő hazai támogatás, ösztönzés a külpiacra lépéshez	3,29
5. A cég nem rendelkezik megfelelő információval a külpiaci lehetőségekről	3,11
6. A magas szállítási költségek akadályozzák a külpiacra lépést	3,07
7. A cégen belül hiányzik a megfelelő szintű nyelvtudás, hogy külpiacra léphessenek	3,05
8. A külföldi termékértékesítés előírásai (minőség, szabvány, standardok)	2,82
9. Adminisztratív előírások és a külföldi szabályozás akadályozzák a külpiacra lépést	2,82

10. A cégen belül nincsen megfelelő menedzseri tudás és/vagy idő, a külpiacra lépéshez	2,78
11. A hazai szabályozás és az adminisztratív előírások akadályozzák a külpiacra lépést	2,59
12. A cég alkalmazottainak képességbeli hiányosságai nem teszik lehetővé, hogy a külpiaci igényeket kielégítsék	2,30
13. A cég beszállítói nem állnak olyan szinten, hogy a cég külpiacra léphessen	2,28
14. A cég elhelyezkedése kedvezőtlen	2,28
15. A cég technológiája nem eléggé jó a külföldi vevő igényeinek kielégítéséhez	2,13
16. A cég termékei nem eléggé jó minőségűek a versenytársakéhoz képest	1,87
17. A cég termékei túl drágák a versenytársakéhoz képest	1,71

Széchenyi 2020

6.700 Mrd Ft uniós forrás érkezik, ami magyar társfinanszírozás hozzájárulásával együtt **12.000 Mrd Ft beruházás** előtt nyitja meg az utat a következő 7 évben

60%-át gazdaságfejlesztésre fordítják,
(ez 2007-2013-ban 16 % volt)

Néhány operatív program keretösszege:

GINOP- Gazdaságfejlesztési és innovációs operatív program-

2.733 Mrd Ft

TOP- Terület- és településfejlesztési operatív program-

1.231 Mrd Ft

VEKOP- Versenyképes Közép-Magyarország operatív program-

288 Mrd Ft



magyar nemzeti
kereskedőház

Pályázati lehetőségek a KKV-k számára

Széchenyi 2020

GINOP Fejlesztések-2015

Kis- és középvállalkozások versenyképességének
javítása

Vállalkozói inkubátorházak fejlesztése	október
Vállalkozói mentorálás a mikro- és kisvállalkozások részére	július
Mikro-, kis- és középvállalkozások termelési kapacitásainak bővítése	április
Mikro-, kis- és középvállalkozások munkahelyteremtő beruházásainak támogatása a szabad vállalkozási zónákban	április
Mikro-, kis- és középvállalkozások termelési kapacitásainak bővítése kombinált hiteltermék keretében	augusztus
Ipari parkok fejlesztése, illetve barnamezős iparterületek megújítása	június
Logisztikai szolgáltató központok fejlesztéseinek támogatása	június
Mikro-, kis- és középvállalkozások piaci megjelenésének támogatása	április
Professzionális klaszterszervezetek minőségi szolgáltatás-nyújtásának támogatása	július
Beszállítói integrátorok és beszállító mikro-, kis- és középvállalkozások támogatása	július
Turisztikai szervezetek (TDM) fejlesztése	szeptember
Nemzeti turisztikai marketing és keresletösztönző program	május

MNKH Közép-európai Kereskedelemfejlesztési Hálózat – határainkon túl

8 országra terjed ki
22 irodából álló hálózatot fogunk létrehozni és működtetni

Új országok – új irodák: Ausztria –Lengyelország

Jelentős hálózati bővítés: Szlovákia 7 iroda

Románia 7 iroda

Szinten tartás: Ukrajna – Szerbia 2-2 iroda

Horvátország – Szlovénia 1-1 iroda

MNKH Közép-európai Kereskedelemfejlesztési Hálózat

Hálózat a határainkon túl – 8 országban 22 iroda

Irodák:

–nyitás 2015 július első hullámban 5 országra kiterjedően
2015 augusztus a második hullám 3 országra kiterjedően

–ünnepélyes nyitásban már résztvevő irodák/irodavezetők

–iroda:

- az irodavezető vállalkozó

–4 program /év/ iroda (időarányosan)

–hangsúlyok: B2B; kiállítások és vásárok; konferenciák közösen
más szervezőkkel; napi működés;

Komplex feladatok

- magyar KKV-k exportjának elősegítése
- exportképessé válás elősegítése, az exportáló KKV-k számának növelése
- a hálózat ismertségének, elismertségének megteremtése
- adatbázis építése
- pályázatok figyelése, közvetítése
- önkormányzati/gazdasági és területi/kapcsolatrendszer kialakítása
- tőkekihelyezés elősegítése
- közbeszerzési lehetőségek feltárása, összegyűjtése, közvetítése
- GVB-ken az MNKH Zrt. képviselete
- nemzetpolitikai célok szolgálata
 - „2015 a külhoni szakképzés éve”
- együttműködés a nagykövetségekkel, főkonzulátusokkal, konzulátusokkal, a KGA-kal



A Hálózat Kft. irodái által nyújtandó szolgáltatások

- Partnerkeresés
- Piacra jutás
- Értékesítési csatornák
- Helyi piaci ismeretek
- Pályázati lehetőségek
- Tájékoztatás
- Adózási és jogi szakértők
- Rendezvények és B2B



A Hálózat Kft. irodái által nyújtandó szolgáltatások 2.

- Kapcsolatrendszer
- Adatbázis
- Cégalapítás
- Közbeszerzési lehetőségek



magyar nemzeti
kereskedőház

PARTNER PROGRAM

MIÉRT ÉRDEMES JELENTKEZNI?

MINDÖSSZE EGY
REGISZTRÁCIÓRA VAN SZÜKSÉG

TÉRÍTÉSMENTES

NEM JELENT KÖTELEZETTSÉGET

TERMÉKE, SZOLGÁLTATÁSA
SZÁMOS KÜLPIACRA ELJUTHAT



magyar nemzeti
kereskedőház
Új piacok, új sikerek

REGISZTRÁLJON
MOST!
+36 1 810 1600
www.mnkhzrt.hu

Mi történik a regisztráció után?

ágazati tanácsadóval személyes konzultáció, árualap - kapacitás felmérés

együtműködési keretek egyeztetése,
együtműködési szerződés

árualap értékesítés lehetőségeinek feltérképezése
konkrét külpiaci üzleti lehetőség



szerződéskötés → ügynöki , bizományosi ügylet bonyolítása,
ügylet nyomon követése /szállítás, fizetés, garanciális kérdések/

ÖSSZEFOGLALÁS



2014. év végére 25 országban működő kereskedőház, 2015-ben 22 irodával működő közép-európai hálózat



Áru és szolgáltatás export, piaci igények folyamatos nyomon követése



Közvetlen segítség a finanszírozásban:
EXIM, MFB, kereskedelmi bankok



Kiemelt diplomáciai támogatás:
diplomáciai képviseletek, MKIK, HIPA



magyar nemzeti
kereskedőház

LÉPJEN KAPCSOLATBA VELÜNK!

www.tradehouse.hu

info@tradehouse.hu

schneider.ferenc@tradehouse.hu

06-20-3286286

1095 Budapest, Ipar u. 5.

Tel: +36 1 810 1600



magyar nemzeti
kereskedőház

**KÖSZÖNÖM A LEHETŐSÉGET,
MEGTISZTELŐ FIGYELMÜKET**