



Külügyminisztérium Kereskedelempolitikai és Világgazdasági Főosztályának és Európai Bizottság Kereskedelmi Főigazgatóságának szeminárium

Magyar KKV-k külficra lépésének lehetőségei – állami segítséggel

**Dobos Erzsébet
elnök**

Budapest, 2011. április 6.

A HITA megalakulása és céljai

- 2011. január 1. óta működik központi kormányhivatalként
- A Nemzetgazdasági Minisztérium háttérintézménye, széles szakmai partnerhálózattal rendelkezik
- Legfőbb céljai:
 - Exportfejlesztés támogatása
 - Befektetésösztönzés elősegítése
- Felépítése:
 - Üzletfejlesztés
 - Befektetés-ösztönzés
 - Hálózati főosztály – ágazati alapon működik, a relációs háttér a hálózati főosztálynál
- ❖ Belföldi regionális hálózat (megyéenként 1 kolléga)
- ❖ KGSZ hálózat szakmai irányítása (60 ország, 85 ember)

HITA – Üzletfejlesztési Főosztály

- *Üzletfejlesztési Főosztályon* 4 csoportra bontott ágazati osztályok:
 - Tudásalapú Ágazatok Osztály (ICT, life science, logisztika, kreatív, környezetvédelem, megújuló energia)
 - Tradicionális Ágazatok Osztály (építő-, fém-, jármű-, gépipar, elektronika, űr- és repülőgépipar)
 - Könnyűipari és Élelmiszeripari Osztály (fa-, papír-, nyomda-, vegyipar, mezőgazdaság, műanyag-, csomagolóipar, bor, textil-, ruhaipar, bőr, szőrme)
 - Enterprise Europe Network Osztály
- *Befektetésösztönzési Főosztályon*: Beszállítói Osztály működik

A magyar exportszerkezet

Külkereskedelmi áruforgalom:

- 77,3% EU országokba
- 11,9% EU-n kívüli európai országokba
- 6,5% ázsiai országokba
- 3% amerikai országokba irányul
- Termékexportban: gépek és szállítóeszközök aránya 60,2%, míg a feldolgozott termékeké 27,5%
- KKV-k az export 18 % , a + 250 fős nagyvállalatok 82 % adják

Külföldi tulajdon aránya a gazdasági szektorokban

Magyarországon kiugróan magas a külföldi tulajdon aránya:

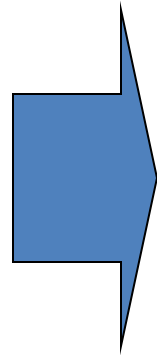
Ágazat	Külföldi tulajdon aránya
Feldolgozó ipar	66%
Vegyipar	60%
Fémipar	61%
Gépipar	72%
Járműgyártás	86%
Elektronika	71%
Élelmiszeripar	47%
Papíripar	49%
Villamosenergia	26%
Építőipar	19%
Kereskedelem	55%
Pénzügyi szolgáltatások	68%
Vendéglátás	27%

A magyar KKV-k kihívásai

- Külpiaci stratégia hiánya – jelenleg elfogadás alatt
- Proaktív vs. reaktív piaci viselkedés
- Külpiaci változások rugalmatlan követése
- KKV-k elégtelen kooperációs készsége
 - Informális együttműködés (tanácsadás, gépkölcsönzés, stb.) 54%
 - Formális együttműködés (közös beszerzés, értékesítés, termelés) 17 %
 - Beszállítói kapcsolatok kihívásai (%-os éves költségcsökkentés)
> programozott hatékonyság növelés
 - Párhuzamos tevékenységek > párhuzamos költségek > alacsonyabb termelékenység

KKV-k direkt és indirekt exportlehetőségei

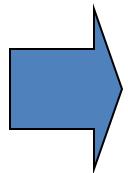
- Termék/szolgáltatás exportja
 - KKV részarány 20%
- Innovatív termék/technológia exportja
 - KKV részarány 10%
 - MISZ felmérés szerint a termékek 51% nemzetközileg versenyképes
 - További 26% kis fejlesztéssel versenyképes lehet
- Beszállítói lehetőségek
 - A KKV-k több, mint 50%-a végez beszállítást



- Intenzívebb és koncentráltabb külpiaci megjelenés
- Innovációs kooperáció belföldön és külföldön
- Külföldi cégalapítás/befektetés
 - Képviseltek
 - Privatizációs folyamatokba való bekapcsolódás
 - Akvizíciók, befektetések
- Bekapcsolódás új értékláncokba
 - Kereskedelmi és beszállítói pozíciók
 - a hazai K+F képességek megerősítése
 - logisztikai és disztribúciós kapacitások kihasználása

A cél

- ❑ a magyar kkv-k exportpiacának bővítése, emellett a külföldi befektetőknek az országba vonzása
- ❑ befektetés-ösztönzés és kereskedelemfejlesztés eszközeivel a magyar munkahelyek megőrzése, újak létrehozása
- minél több, részben nagy munkahelyteremtő, részben nagy hozzáadott értéket előállító beruházás valósuljon meg Magyarországon külföldi működőtőkéből
- a magyar kkv-szektor részesedése az exporton belül a jelenlegi 18 százalékos arányról belátható időn belül 20 százalék fölé emelkedjen, ehhez legalább kétszámjegyű kivitelbővülést kell elérniük az érintett kkv-knak



az idén 40 országban 20 ágazatban 173 exportfejlesztési program, s ennek köszönhetően 3000 cég segítése

KKV-k felkészítése a külpiacra lépésre

Belföldi vállalkozások inkubációja

- Célcsoport helyzetfelmérése – export indulási akcióprogram kidolgozása – cégek képzésekkel történő támogatása – üzletfelek azonosítása
- Árualap exportképessé tétele
 - Finanszírozási és marketinglehetőségek, minőségbiztosítás, megfelelőségi tanúsítás, fogyasztóvédelem, környezetvédelmi előírások
- Külkereskedelmi know-how megszerzése
 - Nyelvismeret, külkertechnikai tanácsadás, kereskedelmi szabályok, exporttal kapcsolatos pénzügyi, munkaügyi kérdések

Sikereseinkubáció > külpiaci megjelenési képesség

Feladatok: Ágazati osztályok

- a termékprogramok magyarországi szereplőinek feltérképezése, adatbázisba rendezése;
- a szektor külpiaci törekvéseinek ismerete és támogatása, erre vonatkozó elemzések készítése, javaslattétel;
- folyamatos kapcsolattartás a szakmai szervezetekkel;
- proaktív ügyfélmenedzsment keretében személyes kapcsolattartás az iparági cégekkel, konzultáció a ITDH által kínált kereskedelem és üzletfejlesztési lehetőségekről;
- céges akciók, programok kidolgozása, szervezése;
- kiállítások, üzletember-találkozók szervezése, szükség esetén a Stratégiai és Hálózatirányítási Igazgatóság munkatársaival közösen;
- üzleti partnerkeresések kezelése – adatbázis építése, információk gyűjtése, megkeresések megválaszolása;
- részvétel a szektor belföldi szakmai rendezvényein;
- a szektor befektetési projektjeit továbbítja a Befektetés-ösztönzési Igazgatóság felé;

Paradigma váltás az ügyfélkezelésben – proaktív ügyféllátogatás

- Kulcskompetenciák területén vállalatorientált, cégközpontú, piaci alapokon működő minőségi tanácsadás
- Ágazati struktúra szerint szervezett, ügyfélmenedzsment működtetése
- Proaktív üzletfejlesztési segítség > egyedi konzultációk, közvetlen, személyes kapcsolatok kialakítása
- Cég lehetőségeit figyelembe véve közösen kidolgozott relációkra és termékcsoportokra bontott éves külpiaci akcióterv
- Vállalatok igényeire szabott szolgáltatáscsomagok

Eszközrendszer –Kereskedelemfejlesztési pályázatok

- Egyedi, cégigény alapján összeállítható csomagok
- Magasabb és koncentráltabb támogatási rendszer
 - Kiállítások- és rendezvények
 - Preferált rendezvények
 - Reklám-és arculatmegjelenítés
 - Külföldi inkubáció
 - Megfelelőségi tanúsítványok
 - Komplex marketing akciók
- Kereskedelemfejlesztési pályázatok a 2009-es számok tükrében:
 - Rendelkezésre álló keret: 508.200.000 Ft
 - 500 db beérkezett pályázat 362 cégtől, 759.241.772 Ft értékben
 - 374 db pályázat részesült pozitív elbírálásban, 281 cég kapott támogatást 475.209.153 Ft értékben

Eszközrendszer – Információ szolgáltatás

- Adatbázisba történő keresés
- Lead management
 - Piaci igény megjelenése > azonnali reagálási lehetőség
 - A hálózat részeiként a gazdasági fejlődés egyben magában hordozza a világpiacon integrációt is.
- Kereskedelemtechnikai, vámügyi, adózási információk
- Tenderinformációk
- Komplex EU-s információk

Forduljanak hozzánk bizalommal!

Köszönöm a figyelmet!

