

Emlékeztető Vállalkozói kerekasztalról

2015.11.26 , 14 óra Szigetvár, Deák Ferenc tér 16 II. emelet 20

Rajczi Román: köszöntök mindenkit, örülök, hogy ilyen szép szában megjelentetek. Aki itt van, az biztosan ismeri az eddigi munkánkat. A mai nap végre eljött annak az ideje, hogy nekiálljunk egy új tervezési időszakot előkészíteni, úgy, hogy először megkérezzük a ti véleményeteket arról, hogy milyen módon lehetne újra elkezdni a pályázatok kidolgozásának, szerintetek milyen fejlesztések lehetnének azok, amelyekre a térség gazdaságának szüksége lehet, és hogyan-hova irányítsuk a fejlesztési pénzeinket a lehető leghatásosabb formában. Azt előre bocsájtom, hogy a korábban nagy népszerűsége szert tevő VP központi mikrovállalkozós felhívás nem lesz, csupán a LEADER forrásunkban lehet majd ilyen felhívásra készülni. Azt is tudnotok kell, hogy LEADER Felhívást mindig pontosan le kell tudni más felhívásoktól, mert ugyanazt nem lehet támogatásra kinyitni, mint ami más operatív programból támogatható. Erről is fogunk majd a későbbiekben beszélni, amikor már kiderítettük, hogy milyen támogatási szükségletek vannak jelenleg a térségünkben.

A találkozón részt vesz Szarka Tibor is, akire minden bizonnyal már többen emlékeztek, aki a Szigetvári Takarékszövetkezet elemzője volt régen. Most Siklós térségében dolgozik, de megkértük őt, hogy a stratégiánk gazdaságfejlesztési részét segítsen kidolgozni. Most át is adnám a szót neki, hogy az ő vezetésével vegyük végig a térség lehetőségeit, és problémáit.

Szarka Tibor: Először is idősoros és területi adatok bemutatásával gyorsan felvetném és bemutatnám a jelenlegi statisztikai adatokat. Ezekből sajnos látszik, hogy a Dél-Dunántúl nagyrészen a klasszikus vállalkozói kör gyengesége, elsősorban a tőkeelégtelenség miatt sérül a többi kapcsolódási pont is, nem képesek kihasználni a pályázati rendszer legnagyobb részét. Szerintem ez a fő gond már régebb óta a helyi gazdaságban. Ma megnézhetjük a régi stratégiát is, tehát azt hogy hogyan teljesült annak a megvalósítása, elsőként talán ennek az adatait kellene egy kicsit elemezni. A most látható statisztikai számok alapján egyébként az látszik, hogy a 2008-as gazdasági válság itt nálunk hatványozottan hatott, nagyobb lett a termelési volumen csökkenés, mint az ország központi, vagy nyugati területein, és az is fontos lehet, hogy a mi vállalkozói körünknek a hálózatosodásával lehetne kedvezőbb helyzetet teremteni nagyobb források le pályázására.

Utánanéztem az egyéb operatív programoknak is, és összességében elmondhatjuk, hogy a 2014-2020-as időszak főbb stratégiai céljaiként egyrészt a szeretnének a vállalkozásokat ellökni a környezet megóvásának igénye felé, másrészt a foglalkoztatást szeretné erősíteni mindegyik vállalkozásfejlesztéssel foglalkozó program. Nekünk tehát ezekhez a vezérelvekhöz kellene csatlakoznunk. Ez mellett pedig most akkor meg kellene nézni az előző LEADER időszak eredményeit, vagyis a gazdaságfejlesztési mutató-tervek megvalósulását is.

Rajczi Román: most kivetítem az elmúlt időszak eredményeit tartalmazó táblázatot, ebben látszanak a lekötés számai, illetve a munkahelyteremtés megvalósításának a számai. **(1-es számú melléklet)** Ez alapján elmondható, hogy viszonylag jól teljesítettünk ezekben.

Friderich István: szeretnék hozzászólni az általános pályázati témához. Tudjuk, hogy egy sima mikrovállalkozásnak mekkora gond a hitelezőkészítés téma, egy év is el tud telni egy ilyen lebonyolításához. A másik gond ha a pályázatban van külön feltételnek való megfelelés, képzettség, vagy egyéb feltétele van. Tehát szerintem hosszú idő egy pályázatnak megfelelni és azt előkészíteni. Másik téma. az internetszolgáltatás, a kistélepülések ellátása rendkívül fontos téma, szerintem ebben lenne dolga a LEADER-nek. A közeli jövőben a NAV gyakorlatilag minden vállalkozást pénztárgépre kötelez, ennek gyakorlati kivitelezéséhez minden apró faluban be kéne vinni a szélessávú internetet. Ha falusi turisztikai szolgáltatóknak az ellátása fontos szempont lehet. Akár marketingben, akár képzésre lehetne, vagy előadásokra támogatást nyújtani.

Szarka Tibor: a pénzügyi intézkedéseket szeretném megvédeni, már ami a hitelbírálat idejét és költségeit illeti. Látom, hogy működik belülről és azt mondhatom, hogy az a baj, hogy egy 1-2 millió Ft-os kölcsönnek majdnem ugyanannyi a munkarésze, mint egy több 10, vagy akár 100 milliósnak, csak kisebbek a

számok, és ezt a költséget is a bank állja, tehát ez miatt oszlik el egyenletesen a költség és idő, tehát nem képesek ebben differenciálni.

Szarka Tibor: Most nézzük meg a humánerőforrás kérdését, kérdezem Kalmár Anitát a Munkaügyi Központ részéről, hogy lenne-e olyan ötletük, amibe be lehet illeszteni a Fridrich István által felvázolt ötleteket?

Kalmár Anita: nálunk van egy GINOP-os képzési rendszer, amibe be lehetne tenni ezeket az igényeket és ilyen jellegű képzésekkel kiegészíthetők lennének.

Szarka Tibor: akkor eddig összegezve, az elhangzottakat és a látottakat, tehát van egy jelentős tőkehiány a vállalkozóknál, aztán van egy jelentős piachiány is a térségben, vagyis igen gyenge a felvevő piac, és bizony megérkezett a humánerőforrás hiány is a térségeinkbe. a régebbi időszakban ez nem volt soha gond, hiszen a munkaerőpiacon túlkínálat volt, és a munkaügyi ellátó rendszer jól végezve a dolgát ki is tudta elégíteni a vállalkozások munkaerőszükségletét, sokszor képesített munkaerőt is tudott kiközvetíteni hozzájuk. A képzések most több oldalról is megjelentek igényként a vállalkozók részéről, és ezeket megpróbáljuk valamilyen formában beépíteni az intézkedési tervbe. Azt hiszem a munkaügyi képzések kapcsán az Anita, mint a Munkaügyi Központ részéről megjelent kolléganő is tud a témában segíteni, majd az ülés után. Ez a Friedrich István féle ötletre vonatkozna.

Folytatva a munkát kellene egy WSOT elemzést is összeállítanunk a mai napon, ami a térség gazdasági helyzetét modellezné. Ebben kérem a Román segítségét és próbálunk összeszedni közösen.

Rajczi Román: az lenne a kérésem, hogy a felvetített táblázatos konstrukcióba mondjatok megalapozott mondatokat, vagyis térségünkre vonatkozóan mik az erősségek, miket tartotok a gazdaságunk erős pontjainak. Először tehát a helyi gazdaság erősségeit nézzük meg először:

Jelentős ipari beruházások a térségben (Szigetvár, Királyegyháza).

Hagyományos vadgazdálkodási és vadászturisztikai múlt.

Bejárattott helyi és országos jelentőségű gazdasági és kulturális rendezvények.

Az agrárágazat tradíciói erősek, képzett agrárszakemberek élnek a térségben. Magas agrárpotenciállal rendelkező területek találhatók mindkét kistérség déli területein.

Fogadókészség helyi termékek előállítására és piacra juttatására.

Ennyi szerintem elég most. Menjünk át a lehetőségek területére!

Most nézzük meg a lehetőségeket:

Zöldség - gyümölcsstermelés területeinek növelése, a termékfeldolgozás fejlesztése.

Megújuló energiaforrások hasznosításának növelése.

Tematikus túraútvonalak, szolgáltatáscsomagok kialakítása.

Helyi termékek előállítása, értékesítési lánc kialakítása, helyi fogyasztás ösztönzése

Ezek után nézzük meg hogy mit tartotok a térség gyengeségének:

A térség gazdasági teljesítőképessége az országos átlagtól jelentős mértékben elmarad.

Térség tőkevonzó képessége gyenge.

A térség agrárpotenciáljához viszonyítva a mezőgazdasági termékek feldolgozóipara elégtelen.

Turisztikai szálláshelyek, szolgáltatások száma és kihasználtsága a fejlesztések ellenére is alacsony a térség turisztikai vonzerejéhez képest.

Tematikus túraútvonalak hiánya.

Alacsony a mezőgazdasági kisgazdaságok eltartó képessége.

És végül szedjük össze a gazdaságunkra leselkedő veszélyeket:

A meglévő ipari létesítmények a jövőben is szennyeznek.

A tőkebefektetések továbbra is elkerülnek a térséget.

Csökken a vállalkozói kedv a kedvezőtlen gazdasági folyamatok hatására.

Nem méretgazdaságos birtokszerkezet, a monokultúrás termelés túlsúlya.

Az agrárágazat további jövedelmezőségének romlása. Egyre kevesebb foglalkoztatás az ágazatban.

Szarka Tibor: Na, ezeket sikerült szerintem jól összeszedni és sorba rakni. Az biztos, hogy az itteni vidéki területeken működő mikrovállalkozásoknak nem megfelelő cél a GINOP, mert nem az ő nagygrendjükben lehet pályázni, illetve ezeknek a hitelfedezete sem megfelelő egy nagyobb összegű-méretű projekt lebonyolításához. Az előző évek gyakorlatához hasonlóan szerintem kell a mikrovállalkozások fejlesztésével foglalkoznunk. Tehát mindenképpen kell egy olyan felhívás szerintem, amiben kisösszegű, tényleg mikro forrást tudnak igényelni ezek a vállalkozók, társas cégek. Legfontosabb azonban, hogy egyszerű, könnyen teljesíthető feltételrendszert kell kidolgoznunk hozzá. Ezen kívül kellene mindenképpen a hálózatosodás irányába is hatnunk, tehát az együttműködések létrejöttét támogatnunk és preferálnunk szükséges.

Rajczi Román: Most rá kéne térni egy másik témakörre, ami a helyi termékekről szól. Tudom, hogy ez a mikrovállalkozás fejlesztés része, de azért egy másik kört érint elsősorban az őstermelőket, 7-es adószámú magánszemélyeket. Tudom, hogy a Szinergia már 2009 óta támogatja ezt a kört és ezt a tevékenységet. Ezért biztos, hogy a továbbiakban is lesz jelentősége minden erre vonatkozó igénynek.

Szarka Tibor: a helyi gazdaságfejlesztés igen sok újfajta (divatos) kihívásra ad megfelelő választ, például a hagyományos piacok legfőbb gondjára a hatalmas szállítási költségekre, a klímaváltozás kihívásaira, hiszen ezeken a területeken megtermelt áruk egyik problémát sem fokozzák, inkább csökkentik. Már csak ezért is fontos a helyben termelés erősítése, legyen az élelmiszer, vagy bármilyen más termék. az EU is ebbe az irányba halad, akár az agrárzöldítést, akár az ugaroltatás támogatását nézzük.

Papp László: szerintem fontos, hogy mehessen ez a támogatási konstrukció tovább, mert ennek a két járásnak ez lehet az egyik kitörési pontja, mivel számos olyan kézműves termék és élelmiszer előállító dolgozik itt, akik a térségnek büszkeségére vállnak, munkájukat meg kell becsülni és támogatni kell őket. Viszont mivel régebb óta ezzel a szegmessel foglalkozom és üzleti alapon, ezért látom, hogy a helyi élelmiszer előállítók közül vannak olyanok, akik képesek nagygrendi, illetve minőségi növekedésre, és ezek sokszor maguk is meg tudnak a piacon élni, viszont nem akarnak továbbfejlődni, mert elérték azt a termelési szintet, amikor már csak komoly forrásbevonással tudják megugrani a továbbfejlődést, Nekik jöhet szóba egy jó pályázati kiírás, de még náluk is kell a segítség sokszor, mert egyszerűen nincs idejük azt elszámolásokkal foglalkozni és az elég veszélyes helyzeteket teremthet, ha belebukik valaki egy megnyert pályázat elszámolásába. Tehát ahogy eddig, úgy a jövőben is komoly figyelmet kell fordítanunk arra, hogy ha ráveszünk valamely helyi termelőt, hogy pályázzon, akkor végig kell kísérenünk az egész folyamat alatt, hogy sikerüljön elszámolni is nekik. Tudom, hogy a munkaszervezet ezt mindig csinálta, de ezt a jövőben is folytatni kell. egyébként pedig szerintem ez a z irány legalább olyan fontos, mint a klasszikus mikrovállalkozás-fejlesztési irány. Másrészt szeretnék még a háztáji termelésről is beszélni, amit érdemes lenne megfontolni, mivel a klímaváltozás miatt a térség alkalmasabbá vált az üvegházi és fóliakertészet végzésére. Nem nagy volumenről beszélek, csak 1-2 fóliasátor kihelyezéséről, ami 1-1 család megélhetésére elég. Szóval szerintem ebben az irányban is lehetne gondolkodni.

Rajczi Román: emlékeztek a korábbi LEADER felhívásaink között volt ilyen-háztáji termékek előállítására szolgáló kiírás és 10-12 fóliasátor be is lett rajta pályázva. Tehát számunkra ez lehet alternatíva továbbra is.

Szarka Tibor: beszéljünk egy kicsit a REL-ről, mert az új ciklusban ez az egyik vezérelv, a helyi termékek értékesítése terén.

Papp László: én viszont tudok arról, hogy a REL (francia modell alapján) el lett kezdve kidolgozva nálunk is, de ennek egyik kulcseleme az, hogy az értékesítő helyet működtető adóalany tudjon egy pénztárgéppel az összes termelő nevében értékesíteni, mert ez egy alapszükséglet ehhez az értékesítési szisztémához. Tehát ehhez kellett volna egy adó jogszabálmódosítás, ami nem lett

elfogadva mind a mai napig sem, ezáltal ez az értékesítési szisztéma ellehetetlenül teljes mértékben. Ha ezen változtatnának, akkor lenne értelme a REL-nek, de most ebben a környezetben nincs.

Kasper András: mi rendszeresen adunk el magunk által készített élelmisert, de csak Pécsen van meg az a fizetőképes kritikus tömeg, akik meg tudják, és meg is akarják venni a termékeinket, itt Szigetváron nem jók a tapasztalataink ebben.

Mi egyébként dolgozunk helyi termékben, dolgozunk turisztikában és dolgozunk hobbyból rendezvényszervezésben is. A mellettünk lévő falu Kán, ahol 16 éve mindig megrendezik a Káni filmfesztivált, és én tavaly elkezdtem beleszállni ebbe a rendezvénybe, rendkívül sok munkát tettünk bele a családdal, és nagyon szeretnénk ha lehetne ennek a továbbéltetésére forrást találni, akár LEADER-ből is.

Rajczi Román: szerintem ez nem lehet gond, csupán azt kell majd kidolgoznunk, hogy egy rendezvényszervezés támogatási konstrukciót vállalkozási alapon, vagy közösségi alapon írjuk ki. Ha van a térségekben András civil szervezet, akkor annak a bevonásával jobban jártok, ha mi közösségi célra írunk ki rendezvény támogatást, mert az 90-95 %-os támogatási intenzitást jelent. Nem 60-64%-ot, mint a GF kiírásokban.

Papp László: rendezvénytémában szeretném és is kérem, hogy tegyék kétfokozatúvá az eddig nálunk megszokottak szerint a támogatott projekteket, tehát egy országos ismertségű pl Káni film fesztivál kaphasson nagyobb volumenű támogatást hiszen a térségeink reklámjai is egyben, míg egy szűkebb helyi hatású rendezvénynek nem biztos, hogy milliós összegekre szüksége lehet egy-egy saját rendezvényéhez.

Kasper András: még lenne egy véleményem a helyi termék előállítás kapcsán. Tudjuk, hogy 2 féleképpen lehet bevételt növelni, vagy mennyiség-növeléssel, vagy magasabb minőségen keresztül drágább ár elérésével. Mi külterjes, vagyis ridegtartást végzünk, a legelőink-az állataink számát nem tudjuk növelni, mert ennyit bírnak el. Tehát nekünk bevételt növelni nem lehet az előállított termék mennyiséggel. Az lenne a célunk, hogy középtávon ne Pécs, hanem Budapestet, vagy még továbbnézve célozzunk meg piacot, mert annak lenne igazán értelme. Hiszen nálunk 4-5x lassabban képződik minden termék, mint egy intenzív gazdaságban. Tehát nekünk a minőségi kézművesélelmiszer előállításához kellene támogatást keresnünk, reméljük nálatok találunk erre fogadókézséget.

Papp László: ezzel nagyon egyet tudok érteni és továbbgondolva a kérdést szerintem érdemes lenne most elkezdni egy „zselici” védjegyrendszert is elkezdni megálmodni, amivel az itt termelt különleges minőségű termékeket el lehetne juttatni Pécs-Kaposvár-Budapest-nemzetközi piacokra. ez már többeknél megfogalmazásra került, ezt most a stratégiaalkotás időszakában tovább lehetne gondolni.

Szarka Tibor: szerintetek lenne itt akkora termelés, ami nemzetközi szinten megfelelő volumen jelentene?

Kasper András: ha ehhez egy képzés, és egy szakember gárda térségi működése is bevonódna, akkor lehetne nagyot szólani, de ezt viszont pályázati támogatást kellene mindenképpen rendelni. E nélkül tuti, hogy nem lenne kifizetődő. Ez lehetne egy jövőben nyerő konstrukció a kizárólag profi minőséget előállító termelők számára.

Rajczi Román: az oktatás már másodszor is felmerült a mai nap folyamán, ezzel majd kell kezdenünk valamit.

Szarka Tibor: ige, és ehhez kellene majd egy marketing jellegű képzési metódus is, amivel teljesség válhatna a termelők támogatása.

Friedrich István: Körbeadtam egy lekvárt (csipke) Mi ebből szeretnénk jövőre nagyobb mennyiséget előállítani, de tudjuk, hogy ehhez szükségünk lesz technológiai tudás megszerzésére. Szeretnénk egy konzervipari technológussal is dolgozni az előkészítéshez. Tehát ahogy nálunk, úgy biztos többé kézművesnél is szükség lehet néha olyan szakember bevonására, aki a nagyobb volumenű gyártást

előkészíthetné. Szerintem tehát fontos lenne egy konkrét technológiai segítségnyújtás is támogathatóvá tenni is valamiből. Nem tudom erre alkalmas lehet-e a LEADER forrás?

Papp László: az is szóba kerülhet, hogy ha valakinek a saját termékeit piacra jutás előtt be kell vizsgáltatni beltartalmi értékre, akkor erre kaphasson segítséget, mert ennek a költsége nem kevés manapság.

szarka Tibor: akkor ez valamiféle eszközbeszerzés lenne, ugye?

Friedrich István: nem, szerintem ez egy olyan folyamatos, évente elérhető pályázati lehetőség kéne hogy legyen, amiből az ilyen bevizsgálásokhoz szükséges pénzt ki lehetne pályázni a termelőknek.

Papp László: az, hogy én, mint termelő megnézhessem, hogy az én cuccaimban milyen ásványianyag, milyen vitamin tartalom van. ezt egy akkreditált laborba meg tudjam nézetni és rá tudjam írni a termékeimre, az biztos, hogy nagy segítség lenne.

Rajczi Román: ez engem emlékeztet egy védjegyrendszer szerű projektre, de mi arról már többször döntöttünk, hogy nincs értelme elindítani, mert egyrészt a piacon már sok van, másrészt nem lehet a termelőket olyan könnyen rávenni, hogy minősítsék a termékeiket, aztán ez vagy érdekli, vagy nem a vevőt-ha egyébként finom a termék- szóval ilyen biztos nem fog az elnökség, és a közgyűlés megszavazni.

Papp László: nem erre gondolok, hanem egy sima lehetőségre, ahol egy-egy termelő pályázati forráshoz juthat arra, hogy egy komoly akkreditált laborban bevizsgálthassa a termékeit, ha éppen erre szüksége van.

Kasper András: nem lehetne ezt egy olyan módon kiegészíteni, amiben egyrészt lenne egy laborvizsgálat beltartalmi értékek elemzésére, másrészt lenne egy marketingcsoport is, ami a bevizsgált adatokra hivatkozva, vagy építve kidolgozna egy reklám kampányt, vagy csomagolást az adott értékek kedvező hatásait értékelve és bemutatva?

Rajczi Román: a marketingcsoportot azt el tudom képzelni egy Felhívásban, tehát egy termelést is segítő támogatásnak csinálnánk egy piacra jutást is támogatható részt, így ezt is segíteni a LEADER, de a kutatócsoport kérdése már nejezebben kivitelezhető feladat, mert annyira szerteágazó téma. A marketing részét nevezhetnék piacra jutást segítő szolgáltatásoknak, és ezekhez igénybe lehetne venni, olyan szolgáltatásokat, amik re szüksége van a termelőknek. Ez leginkább marketing elem lenne szerintem.

Friedrich István: nem lehet ezt egy pályázatba berakni, a termeléshez szükséges témával?

Rajczi Román. De azt lehet, tehát egy Felhívás támogatná a termelést is és a piacra jutást is.

Papp László. nem lehetne azt, hogy a piacra jutáshoz többen közösen pályázhassanak, pl. 5-en pályáznak 5 000 000 Ft-ra, aztán ebből mindenki kap 1-1 000 000 Ft-ot a saját részére.

Friedrich István: az szerintem nem fog működni, mert tuti nem lesz olyan helyzet, hogy mindenki éppen abban a fázisban tart, hogy közösen adjanak be pályázatot, és az eredményt megvárva együtt valósítanak meg. Ilyen nem lenne az tuti. Szerintem ezt egyenként kell kezelni, minden termelő önmaga pályázzon erre a lehetőségre.

Papp László. Szigetváron borászok között már volt egy ilyen próbálkozás, ahol együtt dolgoztak ki egy terméket, ez volt a borzongás nevezetű habzóbor, amit egyvalaki talált ki, de elfogadta, hogy a többi termelőtársa is mellé álljon és mindenki gyártsa ezt a bort, együtt vitték piacra, és egységes marketinget adtak mögé. Ez működött, több évig tudták értékesíteni ezt a terméket, úgy, hogy 5-en gyártottak belőle, ötféle borzongást, aminek megvolt a kötelező minőségi kritériuma, de mindenki a saját grafikáját tette hozzá, de együtt próbálták értékesíteni.

Ha lenne egy ugyanilyen verzió hús, vagy sajt, vagy akár lekvár fronton, akkor lehetne ez is egy működő projekt, ami azonos néven futtatva. Lehetne egy másik verzió is, amiben minden termelő egy szolgáltatást venne meg, nem feltétlenül gépet akar venni, hanem szolgáltatást venne igénybe. Hogy ez milyen szolgáltatás labor igénybevétele, vagy marketing igénybevétele, vagy technológiai-

szolgáltatás, vagy esetleg egy tanulmány út igénybe vétele, azt ő döntené el. Ez egy komplex vállalkozásfejlesztési támogatás lehetne.

Rajczi Román: a lényegét már összedobtuk, ebből már szerintem lehet egy-két jó felhívást kiírni.

Karsa András: a pénzügyintézeteknél már futnak jó programok, pl. nálunk a Takszövnél már van minimum 1 milliós hitel, illetve a Nemzeti Hitelprogramban is részt veszünk és ezeknek az alsó határát is levittük a központi 3 millióról 1 millió Ft-ra. Ezt tehát már igénybe vehetik a mikrovállalkozások. Ezt a hitelt lehet projektfinanszírozásra, vagy önerőre és támogatás megelőlegezésére fordítani. Vannak a Takszövnél saját forrású mikro-hitelei, ott a feltételek teljesen mások, mint a központi hitelprogramnál. Ott 3 millió Ft volt az alsó és 10 milliárd volt a felső határ, de mi külön engedéllyel azt is levittük 1 000 000 Ft-ra, egy egyszerűsített eljárásrenddel és alacsony fedezetigénnyel. Ebből látható, hogy a Takszöv készül a mikrovállalkozások finanszírozására. Ami viszont gond, hogy sok bebukott projekt lett az elmúlt években, ami a rosszul előkészített projektekből fakadt, pl. valaki nyert egy falusi turizmus pályázaton szálláshely építésre, és amikor a Takszöv megkérdezte tőle, hogy a bebútorozást miből fogja fedezni, akkor erre nem tudott válaszolni. Ilyenkor a pénzügyintézet nem fog finanszírozni, erre fel kell készülnie minden vállalkozónak. Tehát csak az előre is életképesnek látszó beruházásoknak jut finanszírozási hitel, és az elmúlt évek rossz tapasztalatai alapján még ezen is szigorítani fognak a bankok. Egy banknál fedezet kell a hitelhez. Ha egy projektben építenek, akkor az épület 90%-ának elkészülte után vehető figyelembe fedezetként, ami sok projektet eleve halálra ítélt, ha csak nincs meg hozzá a megfelelő előfinanszírozó forrás. Nem voltak jól megtervezve azok a korábbi pályázatok sem, ahol pl. egy évi 30 000 Ft bevételű civil szervezet nyert meg egy 40 millió Ft-os kultúrház felújítási pályázatot. Azokkal nem tud a pénzügyintézet mit kezdeni sajnos. Ezért azt kérem tőletek, hogy mielőtt egy pályázatot beadtok, akkor gyertek el hozzánk és beszéljük át, hogy pénzügyileg mit tudtok majd kezdeni egy nyertes projekttel, ha nincs megfelelő önrészetek, illetve projektfinanszírozások.

Másik, jó példa az önkormányzatok falubusz beszerzései, amiket meg jól, és gyorsan le lehet kezelni, mert a projekt jellegéből adódóan gyorsan pörög a pénz, és nem sok a kockázat.

Mi alapesetben egy nonprofit projektet szervezete 910%-ban meg tudunk finanszírozni, ha mögé áll az önkormányzat. És ha valaki megfinanszírozza a hitel kamatát, ez is általában az önkormányzat dolga. Ha viszont ez a viszony nincs meg, akkor nem tudunk segíteni. erre figyelmeztessetek minden pályázót. Egyébként ezt nem minden pénzügyintézet teszi meg, sokan elhajtják egy il yen projekttel a helyieket, de a mi üzletpolitikánkba ez belefér.

Rajczi Román: azt hiszem nekünk a Szigetvári Takszövvél nagy szerencsénk van, mivel rényleg sok projektet meg tudtak finanszírozni az elmúlt években nálunk nyert ügyfeleknek.

Összefoglalva elmondanám, hogy mi lenne a mai vélemények főbb következtetése. Szerintünk szükség van egy mikrovállalkozások számára adható támogatásra, ami néhány millió Ft összegben már elég. Ebben lehetne az egyéb szolgáltatásokhoz és képzésekhez hozzájutást, valamint a hálózatosodást is támogatni, preferálni, illetve ennek a további itteni piacot tovább erősítő metodikáját is ki kellene még találnunk.

Másrészt szükség lenne egy helyi termelők számára kidolgozott Felhívásra, amiben nem csak a termék előállítását, hanem egyéb piacra jutást segítő szolgáltatások, pl. beltartalmi minősítést végző labor bevonását, vagy marketingtevékenység bevonását is támogassuk. Véleményem szerint mindkét irány működőképes, és ha nem is teljes mértékben ebben a formában, de a lényegét tekintve kidolgozható lesz pályázati felhívások formájába.

Köszönjük a részvételt és az aktivitást mindenkitől, most majd a napokban (azt hiszem 27.-én) a tervező csoporttal fogjuk továbbgondolni a ti elképzeléseiteket.

Szigetvár, 2015.11.23

szolgáltatás, vagy esetleg egy tanulmány út igénybe vétele, azt ő döntené el. Ez egy komplex vállalkozásfejlesztési támogatás lehetne.

Rajczi Román: a lényegét már összedobtuk, ebből már szerintem lehet egy-két jó felhívást kiírni.

Karsa András: a pénzügyintézeteknél már futnak jó programok, pl. nálunk a Takszöv-nél már van minimum 1 milliós hitel, illetve a Nemzeti Hitelprogramban is részt veszünk és ezeknek az alsó határát is levittük a központi 3 millióról 1 millió Ft-ra. Ezt tehát már igénybe vehetik a mikrovállalkozások. Ezt a hitelt lehet projektfinanszírozásra, vagy önerőre és támogatás megelőlegezésére fordítani. Vannak a Takszöv-nek saját forrású mikro-hitelei, ott a feltételek teljesen mások, mint a központi hitelprogramnál. Ott 3 millió Ft volt az alsó és 10 milliárd volt a felső határ, de mi külön engedéllyel azt is levittük 1 000 000 Ft-ra, egy egyszerűsített eljárásrenddel és alacsony fedezetigénnyel. Ebből látható, hogy a Takszöv készül a mikrovállalkozások finanszírozására. Ami viszont gond, hogy sok bebukott projekt lett az elmúlt években, ami a rosszul előkészített projektekből fakadt, pl. valaki nyert egy falusi turizmus pályázaton szálláshely építésre, és amikor a Takszöv megkérdezte tőle, hogy a bebútorozást miből fogja fedezni, akkor erre nem tudott válaszolni. Ilyenkor a pénzügyintézet nem fog finanszírozni, erre fel kell készülnie minden vállalkozónak. Tehát csak az előre is életképesnek látszó beruházásoknak jut finanszírozási hitel, és az elmúlt évek rossz tapasztalatai alapján még ezen is szigorítani fognak a bankok. Egy banknál fedezet kell a hitelhez. Ha egy projektben építenek, akkor az épület 90%-ának elkészülte után vehető figyelembe fedezetként, ami sok projektet eleve halálra ítélt, ha csak nincs meg hozzá a megfelelő előfinanszírozó forrás. Nem voltak jól megtervezve azok a korábbi pályázatok sem, ahol pl. egy évi 30 000 Ft bevételű civil szervezet nyert meg egy 40 millió Ft-os kultúrház felújítási pályázatot. Azokkal nem tud a pénzügyintézet mit kezdeni sajnos. Ezért azt kérem tőletek, hogy mielőtt egy pályázatot beadtok, akkor gyertek el hozzánk és beszéljük át, hogy pénzügyileg mit tudtok majd kezdeni egy nyertes projekttel, ha nincs megfelelő önrészetek, illetve projektfinanszírozások.

Másik, jó példa az önkormányzatok falubusz beszerzései, amiket meg jól, és gyorsan le lehet kezelni, mert a projekt jellegéből adódóan gyorsan pörög a pénz, és nem sok a kockázat.

Mi alapesetben egy nonprofit projektet szervezete 910%-ban meg tudunk finanszírozni, ha mögé áll az önkormányzat. És ha valaki megfinanszírozza a hitel kamatát, ez is általában az önkormányzat dolga. Ha viszont ez a viszony nincs meg, akkor nem tudunk segíteni. erre figyelmeztessetek minden pályázót. Egyébként ezt nem minden pénzügyintézet teszi meg, sokan elhajtják egy il yen projekttel a helyieket, de a mi üzletpolitikánkba ez belefér.


Rajczi Román: azt hiszem nekünk a Szigetvári Takszövvel nagy szerencsénk van, mivel rényleg sok projektet meg tudtak finanszírozni az elmúlt években nálunk nyert ügyfeleknek.

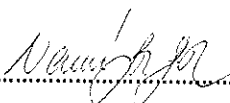
Összefoglalva elmondanám, hogy mi lenne a mai vélemények főbb következtetése. Szerintünk szükség van egy mikrovállalkozások számára adható támogatásra, ami néhány millió Ft összegben már elég. Ebben lehetne az egyéb szolgáltatásokhoz és képzésekhez hozzájutást, valamint a hálózatosodást is támogatni, preferálni, illetve ennek a további itteni piacot tovább erősítő metodikáját is ki kellene még találnunk.

Másrészt szükség lenne egy helyi termelők számára kidolgozott Felhívásra, amiben nem csak a termék-előállítás, hanem egyéb piacra jutást segítő szolgáltatások, pl. beltartalmi minősítést végző labor bevonását, vagy marketingtevékenység bevonását is támogassuk. Véleményem szerint mindkét irány működőképes, és ha nem is teljes mértékben ebben a formában, de a lényegét tekintve kidolgozható lesz pályázati felhívások formájába.

Köszönjük a részvételt és az aktivitást mindenkitől, most majd a napokban (azt hiszem 27.-én) a tervező csoporttal fogjuk továbbgondolni a ti elképzeléseiteket.

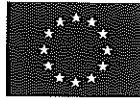
Szigetvár, 2015.11.23

.....


.....


jegyzőkönyv vezető

elnök



Jelenléti ív
Szinergia Egyesület
Gazdaságfejlesztési
műhelybeszélgetés
2015.11.26, 13.30
Szigetvár, Deák Ferenc tér
16

Név	Szervezet	Aláírás
HORVÁTH ANDRÁS	RB Elk. Hízelek	
SZARVA TIBOR	tervező	
FILIDRICH ISTVÁN	gyűjtő	
Kis Péter	Salmagyezi	
Papp Balázs	Land-ART	
Kasper Andrács	Káca tanya	
KALNÁK ANITA	BALÁNYA FÉGSŐ KÖRNYEL- KIVÁRTAL SZEENAI BÉNYÁS HV.	
KARSAI ANDRÁS	Szigetvári Többszínűvételek	
Völgyi Tamás	VIZIWORK Kft.	
	Csabó Blanka Kft.	
RAJCI ROMÁN	Szinergia Egyesület	
DEZSÉNYI Sándor Szilárd	Szinergia Egyesület	

