

**Mars hasáb**  
2020 Július

Finanszírozás a  
gazdasági  
visszaesés idején



**Heal  
Partners**

---

*2015 áprilisában a NASA vezető kutatója, Ellen Stofan egy fórumon jelentette ki: „Azt hiszem, hogy egy évtizeden belül határozott jeleket találunk a Földön kívüli életre, 20-30 éven belül pedig bizonyítékaink is lesznek”.  
Játszunk el a gondolattal: Mit gondolhat egy távolról jött marslakó az ügyeinkről? Talán még az életünkben ellenőrizhetjük!*

---

# Elérhető finanszírozási csatornák a gazdasági visszaesés idején

Jelenlegi, volt és leendő ügyfeleinkkel is igyekszünk folyamatosan tartani a kapcsolatot. Ezt a mostani szituációban még inkább szorgalmazzuk és az a tapasztalatunk, hogy mindenki próbál alkalmazkodni, igyekszik átvészelni a nehezebb időszakot, kezelni a kihívásokat. Különböző iparágakat eltérő ütemben, mértékben és módon érint a COVID-19 hatására kibontakozó gazdasági visszaesés. A beszélgetéseink során legtöbbször előkerülő témák közös ismérve, hogy a nap végén finanszírozással kapcsolatos kérdéseket, kihívásokat is felvetnek a tulajdonosok számára.

A jó hír az, hogy ebben a helyzetben is vannak lehetőségek, nem fagytak be a finanszírozási csatornák, mint a legutóbbi gazdasági válság (2008-2009) idején. Összegyűjtöttük azokat a piaci lehetőségeket, amiket a fenti kihívásokkal küzdő hazai cégtulajdonosok számításba vehetnek.

## NHP Hajrá! – az olcsó bankhitel

Az MNB a járvánnyal kapcsolatos helyzetre reagálva április végén 1.500 milliárd forint keretösszegű NHP Hajrá elnevezésű hitelprogramot indított a hazai KKV-k megsegítésére. Ezt az instrumentumot a hazai kereskedelmi bankhálózaton keresztül forgóeszköz finanszírozásra, likviditási nehézségek áthidalására, új beruházások megvalósítására, eszközbeszerzésre (akár ingatlan vásárlásra is), meglévő hitelek refinanszírozására, vagy akár támogatások előfinanszírozására vehetik igénybe a vállalkozások. Mivel bankokon keresztül kerül odaítélésre, ezért csak bankképes cégeknek és célokra elérhető, de a kamatfeltételek nagyon kedvezőek a 0%-os MNB refinanszírozás miatt.

## Hiventures – tőke, ami jó esetben hitelként működik

Az állami tulajdonú Hiventures küldetése a hazai innovatív vállalkozások támogatása. A jelenlegi szituációra reagálva külön finanszírozási konstrukciókat kínál a társaság a nehéz helyzetbe jutott cégeknek. A „KKV Mentőprogram” keretein belül olyan hazai (korábban) nyereséges cégeknek kínál „mezzanine” jellegű (fix elvart hozammal kalkulált visszavásárlási opció a Hiventures részesedésre vonatkozóan a tulajdonosok számára) tőkefinanszírozási lehetőséget, akik a koronavírus miatt ütköztek pénzügyi nehézségekbe. Ez a termék kifejezetten az akut nehézségek kezelését célozza, kiterjed a fennálló tartozások rendezésére, várható negatív működési cash flow finanszírozására, valamint akár fennálló esedékes hitel- és kamattörlesztésre is. A program ugyanakkor nem csak mentő jellegű, lehetőséget ad fejlesztések, akár cégvásárlások, finanszírozására is (a konstrukció a továbbra is elérhető, generációváltást, külföldi befektetéseket, piaci konszolidációt ösztönző KKVPRO Tőkealap kiegészítése). Ez az eszköz olyan esetekben releváns, amely célokat kereskedelmi bankok már nem finanszíroznak.

A Hiventures-nek ezen kívül van célzottan startup vállalkozásokat segítő terméke (Startup mentőprogram), valamint tőkeági finanszírozási megoldása nehéz helyzetbe került hazai vállalkozások számára restrukturálási, tranzakciós és egyéb beruházási projektekkel kapcsolatban (Krisis I. tőkeprogram).

# További hitelprogramok speciálisabb célcsoportoknak

Van jónéhány állami válságkezelő hitelprogram, ami speciális csoportokat céloz, sokszor olyanokat, akik az NHP-t nem tudják igénybe venni.

Az **EXIM Bank** exportőröknek, beszállítóknak és exportra készülőknak indított egy **kárenyhítő programcsomagot**, melynek hármas célja van: (i) munkahelyteremtés, (ii) munkahelyvédelem és (iii) a gazdaság újraindítása.

Az **MFB Krízis Hitel** azokat a mikro-, kis- és középvállalatokat célozza meg, amelyeket a kereskedelmi hitelintézetek valamilyen oknál fogva nem hiteleznek, vagy csak az átlagnál rosszabb feltételekkel (tehát az NHP Hajrá programban sem tudnak részt venni).

Az **MFB Versenyképességi Hitelprogramja** a minimum 1 milliárd forint igényelhető finanszírozásával a közép- és nagyvállalati szektor versenyképességét és kapacitásait kívánja javítani, ezen hitel kifejezetten akvizíciókra is felhasználható.

A **Takarék Bank négy új Széchenyi kártyás hitellehetőséget** indított a legkisebb vállalkozások megsegítésére. Ezen hitelek kamata nagyon alacsony az állami támogatás révén, így még az NHP

Hajrá konstrukciónál is kedvezőbb feltételeket biztosít az igénybe vevőknek. A négyféle felhasználási lehetőség a következő: (i) munkahelymegtartás, (ii) folyószámlahitel finanszírozás, (iii) likviditás és (iv) beruházás finanszírozás.

A fenti összefoglalóból jól látszik, hogy különböző szituációkra számos elérhető termék található jelenleg is a piacon, aktív a kínálati oldal, a megoldást kereső cégeknek csak ki kell választaniuk a számukra legmegfelelőbb konstrukciót. A kérdés azért is összetett, mert amennyiben a finanszírozási összeg megengedi, legtöbbször több forrás kombinációja adja a legjobb végeredményt. Az alternatívák összehasonlításában, elemzésében, illetve a legmegfelelőbb lehetőség kiválasztásában is örömmel állunk Partnereink rendelkezésére.

Finanszírozással kapcsolatos opciók és megoldások számbavétele során jellemzően egy megfelelően felépített, frissített üzleti terv, valamint egyéb működéssel, és pénzügyi teljesítménnyel kapcsolatos elemzések segítik a döntést. Hasonló projektek során szerzett tapasztalatainkkal szintén állunk Partnereink rendelkezésére.

Karli Péter  
Ügyvezető

Mobil: +36 20 383 8236  
pkarli@healce.com

---

A Heal Partners Kft-ről: A Heal Partners Kft. egy független tranzakciós tanácsadó cég, melyet 2009-ben a közép-kelet európai közép-méretű cégek tőkeellátottságának elősegítésére hoztunk létre. Ügyfeleink elsősorban magántulajdonban lévő vállalatok, magánbefektetők, kockázati tőkealapok. Elkötelezettek vagyunk a minőség iránt, melyet a közel 20 éves befektetési banki és professzionális tanácsadási munkáink közben sajátítottunk el. Fókuszunk: Három kiemelt iparágban (i., Egészségügy/Gyógyszeripar, ii., Telekommunikáció/Média /Technológia, iii., Logisztika /Disztribúció tranzakciós tanácsadási szolgáltatások (cégértékesítés, tőkebevonás, vállalat-felvásárlás, külső finanszírozás bevonása), tranzakciós felkészítés, üzletértékelés, illetve pénzügyi modellezés. Hátterünk: Vezető munkatársaink az elmúlt közel 20 évben a közép-kelet-európai régió piacvezető befektetési bankjainál és vállalati-pénzügyi tanácsadó cégeinél szereztek tapasztalatokat számos nemzetközi projektben. Tagjai vagyunk a Globalscope nemzetközi hálózatának ([www.globalscopepartners.com](http://www.globalscopepartners.com)), ami egy pénzügyi tanácsadókat tömörítő nemzetközi hálózat és az országhatárokat átívelő tranzakciók során nyújtott tanácsadásra fókuszál.