



IMAP MB Partners

8. ÉVFOLYAM 64. SZÁM

2013
OKTÓBER

BUDAPEST BANK INTERJÚ
AZ NHP 2 JOGI FELTÉTELEI
ŐSZI VÁNDORLÁS
ELVARRT SZÁLAK

cégérték

CÉGELADÁS
TŐKEBEVONÁS
FELVÁSÁRLÁS

© cégérték Cégeladási, -értékelési, -felvásárlási és tőkebefektetési magazin vállalkozóknak és cégbe-fektetőknek. | Kiadja az IMAP MB Partners.
Felelős kiadó: IMAP MB Consult Kft. | Postacím: 1051 Budapest, József Attila utca 1. Telefon: 06 1 336 2010 | E-mail: cegerterek@imap.hu

EGY NAGYON JÓ ÜZLET

**NÖVEKEDÉSI
HITELPROGRAM**

NHP 2





EGY NAGYON JÓ ÜZLET

NÖVEKEDÉSI HITELPROGRAM

A NÖVEKEDÉSI HITELPROGRAM KERETÉBEN A MAGYAR NEMZETI BANK A HITELEZÉS ÉS A GAZDASÁGI NÖVEKEDÉS ELŐSEGÍTÉSE ÉRDEKÉBEN 0 SZÁZALÉKOS KAMATOZÁSÚ REFINANSZÍROZÁSI HITELT NYÚJT A KERESKEDELMI BANKOKNAK, AMELYEK EZT LEGFELEBB 2,5 SZÁZALÉKOS MAXIMÁLIS KAMATTAL ADHATJÁK TOVÁBB A HAZAI KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK SZÁMÁRA. A PROGRAM ELSŐ SZAKASZÁBAN, AMELY 2013 JÚNIUSÁTÓL AUGUSZTUSIG TARTOTT, MINTEGY 750 MILLIÁRD FORINT HITEL KERÜLT KIHELYEZÉSRE, AZ OKTÓBERTŐL INDULÓ MÁSODIK SZAKASZBAN PEDIG 2.000 MILLIÁRD FORINTNYI HITEL NYÚJTÁSÁRA KERÜLHET SOR.

A program első szakaszának eredményei azt mutatják, hogy a vállalkozások a kedvezményes kamatozású hiteleket jellemzően beruházás és forgóeszköz finanszírozásra, EU-támogatások önrészeinek előteremtésére és hitelkiváltási célra vették igénybe. Az első becslések alapján az új hitelek aránya az első programban 40-60 százalék körül volt. A jegybank arra törekszik, hogy a hitelkiváltások arányát a második körben jelentősen csökkentse, a célkitűzés 90 százalékban új hitelek kihelyezése lesz. (Az NHP 2 programmal kapcsolatos jogi tudnivalókat részletesen ismertetjük „A növekedési hitelprogram jogi feltételrendszere” című cikkünkben.)

Egy vitathatatlanul kedvező hitelprogram

Az NHP 2 program gyakorlatilag csak előnyökkel jár a magyar középvállalatok számára.

Egyrészt nyilvánvaló, hogy a programot elsősorban rájuk szabták. Bár a folyósítható hitelösszeg három millió és három milliárd forint között van meghatározva, a valóságban a 2,5 százalékban maximált kamatmarzs

azt jelenti, hogy elsősorban a középvállalatok lesznek a hitelek kedvezményezettjei. Ugyanis elsősorban az ő méretük és piaci helyzetük teszi lehetővé, hogy ilyen, magyar viszonylatban alacsonynak számító kockázati felár mellett is hitelt kapjanak. Másrészt a hitel devizaneme és maximális futamideje valóban ideális a beruházók szempontjából. Aki euróban vagy dollárban szeretett volna beruházni, ezt már eddig is megtehetette. A kamatszint rendkívül alacsony volt, 5-7 éves devizahitelek pedig a magyar piacon sem számítottak ritkaságnak. Akinek viszont olyan a bevételi szerkezete, hogy elsősorban forintban lett volna érdemes beruházási hitelt felvennie, az egészen mostanáig ezt lényegesen kedvezőtlenebb feltételek mellett tehetette csak. A lehetőség tehát adott. A kérdés csak az, hogy ki mennyire kíván és tud élni vele.

A HITEL DEVIZANEME ÉS
MAXIMÁLIS FUTAMIDEJE
VALÓBAN IDEÁLIS A
BERUHÁZÓK SZEMPONTJÁBÓL

ÉRDEMES LEHET A RÉGÓTA HALOGATOTT FENNTARTÓ BERUHÁZÁSOK ELVÉGZÉSÉT IS MEGFONTOLNI, HISZ RENDSZERINT EZEK IS KÖLTSÉGCSÖKKENÉST EREDMÉNYEZNEK.

A legfontosabb felhasználási területek

Az NHP 2 hitelt új beruházásokra, felvásárlásokra, esetleg régiók kiváltására érdemes felhasználni. Az alacsony kamatszint, a rugalmas tőkemoratórium nyújtotta lehetőségek és a hosszú futamidő nemcsak, hogy a korábban már eltervezett beruházások létrehozását teszik lehetővé, de adott esetben elősegíthetik újak elindítását is. Azzal ugyanis, hogy a kamatköltség mintegy 4-5 százalékponttal csökkent, hirtelen olyan beruházások is rentábilissá válhatnak, amelyek korábban esetleg nem tűntek eléggé vonzóknak. A jelenlegi nyomott növekedési környezetben a legtöbb vállalkozásnak természetesen nehéz lenne nagy volumenű új kapacitásokat megfelelően kihasználni, ezért sokkal inkább olyan beruházásokban érdemes gondolkodni, amelyek a költséghatékonyság javítását segítik elő. Érdemes lehet továbbá a régóta halogatott fenntartó beruházások elvégzését is megfontolni, hisz rendszerint ezek is költségcsökkenést eredményeznek.

Stratégiai szempontból legalább ilyen fontos lehet az a tény, hogy az NHP 2 hitelek vállalat-felvásárlásra is felhasználhatók. Ahogyan arról a Cégérték múlt havi számában már írtunk, a mostani alacsony gazdasági növekedési helyzetben különösen fontos lehet az előremenekülés, azaz a versenytársak felvásárlása.

A felvásárlások esetében különösen fontos és vonzó lehet a kedvező kondíciójú hitel. A részben hitelből finanszírozott felvásárlás ugyanis

- (i) lehetővé teszi, hogy a felvásárló értelmezhető méretű, azaz nem túl kicsi célpontot vegyen célba,
- (ii) csökkentse a felvásárló kockázatát, amennyiben a felvett hitel fedezete a megvett vállalkozás, illetve annak eszközei,
- (iii) elnyújtsa a felvásárolt cég árának teljes kifizetését (ami jelen esetben a hitel visszafizetése) arra az időpontra, amikor az már plusz nyereséget termel a felvásárlónak.

Végül, és talán legfontosabb módon: az NHP 2-es hitellel finanszírozott felvásárlás egyszerűen olcsóbb, mint a teljesen saját erőből végrehajtott. Amíg ugyanis az NHP 2-es hitelen 2,5 százalékot fizet a vállalkozó, addig a saját pénztől ennél sokkal magasabb hozamot vár el. Minden egyes forint, amit saját tőke helyett NHP 2-es hitelből old meg, lehetővé teszi, hogy a fennmaradó saját tőkén arányosan még többet keressen.

Az utóbbi gondolatmenet természetesen nem csak a felvásárlási helyzetekre igaz. Bár a magyar középvállalkozók egy jelentős része, érthető módon ódzkodik a hitelfelvételtől, az NHP 2-es hitelek annyira olcsók, hogy nagyon nehéz bárkinek azt javasolni, hogy ne vegye igénybe.

Végezetül meg kell említeni, hogy az NHP 2 program keretének 10 százaléka felhasználható régi hitelek kiváltására. Aki teheti, mindenképpen hajtsa végre ezt a kiváltást. A bankok természetesen azon ügyfelek számára fogják ezt a lehetőséget fenntartani, akik valamilyen szempontból fontosak számukra. Ilyen ok lehet például az is, ha valaki jelentős beruházási célú NHP 2 hitelt vesz fel.

A MOSTANI ALACSONY GAZDASÁGI NÖVEKEDÉSI HELYZETBEN KÜLÖNÖSEN FONTOS LEHET AZ ELŐREMENEKÜLÉS, AZAZ A VERSENYTÁRSÁK FELVÁSÁRLÁSA.

AZ ÚJ NÖVEKEDÉSI HITELPROGRAM HITELÉVEL FINANSZÍROZOTT FELVÁSÁRLÁS EGYSZERŰEN OLCSÓBB, MINT A TELJESEN SAJÁT ERŐBŐL VÉGREHAJTOTT.

De van egy további, a bankok speciális szempontjait is szem előtt tartó megfontolás: a hitelező bankoknak különösen erős érdeke fűződik ahhoz, hogy a versenyképes, de valami miatt nehéz pénzügyi helyzetben lévő ügyfeleiket kihúzzák a slamasztikából. Az NHP 2 régi hitel kiváltásra felhasználható része megfelelő strukturálás mellett alkalmas lehet e célra is. Az is az NHP 2 kedvezményezettje lehet tehát, akinek vállalkozása stabil piaci és működési, de ingatag pénzügyi helyzetben van. Ebben az esetben az NHP 2 egyfajta bújtatott restrukturálásra is alkalmas lehet.

Mi alapján döntenek a bankok?

A kereskedelmi bankok szokásos döntési szempontjaik mentén értékelik a hiteligénylőket. Néhányuk már most felkészült a várható rohamra és kidolgozták az NHP 2 specifikus terveiket és elbírálási szempontjaikat, amelyek természetesen bankról bankra változnak. (Itt hívom fel a figyelmet a Budapest Bank hitelezési vezetőivel készített interjúnkra, amely a következő oldalon található.)

Van bank, amelyik csak gépeket, berendezéseket tervez finanszírozni az NHP 2 keretein belül és van olyan, amelyik akár új üzletágakat is. Lesznek, akik csak kisebb lépéseket hiteleznek és lesznek, akik nagy ugrásokat is. Hasonlóképpen váltakozik az elfogadott fedezetek köre is, az ingatlantól a gépeken át egészen a várható cash flow-ig.

AZOK AZONBAN, AKIK ÖSSZETETT BERUHÁZÁSRA, FELVÁSÁRLÁSRA, ESETLEG RÉGI HITEL KIVÁLTÁSÁRA KÉSZÜLNEK, JÓL TESZIK, HA TANÁCSADÓHOZ FORDULNAK.

Bár az NHP 2 egy program, valamennyi bank a saját stratégiájába és üzletpolitikájába illetve valósítja meg azt. Ezért aztán a vállalkozó szempontjából nem egy NHP 2 program van, hanem rengeteg különböző NHP alapú ajánlat.

Mi a következő lépés?

Az a vállalkozás, amelyik kész, megalapozott beruházási tervvel és régi, megbízható banki kapcsolattal rendelkezik, valószínűleg elég, ha beszél a banki kapcsolattartóival.

Azok azonban, akik összetett beruházásra, felvásárlásra, esetleg régi hitel kiváltására készülnek, jól teszik, ha tanácsadóhoz fordulnak.

Az IMAP MB Partners például az elmúlt hónapokban számos finanszírozási projektet vitt végig. Ezek tanulsága az volt, hogy nagyon sok vállalkozás nem ismeri a banki döntéshozók logikáját, és ezért gyakran a jó projektjeiket sem tudják meggyőzően prezentálni. A tapasztalt tanácsadó ezzel szemben nem csak azt tudja, hogy hogyan kell felöltöztetni a menyasszonyt, de azt is, hogy hol érdemes házalni vele. Ugyanaz a projekt és dokumentáció az egyik banknál azonnali elutasítást, egy másiknál viszonylag sima elfogadást eredményezhet.



DELIKÁT ZSUZSA
KUTATÁSI VEZETŐ
ORIENS IM
ZSUZSA.DELIKAT@
ORIENSIM.COM



ORBÁN KRISZTIÁN
ÜGYVEZETŐ
IMAP MB PARTNERS
KRISZTIAN.ORBAN@IMAP.HU

IMAP MB PARTNERS (IMAP)
AZ ELMÚLT IDŐSZAKBAN
SZÁMOS FINANSZÍROZÁSHOZ
KAPCSOLÓDÓ PROJEKTET
VEZÉNYELT LE, AMELYNEK
SORÁN TÖBB BANKKAL
FOLYTATOTT HOSSZABB-
RÖVIDEBB EGYEZTETÉSEKET.
AZ NHP 1 ÉS 2 PROGRAMOK

KAPCSÁN KÜLÖNÖSEN
HASZNOSNAK GONDOLTUK, HOGY
EGY, A KKV TERÜLETEN RENDKÍVÜL
AKTÍVNAK SZÁMÍTÓ BANK,
A BUDAPEST BANK („BB”) KÉT
VEZETŐJÉVEL BESZÉLGESSÜNK
EZEN PROGRAMOK TAPASZTALA-
TAIRÓL, TANULSÁGAIRÓL, ILLETVE
VÁRHATÓ IRÁNYVONALAIRÓL.

INTERJÚ **TAKÁCS ZOLTÁNNAL** A
BUDAPEST BANK VÁLLALATI
ÉRTÉKESÍTÉSI VEZETŐJÉVEL ÉS
ILLÉS ZOLTÁN TERMÉKFEJLESZTÉSI
VEZETŐVEL AZ MNB ELSŐ (NHP 1) ÉS
MÁSODIK (NHP 2) NÖVEKEDÉSI
HITEL PROGRAMJÁVAL (NHP)
KAPCSOLATBAN

A PROGRAMRÓL BANKI SZEMMEL

BUDAPEST BANK INTERJÚ

IMAP: Hogy foglalják össze az NHP 1 program legfontosabb tapasztalatait?

BB: A nagyon kedvező kondíciók és a kiemelt média figyelem következtében hatalmas érdeklődés övezte az NHP 1-et. Bár korábban is léteztek a piacon az NHP-t megközelítő kedvezményes konstrukciók, ezeket visszafogottabb kommunikáció és mérsékeltbb ügyfél-érdeklődés jellemezte. A program széleskörű feltételrendszere, elsősorban a hitelkiváltás lehetősége, katalizátorként hatott a vállalkozásokra. Bankunknál az NHP 1 keretében folyósított hitelek közel 50 százaléka beruházási hitelekre fordított, ezek egy része az ügyfelek által már korábban eldöntött beruházásokat finanszírozott. Ugyanakkor a szűk, három hónapos szerződés-kötési határidő miatt a komplexebb projektek nem tudtak megvalósulni, elindulni.

Miben lesz más az NHP2?

Az NHP2 legfőbb célja, hogy ténylegesen új beruházásokat, kihelyezéseket támogasson. A teljes keret 90 százalékát új hitelekre kell fordítani és csak a fennmaradó 10 százalék használható fel meglévő finanszírozások kiváltására. Az MNB elvárja, hogy ezen feltételek az egyes pénzügyi intézmények szintjén is teljesüljenek, ezáltal biztosítva, hogy minden szereplő az érdemi növekedés finanszírozását tartsa szem előtt. A beruházások időigényét figyelembe véve az NHP 2 hosszabb, 15 hónapos lehívási időszakot határoz meg (határidő 2014. december 31.).

A hitelek típusa szerint milyen futamidővel lehet kalkulálni NHP 2 esetében?

A beruházási hitel maximális futamideje – a korábbiakkal megegyezően – tíz év marad, míg a forgóeszköz finanszírozás lehetséges futamideje egy évre csökkent. Ez utóbbi egyben azt is jelenti, hogy tartós forgóeszköz finanszírozásra nem alkalmas az NHP 2 program. Tapasztalataink szerint ingatlan beruházásoknál a maximális 10 éves futamidő a jellemző, míg gépek, berendezések finanszírozása esetén 5-7 év.

Mi a preferált hitelméret NHP 2 esetében a Budapest Banknál?

A program által meghatározott kereteken belül (három millió forinttól három milliárd forintig) bankunk nem alkalmaz belső korlátozásokat, sem a minimum, sem a maximum összeg vonatkozásában.

Létezik-e preferált ágazat vagy szektor a Budapest Banknál az NHP2 kapcsán?

Nincs ilyen preferencia. Az eddigi tapasztalatok alapján inkább úgy fogalmaznánk, hogy többségben voltak azon vállalkozások, melyek a feldolgozóiparban, mezőgazdaságban, és a kereskedelemben tevékenykednek. A BB rugalmasságát mutatja, hogy intézményi kezesség bevonása mellett kevésbé hitelképes cégeket és ágazatokat is finanszíroz.

Mi határozza meg az NHP 2 keretein belüli hitelképességet a Budapest Banknál?

A Budapest Bank alapvetően a társaságok működési modelljét finanszírozza, és már működő cégek organikus fejlődéséhez szeretne finanszírozást nyújtani. Ebben a tekintetben hátrány, ha a vállalkozás nem rendelkezik erős múlttal, vagy az árbevétel

többszörös növeléséhez kíván beruházni. Emellett az újonnan induló cégek kizárólagos projektfinanszírozása sem támogatott finanszírozási cél.

Milyen kamat és egyéb költségekkel lehet kalkulálni a Budapest Banknál?

A társaságok által fizetendő éves hitel kamata maximum 2,5 százalék. Ez adott esetben magába foglalja az esetleges intézményi garancia díját is. Egyéb költségként harmadik fél / felek által felszámított díjak – például értékebecslési díj, közjegyzői díj stb. – merülhetnek fel.

Fontos megjegyezni, hogy bizonyos esetekben lehetőség van tőkekoratórium igénybe vételére, maximum 1-2 éves időszakra (a kamat moratórium nem megengedett). Ilyen tőkekoratórium esetében a bank igazodik a beruházás életciklusához, például figyelembe veszi a próbaüzem/ tesztüzem időzítését.

Milyen mutatókra kell figyelnie a vállalkozásoknak hitelfelvétel során?

A cégeknek figyelniük kell a megfelelő tőke-ellátottsági mutatóra. Az alacsony értékek ugyanis kételyeket támaszthatnak, hisz egy „egészséges” működés során a társaság nem vállalhat ekkora finanszírozási kockázatot. A jövedelmezőségi (ADSCR) mutató – vagyis hogy a társaság fizetési kötelezettségeit milyen mértékben haladja meg az adósságszolgálatra fordítható összeg – értéke szintén kiemelt jelentőséggel bír. Minél magasabb az érték, annál nagyobb működési biztonságról beszélhetünk. Kiemelendő még, hogy amennyiben a társaság által felvázolt üzleti tervben nagyon feszített a tervezett cash-flow, akkor – hasonlóan más bankokhoz – rendszerint további biztosítéki elemet kérünk.

Milyen hosszú a hitelbírálati folyamat a Budapest Banknál?

A Budapest Bank általában 30 napos elbírálási időszakot vállal, a társaság által a teljes hiteligénylési dokumentáció beadásától a bank által kiadott kötelező érvényű ajánlatig.

Milyen egyéb hasznos tanácsot tudnának adni a társaságoknak a hitelfelvetelek kapcsán?

Tapasztalataink szerint a finanszírozásban jártas pénzügyi tanácsadók szakértelmének igénybe vétele javítja a finanszírozás megvalósulásának esélyeit. Nemcsak professzionális üzleti tervek készítésében tudják segíteni a társaságokat, hanem ismerik a bank elvárásait és azokat a bizonyos „ingerküszöb” értékeket, amelyek mellett nagy bizonyossággal megvalósítható a finanszírozás.



ALMÁSI LEVENTE
SZENIOR TANÁCSADÓ
IMAP MB PARTNERS
LEVENTE.ALMASI@IMAP.HU

HORVÁTH GERGELY – LENDVAI ANDRÁS

A NÖVEKEDÉSI HITELPROGRAM JOGI FELTÉTELRENDSZERE

A MAGYAR NEMZETI BANK („MNB”) 2013. OKTÓBER 1-TŐL 2014. DECEMBER 31-IG ÚJABB NÖVEKEDÉS HITELPROGRAMOT HIRDETETT („NHP”) A MAGYARORSZÁGI HITELINTÉZETEK SZÁMÁRA, AMELYBEN NULLA SZÁZALÉKOS KAMATOZÁSÚ FORRÁST BIZTOSÍT A MAGYAR-

ORSZÁGI BANKRENDSZER SZEREPLŐINEK A MAGYARORSZÁGI MIKRO-, KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATI („KKV”) SEKTOR HITELEZÉSÉRE. AZ NHP A HITELKIVÁLTÁSI CÉLÚ HITELEK MELLETT, JELENTŐS RÉSZBEN BERUHÁZÁSI ÉS AKVIZÍCIÓS CÉLRA HASZNÁL-

HATÓ FEL. CIKKÜNK AZOKAT AZ ALAPVETŐ JOGI KERETEKET VÁZOLJA FEL, AMELYEK ALAPJÁN A HITEL IRÁNT ÉRDEKLŐDŐ VÁLLALKOZÁSOK FELMÉRHETIK ESÉLYEIKET AZ NHP-BEN VALÓ RÉSZVÉTELRE A PROJEKT- ÉS AKVIZÍCIÓFINANSZÍROZÁS TERÜLETÉN.

Kik szerződhetnek?

Az NHP keretében a 2004. évi XXXIV. törvényben („KKV Törvény”) KKV-nak minősülő vállalkozások igényelhetnek finanszírozást az NHP-ban részt vevő hitelintézetektől. A KKV Törvény értelmében ehhez az szükséges, hogy – az NHP alá tartozó hitelszerződés megkötésekor konszolidált szinten számítva – az adott vállalkozás és minden a cégcsoporthoz tartozó, magyarországi illetve külföldi „kapcsolódó vállalkozás” és „partnervállalkozás” számított éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió EUR, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió EUR legyen, valamint kevesebb, mint 250 főt foglalkoztasson. A KKV nem jogosult az NHP-ban hitelfelvételre, ha az állami, illetve önkormányzati tulajdonrész közvetve vagy közvetlenül az adott vállalkozásban meghaladja a 25 százalékot. A hitelszerződést kötő KKV alapítása, illetve a többségi tulajdonosi kör utolsó változása nem lehet későbbi 2013. augusztus 31-nél, kivéve az ingatlanfejlesztésre létrehozott projektársaságokat.

Mire szerződhetnek?

A NHP hitelre jogosult vállalkozások elsősorban beruházási kölcsönökre, forgóeszköz finanszírozásra és EU-s támogatási előfinanszírozásra, kisebb mértékben pedig hitelkiváltásra igényelhetnek finanszírozást az NHP programban részt vevő bankoknál. Cikkünk e célok közül a beruházási hitelekre koncentrálna. A beruházási hitelcélú program a számviteli törvényre utalással határozza meg, és igen tág kört fed le. E körbe tartoznak a klasszikus projektfinanszírozások, valamint a 10 százalékos feletti tartós részesedés (akvizíció) megszerzése, valamint az immateriális javak és a tárgyi eszközök beszerzése, fejlesztése és korszerűsítése. A beruházás tágan értelmezett fogalma lehetővé teszi, hogy vevői oldalon, szakmai befektetőként olyan KKV-k jelenjenek meg a felvásárlási piacon, akik eddig jellemzően a felvásárlások céltársaságaként pozicionáltak magukat. Az NHP így egyértelműen felpozícionálhatja a kis- és közepes méretű felvásárlások piacát. Ugyancsak jelentős hatást érhet el az NHP olyan közepes méretű projektek finanszírozásában (pl. zöldenergia, technológia-ipar, kutatás-fejlesztési együttműködés), amelyekben a KKV szektor egyes szereplőinél meglévő szellemi tőke viszonylag alacsony finanszírozás mellett tud jelentős megtérülést és értéket előállítani.

Mik az alapvető pénzügyi feltételek?

A beruházási célra nyújtott NHP-hitelek hárommillió forinttól hárommilliárd forintos keretösszegig nyújthatók. A keretösszeget valamennyi az NHP korábbi és jelenlegi szakaszában, bármely az adott vállalkozáscsoport által igénybe vett hitelösszeg összeadásával kell figyelembe venni, azaz az azonos csoport által igénybe vehető összegek e keretösszegig igazodnak. A NHP hitelkeret alapján kötött hitelszerződések maximális hiteldíja 2,5 százalék, amely tartalmazza a kamatot és az egyéb díjakat is, kivéve a szerződésszegéshez kapcsolódó büntető jellegű díjakat és kamatfelárlakat, vagy az igénybe nem vett hitelkeret után felszámított rendelkezésre tartási jutalékokat, a biztosítékok díját és a harmadik személynek fizetendő díjakat (pl. értékbecslés, közjegyző díja). A beruházási célú NHP hitel maximális futamideje tíz év. Tekintettel az NHP-hoz nyújtott állami támogatásra a hitelcél teljesítését a szokásosnál szigorúbban, évente köteles ellenőrizni a bank, sőt a bankon felül az MNB is teljes hozzáférési és ellenőrzési jogot kap a hitelszerződés alapján a hitelcél ellenőrzésére, ami a szokásos hitelszerződésekhez képest egyértelműen többletkötelezettség-vállalás, és többletdokumentációs igényvel jár.

Szerződésszegés

Amennyiben az NHP-hitelt lehívó KKV szerződést szeg, így például eltér a hitelcélától, 90 napot meghaladó késedelembe esik, a hiteleket átstrukturálja vagy megújítja, akkor a finanszírozó bank köteles az NHP keretében az MNB-től felvett refinanszírozást a jegybanki alapkamat kétszeresének megfelelő büntetőkamattal visszafizetni. A refinanszírozás visszafizetése nem feltétlenül jár a szerződés felmondásával, de a bank a refinanszírozás visszafizetésének költségét, illetve piaci forrásokkal történő pótlását ebben az esetben a KKV-ra fogja hárítani. Az MNB teljes fedezettség mellett nyújtja a bank számára az NHP keretében adott refinanszírozást.

Biztosítéki rendszer

Az MNB elvárásai miatt a hitelszerződések hagyományos hitelbiztosítéki körén kívül valószínűleg további biztosítékokat írnak elő, elsősorban: (i) a szerződésből származó hitelkövetelés MNB-re történő engedményezését; illetve (ii) az MNB által elfogadott piaci szereplőktől (a Garantiqua Hitelgarancia Zrt-től, az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítványtól és a Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt-től) kapott, állami viszontgaranciával biztosított készfizető kezességet, illetve garanciavállalást. A biztosítékok MNB általi érvényesíthetőségét (pl. óvadék érvényesítését, jelzálogjog átjegyzéséhez szükséges hozzájárulást) előre el kell készíteni, és azokat az MNB részére át kell adni.

Összefoglalás

Az NHP összességében megfelelő eszköz lehet arra, hogy a KKV-k akvizíciós tevékenységéhez és projektjeihez olyan pótlólagos forrást biztosítson, amely aktivizálhatja a piacot. E körben a piaci szerződéses struktúrák minden bizonnyal vegyíteni fogják a hagyományos akvizíciós és a projektfinanszírozási standardokat az NHP speciális jellemzőivel. A kérdés az lesz, hogy az így kialakult rendszer megfelelő rugalmasságú marad-e az eredeti finanszírozási jellemzők és az NHP elvárásainak egyszerre való megfelelésével. Jellemző példa lesz e dilemmára, hogy a személyi kör időbeli korlátozottsága miatt lehet-e a hitel projektársaságra történő átruházásával (debt push down) hatékony projekt-, illetve akvizíciós finanszírozási struktúrát létrehozni. Jogi szempontból tehát már világosak az NHP keretfeltételei, azonban az egyedi ügyekben kötött hitelmegállapodások részletei fogják megszabni azt a végleges feltételrendszert, amelyben az NHP megvalósul.



HORVÁTH GERGELY
ÜGYVÉD
LENDVAI ÉS TÁRSAI
ÜGYVÉDI TÁRSULÁS
GERGELY.HORVATH@
LENDNET.HU



LENDVAI ANDRÁS
PARTNER
LENDVAI ÉS TÁRSAI
ÜGYVÉDI TÁRSULÁS
ANDRAS.LENDVAI@
LENDVAIPARTNERS.COM



FELVÁSÁRLÁSI KÖRKÉP

ŐSZI VÁNDORLÁS

2013. SZEPTEMBER

A SZEPTEMBERI TRANZAKCIÓS PIAC KAPCSÁN AZ ELSŐ SZEMBEÖTLŐ TÉNY, HOGY SZÁMOS „MILLIÁRDOS” TRANZAKCIÓ ZÁRULT LE, AMELYEKBE JELLEMZŐEN NAGY MULTINACIONÁLIS TÁRSASÁGOK ADTÁK FEL JELENLÉTÜKET A RÉGIÓS PIACOKON. EMELLETT SZÁMOS KISEBB HAZAI ÜGYLET IS ZÁRULT A SZEPTEMBERI IDŐSZAKBAN. ÉRDEKESSÉG, HOGY A KORÁBBIAKNÁL NÉPSZERŐBBEKNEK BIZONYULTAK A MEZŐGAZDASÁGI ÉS ÉLELMISZER FELDOLGOZÓ CÉGEK. AHOGY MINDIG, MOST IS KIEMELTÜNK NÉHÁNY ÉRDEKESEBB TRANZAKCIÓT MAGYARORSZÁGRÓL ÉS RÉGIÓ TÖBBI ORSZÁGÁBÓL.

Magyarország

A hazai médiában vezető hírek számított, hogy a magyar állam tulajdonában lévő **MVM Zrt.** 281 milliárd forintért megvásárolta az **E-On** gáztároló és gáznagykereskedő üzletágát. A vállalatok október 1-jétől Magyar Földgázkereskedő Zrt. és Magyar Földgáztároló Zrt. néven magyar tulajdonban működnek tovább. A vételár az MVM saját forrásból, tulajdonosi kölcsönből és piaci hitelből biztosította a korábban 290-450 milliárd forintra értékelt céltársaságok megvásárlásához.

Egy másik fontos piaci információ, hogy az **Egis** gyógyszergyártó társaság kivonul a magyar tőzsdéről, mivel jelenlegi 51 százalékos tulajdonosa, a francia **Servier** csoport a társaság kizárólagos tulajdonosává kíván válni. Célja elérése érdekében leányvállalatán keresztül önkéntes nyilvános vételi ajánlatot tett 28.000 forintos részvényenkénti vételáron az általa még nem tulajdonolt részvényének megvásárlására. A francia Servier magánkézben lévő társaság, portfoliójának egyetlen tőzsdei tagja a magyar Egis, amelynek többségét 18 évvel ezelőtt vette meg.

Ugyancsak múlt hónapi hír, hogy az **FHB Bank** a Díjbeszedő Holding megvásárlása után tovább folytatta terjeszkedését azzal, hogy 100 százalékos részesedést vásárolt a **Diófa Alapkezelő Zrt**-ben. Az FHB július elején jelentette be, hogy részvény adásvételi szerződést írt alá a Diófa Alapkezelő törzsrészvényeinek megvásárlásáról a tulajdonos Lantos Vagyonkezelő Zrt-vel. A részvények átruházásához szükséges zárási feltételek szeptember elején teljesültek, így a tranzakció sikeresen lezárult. A Diófa Alapkezelő Zrt. értékpapíralapok, önkéntes- és magán-nyugdíjpénztári portfóliók kezelése mellett komoly ingatlanpiaci tapasztalatokkal is rendelkezik, ingatlanalapjainak mérete meghaladja a tízmilliárd forintot.

A szeptemberi hónapban az ország két egymástól távoli pontján működő nagy múltú, jelenleg felszámolás alatt álló húspari társaság eszközei is értékesítésre kerültek. Gyulán az önkormányzat tulajdonában lévő **Gyulahús Kft.** megszerezte a **Gyulai Húskombinát** vagyonelemeit és márkanévét. A **Zalabaromfi** pacsai üzemét pedig a hazai pulykafeldolgozás egyik vezető szereplője a kecskeméti **Gallfood Kft.** és a **Puten Invest** projektcég mögötti pénzügyi befektetők vásárolták meg. A vételár körülbelül 300 millió forint volt, amely mindössze 35 százaléka az első körös kikiáltási árnak.

Kelet-Közép-Európa

A régió legnagyobb több országos ügylete, hogy a belga székhelyű építőipari gépek és berendezések gyártásával foglalkozó **Volvo Construction Equipment** (Volvo CE)

eladta 9 országban működő kereskedelmi hálózatát és ezzel teljes mértékben kivonult a közép-kelet európai piacról. A vevő a portugál központtal rendelkező, de a világ 14 országában jelenlévő, 500 millió euró árbevételű **Ascendum Group** volt.

A korábban is a Volvo egyik legnagyobb partnerének számító Ascendum a tranzakcióval fontos lépést tett a növekedési stratégiája kulcsának számító osztrák-török folyosó kialakításához.

Egy másik nagy multi is kivonult a régiós piacról: a francia **Danone** eladta bolgár és cseh gyárait az amerikai **Schreiber Foods** számára. A vevő továbbra is Danone márkanév alatt, az összes munkavállalót megtartva fogja folytatni a termelést. A lépés összhangban van Danone stratégiai céljával, amelynek lényege, hogy a fenntartható növekedést és nagyobb versenyképességet a kapacitások és költségek optimalizálásával érje el.

Bulgáriában egy angol pénzügyi befektető csoport szerzett többségi részesedést a **Balkan Beveridzhis SA**-ban. A vevő több mint 12 millió eurós vételárat fizetett az üdítőital palackozó társaságért. Egy luxemburgi alap is bevásárolta magát a bolgár piacra azzal, hogy 44 millió euróért megvásárolta a **Max Telecom** távközlési szolgáltatót.

Csehországban a legnagyobb tranzakció az **OKK Koksovny** értékesítése volt az ugyancsak cseh **Metalimex Csoport** számára. A vételár 97 millió euróra rúgott, amelyből 88 millió eurót utaltak az eladó részére, 9 millió euró pedig a zárási feltételek teljesüléséig letéti

VÁLLALAT FEL- ÉS KIVÁSÁRLÁSI ÜGYLETEK KÖZÉP- ÉS KELET-EURÓPÁBAN (2013. SZEPTEMBER)

Ország	Tranzakciók száma	Ebből határon átvélő
Lengyelország	42	9
Bulgária	12	3
Magyarország	11	2
Csehország	11	2
Románia	9	3
Horvátország	3	0
Szlovákia	2	1
Szlovénia	1	1

forrás: Thomson Reuters



JELENTŐSEBB ÜGYLETEK HAZÁNKBAN ÉS A RÉGIÓBAN (2013. SZEPTEMBER)

Céltársaság	Céltársaság székhelye	Iparág	Befektető	Befektető székhelye	Célgérték (EV, '000 EUR)	Célpont árbevétele ('000 EUR)
Magyarország						
EGIS Nyrt.	HU	Vegyipar	Arts Et Techniques Du Progrés	FR	626,7	458,5
E.ON Földgáz Trade Zrt.	HU	Szolgáltatás	MVM Zrt.	HU	952,5	2 424,0
Diófa Alapkezelő Zrt.	HU	Pénzügy	FHB Jelzálogbank Nyrt.	HU	0,9	0,9
Gyulai Húskombinat Zrt. eszközei	HU	Élelmiszeripar	Gyulahús Kft.	HU	2,8	n.a.
Zalai Baromfifeldolgozó Kft. eszközei	HU	Élelmiszeripar	Puten Invest Kft.	HU	2,0	n.a.
Közép-Kelet Európa						
Central Europe Group	AT, CR, CZ, HU, RO, SL, SI	Kereskedelem	Ascendum Portugal SA	PT	n.a.	n.a.
Danone	BG, CZ	Élelmiszeripar	Schreiber Foods Inc	USA	n.a.	n.a.
Bolkan Beveridzhis						
Kampani EAD	BG	Élelmiszeripar	New Europe Special Situations Ltd	GB	12,3	10,2
Maks Telekom OOD	BG	Telekommunikáció	Luxtech Capital SA	LU	n.a.	2,2
OKK Koksovny AS	CZ	Fémfeldolgozás	Metalimex AS	CZ	97,2	194,9
CKD Kompressor AS	CZ	Fémfeldolgozás	Colfax Corporation	US	42,2	40,6
Aircraft Industries AS	CZ	Fémfeldolgozás	Uralskaya Gorno-Metallurgicheskaya Kompaniya OAA	RU	n.a.	45,1
Zemspol Studenka AS	CZ	Mezőgazdaság	Unicapital Agro AS	CZ	n.a.	5,6
Multikino SA	PL	Szórakoztatóipar	Vue Entertainment Holdings (Uk) Ltd	GB	n.a.	120,8
Mediatel SA	PL	Telekommunikáció	Hawe SA	PL	n.a.	13,4
Gremi Media Sp Zoo	PL	Média	Jupiter SA	PL	n.a.	49,3
Dr Gerard Sp Zoo	PL	Élelmiszeripar	Bridgepoint Advisers Group Ltd	GB	n.a.	28,7
Cuprod Sp Zoo	PL	Élelmiszeripar	Delicpol Sp Zoo	PL	n.a.	7,2
Hage Polska Sp Zoo	PL	Mezőgazdaság	Dansk Landbrugs Grovareselskab	DK	n.a.	121,7
Fabryka Wyrobow Sp Zoo	PL	Fémfeldolgozás	MOY SA	PL	n.a.	4,5
Chevron Romania	RO	Energetika	Prista Oil	BG	n.a.	n.a.
CFR Marfa SA	RO	Szállítmányozás	Grup Feroviar Roman SA	RO	22,1	267,4
Argus SA	RO	Élelmiszeripar	Societatea De Investitii Financiare	RO	n.a.	58,1
Texiplast AS	SK	Ipar	Oltenia SA	GB	19,5	11,8
Vipava Dairy	SK	Élelmiszeripar	Low & Bonar Plc.	I	n.a.	n.a.

számlára került. A **Colfax**, mely a világ egyik vezető gáz- és folyadékkezelő berendezés gyártója 42 millió euróért megvásárolta a CKD Csoport kompresszorgyártással foglalkozó leánycégét, a **CKD Kompressor AS**. A több mint 150 éves múlttal rendelkező társaság megvásárlásával a Colfax olyan komoly márka tulajdonosa lett, amellyel megalapozhatja stratégiai jelenlétét a régióban.

Lengyelországban két magántőke alap is befektetett az édesipari szektorba. A 28 millió euró árbevételű **Dr Gerard SA**-t a londoni **Bridgepoint Capital** vásárolta meg, míg a **Cuprod Sp** tulajdonosa a **Resource Partners** lett portfóliócégen, az ugyancsak kekszgyártással foglalkozó **Delicpol**-on keresztül.

Romániában az állam kiszállt a vasúti szállítmányozási piacról, mivel eladta többségi részesedését a **CFR Mafra SA**-ban. A **GFR SA**, Románia vezető magánkézben lévő vasúti szállítmányozója végül 200 millió eurót fizetett a társaságért. Egy pénzügyi

befektetési csoport 22 millió euróért 50 százalékos részesedést szerzett Románia egyik legnagyobb napraforgóolaj gyártó társaságában.

Szlovákiából érdemes kiemelni a geotextiliák gyártásával foglalkozó **Texiplast** értékesítését a londoni tőzsdén jegyzett **Low & Bonar**-nak. A 19 millió eurós vételár azonnal kifizetésre került az eladók részére. A tranzakció a vevő számára egyrészt lehetővé teszi, hogy integráltabb szolgáltatásokat nyújtson mélyépítési projekteken, másfelől jobb elérhetőséget biztosít a kelet-közép-európai piacokhoz.



ÜNNEPE TAMÁS
ELEMZŐ
IMAP MB PARTNERS
TAMAS.UNNEPE@IMAP.HU

ELVARRT SZÁLA

A TPG CAPITAL, A VILÁG EGYIK VEZETŐ MAGÁNTŐKE BEFEKTETÉSI TÁRSASÁGA, 23 MILLIÓ DOLLÁR ÉRTÉKBEN INVESZTÁLT AZ INDIAI SEBZÁRÁSI TERMÉKEK GYÁRTÁSÁVAL ÉS ÉRTÉKESÍTÉSÉVEL FOGLALKOZÓ SUTURES INDIA LTD-BE.

A TPG Capital egy austini székhelyű, a világ 10 országában 17 irodával rendelkező vezető magántőke befektetési társaság, amelynek kezelt vagyona meghaladja az 55 milliárd dollárt. A társaság az alapítása óta eltelt tíz évben több mint 180 társaságba fektetett be a világ számos pontján. Portfoliójának részét képezi többek között a Burger King, a Virgin Entertainment, illetve az Avaya Communication is.

A Társaság növekedési alapja (TPG Growth) elsősorban a kisebb kivásárlásokra és növekedési tőkebefektetésekre fókuszál a kiskereskedelem, technológia, IT, egészségügy, energetika és média területén. Az ezzel foglalkozó alapja jelenleg kezelt vagyona meghaladja a 3,5 milliárd dollárt.

Az 1985-ben két magánszemély által alapított Sutures India a sebészeti cérnák gyártása területén piacvezető pozícióval rendelkezik Indiában. A társaság steril felszívódó, valamint nem felszívódó sebvarró fonalakat, sebészeti hálókat, haskötőket, sebészeti kesztyűket, sebzáró csíkokat és sebzáró tűzőgépeket gyárt, termékeit 4 kontinens 91 országba exportálja. A több mint 200 főt alkalmazó Sutures kiterjedt hálózatán (3 depó, 2 disztribútor, 1500+ ügynök) keresztül lát el nagykereskedelmi központokat, kórházakat és ápolási intézményeket termékekkel.

Vishwarupe Narain, a TPG Growth India országigazgatója a tranzakció legfontosabb okának azt látja, hogy Indiában működik a világ egyik legalacsonyobban penetrált egészségügyi rendszere, mivel összesen 9 ágy jut 10 000 lakosra. Emiatt az indiai egészségügyi eszközök piacán a következő években erőteljes növekedés várható, melyet a Sutures megfelelő tőkeháttérrel képes lesz kihasználni.

A tranzakcióban az IMAP indiai partnere, az O3 Capital a vevők tanácsadójaként vett részt.



A TPG Capital 23 millió dollárt fektetett be



az indiai sebzárási termékeket gyártó és értékesítő Sutures India Ltd-be.

A tranzakcióban az IMAP indiai partnere, az O3 Capital vett részt.



LENDVAI

Boutique Business Law Firm of the Year in Hungary

Global Law Experts Practice Awards 2013

photo by Nékky

www.lendvaipartners.com

Lendvai és Társai Ügyvédi Társulás
1025 Budapest, Pusztaszeri út 33/A | +361 353 1165 | office@lendvaipartners.com