



A kereskedőházak szerepe a vállalatok exporttevékenységének növekedésében

Dr. Kerekes György
Vezérigazgató

Nyíregyháza, 2014. szeptember 5.

Magyar Nemzeti Kereskedőház Zrt.

Állítások a magyar exportról

- A magyar export 75,6%-a az EU-ba irányul
- A magyar kkv-k az export 18%-át adják
- A magyar kkv-k versenyképtelenek az uniós piacon.
- Hiába jók a boraink, ha nincsenek mennyiségek.
- A magyar textilipar már rég megszűnt.
- A legtöbb egy főre jutó Nobel-díj országában az innovációra kell építeni.

Denevér babona, bagoly vakbuzgóság

- Nem tudjuk, mennyi áru/szolgáltatás éri el az Unión kívüli piacokat
- A 18% egy része külföldi cég leányvállalata, kb. 2000 stabil exportőr lehet.
- A sikeresek is először nyugatra, és csak utána fordulnak keletre
- Borexport: nem mindegy, kinek, milyen áron adjuk el a készletet
- A textilipar még mindig a második legtöbb exportőr céget tudhatja magáénak.
- A gugli nem barátod, ha ilyeneket mondasz

Állami exportfejlesztés

- A fejlett országokban is létezik (sőt: UKTI 60x, AdvantageAustria 25x, Czechtrade 2,5x kvetés)
- Exportfejlesztés és befektetésösztönzés: egy szervezet vagy külön?
- Mi legyen a státusza? Kormányhivatal, költségvetési szerv, nonprofit vagy for profit állami / részben állami tulajdonú cég
- Marketing támogatás, meddig kell a cégek kezét fogni



Állami kereskedőház?

- Ez olyan mint a vízipók-csodapók
 - Hálót sző, de nem fog vele zsákmányt
 - Furák a barátai, szárazon és vízen
 - Szőrös a fenéke, de ha leborotválná, megfulladna
- Az állami kereskedőház nem valódi kereskedő, inkább speciális állami exportfejlesztési szervezet

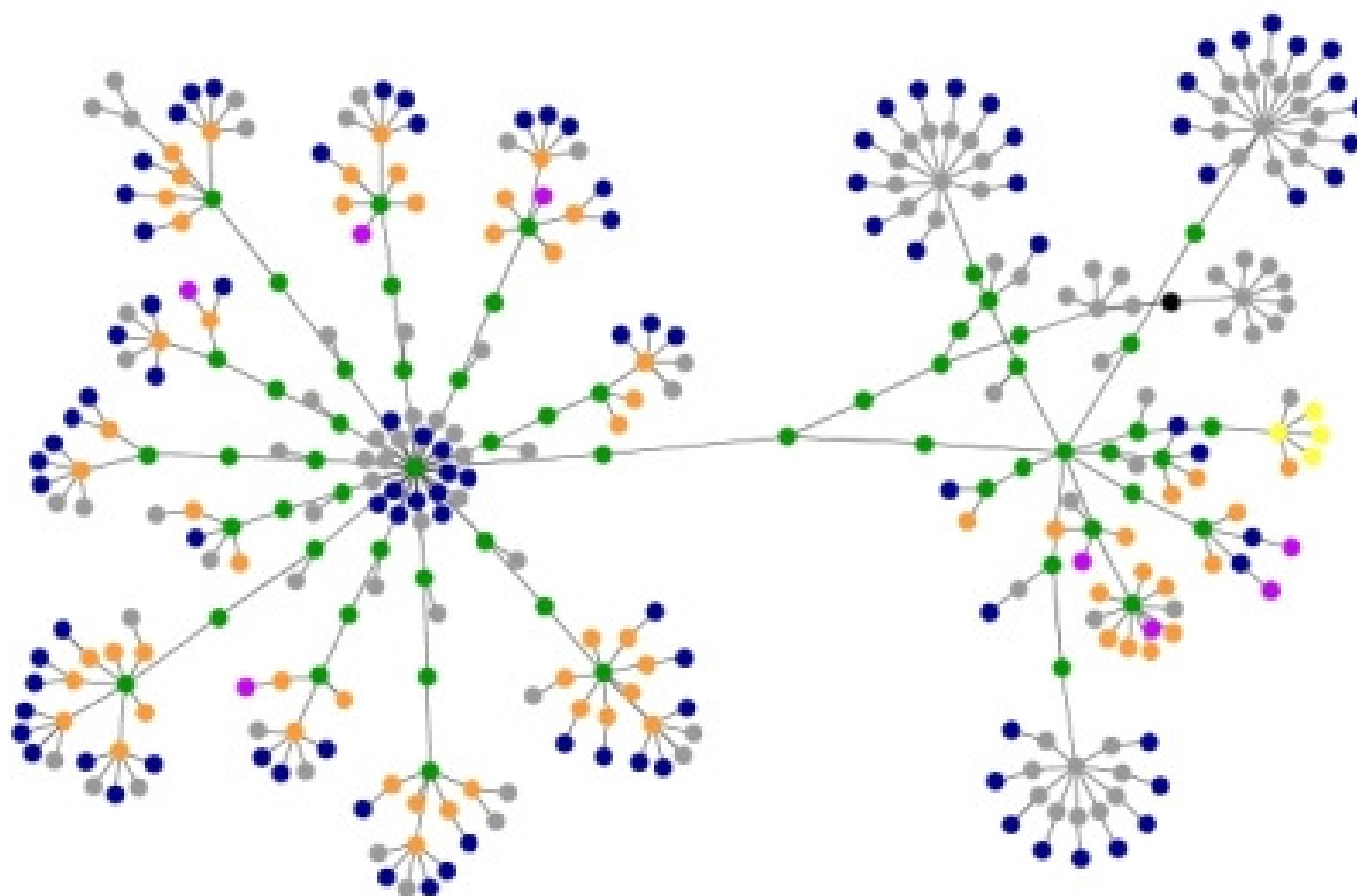
Magyar Nemzeti Kereskedőház Zrt.

- Apja és keresztapja is tucatszámú
- Benne van az impex-nosztalgia, és az állami szerepvállalás igénye
- Az export-finanszírozás az első koncepció óra fontos eleme
- Áru és komplex szolgáltatás-export, technológia transzfer
- Globális network-építés



Hálózatépítési szakasz

- 2014 végére 25 működő kereskedőház iroda
- Majdnem franchise rendszer, helyi partner, magyar kötődéssel, lokális networkkel
- 1.kör: nagy exportpiacok (Kína, Oroszország, Törökország, UAE)
- 2.kör: kisebb, dinamikusan növekvő fejlődő országok (Macedónia, Vietnam, stb.)
- 3.kör: fejlett, export szempontjából érdekes országok (Japán, Korea, USA)



- Ágazati alapon, regionális közelség elvét is szem előtt tartva
- Egy kkv – egy kapcsolattartó
- Árualap teremtés kérdése → integrátorok
- Inkubáció → kezdő exportőrök képzésétől a finanszírozási segítségig
- Beruházásokra is szükség van, egyenletes minőség, mennyiség

Milyen területeken vagyunk versenyképesek?

- Magas minőségű fogyasztási cikkek (nemcsak élelmiszerek!)
- Infrastrukturális fejlesztések (pl. közvilágítás-korszerűsítés) – de kapacitás-kérdések
- Néhány informatikai és biotechnológiai terület
- Speciális szolgáltatásexport:
 - Oktatás (nemcsak felsőoktatás)
 - Kultúra és kapcsolódó projektek (pl. sport)

Eredmények

- A statisztika egyelőre nem velünk van
- 1000 szerződött magyar és 500 külföldi ügyfél
- 178 aktív megkeresés (tegnap)
- Almától az erőműig, és a nővérképzéstől a dizájnbutorig
- Néhány torpedó elsüllyedt, de hasznos információk (liszt, ásványvíz)



Köszönöm a figyelmet!

Dr. Kerekes György
Magyar Nemzeti Kereskedőház Zrt.
1095 Budapest, Ipar utca 5.
info@tradehouse.hu
www.tradehouse.hu