Haszon Magazin
2017.11.06 - (43,44,45. oldal)

Haszon

9 771589 554000 17011
XV. ÉVFOLYAM
2017/11.
NOVEMBER
ÁRA: 690 FORINT

KÖZELEDIK AZ ÉV VÉGE

VÁLTSON MOST!

...bankot, mobilt, biztosítót, hitelt, irodát, céget, munkahelyet...

Mit számolhatok el a cégemben?



PAZAR PROJEKTOROK

Karácsonyi buli? Tudunk jobbat!

BEFEKTETÉS: **7 HÓNAP,12% NYERESÉG**



10 TIPP, hogyan legyen „hiteles" vállalkozó!

Megéri ma bankhitelből növekedni. Alacsonyak a kamatok, dübörög a magyar gazdaság, nő a vásárlóerő. Gépekbe is érdemes beruházni az egyre drágább és ritkább jó munkaerő kiváltására. De milyen buktatókat kell elkerülni?

1. HITELFELVÉTEL ELŐTT NEM TÁJÉKOZÓDNAK ALAPOSAN. Így általában drágábban jutnak az igényelt összeghez. Amikor szükségük van rá, besétálnak a számlavezető bankjukba, és ha ott kapnak, igénybe is veszik – foglalja ösze tapasztalatait *Terbe Ernő,* a Bankárnet független hitelközvetítő ügyvezetője.

MEGOLDÁS: Kérjen be **legalább 3 banktól** ajánlatot. Azt, hogy melyik bank nyújtja a legkedvezőbb hiteltípust, az adott ügyfélnek nagyon nehéz megállapítani elsőre, mivel ezt számos tényező befolyásolja: van-e már vállalkozói előélete, hitelezési múltja, milyen iparágban tevékenykedik, mekkora hitelösszeget igényel, az illető bank éppen melyik vállalkozói célcsoportot preferálja.

2. **NEM FELEL MEG A CÉLNAK A FUTAMIDŐ ÉS HITELKONSTRUKCIÓ.** Tipikus hiba, amikor például folyószámla-hitelkeretből beruházásokat finanszíroznak, mert előbbihez egyszerűbb hozzájutni, rugalmas az igénybevétele és a visszafizetése. Azonban többnyire drágább is, mint egy beruházási célú hitel.

MEGOLDÁS: Hozza szinkronba az eszközöket a forrásokkal. A folyószámla-hitelkeretet a bank egyébként is könnyen felmondhatja, ha a vállalkozás működését – például fizetési nehézség, adótartozások, csökkenő bevétel, veszteséges működés miatt – nem látja biztosnak. Ilyenkor egy összegben kéne visszafizetni a teljes fennmaradó tőketartozást. Ajánlott az amortizációt és a futamidőt is **szinkronba hozni,** mivel a bank gyakran a könyv szerinti érték alapján értékeli a fedezettséget. Egy 7 éves futamidejű hitel fedezetének legalább 7 éves amortizációja legyen. Így a könyv szerinti érték mindig több lesz, mint a tőkekitettség.

3. NINCSEN MEGFELELŐ PÉNZÜGYI VEZETŐ. Hiányzik az adó és a cash flow (készpénzáramlás) tervezése. Sokszor csak a könyvelőjük segítségével állítják össze az igényléshez szükséges dokumentációkat, pénzügyi terveket. Ez gyakran vezethet likviditási és törlesztési nehézségekhez.

MEGOLDÁS: Egy pénzügyes vagy egy **hiteltanácsadó.** Igaz, a folyósított összeg 2–5 százalékát is elkérheti. (Ennek mértéke függ az igényelt hitelösszegtől, a hitelkérelem bonyolultságától.) Viszont ki tudja számolni, mekkora jövőbeni árbevételtől, illetve nyereségtől esik el a vállalkozó, ha nem valósítja meg a beruházást egy elégtelenül összeállított hitelkérelem miatt.

4. ELTITKOLJÁK A VALÓS FORGALMAT, NEM MUTATNAK KI MINDEN NYERESÉGET. A bankok a cégek árbevételéhez, adósságszolgálati képességéhez, illetve banki számlaforgalmához igazítva igyekeznek meghatározni az adható hitelkereteket. Ezen adatok

Haszon Magazin
2017.11.06 - (43,44,45. oldal)



TERBE ERNŐ

Kérjen mindig legalább három ajánlatot!

elsődleges forrása a vállalkozás által elkészített mérlegbeszámoló és **eredménykimutatás.** Ami gyakran nem a vállalkozás tényleges árbevételét és eredményességét mutatja. Mivel a hitelt folyósító pénzintézet ezek alapján ítél, csak jóval kisebb összeget tud igényelni a vállalkozó. **MEGOLDÁS:** Minden bevételt és nyereséget tüntessünk fel, ha hitelfelvételt fontolgatunk.

5. TÉVES INFORMÁCIÓT KÖZÖLNEK A BANKKAL. Ilyen például egy eltitkolt hitel. Később a KHR (Központi Hitelinformációs Rendszer) alapján **úgyis kiderül,** ha mégis van ilyen. Nem érdemes elhallgatni, mert a nyilvános adatbázisokból és az igénylési dokumentációból minden kiderül. Ráadásul a hitelbírálatok esetén kifejezetten jó pont az igénylő pozitív törlesztési hozzáállása – összegzi tapasztalatait Terbe Ernő. **MEGOLDÁS:** Nyugodtan számoljunk be meglévő vagy korábbi hiteleinkről. Így akár több kölcsönt vagy – az alacsonyabb kockázati besorolás miatt – kedvezőbb kamatot kaphatunk az olyan ügyfelekhez képest, akiknek még nincs banki hiteltörlesztési múltjuk.

6. AZT HISZIK, HOGY A HITEL IGÉNYLÉSE INGYEN VAN. Amikor tájékoztatják őket a felmerülő

HOGYAN SPÓROLJUNK A HITELFELVÉTELNÉL?

Keressünk államilag támogatott kölcsönöket. A Széchenyi kártya kamatfelára fix 4% évente, plusz 1 havi BUBOR, plusz 0,8% kezelési költség/év. Az igénylési díja pedig sávos a kért hitelösszeghez mérten (20 millió forintos kölcsön esetén 140 ezer Ft). Egyszerűsített a bírálat, az átfutási idő néhány hét. A Garantiqa készfizető kezességvállalási díja 1,2%, futamideje pedig 1+1 év.

Válasszunk akciós hitelt. Ugyanakkor jó tisztában lenni vele, hogy amelyik hiteltermléknél elengedik a szerződéskötési díjat, ott elképzelhető, hogy magasabb lesz a kamat. Érdemes számolni a kezelési költséggel és (folyószámlahiteleknél) a rendelkezésre tartási díjjal is. Utóbbit a fel nem használt hitelkeret után kell fizetni.

Számoljunk a számladíjjal. A hitelt folyósító bank gyakran elvárja, hogy céges számlánkat nála vezessük. A bankok itt is folyamatosan akcióznak, érdemes minimum 3 ajánlatot bekérni. A skála a 0 forintostól a sok ezer forintos havi díjakig terjed. De a számlaköltségekkel is tízezreket, százezreket lehet spórolni éves szinten. A banki költségeket az ügyfél tranzakciós szokásai, illetve számlaforgalma határozza meg. Érdemes ezért az interneten tájékozódni egy vállalkozóknak szánt banki összehasonlító kalkulátor (pl. Bankráció.hu) segítségével.



SZILLER OLIVÉR: NE TERVEZZÜNK TÚL MERÉSZEN!

HOGYAN TERVEZZÜNK?

Ne legyünk túl ambiciózusak – tanácsolja Sziller Olivér, a legnagyobb hazai üzletiterv-készítő MyConcept Kft. ügyvezetője. Ne tervezzünk sokkal nagyobb növekedési ütemmel a korábbi évekhez képest. Még akkor sem, ha olyan kedvező feltételek állnak fenn, amelyek okot adhatnak az optimizmusra. Vagy ha mégis nagyot álmodunk, akkor azt igyekezzünk **minél jobban alátámasztani.** Mégpedig olyan (elő-)szerződésekkel – de legalább nem kötelező érvényű szándéknyilatkozatokkal –, amelyek a vállalkozás termékei, szolgáltatásai iránti igényt fejezik ki. Készíthetünk egyszerű piacfelmérést is, ami már alacsony költségvetéssel, akár 10–20 fős mintán elvégezve is jelentős előnyt adhat.

költségekről, meglepődnek. Ingatlanfedezetű hiteleknél például **értékbecslési** díjat kell fizetni. Egyéb költségek amik még felmerülhetnek: banki bírálati és közjegyzői díj, folyósítási vagy rendelkezésre tartási jutalék.
MEGOLDÁS: Előre tájékozódjunk a hiteltanácsadónál vagy számlavezető bankunknál.

7. A CÉGTULAJDONOS NEM ELÉGGÉ ELKÖTELEZETT. Ennek jó mutatója a saját és az idegen tőke (hitel) aránya. Ha a cégvezető csak hitelből kíván fejleszteni, közben minden hasznot kivon, az rossz ajánlólevél.
MEGOLDÁS: Törekedjünk egészséges finanszírozási arányra, ilyen az 50:50%, de már 20–30% saját tőkével is el lehet kezdeni bármilyen fejlesztést, beruházást. EU-támogatásnál előfordul kisebb mértékű önerő, de ott is jó pont a nagyobb saját rész. A cégben hagyott haszon a teljes árbevételhez képest legalább 2–5% legyen (minél több, a bank annál szívesebben hitelez). Szerencsés, ha a múltbéli nyereség elegendő a jövőbeni kamatfizetéshez.

8. A VÁLLALKOZÓ NEM HAJLANDÓ KOCKÁZATOT VISELNI. Például kezességet vállalni vagy további fedezetet bevonni. Ezzel azt a látszatot kelti, hogy nem hisz kellően a saját cégében vagy a projektjében. Ha a vállalkozó nem hajlandó kezességre a cégnek igényelt hitelnél, ez sokszor épp elég az elutasításához.
MEGOLDÁS: Ha valaki hajlandó kezességet vállalni, és további fedezeteket vagy akár más cég személyében plusz garantőrt bevonni, alacsonyabb lehet a kamat is.

9. NINCS JÓL KIDOLGOZOTT ÜZLETI TERVE A CÉGNEK. Márpedig enélkül a bank nem tudja megállapítani, miből fogja visszafizetni a vállalkozás az igényelt hitelt. A megalapozottság hiánya is gyakori hiba: ha például a vállalkozás 30%-os árbevétel-növekedést vár a következő üzleti év(ek)ben, ám az előző időszak gazdálkodási eredményei ezt nem támasztják alá, akkor a bank számára is hiteltelen lesz.
MEGOLDÁS: Ne sajnáljon egy jó üzleti tervre akár néhány százezer forintot. Legalább rá lesz kényszerítve, hogy a beruházást, megtérülést alaposan átgondolja, a különféle jobb-rosszabb kimeneteleket modellezze. A jövőbeni árbevételt sok tényező növelheti: költséghatékonyabb működés, újabb piacok felkutatása, profilbővítés, eredményesebb üzleti modell felállítása.

10. A FELVETT HITELEK SZERZŐDÉSEIT NEM OLVASSÁK EL ALAPOSAN. A szerződésben szerepel(het)nek olyan kötelezettségvállalások, amelyeket a futamidő során éppen a fenti miatt nem teljesít az adós. Tipikus hibák: a finanszírozó előzetes tájékoztatása nélkül nyit számlát más banknál, további hiteleket vesz fel, és ezekhez nem kéri a finanszírozó bank előzetes hozzájárulását. Vagy járulékokat, adókat nem fizet be és ezért végrehajtás indul ellene. EU-támogatásnál gyakori, hogy az adatközlést nem teljesítik. Ilyenkor a bank fel is mondhatja a hitelszerződést.
MEGOLDÁS: Minden esetben olvassuk el figyelmesen a szerződések apró betűs részeit is.

■ Kolozsi Gábor