

Hitelgarancia

KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÜZLETI LAPJA

I. SZÁM
2025. JÚLIUS

www.garantiqa.hu

MBH BANK

KÜLÖNSZÁM



MIÉRT JÓ A FAKTORING?

Könnyen elérhető, hatékony pénzügyi eszközök az MBH Banknál.

4-5. OLDAL

ÜTŐKÉPES MEGOLDÁSOK

Elkötelezetten a hazai kkv-k versenyelőnyeinek növeléséért.

6. OLDAL



KÖZÖS KASSZÁN

Az InvestEU Garancia-program révén 17 ezer hazai kkv juthat forráshoz.

2. OLDAL

A GARANTIQA TOVÁBBRA IS JELENTŐS TÁMASZA A HAZAI KKV-KNAK

KIEMELT SZEREPBEN

MAGYARORSZÁG   A Garantiqa Hitelgarancia

Zrt. több mint három évtizede dolgozik azon, hogy csökkentse a vállalkozások hitelfelvételéhez kapcsolódó kockázatokat, és ezzel ösztönözze a pénzintézeteket a hitelezésre. A kezességvállalás révén a bankok nagyobb biztonságban érzik magukat, így kedvezőbb kamatokkal, rugalmasabb feltételekkel nyújtanak hitelt olyan vállalkozásoknak is, amelyek önerőből nehezebben jutnának forrásokhoz. Magyarország élen jár a gazdasági garancia-intézmény működésében: míg az AECM-tagállamokban a garanciaprogramok portfóliójának GDP-hez viszonyított aránya átlagosan 1 százalék volt, addig hazánkban ez az arány 4,4 százalékra emelkedett, ami messze a legmagasabb érték Európában. [GARANTIQA]

1020 milliárd forint – a Garantiqa ekkora értékben vállalt kezességet az elmúlt évben, aminek révén 1327 milliárd forint értékű hitel felvételéhez segítette hozzá a hazai cégeket. Ezzel a Garantiqa kezességvállalási portfóliója 2558 milliárd forintra nőtt, amellyel 3319 mil-

liárd forintnyi vállalkozói hitelt véd. A Garantiqa immár minden második kis- és középvállalkozásnak nyújtott hitel mögött megtalálható – jelentősége megkérdőjelezhetetlen.

RÉSZLETEK A 2-3. OLDALON



Milyen mozgóképeket keres a néző?

A filmtrendek folyamatosan változnak. Az ütem azonban felgyorsult, ráadásul különös irányvonalak figyelhetők meg mind a műfajok, mind a témák terén is.

A streaming jött, de a mozi marad

„Az új felületek megjelenése nem okozza a régiók elhagyását, hanem sokkal inkább kiegészítik egymást”. Vagyis a mozi él és élni fog!

FÓKUSZBAN:
A MAGYAR FILMIPAR
6-8. OLDAL

Kockáról kockára építkezünk

Magyarország az elmúlt bő évtizedben a nemzetközi filmgyártás egyik központjává vált. Itthon egyszerre adott a szakértelem és a kiváló infrastruktúra.

A magasan repülő holló

Párját ritkító sikert ért el a magyar televíziózás történetében a Hunyadi-sorozat. A sztori magyar, a téma izgalmas, a kivitelezés professzionális.



FILMGYÁRTÁS MAGYARORSZÁGON

ADUNK EGY KÖZELIT

A hazai filmgyártás szakembereit ma már nem a streaming, hanem a fenntarthatóság, valamint az AI térhódításának következményei foglalkoztatják. Káel Csaba filmügyi kormánybiztossal beszélgettünk.

INTERJÚNK A 8. OLDALON



LEGYEN KÉPBEŒN IS!
Nézze meg tájékoztató videóinkat!

HÍREK | VELÜNK TÖRTÉNT

AZ INVESTEU GARANCIAPROGRAM RÉVÉN 17 EZER HAZAI KKV JUTHAT FORRÁSHOZ

KÖZÖS KASSZÁN

MAGYARORSZÁG   Az Európai Bizottság és a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. InvestEU Garancia-program keretében kötött megállapodásának célja, hogy 2028-ig összesen 600 milliárd forintnyi finanszírozáshoz segítse a magyar mikro-, kis- és középvállalkozásokat. [GARANTIQA]



Dr. Nagy Róbert

A zöld- és digitális átállást támogató konstrukció a Garantiqa történetének eddigi legnagyobb nemzetközi háttérű programja, amelynek a társaság az első hazai végrehajtó partnere lett.

Dr. Nagy Róbert, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. vezérigazgató-helyettese szerint a program ösztönzi a piaci hitelezést, és jelentős versenyelőnyt kínál azoknak a vállalkozásoknak, amelyek kezességvállalás nélkül nehezebben jutnának forrásokhoz.

IGÉNYEKRE SZABVA

Az InvestEU Garancia-program keretében kötött szerződés értelmében a Garantiqa 1 milliárd euró összegű kezességvállalásra kapott lehetőséget, így 2028-ig akár 600 milliárd forintnyi hitel kihelyezését is támogathatja a magyar mikro-, kis- és középvállalkozások körében.

A Garantiqa közvetlen kapcsolatban áll az Európai

Bizottsággal, így a program feltételeinek módosításáról is közvetlen tárgyalásokat folytathat. Ez gyorsabb reagálást tesz lehetővé a gazdasági környezet változásaira, illetve a hazai kkv-szektor igényeire nézve.

„Ez egyedülálló esély arra, hogy a magyar vállalkozások versenyképesebbé váljanak és hosszú távon is stabil növekedési pályára álljanak. A garancia azt biztosítja, hogy a bankok sokkal szélesebb körben és kedvezőbb feltételekkel hitelezhetnek, így a vállalkozások oldaláról nézve többen és könnyebben valósíthatják meg a terveiket” – fogalmazott dr. Nagy Róbert.

KISZÁMÍTHATÓ ÉS BIZTONSÁGOS HÁTTÉR

A kezességvállalás mögött az Európai Unió 95 százalékos viszontgaranciája áll, ami példa nélküli mértékű kockázatmegosztást jelent a hazai gyakorlatban. Ez a garancia nem a magyar állami költségvetést terheli, így a pénzügyi stabilitás megőrzése mellett nyújt lehetőséget széles körű vállalalkozói támogatásra. A konstrukció működéséhez elengedhetetlen a bankszektor aktív részvétele, hiszen a várakozások szerint a program körülbelül 17 ezer hazai vállalkozás számára nyújthat finanszírozási segítséget. Az indulás óta tíz pénzügyi intézet csatlakozott a kezdeményezéshez, így mára



Megoldást kínálnak

gyakorlatilag a teljes hazai bankszektor elérhetővé tette a lehetőségeket az ügyfelei számára.

„Az InvestEU program kifejezetten olyan beruházásokat támogat, amelyek elősegítik a fenntartható fejlődést és az innovációt, az agrár- és élelmiszeripar hatékonyságának növelését,



valamint a beszállítói kapcsolatokat erősítését” – sorolta a Garantiqa vezérigazgató-helyettese.

Az InvestEU Garancia-program olyan új eszközök kínálatát támogatja, amelyek egyszerűen segíti a versenyképesség javítását, a beruházások ösztönzését és a fenntartható növekedést.

A program egyaránt nyitva áll újonnan induló, valamint már működő, bővítést vagy modernizációt tervező kkv-k előtt is. A konstrukció kifejezetten kedvez a vidéki térségekben működő vállalkozásoknak, hiszen akár 3 millió eurónak megfelelő forrást is igényelhetnek. A mezőgazdasági és élelmiszeripari vállalkozások mellett a közlekedési, a vízgazdálkodási és az energetikai infrastruktúra fejlesztésében részt vevő cégek kiemelt célcsoportnak számítanak.

A GARANTIQA IS RÉSZT VETT A KAVOSZ ÉS A PORTFOLIO TAVASZI ROADSHOW-JÁN

EGY ÚT, SZÁMTALAN LEHETŐSÉG

MAGYARORSZÁG   A KAVOSZ és a Portfolio tavaszi gazdasági-finanszírozási roadshow-ja kilenc nagyvárosban mozgósította a hazai kkv-szektor szereplőit. A szakpolitikai, pénzügyi és vállalalkozói oldal szakértői közösen keresték a válaszokat arra, hogyan maradhatnak versenyben a magyar mikro-, kis- és középvállalkozások a kihívásokkal teli gazdasági környezetben, és miként aknázhathatják ki a rendelkezésre álló forrásokat a további fejlődés érdekében. [GARANTIQA]

Május első napjaiban idén is útnak indult az ország egyik legjelentősebb vállalkozásfejlesztési

rendezvénysorozata, a KAVOSZ és a Portfolio közös, ingyenes gazdasági-finanszírozási road-

show-ja. A kilenc helyszínt felölelő programsorozat középpontjában a hazai mikro-, kis- és középvállalkozások (kkv-k) beruházási hajlandóságának élénkítése és a finanszírozási lehetőségek bemutatása állt.

A tavaszi rendezvénysorozat Veszprémben vette kezdetét május 5-én, majd Pécs, Szeged, Kecskemét, Szolnok, Miskolc, Nyíregyháza és Győr következett, végül a záróesemény Székesfehérváron került megrendezésre május 21-én. Minden állomáson telt ház fogadta az előadókat, az

adott régió vállalkozásainak képviselői érdeklődéssel hallgatták, hogyan lehet a lassuló gazdasági környezet ellenére is fejlesztésekbe kezdeni, illetve a versenyképességet javítani.

A roadshow-n kiemelt hangsúlyt kapott a hazai kkv-k előtt álló legnagyobb kihívás: a finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés. A szereplők egyetértettek abban, hogy bár a gazdasági bizonytalanság, a magas kamatkörnyezet és a keresletcsökkenés jelentős akadályokat gördít a vállalkozások elé, mégis

rendelkezésre áll egy olyan „finanszírozási arzenál”, amely lehetőséget kínál a fejlődésre.

A rendezvényeken egyaránt képviseltette magát a szakpolitika, a bankszektor, az alternatív finanszírozók, valamint a vállalalkozói oldal.

A rendezvénysorozat szakmai programjához a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. is hozzájárult: Szélessy Viktor üzletfejlesztési igazgató, valamint Sütő Zsolt üzletfejlesztési igazgatóhelyettes osztoztak meg tapasztalataikat a finanszírozási piac kihívásairól.

Szélessy Viktor rámutatott, hogy jelenleg nem a bankok oldalán van kínálati hiány, hanem a kis- és középvállalkozások részéről tapasztalható keresleti szűkülés.

Sütő Zsolt pedig azt hangsúlyozta, hogy a Garantiqa szerepe anticykikus: minél nehezebbé válik a banki hitelezés, annál inkább felértékelődik a társaság kezességvállalása.

Így érthető, hogy a cég az elmúlt három évtizedben több mint 600 ezer szerződés és 12 ezer milliárd forintnyi hitelvolumen tekintetében vállalt kezességet, így jelenleg már minden második kkv-hitelhez kötődik Garantiqa-garancia.



MAGYARORSZÁG

A Garantiqa Hitelgarancia Zrt. továbbra is a hazai kis- és középvállalkozások finanszírozásának egyik legkomolyabb és legstabilabb támasza: a társaság az elmúlt évben 1020 milliárd forint értékben vállalt kezességet, aminek révén 1327 milliárd forint értékű hitel felvételéhez segítette hozzá a magyar cégeket. Ezzel a Garantiqa kezességvállalási portfóliója 2558 milliárd forintra nőtt, amellyel 3319 milliárd forintnyi vállalkozói hitelt véd. Vagyis a Garantiqa immár minden második kis- és középvállalkozásnak nyújtott hitel mögött megtalálható. [GARANTIQA]

Szabó István Attila, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. elnök-vezérigazgatója a számvetés kapcsán arra emlékeztetett, hogy a társaság az 53 744 vállalkozással kötött 71 465 szerződéssel összesen 645 ezer munkahely megtartását, valamint új álláshelyek létesítését támogatta.

A Garantiqa kezességvállalási tevékenységének bővülése továbbra is lényegesen meghaladja a kkv-hitelezés növekedését. Mindennek abból a szempontból van kiemelkedő jelentősége, hogy a társaság kezességvállalásával számos olyan vállalkozásnak segít a hitelek elérésében, amelyek a klasszikus banki hitelbírálat alapján nem, vagy csak számottevően rosszabb kondíciók mellett férhettek hozzá a banki forrásokhoz.

Ez kifejezetten fontos az olyan támogatott hiteltermékek elérése esetében, amelyek a vállalkozások számára kedvezményes kamatozást biztosítva segítik a cégek boldogulását.

A LEGKISEBB IS SZÁMÍT

2024-ben a Garantiqa kezességvállalásainak mintegy 80 százaléka a hazai kkv-k finanszírozásában kiemelt szerepet játszó Széchenyi Kártya Program hiteleihez kapcsolódott. A Garantiqa kezességvállalásainak 63 százaléka a bankok számára legnehezebben hitelezhető mikrovállalati kört segítette.

A társaság az elmúlt években teljes mértékben betöltötte *antiklikus* szerepét, vagyis akkor emelte kezességvállalási volumenét, amikor a vállalkozások és a bankok számára a leginkább fontos volt a hitelezési kockázatok csökkentése.

Kedvező, hogy a hazai vállalkozások az elmúlt évek gazdasági problémái ellenére is stabilak maradtak. Ennek köszönhetően a Garantiqa által 2024-ben beváltott

A GARANTIQA FOLYAMATOSAN KIEMELKEDŐ SZEREPET VÁLLAL A MAGYAR KKV-K HITELFELVÉTELÉBEN

A BIZTOS TÁMASZ

A MAGYAR GAZDASÁG GERINCÉT A KKV-K ADJÁK

- a Magyarországon működő 300 ezer vállalkozás 99,9 százaléka minősül mikro-, kis- vagy középvállalkozásnak
- így a kkv-k tartásuk a magyar gazdaság életmódjának a fő jellemzője

SZABÓ ISTVÁN ATTILA: Kezességvállalásaink mögött jelentős részben a magyar állam, kisebb részben az Európai Unió viszontgaranciája áll – mi tehát végső soron az adófizetők pénzét óvjuk.



kezességek darabszáma és összege nagyjából 30 százalékkal alulmúlta a 2023. évi beváltások

összegét, a 42,5 milliárd forintos kifizetés mindössze 57,3 százaléka volt az előzetesen – hagyomá-

nyosan konzervatíván – megfogalmazott 74,2 milliárdos tervnek.

„Prudens kockázatkezelésünk azért is fontos, hiszen kezességvállalásaink mögött jelentős részben a magyar állam, kisebb részben az Európai Unió viszontgaranciája áll – mi tehát végső soron az adófizetők pénzét óvjuk” – szögezte le Szabó István Attila.

EURÓPAI MÉRCÉ SZERINT IS KIEMELKEDŐ SZEREPVÁLLALÁS

A Garantiqa elnök-vezérigazgatója szerint a kezességvállalás a leghatékonyabb gazdaságpolitikai eszköz: egységnyi befektetéssel, a multiplikátor hatás miatt *itt és így*

lehet a legkomolyabb hatást elérni. Épp ezért kiemelendő, hogy a 45 tagot számláló Garanciaszervezetek Európai Szövetsége (AECM) összesítése szerint Magyarországon segíti a legkomolyabb mértékben garancia a hazai vállalkozásokat: a legfrissebb, 2023-as összevetés szerint a kezességvállalási állomány a GDP 4,4 százalékát teszi ki, ami messze meghaladja az EU 1 százalékos átlagát, de még a hazánkat követő Franciaország és Románia 2,5-2,5 százalékos mértékénél is jóval magasabb.

A Garantiqa célja, hogy továbbra is a lehető legszélesebb termékpaletával álljon banki partnerei és rajtuk keresztül a teljes hazai kkv-szektor rendelkezésére.

KÖZVETLEN KAPCSOLATBAN

Ebben a folyamatban számít mérőföldkőnek az az Európai Bizottsággal megkötött szerződés, amelynek révén, az InvestEU program keretében, az Európai Unió viszontgaranciájával a Garantiqa 2028-ig 1 milliárd euró összegben vállalhat új kezességet (lásd cikkünket a 2. oldalon), amely 600 milliárd forintnyi kkv-hitel kihelyezését teszi lehetővé kivételesen kedvező kondíciók mellett.

A garanciaintézmény mára tíz kereskedelmi bankkal kötött megállapodást az InvestEU garancia ügyfelek számára történő értékesítéséről.

„Óriási elismerés, hogy a Garantiqa közvetlenül az Európai Bizottsággal köthetett szerződést, így olyan európai vállalkozásfinanszírozó intézmények sorába lépett, mint az Európai Beruházási Bank (EIB), az Európai Beruházási és Fejlesztési Bank (EBRD) vagy az Európai Beruházási Alap (EIF). Ez az új forma nemcsak könnyebbé és gyorsabbá is teszi a forrás elérését, de módot ad arra is, hogy közvetlen tárgyalásokat folytassunk a program kereteinek esetleges módosításáról. Így komoly remény van rá, hogy néhány héten-hónapon belül az InvestEU garanciával az exportban érdekelt vagy azt tervező vállalkozások euróhitel-felvétele mögé is oda tudunk állni a kezességvállalásunkkal” – mondta a Garantiqa elnök-vezérigazgatója.

ELKÖTELEZETTEN A KÖR KISZÉLESÍTÉSÉÉRT

Szabados Richárd, a Nemzetgazdasági Minisztérium kis- és középvállalkozások fejlesztéséért, technológiáért és védelmi iparért felelős államtitkára a számsorok kapcsán arra emlékeztetett, hogy a Demján Sándor Program elemeivel a kormányzat 1400 milliárd forintot csoportosít át hitel-, tőke-, támogatás és tanácsadási szolgáltatások keretében a vállalkozásokhoz.

„Egyszázalékos gazdasági növekedéshez kétszázalékos hitelezésbővülésre van szükség, épp ezért a 8+1 pontos Demján Sándor Program kiemelt területe a hitelezés többirányú támogatása” – részletezte Szabados Richárd, emlékeztetve arra is: az állam csak a Széchenyi Kártya kamattámogatására évi 320 milliárd forintot fordít.

„A cél az, hogy minél szélesebb kör számára elérhetővé tegyük a kigazdálkodható forrást jelentő hiteleket. Ebből a szempontból fontos üzenet, hogy az állam mellett immár a kereskedelmi bankok is vállaltak tettek, és így sikerült tovább csökkenteni a Széchenyi Kártya hitelek kamatát” – fogalmazott az államtitkár.


Szabados Richárd külön kiemelte a Garantiqa szerepét, megemlítve, hogy a garanciaintézmény már 2024 januárjában saját üzletpolitikai döntést hozott, és a hitelezés felfuttatása érdekében átlagosan 30 százalékkal csökkentette garanciadíjainak mértékét. Ugyancsak példaértékűnek értékelte az államtitkár, hogy a Demján Sándor Program meghirdetésé-



hez kapcsolódva a Garantiqa vállalta, hogy az új Széchenyi Kártya beruházási hitelekhez kapcsolódó kezességvállalási díjat az első teljes üzleti év lejártáig nem számítja fel a vállalkozások számára. A kamatcsökkentés mellett ez a díjkezdmény is hozzájárult ahhoz, hogy a Széchenyi Kártya termékek igénybevétele átlagosan 40 százalékkal emelkedett az elmúlt hónapokban – összegzett az államtitkár.

HOGYAN KELL GYORSAN FORGÓTŐKÉHEZ JUTNI, ÉS MIKOR LEHET JOBB A FAKTORING, MINT A HITEL?

VAN MÁSIK!

MAGYARORSZÁG   **A vállalati finanszírozásban az idei év elsősorban arról szól, hogy az ügyfélkörben, a kevesebb beruházás mellett, a forgóeszköz-finanszírozás kerül előtérbe. Likvid banki finanszírozási igény esetén azonban nem mindig a hitel az egyszerűbb és gyorsabb megoldás – állítja dr. Molnár Tamás, az MBH Bank Faktoring és Üzletfinanszírozás üzletágának ügyvezető igazgatója.**

[GARANTIQA]

– A forgóeszköz-finanszírozásban folyamatosan növekszik a faktoring szerepe annak könnyebb elérhetősége, gyorsabb, egyszerűbb kezelése okán. Egy példával szemlélítve: 2024-ben a teljes vállalati hitelezés csak néhány százalékkal bővült, miközben a faktoring 23,8 százalékos növekedést mutatott. Az elmúlt tíz évben rendre magasabb a faktoring piac bővülése, mint a hitelezésé. A növekedés felét a múlt évben az MBH Bank faktoringtevékenysége biztosította; jelentős bővülés történt nálunk a múlt évben, több tekintetben három számjegyű növekedést produkáltunk. A Magyar Faktoring Szövetség elnökeként feladatomban is tartom, hogy

vége a faktoring megfelelő helyre kerülhessen a hazai hitelezési piacon. Legyen államilag támogatott faktoringprogram; támogassuk azt az ügyfélkört, amelyet a faktoring révén elérhetünk!

– Mi várható az év további részében? Folytatódik-e a növekedés?

– A növekedés – ha nem is ilyen dinamikával – kitarthat a teljes évben. Igazi lökést az adhatna a piacnak, ha egy támogatott forrású termék is megjelenne. Ebben az a feladatunk szövetségi szinten is, hogy a jogalkotónál elérjük a faktoringkonstrukciók támogatását is. Már csak azért is, mert faktoringgal éppen azokat finanszíroz-



„Tudom javítani a cégem hatékonyságát finanszírozással?”

zúk, akik egy perspektivikus, bővülő piacon tevékenyek, jelentős vevőállománnyal rendelkeznek, vagyis növekvő pályán vannak. A kormány célja is az, hogy ezt az ügyfélkört elérjük. Ráadásul a faktoringtermék kihelyezése sokkal gyorsabb, mint bármelyik más hitel. A faktoring egy kontraktilikus szolgáltatás: amikor dekonjunkturát élünk, akkor is szükség van rá a biztos vevők finanszírozásában, ahogy konjunkturális időszakban is jó, mert olyankor megugrik az ügyfelek forgóeszköz-finanszírozási szükséglete. Abban reménykedem, hogy jönnek még gazdaság-élénkítő programok az év másik felében, és ha el tudjuk érni, hogy ezekben már a faktoring is a súlyának megfelelően szerepeljen, akkor jó évet fogunk zárni 2025-ben. Az első negyedév mindenképpen ezt támasztja alá: sokkal erősebb a faktorpiac, mint azt a gazdaság általános növekedése indokolná.

– Ez minek köszönhető?

– Annak, hogy a faktoring kiemelten jó finanszírozási termék. Bár már egyre kevesebbszer, de még mindig tapasztalom, hogy valamiféle pejoratív élel merül fel a lehetőségére. Pedig ez igaztalan véleményezés. Alapvető klisé, hogy drágának mondják, és hogy a „rossz ügyfeleknek” való. De egyik sem áll meg: se nem drága, se nem a rossz ügyfeleknek szól. Előbbi kapcsán arra hívnám fel a figyelmet, hogy egy

kereskedelmi banki portfólióban a faktoring gyakorlatilag hitelarázottság mellett érhető el, tehát nincs különbség aközött, hogy az ügyfél hitelben vagy faktoring keretében kapja meg a finanszírozását. Ráadásul az is tényszerűen igaz, hogy utóbbihoz jóval gyorsabban és könnyebben lehet hozzájutni. Nem véletlen, hogy ha a faktorpiac összetételét nézzük, akkor a meghatározó részt a közép-nagyvállalati portfólió adja, adott esetben prémium- és multicégekről is beszélhetünk. De ez egyáltalán nem jelenti azt, hogy negligálnánk a kisebbeket.

– Mikor érdemes egy vállalkozásnak faktoringban gondolkodni?

– Rendkívül ritka, hogy egy vállalkozás maga fordul faktorfinanszírozásért bankjához vagy egy faktorcéghez. A jellemző inkább az, hogy hitelt kér likviditási finanszírozásához, és a bank segíti abban, hogy eldöntse: a hitel vagy a faktoring a jobb forma. És hogy mikor jobb a faktoring? Akkor, ha a vállalkozásnak alapvetően stabil vevőkör van, és jellemző, hogy folyamatosan vevőkitettsége van, folyamatosan van nyitott vevőállománya. Ha ez fennáll, akkor a vállalkozás saját forgótőkét (tulajdonosai pénzét) a vevőiben tartja, hiszen a vevőit hitelez. A faktor nem szól másról, minthogy ezt a finanszírozást átveszi egy bank. Így pedig felszabadul a cég saját forgótőkéje.

– Miért egyszerűbb, mint egy hitel?

– A faktorigénylésnél nem kérünk be részletes hitelkérelmet, alapvetően csak azt nézzük, hogy a vállalkozás vevőkörre jó-e, tudjuk-e finanszírozni. Ha igen, akkor egy faktorszerződést kötünk vele, amit nem kell közokiratba foglalni, nem kell hozzá jelzálog-biztosítékot adni. Csúppán a vevőkör alapján finanszírozunk. Az egész bírálati folyamat egy-két hét alatt lefut – gyorsan, egyszerűen érhető el. Ráadásul a faktoring szerződésnél nincs rendelkezésre tartási díj – csak akkor kell fizetni, ha az ügyfél épp használja a pénzünket.

– Milyen egyéb előnyei lehetnek a faktornak?

– A faktort tudjuk úgy is nyújtani, hogy nemcsak kifizetjük a vevő helyett a vevői követelés összegét, de biztosítást is adunk arra, hogy a vevő esetleges nemfizetése esetén sem kell a bank részére a pénz visszafizetni. Azaz – gyakorlatilag majdnem száz százalékban – vállaljuk a vevői nemfizetés kockázatát. Ezt tudjuk úgy is tenni, hogy számviteli értelemben ne is hitel legyünk, hanem ügyfelünk reálzált árbevételként könyvelhessen minket akkor is, amikor még az

igazi vevő nem is fizetett (working capital management). Jók lehetünk árfolyamkockázat kezelésére is, hiszen egy devizaszámla esetén nem kell megvárni a vevő fizetését, hanem azt a kibocsátás napján is lehet faktorálni akár száz százalékban, és a kapott összeg szabadon konvertálható.

– Hogyan néz ki maga az igénylés?

– Mindenekelőtt fontos tudni, hogy a faktoring akár belépőszintű termék is lehet, tehát nem szükséges, hogy az ügyfél bármilyen kapcsolatban álljon az

/// Az elmúlt két évben több mint száz olyan projektet élesítettünk, amivel jobbat és többet tudunk nyújtani az ügyfeleinknek. Ebben az évben ezeket további harminc-negyen követi.

MBH Bankkal. Első körben semmi másra nincs szükség, mint egy egyszerű kérelem kitöltésére, ami a legfontosabb rész, hogy kik az adott igénylő vevői, és nagyjából mekkora az a bruttó összeg, amire szüksége van. Ha ezek az információk a rendelkezésünkre állnak, a bank nagyon rövid határidővel, napok alatt

meg tudja vizsgálni a kérelmet. Ha ennek az a vége, hogy a portfólió kezelhető, akkor teszünk egy ajánlatot. Amennyiben ez megfelelő az ügyfélnek, akkor egy minimális adminisztrációt követően elindul a döntési folyamat. Ez is sokkal rövidebb, mint egy hitelnél. Például egy relatíve jól kezelhető vevőport-

fóliónál a folyamat egy-két héten belül az elejétől a végéig lefut.

– Mennyire éles a verseny a faktoring esetében a hagyományos és a fintechszereplők között?

– A faktoringpiacon is megjelentek a fintechcégek, minden más banki szolgáltatáshoz hasonlóan. Szerintem ez jó irány, mi mindig is szerettük a versenyt. A fintechek egyelőre inkább a kisebb méretű vállalkozások faktorálásában tevékenyek. Egyelőre a hagyományos finanszírozó jelenlétükre nem jelentenek veszélyt, de egy dolgot mindenképpen teszünk: nagyon jelentős IT-fejlesztéseket hajtunk végre. Az MBH Banknál az elmúlt két évben több mint száz ilyen projektet élesítettünk, hogy jobbat és többet tudjunk nyújtani az ügyfeleinknek. Ebben az évben ezeket további harminc-negyen követi, hiszen mi magunk, az MBH Bank is szeretne fintech-pénzintézeté válni. Ezt erősíti az is, hogy a faktoring szolgáltatásunknak önálló IT-infrastruktúrája van a bankon belül, amivel nagyon gyorsan és rugalmasan tudunk fejleszteni. Az a határozott célunk, hogy még ebben az évben eljussunk odáig, hogy zéró papíralapú és e-mail kapocs mellett, pusztán automatikus elektronikus adatáramlással is képesek legyünk kiszolgálni az ügyfeleinket. Ezzel azt reméljük, hogy – főleg közép- és nagyvállalati körben – újabb szereplőket érhetünk el a termékünkkel.

MBH BANK
CORPORATE


EUROLEASING
MBH CSOPORT

**Önnek kérdései vannak,
nekünk válaszaink.**

beruházási hitel | faktoring
üzletfinanszírozás | lízing

AZ MBH BANK PÉNZÜGYI ESZKÖZTÁRA JELENTŐSEN NÖVELI A HAZAI KKV-K VERSENYELŐNYÉT

ÜTŐKÉPES MEGOLDÁSOK

MAGYARORSZÁG  **Az MBH Bank látja a mikro- és kisvállalatok problémáit, amelyekre hatékony megoldásokat, sikert hozó programokat, célzott termékeket kínál. Ennek érdekében az ügyfélszolgálat, a folyamatokat annak rendelték alá, hogy minél ügyfélközelibb kiszolgálást nyújtsanak, és a lehető leggyorsabban bírálják el az ügyfelek hitelkérelmeit – többek között erről is beszélt lapunknak adott interjújában Kiss Zalán, az MBH Bank mikro- és kisvállalati üzletfejlesztésért felelős ügyvezető igazgatója.**
[GARANTIQA]

– Jellemzően milyen problémákkal néznek szembe a hazai mikro- és kisvállalatok?

– A mikro- és kisvállalatoknak napjainkban a gazdasági környezet változásai, a technológiai fejlődés nyomán követése és a piaci verseny erősödése jelentik a legnagyobb kihívásokat. Nagyon hirtelen változik a gazdasági környezet – akik sikeresek akarnak lenni, meg kell próbálniuk a lehető leggyorsabban alkalmazkodni a változásokhoz. A másik hatalmas nyomást a technológia fejlődése jelenti. Azt érezzük, hogy minél kisebb egy cég, annál kevesebb az erőforrása az ilyen jellegű fejlesztésekre. Csak hogy, ha ezek elmaradnak, rögtön versenyhátrányba kerülhet, vagy éppen a meglévő hátrány tovább is növekedhet. Ezenfelül a forráshoz jutás, valamint a tőkeerősség kérdésköre is nagy kihívást jelent a kisvállalatoknak.

– Hogyan lehet segíteni ezeken a problémákon?

– Az egyik legfontosabb, hogy hozzásegítjük a vállalkozásokat a forráshoz jutáshoz. Az MBH Banknál elkötelezetek vagyunk amellett, hogy támogassuk a mikro- és kisvállalati szegmens szereplőit az eredményes működés, a fejlődés érdekében, és olyan pénzügyi megoldásokat nyújtunk, amelyekkel a vállalkozások gyorsan tudnak reagálni a piaci körülmények változásaira. Ezenfelül a vállalkozások digitális érettségében is közreműködni kívánunk, amiben rendelkezésünkre áll egy jelentős versenyelőnyt biztosító megoldásunk, a BUPA. Ez a digitális platform (www.bupa.hu) olyan megoldásokat tartalmaz, amik segítenek az adott vállalkozónak, hogy online elindítsa, működtesse és fejlessze a cégét. A platformon keresztül is az a célunk, hogy minél inkább edukáljuk a vállalkozókat, hogy milyen előnyökkel jár a digitalizáció, illetve az abba való befektetés. Persze tény, hogy az ilyen beruházások megtérülési ideje általában hosszabb távon realizálódik, illetve a jelenlegi viszonylag magasabb kamatkörnyezetben



KISS ZALÁN:
Határozott célunk, hogy az erős piaci pozíciókat ne csak megőrizzük, hanem növeljük is.

lassabban fordul termőre az innovációba való beruházás.

– Ebből logikusan az következik, hogy a cégvezetők eltolják a fejlesztéseiket.

– Igen, megfigyelhető a halasztó hatás. Mi azt látjuk, hogy mind a kormányzati programok, mind a bankszektor likviditási helyzete, kockázati étvágya, portfólióminősége alkalmas helyzetet teremthet a hitelezés fel-
pörgetéséhez. A bankrendszer jelentős hitelezési kapacitással rendelkezik. Azonban vállalati oldalon mégis az figyelhető meg, hogy a megtakarítások nőnek, a beruházás és a hitelfelvétel viszont csökkenő tendenciákat mutat. A cégek a fejlesztéseket inkább elhalasztják arra az időpontra, amikor már jobban tervezhető, jobban látható a nemzetközi gazdasági környezet. Úgy gondolom, hogy az idei évben bevezetett gazdasági ösztönző mechanizmusok, illetve a Demján Sándor Program a gazdaság és a hitelezés fokozatos fellendülését nagymértékben segíti. Azt várom, hogy az év közepétől a hitelkereslet intenzívebbé válik a mikro- és kisvállalati szegmensben.

lió forintot igényelhetnek a cégek kamatmentes beruházási hitelként eszközbeszerzésre vagy akár ingatlanfejlesztésre is. Ugyancsak kiváló lehetőséget jelentenek a digitális megoldások bevezetését támogató DIMOP A és B hitelprogramok, amelyek szoftverek és felhőalapú számítástechnikai szolgáltatások beszerzésére igényelhetők, akár 200 millió forintos összeghatárig. Megemlíteném még a Demján Sándor Program tőkejuttatási lehetőségét is, amely éppen azokat a beruházásokat, mikro-, kis- és középvállalatokat segíti, amelyeknél van egy jó ötlet, az ötletnek megvannak a vevői, felvevőpiaca, de tőkeoldalon nem megfelelően erős ahhoz, hogy a beruházásait csak és kizárólag kereskedelmi banki finanszírozással meg tudja valósítani.

– Hogyan néz ki a hitelígénylés folyamata?

– Ennek két egyszerű útja van. Az egyik, hogy az ügyfél beszél valamelyik bankfiókba és ott tájékozódik. Ezen a téren fontos lépést tettünk, mert idén márciustól új kiszolgálási modellt alkalmazunk, aminek révén dedikált portfóliókat, szakosodott fiókokat hoztunk létre a mikro- és kisvállalati szegmensben. Az itt dolgozó tanácsadónk sokkal fókuszáltabban tudják kezelni a mikro- és kisvállalatok igényeit. Az igénylés folyamatában ugyancsak nagy segítségére lehet a már említett BUPA is. Éppen az elmúlt időszakban vezettük be ugyanis az új AI asszisztensünket, ami/aki közérthető módon, nagyon gyors reagálással ad tájékoztatást a DIMOP és GINOP hitelprogramokról. A megoldás célja, hogy egyszerűsítse a pályázati információk feldolgozását, és lehetővé tegye azok összehasonlítását, ezzel támogatva a vállalkozókat a sikeres forrásbevonásban, valamint a pályázati információk közötti eligazodásban. A BUPA-n bárki – nem kell hozzá az MBH Bank ügyfelének lenni – ingyenesen regisztrálhat, sőt egy előszűrést is kérhet, amivel ellenőrizheti, hogy megfelel-e az adott pályázati kritériumoknak. Aki itt átmegegy, nagy eséllyel a banki jóváhagyást is megkapja.

– Mekkora az MBH Bank jelenléte Magyarországon a mikro- és kisvállalati szegmensben?

– Jelenleg mintegy 210 ezer ügyfelünk van a mikro- és kisvállalati szegmensben, ezzel az egyik legnagyobb szereplői vagyunk a piacnak. Határozott célunk, hogy az erős piaci pozíciókat ne csak megőrizzük, hanem növeljük is a jövőben. A legnagyobb fiókhálózattal rendelkező bankként országos lefedettségű fizikai elérést biztosítunk az ügyfelek számára olyan földrajzi lokációkban is, ahol nincs jelen versenyárs. Úgy vélem, hogy a digitális platformunk és a legnagyobb magyarországi fiókhálózat révén az MBH Bank rendkívül ütőképessé szereplő. Az a célunk, hogy az ügyfél a lehető legkönnyebb módon kapcsolatba tudjon lépni velünk, legyen szó online vagy éppen fizikai megkeresésről. Számunkra az a legfontosabb, hogy folyamatosan javítsuk a banki kiszolgálás minőségét, és ezáltal jobb ügyfélményt tudjunk biztosítani.

– Milyen lehetőségei vannak annak, aki most szeretne beruházni?

– Úgy gondolom, hogy a mikro- és kisvállalatok számára számos kiváló lehetőség áll rendelkezésre, legyen szó akár az MFB Pont Plusz hálózatban elérhető hiteltermékekről, akár a Széchenyi Kártya Program elemeiről vagy a Demján Sándor Programról. Ezen források és eszközök mind azt hivatottak támogatni, hogy a vállalkozások megvalósíthassák a beruházásait, és a digitális, valamint az innovatív képességeiket is javíthassák. A felsoroltak közül az MFB Pont Plusz hálózatra külön is kitérnék: az országszerte elérhető, összesen 154 vállalati MFB Pont Plusz fiókunkban szakszerű tanácsadással állunk az ügyfeleink rendelkezésére. A program 2024-es indulása óta a vállalati MFB Pont Plusz programon keresztül eddig 5,3 milliárd forintot helyeztünk ki az MBH Banknál, és a 2025-ös évben ezt markánsan túlszárnyaljuk majd a lehívások felfutásával. A terveink szerint az idén 50-55 milliárd forintnyi kihelyezés történhet meg az MFB Pont Plusz hálózaton keresztül. A források közül kiemelném a KKV Technológia Plusz konstrukciót, amely alapján vidéken legfeljebb 150, a fővárosban pedig 75 mil-

Számunkra az a legfontosabb, hogy folyamatosan javítsuk a banki kiszolgálás minőségét, és ezáltal jobb ügyfélményt tudjunk biztosítani.

Vitán felül áll, hogy Magyarország az elmúlt bő évtizedben a nemzetközi filmgyártás egyik központjává vált. Egy adott ország filmes erejét előszeretettel mérik az általa nevezett alkotások által elnyert Oscar-díjak számában, azonban a világ talán legtekintélyesebb mozgóképes elismerése nemcsak kreatív oldalról tart tükröt, hanem a gyártás minősége terén is. Magyarországnak ebben az összevetésben sincs oka szégyenkezni.

Az elmúlt néhány évben kétszer is magyar filmes szakember vitte haza az Oscart. Sipos Zsuzsanna díszletberendező 2022-ben a Dűne című film látványtervezéséért kapta az elismerést, de a brit filmakadémia BAFTA-díját is elnyerte. Két évre rá pedig Mihalek Zsuzsa díszletberendező a Szegény párok című film látványtervezéséért kapott Oscar-díjat.

Ezek az elismerések nemcsak a magyar filmes szakemberek tehetségét és elismertségét mutatják, hanem Magyarország filmiparának minőségét is.

A magyar filmipar, a kiváló infrastruktúrája mellett, a rendkívül magasan képzett, tapasztalt szakembereire is alapoz. A magyar filmes szakemberek – legyen szó operatőrökről, díszlet- és jelmeztervezőkről, világosítókról, technikusokról – nemcsak hazai, de egyre több nemzetközi produkcióban is bizonyítanak. Különösen erős a magyar szaktudás a látványtervezés, az analóg és digitális kamera-technika, valamint az utómunka területén. A világszinten is elismert szakemberek, mint például Zsigmond Vilmos vagy Koltai Lajos korábban is öregbítették a magyar filmesek hírnevét, napjainkban pedig a háttérstábokban dolgozó magyar szakértők hívják fel magukra a figyelmet.

Magyarország infrastrukturális szempontból is ideális helyszín a filmgyártás

KIEMELKEDŐ SZAKTUDÁS ÉS KIVÁLÓ INFRASTRUKTÚRA JELLEMZI A HAZAI FILMGYÁRTÁST

HOLLYWOOD.HU

MAGYARORSZÁG 

Nemcsak a sikeres filmek, hanem a gyártásban részt vevő szakemberek és a használt technológiák is megmutatják, mennyire fejlett egy adott ország filmkultúrája. Magyarország kivételes helyzetbe került: itthon egyszerre adott a szakértelem és a kiváló infrastruktúra. [GARANTIQA]



Forrás: IMDb



Forrás: IMDb

Pénz (is) beszél

A külföldi produkciók számára Magyarország gazdasági szempontok alapján is vonzó, az állam ugyanis 30 százalékos adó-visszatérítési rendszert tart fenn. Nem véletlen, hogy az elmúlt években olyan nagy költségvetésű hollywoodi produkciók készültek Magyarországon, mint a Dűne, a Szárnyas fejvadász 2049 vagy a Vörös veréb.

számára. Budapesten és környékén olyan világszínvonalú stúdiókomplexumok találhatóak, mint az Origo Filmstúdió vagy éppen a Korda Stúdió. Emellett az ország rendkívül sokszínű és „filmszerű” helyszínekkel rendelkezik: a főváros könnyen „alakítható” Párizsra, Berlinre vagy akár New Yorkra is, a vidéki tájak pedig változatos történelmi és természeti környezetet kínálnak.



Forrás: NFI

A SZÁMOK IS IGAZOLJÁK A LÁTVÁNYOS HUNYADI LÁTVÁNYOS SIKEREIT

SOROZATBAN SZÁLLÍTJÁK

MAGYARORSZÁG 

Párját ritkító sikert ért el a magyar televíziós történetében a Hunyadi-sorozat. A miértekről Vaszily Miklós, a TV2 Csoport elnök-vezérigazgatója beszélt. [GARANTIQA]

A trendek szerint a saját gyártású, lokális tartalom emeli leginkább a televíziók nézettségét. Ebben ért el páratlan sikereket

a TV2-n futott Hunyadi-sorozat, amely a 18–59 éves korosztályban eddig az év legnézettebb műsorának számít.

– A TV2-nél többen, de én személyesen is sok-sok éve kapcsolatban vagyok a produkció készítőivel; a teljes forgatási és gyártási folyamatban aktívan részt vettünk. Stratégiai és operatív szinten is egyaránt benne voltunk az elejétől kezdve, nem véletlen, hogy a TV2 co-producere a Hunyadinak. Ez tehát közös si-



Vaszily Miklós

Foto: MTI/Balogh Zoltán

ker – tárta fel a csatorna és a Hunyadi kapcsolatát Vaszily Miklós, aki 2019-től tölti be a Csoport elnöki tisztségét, és egy hónappal ezelőtt a vezérigazgatói feladatokat is megkapta.

VILÁGSZINTEN IS FELVESZI A VERSENYT

De mi a siker titka? A szakember szerint ennek számos oka van: a sztori magyar, a téma izgalmas, a kiemelt karakterek pozitívak. Ugyancsak meghatározónak bizonyult, hogy jó és sikeres volt a színészválogatás. Emellett az is hangsúlyos tényező, hogy a könyv, amin a Hunyadi története alapszik, maga is bestseller, amiből remek forgatókönyv születhetett.

„A kulcs: a professzionalizmus. A Hunyadi, véleményem szerint, a valaha volt leglátványosabb magyar filmes produkció. Látszik, hogy költöttek rá, de ez öröndetes módon meg is jelenik a sorozatban. Így felveszi a versenyt a hasonló zsánerről legnagyobb alkotásokkal, és világszinten is megállja a helyét. Ráadásul, mivel mindez többségében magyar szereplőkkel valósult meg, a koncepció kiválóan működik a hazai piacon” – hangsúlyozta Vaszily Miklós.

KEDVEZŐ FOGADTATÁS, KEDVEZŐ KILÁTÁSOK

A TV2 nemcsak Magyarországon tűzte műsorra a Hu-

nyadit, hanem érdekltsége, a Planet TV révén Szlovéniában is sugározta, ahol szintén jól fogadták a nézők. A sorozatot Ausztriában is bemutatták, ott az osztrák közmédia, az ORF partnerségében.

Az országos tévétársaságok mellett a film a Netflixen is jól fut, szinte adja magát a folytatás.

„Igen, ez igaz, de egymagunk ekkora produkciót nem tudunk finanszírozni. Ahogy most co-producereként beszálltunk a Hunyadi finanszírozásába, úgy a jövőben is nagyon szívesen vállalkozunk hasonló feladatra. Nagyon érdekel bennünket minden ilyen produkció, de azt gondolom, ekkora siker után ez nem is csoda – szögezte le a vezérigazgató, majd hozzátette: a Hunyadi jelentős pozíciójának megerősítéséhez.

NYITOTT KÉRDÉS

Vaszily Miklós arra is kitért, hogy ha lesz második évada a Hunyadinak, elképzelhető-e, hogy csak streamingen teszi elérhetővé a TV2.

„A jelenlegi magyar társadalom televíziós fogyasztási szokásai mellett ez csupán a távoli jövőben dőlhet el. Magyarországon a hagyományos, lineáris tévé nagyon sikeres” – fogalmazott egyértelműen, ami képet adhat a lehetséges platformválasztásról is.

FILMIPAR | KAMERÁN INNEN ÉS TÚL

KÁEL CSABA A MAGYAR FILMIPAR MOZGALMAS ÉVEIRŐL ÉS MUNKÁS MINDENNAPJAIRÓL

FOLYT. KÖV.

MAGYARORSZÁG  **Elsősorban bizalmi kérdés, hogy alkotóként rábízunk-e egy másik ország szakembereire a féltett és óvott kreatív termékünk létrehozását. Ezt a bizalmat a magyar filmeseknek egyértelműen sikerült megteremteniük – erről is beszélt a lapunknak adott interjújában Káel Csaba filmügyi kormánybiztos, akivel azt is szemléztük, hogy milyen hazai és nemzetközi alkotásokra számíthatunk a közeljövőben. [GARANTIQA]**

– Hogyan teljesít a hazai filmipar? Mennyi pénzt költenek el Magyarországon a külföldi produkciók?

– A magyar filmipar kormányzati stratégiai ágazatként már nemzetgazdasági tényező: a filmiparunk volumene az elmúlt öt évben ötszörösére nőtt, és meghaladta az évi 300 milliárd forintot. A nagyszámú külföldi produkció jelentős devizabevételt hoz, ezért az államnak is remek üzlet. Ugyan éves összesítésben tartjuk nyilván a filmipari költéseket is, de ezek a számsorok magyarázatra szorulnak. Csak nagyon ritka esetben esik pont egy naptári évnél időszakra egyetlen produkció legyártása és elszámolása. A filmkészítők előzetesen regisztrálják a várható filmipari költésüket – a nagyobb nemzetközi produkciók esetében ez 10 milliárd forintnál kezdődik. Majd igazolják a közvetlen filmgyártási költséket, és ennek alapján vehetik igénybe a filmtörvény által garantált filmszakmai adókedvezményt, utólag. Így alapvetően két számsorunk van. A regisztrált költés 2024-ben mintegy 300 milliárd forint volt, míg a korábbi időszakban regisztrált, de 2024-ben megvalósult és elszámolt költés 265 milliárd forintot ért el. Idén is tele vannak a hazai stúdiók, és mozgalmas éve van a magyar filmiparnak. A nagy infrastruktúra-fejlesztéseknek most érett be a gyümölcse. Főten állami beruházásként ötszörösére növeltük az NFI Stúdió kapacitását. A privat fejlesztésekkel együtt összességében 22 százalékkal nőtt a hazai filmstúdió-kapacitás, ami a rendelkezésre álló szakembergárdával együtt a fő meghatározó eleme a filmipar lehetséges volumenének.

– Milyen „nagy dobások” forognak már most, vagy éppen készülnek majd nálunk?

– A teljesség igénye nélkül említenék néhányat. Például a The Entertainment System

is Down. A rendezője *Ruben Östlund*, főszerepben *Keanu Reeves*, *Kirsten Dunst* és *Daniel Brühl*. Ugyancsak kiemelendő a *The Day of the Jackal*, azaz A sakál napja sorozat. Ez az NBC Universal, a Carnival Films, a Sky Studios és a Peacock produkciója, főszerepben az Oscar-díjas *Eddie Redmayne*. Az első évadot nemrég mutatták be, és a második is nálunk forog. Aztán ott van a *Dune: Prophecy*, a *Dűne: Prófécia* szintén második évada, ami a HBO Max és a Legendary TV munkája *Diane Ademu-John* irányítása mellett, *Emily Watson* főszereplésével. Készül a *Billion Dollar Spy* thriller is a *Walden Media* és a *Weed Road Pictures* gondozásában. Ennek a rendezője *Amma Asante*, és olyan sztárokat vonultat fel, mint *Russell Crowe* és *Harry Lawtey*.

vezményt 2004-ben – azóta is tart a lépéselőnyünk a régióban. Ugyanakkor a magyar filmgyártás szinte egy időben kezdődött a franciával, a mozi feltalálóiival. Hazánkban az elmúlt 124 évben folyamatosan zajlott filmgyártás, generációkról generációkra gyarapodott a tapasztalat és a tudás. A nemzetközi produkcióknak köszönhetően a magyar szakemberek szinte mindig a legkorszerűbb technikákkal dolgozhattak. Épített környezetünk nagyon sokféle, és jó állapotban van, szinte minden korszakhoz lehet találni forgatási helyszínt az országban. Emellett évek óta nagy hangsúlyt fektetünk a piaci igényeket szem előtt tartó szakemberképzésre és továbbképzésre.

– Hogyan lehet azt elérni, hogy az egyszer már Magyarországot választó nemzetközi produkciók újra és újra bennünket válasszanak?

– Elsősorban bizalmi kérdés, hogy alkotóként rábízunk-e egy másik ország szakembereire a féltett kreatív termékünk létrehozását. Ezt a bizalmat a filmeseinknek egyértelműen sikerült megteremteni. Magyarországnak nagyon jó híre van a film-



Fotó: Forum Hungary

Végezetül nevesíteném még az NBC sorozatának, az *FBI International*nek a negyedik, záró évadát, amely szintén nálunk forog. Itthon kevésbé ismert, de Amerikában nagyon népszerű.

– Miért vonzó Magyarország a globális filmipar számára?

– Magyarország elsőként vezette be a filmszakmai adóked-

iparban, és ezt erősítik azok a szakmai elismerések és díjak, amelyekből az elmúlt években bőven kijutott. Két magyar berendező is Oscar-díjat nyert, és az elmúlt években a legnagyobb ívet befutó filmek közül több is magyar filmesekkel készült, köztük a *Szegény párak*, a *Dűne* mozifilmek és a sorozat, vagy a *brutalista* is.

– Az új csillag a Hunyadi-sorozat. Ön szerint mitől aratott zajos sikert itthon és külföldön egyaránt?

– A Hunyadi-sorozat egy közös európai történetet mesél el, amelyhez sokan tudnak kapcsolódni. Az osztrákok, a németek, a csehek, a szerbek, a törökök mind-mind megtalálják benne a saját történelmüket. A történelmi sorozatok reneszánszukat élik, és ebbe a vonulatba egy olyan felemelő történettel tudunk bekapcsolódni, amelynek főhőse magyar. A jó forgatókönyvnek, a remek színészi alakításoknak köszönhetően a sorozat magával ragad, minden szála átélhető. Világszínvonalú alkotás mind tartalmában, mind a megvalósításában. Ne feledjük, hogy a sorozaton nagyjából ugyanazok a szakemberek dolgoztak, a díszletépítőtől és a jelmezeseiktől kezdve a VFX-szakemberekig, akik korábban több külföldi sorozat-, filmsiker hazai gyártásában szereztek már tapasztalatokat.

– Lesz-e folytatása a Hunyadinak? Egyáltalán készülnek még ilyen formátumok/alkotások állami támogatással?

– A Hunyadi-sorozat nemzetközi összefogással készült, nem reális ilyen volumenű alkotást finanszírozni kizárólag a magyar piacra. A Nemzeti Filmintézet feladata, hogy lehetővé tegye az ilyen volumenű együttműködések létrejöttét. Több nagyszabású projekt fejlesztése van folyamatban. A magyar producerek pályázataiból áll össze a felhozatal, ami a Filmintézet döntőbizottságai elé kerül.

– Milyen magyar filmalkotásokra lesz érdemes figyelnie a nézőknek a jövőben?

– Ősszel érkezik a mozikba a *Sárkányok Kabul felett* című akciódramája, amelyet valós esemény inspirált: a Magyar Honvédség mentőakciója, amikor 540 embert, köztük 180 gyereket hoztak ki Afganisztánból a NATO-erők kivonulása közepette. *Enyedi Ildikó* és *Nemes Jeles László* is nemzetközi koprodukcióban készítette el új filmjeit, mindkettőt nagy várakozás övezi, hiszen korábbi munkáikkal jelentős nemzetközi sikereket értek el, és az európai szerzői filmesek élvonalában tartják őket számon. A Nemzeti Filmintézetnek az is feladata, hogy lehetőséget teremtsen a pályakezdő mozifilmek bemutatkozásához. Az Inkubátor Programban évről évre négy-öt egész estés film készül. Érdemes odafigyelni a magyar film új hangjaira! Kiemelkedő teljesítményeket létrehozó életutakat bemutató filmekből sem lesz hiány: *Kurtág György*, a legismertebb kortárs zeneszerző, *Ákos* dalszerző-énekes és *Bölköni László* labdarúgó-edző pályáját is egész estés portréfilm dolgozza fel.

– Hogyan értékeli a streaming előretörését? Mennyiben jelenthet kockázatokat a hazai filmgyártásra?

– A streaming elsősorban a forgalmazási struktúrákat, a filmfogyasztást alakította át, a filmgyártási folyamatokat valójában csak felgyorsította. A nagy streamingforradalmon már túl vagyunk. A hazai filmgyártás volumen-növekedése jelentős részben a streaming előretörésének volt köszönhető. Ma sokkal égetőbb kérdések a fenntarthatóság és a filmipar zöldítése, valamint az AI térhódításából adódó következmények a tartalom, a munkaerő-átalakulás, illetve a szerzői jog vonatkozásaiban.

KÁEL CSABA:
A nagyszámú külföldi produkció jelentős devizabevételt hoz, ezért az államnak is remek üzlet.