



• megyei és fővárosi  
vállalkozásfejlesztési  
alapítványok •

**Magyar Vállalkozásfejlesztési Hálózat Konzorcium**  
(MVHK)

# Javaslat

**AZ ÚJ MAGYARORSZÁG MIKROHITEL PROGRAM HATÉKONYSÁGÁNAK ERŐSÍTÉSÉRE**

## **I. A VÁRTNÁL KEDVEZŐTLENEBB EREDMÉNYEK OKAI**

### ***1. Célcsoport analízis***

Evidens, hogy az Új Magyarország Mikrohitel Programnak (ÚMMP) azt a mikrovállalkozói réteget kellene megszólítani, és finanszírozni, amelyet a kereskedelmi bankok nem hiteleznek (mert azok banki módszerekkel nem hitelezhetőek, vagy, mert a vállalkozások nem tudják felvenni a kínált hiteleket a magas kamatok miatt), de amelyeknél külső forrással fejlesztést lehetne generálni.

Tény, hogy a magyar mikrovállalkozók igen széles rétege alultőkésített, forráshiányos, így többségük csak jelentős arányú külső forrással tud fejlődni, beruházni. Amennyiben a fejlesztési forrás túl drága, a kevés saját forrás, valamint a tevékenységek alacsony nyereségtartalma miatt a vállalkozások általában nem tudják kitermelni a magasabb forrásköltséget. Emiatt el sem kezdik a fejlesztést, vagy ha igen, akkor sokuknál előfordulhat, hogy pénzügyileg nem erősödnek, hanem gyengülnek.

A HVK-k hagyományos mikrohitelzése (EU támogatással 1992-től) ezt a mikrovállalkozói réteget segítette, és segíti mind a mai napig, de a HVK-k hol forráshiány miatt, hol a nem megfelelő feltételek miatt messze nem tudták kielégíteni a potenciális, gyakran látens szükségleteket.

Az Országos Mikrohitel Alapban (OMA) egy ideje ismét szabad forrás van, ezért az ÚMMP célja nem lehet más, mint a célcsoport vállalkozói igényekhez és lehetőségekhez - a hagyományos mikrohitelnél is- jobban igazodó feltételekkel kínálni a lényegesen nagyobb forrást.

Az ÚMMP kiírásakor azonban nem ez történt, azaz a program feltételrendszere kialakításakor a GKM a célcsoportot nem szerencsésen definiálta, így nem tudta teljes mértékben a potenciális kedvezményezettek valós helyzetét, szükségleteit figyelembe venni. Ezt a HVK-k sok tízezer ügyfelétől származó közvetlen információi is alátámasztják.

### ***2. Téves helyzetértékelés a program kialakításakor***

**Az ÚMMP feltételrendszerének meghatározásakor a GKM számos megalapozatlan nézetből indult ki, ezek közül a legmarkánsabbak:**

- „dübörög” a gazdaság
- a magyar vállalkozó nem kamat-érzékeny
- a bankok hitelkihelyezése dinamikusan nő, így egyre inkább kielégítik a mikrovállalkozások forrásigényét

- a mikrohitelzésben teremtett verseny révén új szereplők lépnek be, s jelentősen növelik a hitelezettek számát, a kihelyezett összegeket
- az új mikrohitel programban az állami/EU-s források megsokszorozódása várható, mert a privát tőke 6-8-szoros forrással fogja azt kiegészíteni.

**Úgy véljük, nem kell a fentiek mindegyikét cáfolni, mégis most szükségesnek tartjuk, hogy két fontos állításra reagáljunk, árnyaltabb értelmezést adjunk:**

1. A bankok hitelkihelyezése valóban nő a mikrovállalkozások számára, de **annak belső vizsgálatakor megdöbbentő számokkal szembesülhetünk:** A növekedést ugyanis elsősorban a rövid lejáratú, éven belüli hitelek, valamint a devizahitelek adják. A fejlesztés-politikai szempontból legfontosabb területen, azaz az éven túli hitelek darabszámában nincs számottevő növekedés. Konkrétan: **az összes kereskedelmi bank és takarékszövetkezet 2007 évben - az elmúlt kétévi növekedés ellenére kevesebb (összesen mintegy 21,7 ezer) mikrovállalkozónak adott éven túli hitelt, mint 2003-ban.** Még elkészerítőbb az adat, ha a **Ft-alapú beruházási hitelek számának alakulását nézzük, hisz az még a 2007/2006 viszonylatában csökkent is (3.276 db hitelre).**
2. **Az ÚMMP-ban teremtett versenyeztetés nem vezetett az elvárt eredményhez.** A korábbi mikrohitelzőkön (HVK-k) kívül szolgáltatóként csak egy (a mikrohitelzésben tapasztalatlan ügynöki hálózattal!), és **csupán a nevében új szereplő jelent meg, amely ugyan jelentős egyszeri „löketszerű” kihelyezést produkált, de:**
  - **az általunk megismert (ügyfelek véleménye, „átpártolása”, internet, ügynökök telefonos és személyes megkeresése, stb.) hitelezési gyakorlatuk miatt** a hitelkihelyezése inkább hasonlít a bankok jelzáloghitelezéséhez, mint az igazi mikrohitelzéshez, hiszen **nincs tanácsadás, nincs helyszíni szemle, a folyósítás feltételei „puhábbak”,** mint az igazi mikrohitel esetében,
  - csak igen nagy és költséges marketing kampány eredményeként jött létre ez a kihelyezési volumen, mely országos szinten messze nem elégséges (különösen, ha figyelembe vesszük a korábbi és a mostani mikrohitelzési mutatókat), így a kampány lanygulását követően valószínűleg nem fog tudni ilyen nagyságrendű ügyfélkört produkálni,
  - a hitelezés e formája vélhetően nem lesz önfenntartó, mert a hitelezésre fordított költségek (forrásköltség, marketing, személyzet, alvállalkozók, ügynökök díjai, stb.) és a várható hitelezési veszteségek meg fogják haladni a program működtetéséből várható bevételeket,
  - az új mikrofinanszírozó nem tekinthető sem igazi piaci szereplőnek (mert az MVA áll mögötte), sem igazi nonprofit mikrofinanszírozó szervezetnek (mert nem az igazi és decentralizált mikrohitelzési gyakorlatot követi), ezért eredményeiből nem szabad messzemenő következtetéseket levonni,
  - **az MVA folyamatosan ellenőrzi a HVK-k mikrohitelzési tevékenységét, így a legfőbb versenytársairól mindent tud, ezért ő nem verseny-, hanem monopolhelyzetben van...**

**Úgy érezzük, a folyamatok reális értékeléséhez ezeket a szempontokat is figyelembe kell venni!**

### 3. Az ÚMMP hatékonyságát negatívan befolyásoló tényezők

#### Gazdasági, piaci környezet

- a konvergencia program terhei, és az általános recesszió hatására a **vállalkozások széles köre nem rendelkezik pozitív jövőképpel**, így jelentős részüknél apátia, kivárási érzékelhető.  
A GDP növekedési ütem lassulása, a lakossági jövedelem stagnálása, és sok más tényező a vállalkozások piaci kilátásait rontják.
- A vállalkozások nem mernek fejleszteni, vagy a fejlesztéseket elhalasztják. Aki fejleszteni, azok egy része pedig nem rendelkezik kellő saját forrással, hitelfelvételtől pedig ez a vállalkozói kör változatlanul idegenkedik. Ezen a negatív helyzeten sokat tudna javítani a támogatott tanácsadói program, amely **a döntésekhez adekvát információkat adna, és a fejlesztési céljaikhoz szükséges készségeiket fejlesztené, szemléletüket változtatná.**

#### A megcélzott vállalkozói réteg valós helyzetéhez és szükségleteihez nem kellően igazodó feltételrendszer

A megcélzott, s dinamizálni szándékozott mikrovállalkozói réteg nem képes magas forrásköltséggel (ha a fejlesztés külső forrásigénye és annak kamata magas) fejleszteni, mert az általában nem túl magas jövedelmezőségi szintje azt nem bírja el.

Ezért az ÚMMP feltételrendszerét ehhez a valós helyzethez szükséges igazítani. A feltételek jobb megállapításához célszerű figyelembe venni a hagyományos mikrohitel program tapasztalatait.

Ezek elemzése alapján megállapítható, hogy

- a futamidő túl rövid, így az egy hónapra eső törlesztő részlet túl magas,
- a türelemlési idő is rövid,
- a vállalkozások egy része számára a 20 % önrész biztosítása is nehézkes, különösen, ha nagyobb fejlesztésre van szüksége
- a banki hitelek kizárása nem célszerű, mert van egy olyan vállalkozói réteg, amely tipikusan a célcsoport része, de mivel volt az elmúlt 6 hónapban hitele, ezért nem finanszírozható (pedig lehet, hogy éppen egy kedvezményes kamatú mikrohitellel lehetne a vállalkozást újra fejlődési pályára állítani, s újra bankképpé tenni). Véleményünk szerint ez a (kezdetből fogva fenntartással kezelt) feltétel - a magyarországi vállalkozói viszonyokat ismerve - nem életszerű. Így szinte csak a kezdő, illetve igen mérsékelt működést felmutató cégek tudnak a hitelhez hozzájutni
- az OMA hitelek kizárása, illetve korlátozása sem kellően átgondolt, ráadásul a különböző megyékben működő mikrofinanszírozók (MIFIN, HVK-k, Ker.bank stb.) meg sem tudnak arról győződni, hogy milyen összegű MVA-s mikrohitel áll fenn az ügyfélnek...!
- nagyon széles az a kör, amelyet a de minimis szabály miatt kell kizárnunk
- sok mikrovállalkozás számára kevés lehet a 6 millió Ft-os hitelmaximum, ezért célszerű lenne az összeget emelni, a hitel nagyság megállapításánál azonban a többi, államilag támogatott hitelkonstrukciót is figyelembe kell venni, illetve azokat egy többlépcsős termékcsaládként lenne célszerű pozícionálni.

### A mikrofinanszírozó szervezetek számára előírt kockázatviselési kötelezettség

- túlzott óvatosságra kényszeríti a mikrofinanszírozó szervezeteket. Ez az elv szintén abból a hibás nézetből gyökerezik, hogy a mikrohitelzés piaci kategória, tehát a mikrofinanszírozók igazi piaci szereplők, így ezzel a módszerrel meggátolható a felelőtlen hitelezésük (igazi piaci szereplők esetén a logika helyes is, hiszen állami/EU-s forrásokat kaphatnak piaci pozícióik javítására, s annak ára van!). Véleményünk szerint ez az elv nem alkalmazható **a mikrohitelzésre, hiszen a mikrohitelzés nem piaci kategória, hanem támogatásközvetítés.** Éppen azért van szükség mikrohitel programra, mert a piac nem működik tökéletesen! A mikrohitelt az erre szakosodott nonprofit szervezeteknek kell nyújtaniuk, egy bizonyos díj fejében. (a MAG Zrt, vagy más támogatásközvetítő sem felelős a saját vagyonával a kihelyezett támogatásokért, mert eleve állami tulajdonban vannak). Ez a szakmai vélemény nem ellentétes azzal, hogy ne lehetne a közvetítő szervezeteket (vezetőiket) anyagilag érdekeltté tenni a hatékony közvetítésben, s azt is kell tenni! Látni kell azonban, hogy a non-profit szervezetek alig létező vagyonát a fő döntéshozó testületeik nem hagyják kockáztatni, s ez így helyes.
- amennyiben a hitelezés kockázatának egy részét **a mikrofinanszírozó szervezetre terhelik, a mikrofinanszírozó éppen azt a réteget nem fogja finanszírozni, amely a program célcsoportja, mert nem tudja/akarja felvállalni a kockázatosabb ügyfelek hitelezését, hiszen nincs elveszíteni való forrása** (ez alól talán a MIFIN kivétel). Erre a problémára nem lehet általános megoldás a magasabb kockázati felár alkalmazása, hiszen a vállalkozások jelentős része nem bír el magasabb kamatot.

### A mikrofinanszírozó szervezetek számára előírt 20%-os társfinanszírozás szűkíti a programba lépő mikrofinanszírozók számát, és a kihelyezhető összeget.

- a mikrohitelzésre szakosodott HVK-k közül többen eleve nem tudtak pályázni, (vagy a BVK és PMVA esetében a programot nem tudják elindítani), mert nem rendelkeznek a 20% saját forrással. E HVK-k egy része eddig nem tudott megállapodni az MVA-val a HMA létrehozásáról (pedig a HMA létrehozásáról szóló MVHK és MVA megállapodás és az azt szentesítő miniszteri döntés már 2005-ben megszületett!).
- a 20%-os társfinanszírozás azért is problémás, mert csökkenti a HVK-k mozgásterét (forrását) az ÚMMP-ből kizárt mikro-vállalkozások hitelezésében.

### Központi marketingkampány hiánya

- a mikrofinanszírozó szervezetek nem kaptak elégséges kormányzati támogatást az ÚMMP népszerűsítésére, a nem banki szolgáltatók közül erre csak a MIFIN rendelkezett jelentősebb forrással, a HVK-k azonban nem.

### Az ÚMMP-ot erősítő tanácsadói program hiánya

- súlyos hiba, hogy az ÚMMP meghirdetésekor nem kezdődhetett el a támogatott tanácsadói program, hiszen **evidens, hogy ennek a vállalkozói körnek a vállalkozói ismeretei és készségei (tervezés, innováció, szervezetfejlesztés, stb.) hiányosak, ennek következtében – tanácsadás, ill. képzés hiányában - nagyobb az esély a „bebukásra”.**

## II. AZ ÚMMP HATÉKONYSÁGÁT NÖVELŐ JAVASLATOK

Meggyőződésünk, hogy jelentős hatékonyságjavulás csak az előzőekben bemutatott, az ÚMMP hatékonyságát negatívan befolyásoló tényezők kiküszöbölésével, enyhítésével érhető el.

**Mint azt többször jeleztük a pénzüintézetek által mikrovállalkozásoknak nyújtott hitelek nem tekintjük mikrohitelnek, így nem értünk egyet azzal, hogy az ÚMMP-ban a pénzüintézetek is részt vegyenek.** A kkv-knak szánt támogatási összegek nem szolgálhatják a pénzüintézetek piacra jutási támogatását. Számukra egy jó portfólió garanciaprogrammal lehet és kell megteremteni az érdekeltséget a nagyobb volumenű (darabszámú) hitelezésben.

Amennyiben a pénzüintézetek továbbra is részt vehetnek az ÚMMP-ban, akkor **a számukra és a nonprofit mikrofinanszírozók számára kiírt feltételrendszert lényegesebben el kell téríteni egymástól.** Az alábbi módosítások többségét alapvetően csak az igazi non-profit mikrofinanszírozók számára javasoljuk bevezetni, a pénzüintézetek és profitorientált szervezetek számára nem.

**Javaslatainkat az előzőekben bemutatott tényezők sorrendjében fogalmazzuk meg, ennek értelmében:**

**a. A gazdasági, piaci környezet javítása szükségszerű és összetett kormányzati feladat.**

Annak része: az adó-, és adminisztrációs terhek csökkentése, hatékony támogatáspolitikai, beruházás ösztönzés, szakképzés, a támogató intézményrendszer működése, a korrupció elleni intézkedések, stb. Az általános gazdasági környezet és a mikrohitel program azonban kölcsönhatásban van egymással. **Egy hatékony mikrohitel programmal milliárdokat lehet a gazdaságba pumpálni, s azzal sok ezer vállalkozás dinamizálását lehet elérni, ami mind a foglalkoztatásra, mind a GDP növekedésre pozitív hatást gyakorol, ezáltal hozzájárul a többi vállalkozás gazdasági környezetének javulásához.** Ezért kell nagy hangsúlyt helyezni az ÚMMP eredményességét gátló tényezők kiküszöbölésére!

**b. A megcélzott vállalkozói réteg valós helyzetéhez és szükségleteihez igazodó feltételrendszer kialakítása célszerű, az alábbiak szerint:**

- A futamidő meghosszabbítása 10-12 évre beruházás esetén, és 3 évre forgóeszköz esetén
- A türelmi időszak növelése a forgóeszközhiteltek esetében 6-12 hónapra
- A vállalkozások által finanszírozandó 20%-os saját erő csökkentése 5-10%-ra
- Indokolt megszüntetni azt a kizáró feltételt, mely szerint nem lehet mikrohitelben részesíteni a 6 hónapon belül hitellel rendelkező vállalkozókat. Ezt a tilalmat természetesen csak a mikrofinanszírozó szervezetek számára célszerű feloldani, a hitelintézetek számára nem (hogy ne csak a meglévő ügyfeleket hitelezzék). Így megteremtődik a lehetősége egy igazi PPP jellegű hitelezésnek, amely minden szereplőnek jó: A vállalkozónak azért jó, mert alacsonyabb átlagkamatot kap hitelt, a banknak azért, mert ügyfele úgy kap olcsó fejlesztési lehetőséget, hogy közben ő is megkapja a remélt kamatot. Az ÚMMP pedig szakmai és pénzügyi támogatást tud nyújtani a fejlődésre esélyes vállalkozások ezreinek. A HVK Hálózat több ilyen PPP jellegű konstrukcióval rendelkezik, csak engedni kellene azt működni.
- Annak a korlátnak a megszüntetése is szükséges, miszerint a konstrukció nem kombinálható más mikrohitellel. Fontos lenne az OMA és HMA mikrohiteltek irányába biztosítani a kombinálhatóságot, mert így nagyobb hiteligeny esetén sem kellene elküldeni a potenciális ÚMMP ügyfeleket.

- Amennyiben az EU-szabályok nem teszik lehetővé a **de minimis előírások** miatt kizárt ügyfélkör szűkítését, meg kell vizsgálni az alternatív alapok működtetését, az ÚMMP kiegészítésére.

Pl. amit nem lehet finanszírozni az ÚMMP-ból, azt lehessen az OMA és/vagy a HMA terhére. Ehhez viszont az kell, hogy az ÚMMP-hoz ne kelljen a HMA-ból a 20%-os társfinanszírozást biztosítani, valamint az FVM-nek is módosítani kell a de minimis szabályozását, hogy a mezőgazdasági vállalkozók finanszírozhatók legyenek az OMA-ból.

- A 6 millió Ft-os hitelmaximum felemelését megfontolandónak tartjuk, de feltétlenül összhangba kell hozni a többi kedvezményes hitelkonstrukcióval (elsősorban a Mikrohitel Pluszal). **Semmi esetre sem szabad az ÚMMP-ot, valamint az OMP-t, és a MH Plusz programot egymás "konkurenciájának" tekinteni, azokat egymás kiegészítőivé célszerű tenni!**

#### **c. A mikrofinanszírozó szervezetek számára előírt kockázatviselési kötelezettség enyhítése**

A kockázatviselési kötelezettség nem a legjobb ösztönző a felelős mikrohitelzés biztosítására, **hiszen annak következménye éppen a megcélzott kockázatos ügyfélkörtől való elzárkózás lesz.** A felelős hitelezés elérésének hatékonyabb módja: a mikrofinanszírozók hálózati együttműködése keretében végrehajtott permanens képzés, ellenőrzés, valamint a jó kihelyezési eredményekben való érdekelttség megteremtése. Erre jó példa a HVK-k 1992-2000 közötti hitelezése, amikor is az EU-tól kapott mikrohitel alapokkal jó gazda módjára gazdálkodtak, így a kihelyezési veszteség minimális volt, több HVK nem hogy felélte volna a kapott alapokat, hanem megduplázta azokat (megteremtve önmaga számára a tartós hitelezés lehetőségét).

Az ÚMMP-ban célszerű kb. 10- 25- 30%-ra felemelni (akár lépcsőzetesen), a maximálisan megengedhető hitelezési veszteséget anélkül, hogy a non-profit mikrofinanszírozók pénzügyi felelőssége felmerülne. Természetesen a hitelezési szabályok megszegése, és a felelőtlen hitelezés esetén a jogi felelősség fennáll! A mikrofinanszírozók érdekelttsége így is fennáll a veszteségminimalizálásban, hiszen a bebukott hitelek nem fizetnek kamatot, így rossz hitelezés esetén kevesebb lesz a bevételük. Ezt az érdekeltséget fokozni lehet, ha a megengedett bukási arány feletti megtérülést premizálják. Pl. a minimum 70-75%-os megtérülési aránynál magasabb megtérülés esetén sem kell a kapott összeget teljes mértékben visszafizetni az MV Zrt-nek, az részben vagy egészben a mikrofinanszírozó szervezetnél maradhat. Ez azt jelentené, hogy a nonprofit szervezetek számára a JEREMIE alapból leírható lenne a veszteség, egy bizonyos mértékig (25-30%-ig), természetesen egy erősebb szabályozás és ellenőrzés mellett.

A bátrabb hitelezést elősegíti egy jó hitelgarancia program. Az MV Zrt. hitelgarancia ajánlatától kedvezőbb a Garantiqa konstrukciója, de a feltételek tovább javíthatók, amihez ugyancsak kormányzati szándék szükséges (tekintve, hogy a kezesség is egyfajta támogatásközvetítés, ezért ott is teljesen felesleges a verseny teremtése, ami csak a költségeket növeli).

#### **d. A mikrofinanszírozó szervezetek számára előírt 20%-os társfinanszírozás eltörlése a nonprofit szervezetek számára**

Ebben az esetben azok a HVK-k is be tudnának kapcsolódni az ÚMMP-ba, akik eddig nem tehették, mert az MVA-tól nem kapták vissza a Helyi Mikrohitel Alapot, vagy kevés ilyen forrásuk van.

A társfinanszírozás eltörlésének másik előnye az lenne, hogy a HMA és az ÚMMP forrásai ebben az esetben egymás kiegészítői lehetnének. Amit nem lehet az ÚMMP-ből finanszírozni, azt a HMA-ból meg lehetne tenni, így növelhető a kedvezményezettek száma.

E változtatással egy időben szigorítani szükséges a potenciális mikrofinanszírozók pályázási és szerződéskötési feltételeit, nehogy előzmény és referencia nélküli felelőtlen szervezetek kapjanak hitelkereteket.

**e. Erős központi marketingkampány indítása a potenciális ügyfélkör megszólítására**

Az ÚMMP központi promóciója nem volt elégséges és hatékony. A nyertes mikrofinanszírozó szervezetek közül csak a MIFIN tudott jelentős forrásokat reklámra költeni, a HVK-k egyenként nem.

A HVK-k konzorciumi kampány indításáról döntöttek közös finanszírozással, de tekintve, hogy 2008. nyarán még csak 9 HVK vehet részt a programban, s azok sem egyszerre indíthatták programjukat, ezért a központi kampányt nem volt célszerű korábban elindítani.

A program felfuttatásához szükség van egy intenzív és folyamatos központi (MV Zrt.) marketingkampányra, amely felkelti a mikrovállalkozók figyelmét és érdeklődését a program iránt, s az adott térségben szolgáltató mikrofinanszírozó szervezethez irányítja a vállalkozásokat (továbbra is meggyőződésünk, hogy egy-egy térségben csak egy-egy mikrofinanszírozó szervezet engedélyezése a jó megoldás!). A kampány megtervezésénél célszerű figyelembe venni a HVK-k javaslatait.

**f. Az ÚMMP-ot erősítő tanácsadói program azonnali elindítása**

Megkérdőjelezhetetlen tény, hogy a mikrohitel és a tanácsadás egymás hatását erősítő tevékenységek, ezért elválaszthatatlanok egymástól. Az ÚMMP sikere alapvetően függ attól, hogy mikor és hogyan indulhatnak el a GOP, valamint a ROP/ KMOP kertében tervezett tanácsadói programok.

A hatékony tanácsadói program több célt is szolgál:

- segít megtalálni a dinamizálható, de szakmai és pénzügyi segítségre szoruló mikrovállalkozásokat, (sok esetben éppen az a feladata, hogy az arra nem alkalmas vállalkozásokat megkímélje a biztos kudarctól)
- Felkészíti a vállalkozásokat a hitelek felvételére, az üzleti tervek, hitelkérelmek elkészítésére,
- Segíti a vállalkozást a hitellel megvalósuló fejlesztés megvalósításában, azaz a vállalkozásfejlesztésében
- A hitel megtérülési esélyét javítja a folyamatos mentoringgal, tanácsadással

Továbbra is meggyőződésünk: a vállalkozóknak olyan sztenderdizált tanácsadói programra van szükségük, amely

- az ingyenes információnyújtástól az emelt szintű tanácsadásig minden igényt kielégít,
- egységes szolgáltató hálózatra épül,
- olyan piaci mechanizmusokat működtet, mely minden egyes vállalkozást ahhoz a tanácsadóhoz irányít, amely számára a legprofibb segítséget nyújtja a legalacsonyabb áron.

**Javaslatainkat Irányított Tanácsadói Szolgáltatás néven már több ízben megfogalmaztuk és megküldtük a GKM/ NFGM és NFÜ részére.**

**Bízom benne, hogy a fenti gondolatainkat az ÚMMP hatékonyabb és vállalkozóbarát működtetésére hasznosítani tudják.**

Nyíregyháza, 2008. szeptember 1.

Tisztelettel:

Kovács István  
elnök