

SME VÁLLALKOZÁSOK BANKI FINANSZÍROZÁSA A REGIONÁLIS FEJLESZTÉS SERKENTÉSÉRE

FINANCING THE SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES WITH BANKS' LENDING PRODUCTS FOR THE REGIONAL DEVELOPMENT

SCHWEZOFF DÁVID PhD-hallgató

Szent István Egyetem Gazdálkodási és Szervezéstudományi Doktori Iskola
Gazdaság és Társadalomtudományi Kar

ZSARNÓCZAI J. SÁNDOR CSc, egyetemi docens

Szent István Egyetem Regionális gazdaságtani és Vidékfejlesztési Intézet
Gazdaság és Társadalomtudományi Kar

MUBARAK RASHID AL-BOAININ PhD-hallgató

Szent István Egyetem Gazdaság és Társadalomtudományi Kar
Gazdálkodási és Szervezéstudományi Doktori Iskola

Abstract

To understand the current situation of financing the micro, small, and medium enterprises in Hungary, we need to see the lending products and processes of the Hungarian commercial banks over the last two decades. In 1990s it was a “new market”, after it was growing relations as it is in a “trust-based market”, later, at the beginning of the world financial and economic crisis it turned to be an “anxiety-market”, and nowadays it seems like the stakeholders of the market are ready to open again, however the crisis is not over yet, so we could call this present time as a “market of the hope”. The experiences of the past periods of this market does not meets the curriculum of the current actualities. We need new tools, new ideas to revitalize the cooperation between the micro, small, and medium enterprises and the commercial banks in Hungary. We need to find new challenges to improve the managerial accounting, reporting, analyzing, testing, and evaluating methods. It is the aim of the all market stakeholders, so may a new growing period will rise the future as a powerful engine for the micro, small and medium enterprises and the commercial banks.

1. Bevezetés

Az elmúlt években kialakult és hullámzóan erősödő gazdasági-pénzügyi világválság a kis- és középvállalkozások átértékelésének szükségességét is hozta. Átértékelésük mind a tulajdonosi és érdekeltségi környezetükben, mind a szolgáltatásaikat és termékeiket igénybe vevő fogyasztói kör esetében, mind a beszállítóik és számukra szolgáltatást nyújtók, és mind a pénzügyi és finanszírozási szereplők szempontjából kiemelt fontosságú.

Nemzetgazdasági jelentőségük minden társadalomban vitathatatlan, hiszen ez a szegmens tudja a leginkább biztosítani az egyes régiók, területek kellő helyismerettel rendelkező, és a helyi lehetőségekben elmélyedve, azokat kiaknázó gazdasági vállalkozását. Más megközelítésből pedig – összehasonlítva a nagyvállalatokkal – az előbb felsorolt jellegéből, tulajdonságaiból adódóan is a leginkább ki van téve a helyi földrajzi és gazdasági kockázatoknak, mivel tevékenységük – többnyire – szűk földrajzi spektrumon történik.

Ezen vállalkozásokban a közvetlenül érintettek köre többnyire szűk, néhány főre tehető, jövedelem-termelő tevékenységük a legtöbb esetben alacsony számú háztartási fogyasztás szükségleteit elégíti ki.

Mindezekből adódóan véleményem szerint kiemelt szerepük van a helyi gazdasági környezetekben, és ezen túl a regionális gazdasági gondolkodásban is.

2. Mikro-, kis- és középvállalkozások jelenléte a magyar nemzetgazdaságban

A hazai pénzügyintézetek a mikro- és kisvállalkozásokat általában „mass” szegmensként kezelik, együttesen a többi retail ügyféllel, habár elkülönült termékstruktúrával. A legfőbb érvek között talán az az egyik legmeghatározóbb, hogy ezen vállalkozások csak néhány, 0–9 alkalmazottal végzik tevékenységüket, fő döntéshozójuk többnyire a saját vagyona-ként tekint a vállalkozásra, tehát döntései is hasonlatosak egy (lakossági) háztartás döntéseihez.

Nem jellemzi ezen gazdasági egységeket kiforrott és széles szervezeti rendszer, hierarchia, tehát a döntéshozatali struktúra többnyire egy döntéshozó személyében jelenik meg. Habár ez egyfajta szűk mozgásteret, illetve kockázatvállalási hajlandóságot is jelent meg-látásom szerint, mégis főbb előnyei is ennek köszönhetőek, hiszen a kis szervezetek rugalmasan tudnak alkalmazkodni az újabb gazdasági kihívásokra, és a helyi specializálódá-sok átalakulására; ezáltal a regionális gazdaságtudomány motorjaivá, jelentős résztvevőivé válnak.

Nem egy-egy vállalkozásként, hanem tömegességük összességében, tehát „mass” szegmensként értékelve őket. De ebben is van néhány jelentős kihívás, hiszen noha a mikro-, kis-, és középvállalkozások Magyarországon a gazdasági társaságok 99%-át teszik ki, sok szempontból statisztikai mérhetőségük nehéz: ezen vállalkozások közel 20%-a „alvó vállalkozás”, számottevő tevékenységet nem folytat.

Sok vállalkozás az összetett tulajdonosi szerkezetek láncolatában kapcsolódik egy adott érdekkörhöz, amely akár nagyvállalatként is üzemelhetne, ha érdekeltségei nem különálló jogi személyként, különálló vállalkozásokként tevékenykednének.

További nehézséget jelent az összehasonlítások során, hogy (főként a mikro- és kisvállalkozások esetében) a tulajdonosok gyakran második jövedelemtermelő forrásként tekintenek a vállalkozásukra, vagy például kifejezetten egy beszállítói – alvállalkozói tevékenységre hozták létre, tehát gyakorlatilag egy alkalmazotti jogviszonyt váltanak ki mikro- és kisvállalkozással.

Habár a vállalkozások túlnyomó többségét teszik ki (amint fentebb említésre került, több, mint 99%-át), mégis több szempontból kisebb mértékben vesznek részt a nemzetgazdaságot érintő egyes mutatók részarányait tekintve (GDP részesedés, exporttevékenység és kivitel stb.).

Mindezen körülmények mellett a KKV-k (ideértve a mikro- és kisvállalkozásokat is) a nemzetgazdaság jelentős fajsúlyú szervezetei. Kállay László és Imreh Szabolcs könyvükben¹ a KKV-k nemzetgazdasági fontosságát az alábbiak szerint határozzák meg:

- gyorsabb gazdasági növekedés,
- verseny,
- munkahelyteremtés,
- rugalmasság,
- regionális és helyi fejlődés,

- innováció,
- társadalmi kohézió erősítése,
- hátrányos helyzetű etnikai kisebbségek segítése,
- nők és fiatal vállalkozók ösztönzése,
- strukturális átalakulás elősegítése,
- küzdelem a szegénység ellen,
- a globalizáció lehetőségeinek kihasználása és hátrányainak enyhítése.

3. A mikro-, kis- és középvállalkozások fejlesztésének szükségessége, irányai

Vállalkozásfejlesztési célú beavatkozások alatt azon külső, többnyire kormányzati tevékenységeket értjük, amelyek során jogszabályokkal és különféle fejlesztési programokkal segítik a vállalkozások jövőbeni tevékenységét, annak innovatív fejlődését. Ezen két módszer célja piachelyettesítés és/vagy piacfejlesztés lehet. Piachelyettesítés pótlólagos jövedelemmel, illetve várható jövedelem-kiesés kompenzálásával támogatja a vállalkozást. A piacfejlesztés, pedig a vállalkozások versenyképességét igyekszik javítani, a jövőbeni célok, tervek megvalósítását tűzi ki elsődleges céljának. Fontos dolognak tartjuk e kettő szándékot megkülönböztetni, hiszen a támogatások jellege, és a hitelkonstrukciók különbözősége is mutatja e két irányt. A piachelyettesítés többnyire alacsonyabb kockázatú, és ebből adódóan mérsékeltebben (olcsóbban) árazott szolgáltatásokat és támogatásokat feltételez; a piacfejlesztés, pedig többnyire hosszú távú stratégiával párosul, jelentős kockázatvállalási hajlandóságot feltételez, ami a nyújtott pénzügyi szolgáltatások árazásában és támogatások jellegében is megjelenik. Tapasztalataim szerint a mikro-, kis- és középvállalkozásokban dinamikus fejlődését nagyon alacsony százalékban lehet elérni különféle támogatások és finanszírozási lehetőségek igénybevétele nélkül; fejlődésükhöz viszont elengedhetetlen a források bővülése. Fejlődésük, pedig a nemzetgazdaság ez irányú jelentős kitétsége miatt alapfeltétele az egyes régiók, országok, államszövetségek dinamikus fejlődésének.

4. A mikro-, kis- és középvállalkozások bankkapcsolatai

Mivel a mikro-, kis- és középvállalkozások alacsonyabb tőkével rendelkeznek finanszírozási lehetőségeik lényegesen, eltérnek a nagyvállalatok finanszírozásától. A rendszerváltást követően kezdetben a bankok egy része viszont a nagyvállalatokéhoz hasonló folyamatokban és termékstruktúrával próbálta kiszolgálni ezen ügyfélkört is.² Néhány év után, a kilencvenes évek vége felé egyre jobban elterjedt az SME szegmens elkülönülő hitelezési formája, sajátos folyamatai, termékskálája, de az egyes bankok életében talán a legtöbb változást, átszervezést megélt terület a KKV ügyfélkapcsolatok területe, mind finanszírozási, mind kiszolgálási, mind értékesítési-kapcsolatfejlesztési szempontokból. A kilencvenes évek „tapasztalatszerzési – termék-, és folyamatkialakítási szándékai”, majd a XXI. század első éveinek töretlen lendülete a banki szolgáltatások elterjedésében (az SME szegmensnél ez még jobban jellemezte a lakossági ügyfeleknek nyújtott szolgáltatások és ügyfélkapcsolatok területeit), majd a nemzetközi pénzügyi és gazdasági válság kezdeti szakaszának aggodalmai, és napjainkban a válság stagnáló – mélyülő – hullámzó időszakainak helyzetében a körülményekhez alkalmazkodni igyekvő, de fejlődésre ösztönző

piaci környezetben mind eltérő banki kapcsolatok jellemezték a KKV-ket. A kezdeti lelkesedés, a növekvő bizalom, az aggodalom, és az óvatos remények korszakai egyfajta hullámzó ügyfélkapcsolati arculatot és módszereket (árzás, termékstruktúra, hitelezési folyamatok stb.) az egyes bankok és KKV ügyfelek között. Napjainkban a pénzügyi intézetek sorra fedezik fel, hogy noha kockázata e szegmensnek az egyik legjelentősebb, ebből származhat a legjövedelmezőbb bevételük. A piaci környezet, pedig az egyéb szegmensek jövedelmezőségét visszaszorította, és a folyamatosan változó jogszabályi környezet jelentős pénzügyi hátrányokat jelentenek a pénzügyi intézeteknek, amelyek főként a lakossági ügyfélkörrel kapcsolatosan jelentkeznek. A bevételkieséseket és veszteségeket egy erős és aktív KKV ügyfélkör nélkül nehéz pótolni, még annak ellenére is, hogy általánosságban a nagyvállalati ügyfelek lényegesen nagyobb bevételt termelnek a bankok számára. Másik megközelítésből, pedig látnunk kell azt is, hogy az SME szegmens az egyik legkockázatosabb terület a pénzügyi intézetek számára. Ennek okait Csubák Tibor Krisztián vizsgálta PhD-értekezésében (2003),³ miszerint

- ezen vállalkozásokat általában alacsony alaptőke,
- és gyakorta nem elegendő forgótőke jellemzi;
- a hitelezés egyes szakaszai jelentős költséget jelentenek;
- a számviteli nyilvántartások egyszerűbbek, nem minden esetben nyújtanak elegendő információt a bankok döntéshozói számára,
- sok esetben rövid üzleti múlttal rendelkeznek a finanszírozás igénybevételének eltervezésekor;
- nem rendelkeznek széles körű ismeretséggel, bizalommal, a jóhírük, „goodwill” nem kiforrott;
- működésük a professzionális vezetés hiánya miatt kockázatosabb.

Mindezekből adódik, hogy a KKV-k számára a bankok sok esetben csak magas szintű elvárásoknak történő megfelelés esetén nyújtanak finanszírozási lehetőséget. Ebben a kérdésben elmondható, hogy az elmúlt 20 év változó piaci környezetében még nem formálódott ki egy olyan finanszírozási kultúra, mely a legtöbb érintett piaci szereplő számára megfelelő lenne. Nyilvánvalóan találhatók kedvező árázású termékek, magas kiszolgálási színvonalú pénzügyi intézetek Magyarországon, de a kockázatvállalási hajlandóság átárázása és hitelezési folyamatokban történő megjelenése (hitelbírálat, garanciák és biztosítékok-fedezetek kezelése, monitoring tevékenység) a KKV-k szemszögéből gyakran hátráltató látszatot mutat – noha ezen óvatosság a pénzügyi intézetek részéről gazdaságilag megalapozott és érthetően indokolható. Árvai Zsófia 2002-ben megjelent könyvében⁴ meghatározott néhány helyzetet, amelyek a legtöbb esetben okozták a KKV hitelezés sikertelenségét, a kérelmek elutasítását:

- megfelelő fedezet hiánya;
- az üzleti terv nem indokolta elfogadhatóan a kockázati felár kitermelhetőségét;
- nem elegendő információt osztottak meg a pénzügyi intézetekkel a vállalkozások gazdasági tevékenységét és naturáliáit illetően.

A válságot megelőző években viszont egy enyhülést és nyitást tapasztalhattunk a magyarországi pénzügyi intézetek SME hitelezési politikájának tekintetében (a kilencvenes évek óvatosságának átértékelése után), és a fokozódó piaci aktivitás révén ebben a szegmensben is felerősödött a piaci verseny.

Gyakran a piaci versenyben nem az árázás volt az elsődleges versenyszempont (amint azt például a lakossági szegmensben megszokhattuk), az másodlagossá vált a pénzügyi intézetek számára, hanem a hitelbírálati folyamatok, és benyújtandó dokumentációk, a kiszolgálá-

lási modellek változása, továbbá szegmens-specifikusan kialakított termékek/szolgáltatások megjelenése volt a kiemelt versenyszempont, amellyel az egyes pénzügyintézetek vonzóbbá kívántak lenni a többi piaci szereplővel szemben.⁵

A válság éveit megállították ezt az egyszerűsödési folyamatot. Több bank – átmenetileg – átszervezte, területi centrumokba terelte a KKV ügyfelek kiszolgálását, és a hitelezési tevékenységet ismét visszaszorította. De ezzel saját bevételi lehetőségeit is korlátozta, és ismét beigazolódott azon általános érvényű állítás, hogy nyereséget, jövedelmezőséget, pozitív eredményt kockázatvállalási hajlandóság nélkül nem lehet elérni.

A válság miatti aggodalom-zárás napjainkban részben enyhülni látszik. Az SME finanszírozási termékek palettája újra szélesedik, de az igénylési és bírálati folyamatok szigorúak – hivatkozással a megnövekedett kockázati kitétségre.

Ezzel egyidejűleg a válság elhúzóódása okán az üzleti tervezés, illetve annak elfogadása is nehezebb lett, hiszen a jelenben egy nem ideális gazdasági környezettel lehet számításokat végezni, és ezen válságkor végéig egyelőre nem lehet pontosan meghatározni, illetve a válság után várható fellendülés várható ütemét.

A közeljövő finanszírozási lehetőségeit tehát – véleményünk szerint – jelentősen meghatározza majd azon tények, hogy

- az általában szűkösön rendelkezésre álló és rendelkezésre bocsájtott vállalati információkat miként lehet bővíteni,
- miként lehet másként értékelni, mint a múltban;
- az információk mely körét vizsgálják a bankok, elmélyülnek-e még jobban a mélyebb – ügyfélismereti – elemzésekben;
- a vállalkozások nyitottabb és teljesebb körű adatszolgáltatást végeznek-e már általánosságban és folyamatosan is jövőben (nem csak a finanszírozási lehetőségek mérlegelésétől és a hiteligenyélést megelőzően), mint azt a múltban és a jelenben tették, megfelelő „tükröt” mutat-e a számviteli nyilvántartásuk tevékenységükről;
- kifejlődik-e a KKV-k esetében is a vezetői számvitel magasabb színvonala, amely nem csak a jövőbeni célokat, hanem több évre visszamenőlegesen megismerteti a vállalkozások üzleti sikereit – a saját célkitűzéseikhez, terveikhez mérten, hiszen ezzel kimutatható lenne a tervezéseik sikeres megvalósulási aránya, a reális piacismeret és működési stabilitás;
- milyen piacelemzési és mintavételi módszerek fejlődnek tovább a pénzügyintézeteknél, mi alapján határozzák majd meg egy üzleti terv várható sikerességét.

Összefoglalóan tehát elmondhatjuk, hogy az elmúlt két évtizedben Magyarországon a mikro-, kis-, és középvállalkozások finanszírozásának körülményei hullámzóan változtak az „újszerű piac”, a „bizalom-piac”, az „aggodalom-piac”, és a „remény-piac” korszakaiban. A korábbi szakaszok tapasztalatai a jelen gazdasági és pénzügyi kihívások időszakában nem mutatnak megfelelő eszköztárat; új adatszolgáltatási, elemzési, vizsgálati, és bírálati módszerek kialakítása, illetve a meglévők újraértelmezése szükséges, ami a KKV-k és a pénzügyintézetek párhuzamos fejlesztéseiből alakulhat ki. Ez lehet a jövőben is a KKV banki finanszírozás fejlődésének motorja.

Jegyzetek

1. Kállay László–Imreh Szabolcs (2004): A kis- és középvállalkozásfejlesztés gazdaságtana. Aula Könyvkiadó. Budapest. 23–26. old.
2. Némethné Gál Andrea (2008): A kis- és középvállalkozások banki hitelezésének alakulása (1999–2007). Hitelintézeti szemle. 2008. (hetedik évfolyam)/3. szám. 265–288. old.
3. Csubák Tibor Krisztián (2003): Kis- és középvállalkozások finanszírozása Magyarországon. PhD-értekezés. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem. Budapest.
4. Árvai Zsófia (2002): A vállalatfinanszírozás új fejlődési irányai. In: Tanulmányok a bankszektor középtávú fejlődési irányairól. MNB Műhelytanulmányok. 26., 91–111. old.
5. Hiszen korábban a nagyvállalati ügyfelekkel azonos termékeket nyújtottak.

Felhasznált irodalom

- Antal-Pomázi Krisztina (2011): A finanszírozási források szerepe a kis- és középvállalkozások növekedésében. In: Közgazdasági szemle. 2011. (58. évfolyam)/3. szám. 275–295. old.
- Buzás Norbert–Lengyel Imre–Kállay László (2003): Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban. JATEpress. Szeged.
- Csapó Krisztián (2009): A gyorsan növekvő kis- és középvállalkozások jellemzői és fejlesztési lehetőségei Magyarországon. PhD-értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem. Budapest.
- Dávid Melinda (2009): Induló mikro-, kis- és középvállalkozások finanszírozási lehetőségei Magyarországon. Szakdolgozat. Budapesti Gazdasági Főiskola Külkereskedelmi Főiskolai Kar. Budapest.
- Futó Péter–Kállay László (1994): A kis- és középvállalkozások elterjedése és szerkezete. In: Statisztikai szemle. 1994/10. szám. 722–738. old.
- Kállay László–Imreh Szabolcs (2004): A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana. Aula Könyvkiadó. Budapest.
- Mózes Anikó Marianna (2006): A magyar kis- és középvállalkozások finanszírozása az uniós csatlakozás után. Szakdolgozat. Budapesti Gazdasági Főiskola. Külkereskedelmi Főiskolai Kar. Budapest.
- Némethné Gál Andrea (2008): A kis- és középvállalkozások banki hitelezésének alakulása (1999–2007). Hitelintézeti szemle. 2008. (hetedik évfolyam)/3. szám. 265–288. old.
- Csubák Tibor Krisztián (2003): Kis- és középvállalkozások finanszírozása Magyarországon. PhD-értekezés. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem. Budapest.
- Árvai Zsófia (2002): A vállalatfinanszírozás új fejlődési irányai. In: Tanulmányok a bankszektor középtávú fejlődési irányairól. MNB Műhelytanulmányok.
- Szabó Antal (1996): Kis- és középvállalkozások fejlődése Magyarországon. In: Ipari szemle. 1996. (16. évfolyam)/5. szám. 49–53. old.
- Kustosné Schifner Marianna (1994): Kis- és középvállalkozások fejlődése, finanszírozásának tapasztalatai. In: Ipari szemle. 1994. (14. évfolyam)/2. szám. 13–15. old.