

POLLÁKNÉ DR. CSÁSZÁR EDIT*

A VÁLLALATI TŐKEHATÉKONYSÁG ÉS A VERSENYKÉPESSÉG ÖSSZEFÜGGÉSEI, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL MAGYARORSZÁGNAK AZ EU-HOZ TÖRTÉNŐ CSATLAKOZÁSÁRA

Magyarország mikro-, kis- és középvállalkozásainak a közeljövőben kettős kihívással kell szembenézniük: úgy kell növelniük versenyképességüket, hogy közben folyamatosan alkalmazkodniuk kell az Európai Unió normáinak átvételére folytán megváltozott gazdasági és szabályozási környezethez. Ebben nyújt segítséget a vállalati tőkehatékonyság belső összefüggéseinek, rejtett dimenzióinak feltárása, a versenyképesség alakulását pénzügyi oldalról befolyásoló tényezők szerepének tisztázása, változásainak megismertetése. Pozitív és negatív hatások egyaránt érvényesültek az elmúlt időszakban. A pozitív hatások a likviditási gondok kezelésével, azok enyhítésével, valamint a vállalkozások tőkeellátottsági problémáinak oldásával hozhatók összefüggésbe. Kiemelhető a vállalati *treasury* hatékonyságának növelésében, a vállalati pénzfolyamatok összehangolása terén kulcsszerepet betöltő számítógéppel támogatott vállalatirányítási rendszerek alkalmazásának jelentősége. Ugyanakkor negatív hatásként érheti a legkisebb tőkeerővel rendelkező vállalkozásokat a kkv-törvény módosításával összefüggésben a cégek kategóriák megváltoztatása.

A VÁLLALATI VERSENYKÉPESSÉG REJTETT DIMENZIÓI

A vállalati versenyképesség piaci kategória. A hagyományos értelmezésen alapuló elemzések ezért annak főbb befolyásoló tényezőit a piac oldaláról közelítik meg: piaci stratégiákra, árstratégiákra, a minőségre, a megcélzott vevőkör

* BGF, Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Nemzetközi Pénzügyek Intézeti Tanszék, főiskolai docens.

meghódítására, marketing és PR módszerekre koncentrálnak, árnyékban hagyva – a kiszolgáló jellegűnek tekintett – egyéb, elsősorban pénzügyi területeket. Az output oldalról történő megközelítés azt eredményezi, hogy nem fordítanak kellő figyelmet a versenyképességet a vállalati működés oldaláról, pénzügyi oldalról érő hatásokra. A vállalat számára elérhető optimális profit nagyságától való elmaradás okaként legfeljebb megemlítik a pénzügyi tényezőket, de nem tárják fel és nem elemzik azok hatásmechanizmusát. Olyan, egyébként mozgósítható tartalékok válnak így kihasználatlanná, amelyek mikro-vállalkozások, kis- és középvállalkozások tömegének talpon maradását, a piaci versenyben való helytállását segíthetnék.

Eles megvilágításba helyezi a problémát az, hogy az elmúlt évben, – a Világ-gazdasági Fórum értékelése szerint¹ – Magyarország versenyképessége jelentősen romlott. Míg a makrogazdasági tényezőket tükröző növekedési versenyképességi rangsorban két hellyel, az üzleti szférára vonatkozó indexet tekintve² tíz hellyel, addig a vállalatok működése és stratégiája szempontjából értékelve, tizenhat hellyel csúszott lejjebb Magyarország.

Ez a drámai mértékű pozícióvesztés indokoltá teszi a versenyképességet befolyásoló rejtett dimenziók feltárását:

- a vállalati költség szerkezet, költség szint és a versenyképes ár összefüggéseinek vizsgálatát,
- a fizetési feltételek összehangolását a rendelkezésre álló forgótőke nagyságával és bevonható finanszírozási forrásokkal,
- a helyes szállító- és vevőpolitika kialakítása lehetőségeinek és módozatainak feltárását,
- a vállalati treasury hatékonyabbá tételét:
 - ⇒ az eszköz-forrás menedzselése,
 - ⇒ a kockázatok kezelése,
 - ⇒ a likviditás menedzselése és
 - ⇒ a banki kapcsolatok, valamint
 - ⇒ a vállalati pénzfolyamatok összehangolása terén.

MILYEN VÁLTOZÁSOK KÖVETKEZTEK BE A VÁLLALATI VERSENYKÉPESSÉGET PÉNZÜGYI OLDALRÓL BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐKBE AZ ELMÚLT IDŐSZAKBAN?

A vállalatok *költségérzékenysége* jelentősen növekedett, *költséggazdálkodása* racionálisabbá vált. Igaz, hogy ebben a piaci tényezők mellett nem kis mértékben adózási hatások is szerepet játszottak. (Gondolok itt a reprezentációs költségek elszámolási szabályainak szigorodására, a cégautók fokozott megadóztatására stb.) A piaci verseny éleződése – ár-oldalról hatva – a korábnál egészségesebb költség szerkezet kialakítását kényszerítette ki.

Az árverseny fokozódott, a vállalatok érzékelték a problémát, jobban odafigyeltek az egyes költség elemek alakulására. Igyekeztek racionalizálni, költségeiket megnyirbálni, a felesleges elemeket kiiktatni. A folyamatot az is segítette

¹ Világ-gazdaság, 2003. október 31., 2. old.

² U.o.

te, hogy az erre vonatkozó kívánalmak bekerültek az adott terület vezetőinek menedzser szerződéseibe is.

A pozitív hatások eredőjeként a költségszint optimumtól való távolsága csökkent. Mindez sajnos nem jelentette az alkalmazott technológia oldaláról ható költség tényezők javulását. A technológiában ugyanis az elmúlt évben – a Világ gazdasági Fórum értékelése szerint – tíz helyet romlott a magyar teljesítmény, ami negatívan hatott a vállalati tőkehatékonyságra.

A hazai vállalkozások kívánatos nagyságú forgótőkével való ellátottságának kérdése kezdettől fogva a gazdálkodás neuralgikus kérdése. A gondolkodásmódra a forrás oldali megközelítés jellemző. A *forgótőke menedzselésével összefüggő problémák* megoldására a vállalati *treasuryn* belül a rendelkezésre álló pénzalapok menedzselésével megbízott részleg/munkatárs, ennek hiányában a pénzügyi vezető hivatott. Az ő feladata a hitellehetőségek feltárása, a pénzügyileg indokolt hitelek igénybe vételének biztosítása, a kockázat kezelése, a szükséges *hitelswapok* lebonyolítása, a hitel monitoring vállalati oldalának biztosítása.

Az elmúlt évek vállalkozásfejlesztési programjainak keretén belül bőven volt mód különféle támogatások igénybe vételére, és ennek révén – mind az álló-, mind a forgótőke oldalán – pótlólagos forrásbevonásra. A Széchényi Vállalkozásfejlesztési program¹ keretén belül 2003-ban 11 pályázatot hirdettek meg, amelyre 4079 beadvány érkezett, közel 8,5 milliárd forint támogatást igényelve.

E szerint érdeklődésben nincs hiány. Az a tény azonban, hogy – formai okokból – mintegy 1050 pályázat elvérzett, rávilágít a felkészültségbeli problémákra. Az 1474 nyertes 2,5 milliárd forint támogatásban részesülhetett az *1. táblázat* szerinti megoszlásban.

1. táblázat
A Széchényi vállalkozásfejlesztési program nyertesei²

Pályázati célok	Jóváhagyott támogatás megoszlása (%)	Pályázók számának megoszlása (%)
Feldolgozóipari kkv-k modernizációja	5,0	20,0
Korszerű vállalatirányítási rendszerek	10,0	25,0
Versenyképességet javító szolgáltatások	8,0	3,0
EU-s szakma specifikus oktatás	2,0	9,0
Beszállítói tevékenység támogatása	2,0	13,0
Hálózatépítés támogatása	0,5	1,0
Minőségirányítási rendszerek	59,0	25,0
Interneten való megjelenés	8,5	1,0
Fejlesztést segítő kamattámogatás	5,0	3,0

¹ Világ gazdaság, 2003. október 17., 5. old.

² Világ gazdaság, 2003. október 17., 5. old.

Hasonló képet mutat a Smart Hungary program¹ is, 414 beérkezett és 93 nyertes pályázattal, mintegy 1,8 milliárd forint jóváhagyott támogatással, a 2. táblázat adatai szerint.

2. táblázat
A Smart Hungary program nyertesei²

Pályázati célok	Jóváhagyott támogatás megoszlása (%)	Pályázók számának megoszlása (%)
Versenyképes beruházások	14,0	66,0
Regionális vállalati központok kialakítása	1,0	6,0
Korszerű menedzsment	77,0	4,0
Logisztikai központok és ipari parkok fejlesztése	8,0	24,0

Egy fokkal nehezebb kérdés a *likviditás-menedzselés*. Egyrészt, a likviditás szűke jellemzőbb a magyar vállalkozásokra, mint a likviditás bőség. Másrészt, a klasszikus technikák alkalmazása – mint például a váltó vagy a faktoring – esetenként nehézségekbe ütközik. Gond lehet költség oldalról a pénzügyi feltételeket illetően, de problémát okozhat a vállalkozás ismertsége, elfogadottságának hiánya is.

Ezen próbál segíteni a Lánchíd faktoring program,³ amely 2500 vállalkozás közvetlen megkeresésével indult. A GKM által ez év augusztusában kiírt pályázat, a mikro- és kisvállalkozók részére állami kamattámogatást biztosít cégenként várhatóan maximum 3 M Ft értékben. A kamatot – a vevők minősítésének függvényében – három kategóriában szabták meg. Az első kategóriában, a legjobb minősítésű ügyfelek esetében Bubor+4%, a másodikban Bubor+5%, a harmadik kategóriában pedig felső határ nélküli lehet a kamat. Ehhez kapható egységesen 5 százalékpontos támogatás, amelyre a kis-és középvállalkozói célelőirányzat 2003. évi keretében az év végéig 700 M Ft áll rendelkezésre.

3. táblázat
Faktoring program⁴

Az akkreditált cégek várható száma:.....	20
Kamat:.....	Bubor + 4%
Kamattámogatás:.....	5 százalékpont
A 2003. évi kamattámogatási keret:	700 M Ft

¹ HVG, 2003. október 18., 118. old.

² HVG, 2003. október 18., 118. old.

³ Világgazdaság, 2003. október 8., 5. old.

⁴ Világgazdaság, 2003. október 8., 5. old.

A támogatást legfeljebb 90 napos lejáratú számlák faktorálásához, és maximum az előleg átutalásától számított 90 napig lehet igénybe venni. A programban részt vevő faktoring szolgáltatókat pályázat útján választották ki.

A magyarországi faktoring forgalom¹ jelenleg évente mintegy 180 milliárd forintot tesz ki, ami mind nemzetközi összehasonlításban, mind a látens igényekhez képest, igen csekély. 2002-ben a világ faktoring forgalma elérte a 750 milliárd eurót, amiből Európa 500 milliárddal részesedett úgy, hogy ennek 30 százaléka az Egyesült Királyságon belül realizálódott. A Lánchíd program keretén belül támogatott faktorszolgáltatás növelheti a magyarországi faktoring forgalmat, és több tízezer kisvállalkozás megújulásához vezethet.

A legfontosabb tényező azonban az, hogy a programban résztvevő mikro- és kisvállalkozások számára a kamattámogatás révén elérhetővé válik egy olyan klasszikus finanszírozási technika, ami hozzájárulhat a rövid távú likviditási problémáik megoldásához, és aminek igénybe vételére – annak magas költségei miatt – eddig nem volt lehetőségük.

Pozitív irányban hatott a *bankkapcsolatok* javulása, a vállalkozások számára nyújtott banktermékek kínálatának növekedése. Egyre több hitelintézet teszi lehetővé szolgáltatásainak elektronikus úton történő elérését. Továbbra is probléma azonban, hogy a szigorodó hiteldöntési és kockázatkezelési rendszerek alkalmazása mellett a mikro- és kisvállalkozások jelentős része kiszorul a finanszírozásból, mert banki szempontból egész egyszerűen nem minősül hitelképesnek.

Tőkefinanszírozását tekintve önfinanszírozó stratégia folytatására kényszerül még akkor is, ha ez kimondottan negatívan befolyásolja a vállalkozás növekedési lehetőségeit.

Hasonló likviditás javító hatása lehet a mikro- és kisvállalkozások számára kibocsátott *hitelkártyák* (pl. Széchényi hitelkártya) igénybe vételének. Ezek alkalmazása rugalmasan felhasználható, kis összegű, rövid lejáratú likviditási hitelek jelent a vállalkozások számára, amelyek segítenek megőrizni fizetőképességüket és pénzügyi egyensúlyukat.

Ezekon túlmenően azonban nem lehet eléggé hangsúlyozni a helyes vállalati szállító-, és vevőpolitika kialakításának jelentőségét. Ez, a vállalkozás tőkeereje és az ezen a téren mutatkozó piaci igények összehangolását feltételezné. Természetesen nem lehet elvonatkoztatni az erőviszonyok és a piaci helyzet alakulásától.

Miközben a helyesen kialakított *szállító- és vevőhitelezési politika* – a pénzmegtérülési ciklus optimalizálásához, a tőkehatékonyság növeléséhez, a vállalkozás számára elérhető profit célkitűzések teljesítéséhez nyújt alapot, számos cég – piaci kényszertől hajtva – tőkeerejét meghaladó mértékben túlhitelezi vevőit, ugyanakkor a helyzetéből fakadóan indokoltnál kisebb mértékben vesz igénybe szállítói hiteleket.

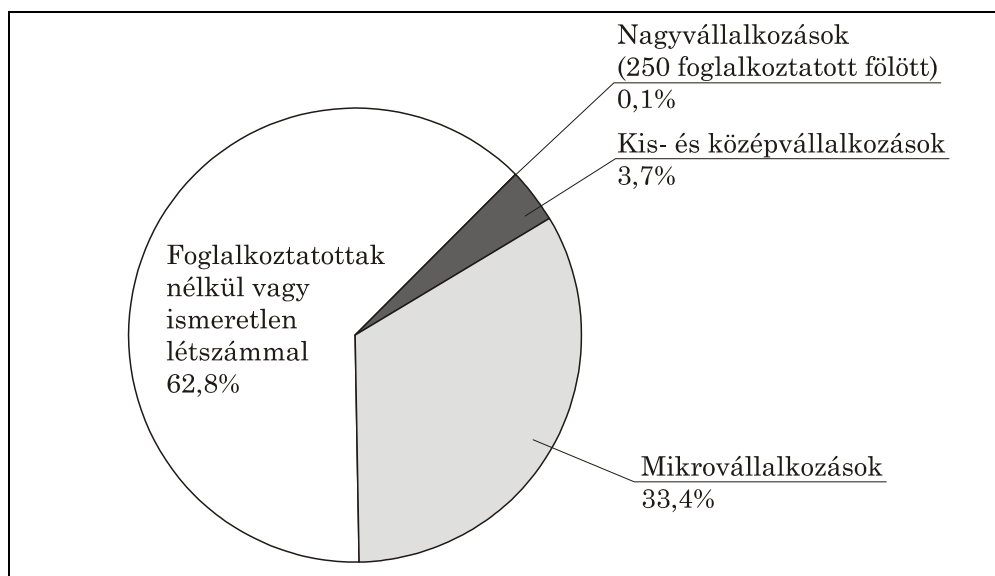
A forgótőke működési ciklusának pénzügyi szakaszait vizsgálva mindkettő negatív hatással jár: a pénzmegtérülési ciklus növekedéséhez, a forgótőke forgási sebességének lassulásához, következésképpen a tőkehatékonyság romlásához, likviditási problémákhoz, a versenyképesség csökkenéséhez vezet. A

¹ Világgazdaság, 2003. október 17., 4. old.

forogtőke igény és a pénzügyi költségek növekedése a vállalkozás számára potenciálisan elérhető profit csökkenését, az optimumtól való elmaradását eredményezi. A gondokat az is súlyosbítja, – és ez aláhúzza a képzés jelentőségét – hogy a mikro- és kisvállalkozások vezetőiben az esetek nagy részében nem is tudatosodik ez a probléma.

Kiemelkedően fontos tehát a vállalati *treasury* munka hatékonyabbá tétele mind a likviditás menedzselés, mind a kockázatok menedzselése, mind a *vállalati pénzfolyamatok összehangolása* terén. Az utóbbi években ebben is történt pozitív elmozdulás.

Ami a számítógéppel támogatott vállalatirányi rendszereket illeti, például az SAP nyitott a kisvállalkozások felé, és a korábban csak nagyvállalati körnek szánt vállalatirányítási rendszereit alkalmazhatóvá és elérhetővé tette számukra. A Széchenyi vállalkozás-fejlesztési program¹ keretén belül 155 pályázó nyert el 625 millió forint támogatást korszerű vállalatirányítási rendszerek bevezetésére, a Smart Hungary programban pedig 73 millió forintot fordíthatnak a nyertes pályázók hasonló célra. Az ezen a területen értelmezett versenyképességünk érdemi javításához ez természetesen nem elég, de az elmozdulás pozitív. Fontos is, hogy lemaradásunk csökkenjen, mert ez idő szerint jelentős verseny hátrányban vagyunk ezen a téren.



1. ábra

A vállalkozások létszámkategóriák szerinti százalékos megoszlása²

Nem szabad elfeledkeznünk a *vállalati méret* befolyásoló szerepéről sem. Az eddig ismertett problémák megoldásának eshetősége nem független az erővi-

¹ Világgazdaság, 2003. október 17., 5. old.

² Világgazdaság, 2003. október 15.

szonyoktól, a vállalati mérettől. Jelenleg – létszám kategóriák alapján minősítve a működő vállalkozásokat¹ – azok döntő többsége foglalkoztatottak nélkül (vagy ismeretlen számú foglalkoztatottal) működik, nagyobb részük mikro-vállalkozás. Kis- illetve közepes vállalkozásnak mindössze néhány százalékuk minősül, és csak alig több mint 0,1 százalékuk tekinthető középvállalkozásnak. A megoszlásra vonatkozó adatokat az 1. ábra szemlélteti.

Elgondolkodtató az így kirajzolódott kép, hiszen nyilvánvaló módon a több alkalmazottat foglalkoztató, nagyobb tőkeerővel rendelkező vállalkozások vannak verseny előnyben a piacon.

MILYEN VÁLTOZÁSOKAT INDUKÁL AZ EURÓPAI UNIÓHOZ TÖRTÉNŐ CSATLAKOZÁSUNK A VÁLLALATI VERSENYKÉPESSÉGET PÉNZÜGYI OLDALRÓL BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK TEKINTETÉBEN?

A mikro-, kis- és középvállalkozásoknak új kihívásokkal kell szembenézniük mind piaci oldalról, mind a szabályozás oldaláról. A gazdasági tárca az uniós elvárásokkal összhangban kkv-törvény módosítását tervezi.² Várhatóan januárban kerülne a kormány elé a tervezet, majd a parlamenti jóváhagyást követően – még május elseje előtt – lépne hatályba. A módosítások lényege a cégkategóriák megváltoztatása lenne, a 4. táblázat szerint.

4. táblázat
Mikro-, kis- és középvállalkozások kategória változásai³

Kategória	Létszám (fő)	Jelenleg: árbevétel vagy mérleg-főösszeg	EU-ajánlás: árbevétel vagy mérleg-főösszeg
Mikrovállalkozás	max 9	nincsenek meghatározva	2 M EUR (kb. 500 M Ft)
Kisvállalkozás	10–49	700 M Ft vagy 500 M Ft	10 M EUR (kb. 2,5 Mrd Ft)
Középvállalkozás	50–249	4 Mrd Ft vagy 2,7 Mrd Ft	50 M EUR (kb. 13 Mrd Ft) vagy 43 M EUR (kb. 11 Mrd Ft)

A tervezett változtatások hatásáról megoszlanak a vélemények.⁴ A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara szerint „a korrekció a hazai közepes méretű vállalkozások szélesebb köre számára tenné hozzáférhetővé a támogatási lehetőségeket. Ezen keresztül piaci pozícióik erősödhetnek, versenyképességük javulhat.” Másképp vélekedik a VOSZ: „általában egyetért a harmonizációs törekvések-

¹ Világgazdaság, 2003. október 15., 5. old.

² Világgazdaság, 2003. október 15., 1. old.

³ Világgazdaság, 2003. október 15., 5. old.

⁴ Világgazdaság, 2003. október 15., 5. old.

kel,... ám a limitek módosítását aggályosnak és nem feltétlenül célszerűnek tartják.” A magyar vállalkozások tőkeereje európai viszonylatban alacsony, ezért „szinte az egész ország kkv lenne. Miután a nagyvállalkozások a középkategóriába, közepesek a kicsik közé, kicsik a mikrókhoz kerülnének, az igazi kicsik kevesebb forráshoz jutnának a pályázatokon. Ezeken ugyanis a nagyobbak tőkéjük és menedzsmentjük révén hatékonyabban indulhatnak.” A KISOSZ vezetője szerint „a limitek módosítása nincs összhangban a magyar valósággal. Ami nálunk nagy- vagy középvállalkozás, az az EU-ban kicsi, vagy mikro-, és van önfoglalkoztató kategória is, aminek ügye nálunk lekerülni látszik a napirendről. Ha át vesszük az ottani normákat, nehezebb lesz érvényesíteni a kicsik érdekeit.”

Az idézett álláspontok kétségtől eltérő szemléletet tükröznek, az azonban bizonyosnak látszik, hogy az EU-normákhoz való alkalmazkodásra szükség van. Ami a vállalkozások tőkeerejével összefüggő kizorító hatástól való félelmet illeti, az nem látszik alaptalannak. Meg kell keresni azokat a módszereket, amelyek alkalmazása révén a nemkívánatos hatások elkerülhetők, vagy csökkenthetők.

Az Európai Unióhoz való csatlakozás nagy kihívás elé állítja a vállalkozásokat. A szabályozást illetően és az operatív működés terén is, amely változások alkalmazkodási kényszerrel járnak. A kihívás óriási! Nemcsak új ismeretek elsajátítását feltételezi, de alkalmazást és alkalmazkodást is olyan közegben, amely ezen a téren a hazainál lényegesen nagyobb kultúrával, múlttal és tapasztalattal rendelkezik.

A talpon maradáshoz fel kell vennünk a kesztyűt, mert a győztesek azok közül kerülnek ki, akik ki tudják használni a bővülő lehetőségeket, akarnak és tudnak alkalmazkodni a megváltozott viszonyokhoz, a növekvő versenyhez, mind a piaci körülmények, mind a vállalat belső működése, pénzügyi vezetése, irányítása terén.

Ezt a célt szolgálja ez a konferencia, pénzügyi oktatóként ezt a célt szolgáljuk magunk is. Bízunk benne, hogy a győztesek köztünk vannak!