

---

MIKLA GABRIELLA

## Egy regionális garanciaalap felállításának jelentősége

### I. rész

#### 1. Bevezetés

A jelen gazdasági és jogi környezetben a kis- és középvállalkozások mostohagyereknek számítanak, így meggyőződésem, hogy a helyzetük javítását célzó törekvések aktualitása nem kérdőjelezhető meg.

Az, hogy ezen vállalkozások nehéz helyzetben vannak, több tényező együttes meglétének tudható be. Ezek közül itt a szűkös forrásokat emelném ki. A kis- és középvállalkozások - különösen a kezdők - banki forrásokhoz való jutása meglehetősen nehéz. Ennek egyik fő oka, hogy nem tudnak elegendő, a bank számára megfelelő, könnyen mobilizálható fedezetet biztosítani.

A probléma áthidalására jöttek létre Magyarországon is a különböző garanciaszervezetek. A garanciaszervezetek lényege alapvetően olyan életképes, jó üzleti tervvel rendelkező vállalkozások megsegítése, melyek elégséges fedezet hiányában különben nem jutnának banki forrásokhoz. Ilyen esetekben nagy jelentőségű egy garanciaalap megléte, amely vállalja a vállalkozó helyett a fedezet biztosítását a bank számára .

A téma érdekessége, hogy a különböző országokat, régiókat, illetve a hazai szerveződések tekintve nincs egységes "recept" a sikerhez. Kutatásaim során a másik problémát az jelentette, hogy a hazai tapasztalatokra a beindulás óta eltelt viszonylag rövid idő miatt kevésbé lehetett hagyatkozni. Úgy vélem, emiatt is nagyon hasznos a külföldi gyakorlat és tapasztalatok ismerete. Ahhoz pedig, hogy a hazai garanciarendszer fejlesztéséről, bővítéséről érdemben lehessen nyilatkozni, jól kell ismerni a rendszer erősségeit és gyenge pontjait.

Tanulmányom itt megjelenő első részében azt szeretném bemutatni, milyen gazdasági környezetben kell működniük a kisvállalkozásoknak, s hogy mi teszi indokolttá a garanciaszervezetek meglétét illetve a garanciarendszer további fejlesztését.

Mivel a kis- és középvállalkozások fejlesztését alapvetően állami feladatnak tartom, ezért az állami szerepvállalás kérdése is hangsúlyozottan szerepel a cikkben.

Meggyőződésem, hogy a mai magyar gazdaság fejlődésének kulcskérdése a kis- és középvállalkozások fejlesztése, melyben meghatározó szerephez juthat egy hatékonyan, jól működő garanciarendszer.

## **2. Külföldi módozatok, tapasztalatok bemutatása**

### **2.1. A kis- és középvállalkozások (kkv) helyzetének és problémáinak elemzése világviszonylatban**

#### 2.1.1. A vállalkozások tőkeigénye

Általánosan elismert tény, hogy a világ minden területén - fejlődő és fejlett országokban egyaránt - a kisvállalkozók banki illetve egyéb pénzügyi intézményektől való forráshoz jutása meglehetősen korlátozott. Így van ez annak ellenére, hogy a fejlődő országokban egy vállalkozás beindításához általában csak minimális mennyiségű tőke szükséges. Afrikában illetve Latin-Amerikában például ez az összeg átlagosan 100 dollár körül mozog<sup>1</sup>.

A kisvállalkozások tőkeigénye kezdetben elsősorban működőtőke-szükségletet jelent a terjeszkedés elősegítése céljából. Később, a vállalkozás növekedésével megjelenik a befektetéshez szükséges tőke iránti igény. Ahhoz, hogy egy mikro- vagy kisvállalkozásból magasabb kategóriájú vállalkozás váljon, már jelentősebb tőke szükséges, melyet ezek a szervezetek ritkán tudnak önerőből fedezni.

A hiányzó tőke előteremtésére alapvetően két lehetőség kínálkozik: tőkeemelés vagy hitelfelvétel. Ha a vállalkozó a tőkeemelés mellett dönt, az egy "idegen" személy bevonását jelenti. Révén hogy az ilyen méretű cégek gyakran családi, baráti alapon működnek, a tulajdonos általában nem szívesen folyamodik ehhez, a megoldáshoz. A másik oldalról közelítve a dologhoz azt látjuk, hogy igazából nincsen nagyon olyan személy, aki szívesen lépne be ily módon egy vállalkozásba.

---

<sup>1</sup> Jamaicában például egy vállalkozás beindításához mindössze körülbelül 60 USD szükséges.

---

Ennek legfőbb oka, hogy aki jelentős mennyiségű, szabadon felhasználható tőkét szeretne befektetni, az általában gyors, jelentős haszon reményében teszi ezt. Ha valaki kisvállalkozásába fekteti a tőkéjét, akkor az esetek döntő többségében a haszon ritkán gyors és még ritkábban jelentős. A másik oka a befektető kedv hiányának ezen a területen az lehet, hogy az ilyen jellegű vállalkozásoknál a dokumentáció általában hiányos vagy nem is létezik a várható haszonra vonatkozóan. Így igazából nem lehet csodálkozni azon, hogy “vakon” senki nem akar beleugrani egy ilyen kockázatos üzletbe.

Ezután nézzük meg a másik lehetőséget, a hitelhez való folyamodást.

### 2.1.2. A hitelhez jutás problémái

A kisvállalkozások kezdő tőkéje általában családi megtakarításokból származik. Ha ez nem elegendő, vagy később még tőkeszükséglet jelenik meg, akkor a vállalkozónak egyéb források után, kell néznie.

Honnan is kaphatna pénzt?

Tapasztalatok szerint világviszonylatban igen előkelő helyet foglalnak el a nem formális hitelpiacok. Ilyenek lehetnek zálogházak, uzsorások, illetve más illegálisan működő hitelezők. Annak, hogy a vállalkozók kénytelenek ilyen forrásokat igénybe venni, több oka van.

Egy, az ENSZ iparfejlesztési szervezet (UNIDO) szakértője által készített tanulmány ezeket az okokat hat csoportba sorolta<sup>2</sup>.

(1) Elsőként említi a kisvállalkozásoknak való hitelezés kockázatos voltát. Ennek a kockázatnak sok összetevője van. Nyilvánvaló, hogy ezek a vállalkozások szűk termék vagy szolgáltatásskálát vonultatnak fel, méretüknél fogva ritka a több lábbon állás. Ennek egyenes következménye, hogy a piacok, így a tőkepiac változásaira is nagyon érzékenyen reagálnak.

Gyakran előfordul - főleg a kezdőknél - hogy megfelelő tapasztalat híján nem tudják megbecsülni, hogy mekkora az a hitelösszeg, amit vállalkozásuk elbír.

Minden szakirodalomban említik a kisvállalkozók magas bukási arányát. Az Egyesült Államokban például becslések szerint az új kisvállalkozások 20-50 %-a az elindulástól számított első vagy második évben elbukik.

---

<sup>2</sup> Forrás: Jacob Levitsky: Financing of small and medium-scale enterprises.

---

Meg kell azonban azt is említeni, hogy sokak véleménye szerint - és ezt különböző felmérések is alátámasztják, - a kisvállalkozások hitelképessége nem rosszabb, mint nagyobb társaiké, csak nekik nagyobb erőfeszítésekbe telik az időbeni törlesztés. Mellettük szól, hogy egyszemélyes vállalkozás esetén az üzleti hírnév, a megbízhatóság egyben a személyes megbízhatóságot is jelenti, így a vállalkozók saját preztizsük érdekében is igyekeznek pontosan törleszteni. Mindezeket tekintetbe véve a bukási arány ezeknél a vállalkozóknál arányaiban, illetve nagyobb társaikkal összehasonlítva még így is rendkívül magas.

(2) A bankok viselkedésével párhuzamosan a tanulmány szerint a kisvállalkozók szintén kevés hajlandóságot mutatnak annak irányába, hogy bankhitelt vegyenek fel. Ez egyrészt magyarázható azzal, hogy a sok papírmunka, a bürokrácia kedvét szegheti a vállalkozónak, másrészt pedig gyakran igen gyorsan lenne szükség a tőkére, ami általában a bankhitelek átfutási idejét tekintve ábránd.

(3) A kisvállalkozások helyzetét tovább rontja, hogy a bankok a nagyobb cégekkel napi kapcsolatban állnak, működésüket jól ismerik. Ez gyakran személyes kapcsolatot, jó barátságot vagy éppen közös pénzügyi manővereket vonz maga után. Így - teljesen érthető módon - a bankok szívesebben hiteleznek ezeknek a cégeknek.

[4] Negyedik tényezőként szerepel az, hogy a kisvállalkozásoknak nyújtott hitek fajlagos adminisztrációs költsége a kisebb hitelösszeg miatt nagyobb. Ez a különbség országonként eltérő mértékű. (Pl.: Fülöp szigeteken nagy hiteleknél az adminisztrációs költség a hitelösszeg 0,3-0,5 %-át teszi ki, míg kkv hiteleknél ez 2,6-2,7 %, ez a százalék azonban, például Kolumbiában, 7-8 % is lehet.)

(5) Nagy gondot okoz még a megfelelő nyilvántartások hiánya. A kisvállalkozások gyakran képtelenek vagy nem akarnak megfelelő számviteli illetve könyvvezetési feljegyzéseket, dokumentációt átnyújtani a banknak. Sok esetben ezek az iratok egyáltalán nem is léteznek.

(6) A fedezet hiánya. A kisvállalkozások általában csak saját vagyontárgyaikat, ingatlanakat tudják felajánlani fedezetként. Ez, ha értékben elégséges is, a bankok számára nem elegendő fedezet, mivel nehezen mobilizálható. Lakások, családi házak árverezése nemcsak hogy ritkán kifizetődő a banknak, de hírnevét sem öregbíti.

---

Ezen tényezők együttes hatása az, ami miatt a kkv-k nehéz helyzetben vannak. Ha törekvésünk az, hogy pozícióikat javítsuk, akkor ahhoz ezen pontokon át vezet az út. (A fentebb felsorolt tényezők kapcsán magyarországi bankok és bankszakemberek véleményére alapozva készítettem egy felmérést, melynek következtetései a későbbi, magyar vonatkozású részben lesznek megtalálhatók.)

## 2.2. A világszerte működő garanciarendszerek sajátosságai

A kis- és középvállalkozások fentebb említett problémái közül a fedezethiány áthidalására jöttek létre világszerte a különböző garanciaintézmények. Ezen intézmények lényegét egy mondatban talán Jacob Levitsky fogalmazta meg legjobban tanulmányában.

“A hitelgarancia - szervezetek célja a kockázat megosztása a kereskedelmi bankokkal a hiteltörlesztés megghiúsulása esetén, ily módon felkészültté tenni a bankokat olyan életképes projektek finanszírozására, ahol a hitelígénylő különben képtelen lenne elég fedezetet produkálni.”<sup>3</sup>

A garanciaalap bevonásával felvett hitel egy hárompólusú jogviszonyt eredményez<sup>4</sup>. Ennek az alapkoncepciónak a részletek különbözőségét tekintve világszerte számos variációja alakult ki, eltérő díjakkal, különböző mértékű garanciaállalással és szervezeti rendszerrel.

Nem egységesek a vélemények azt érintően, hogy a hitelösszeg milyen hányadára vonatkozzon a garancia. Néhány fejlett országban (pl.: Japán, Franciaország) léteznek olyan szervezetek, melyek 100 %-os fedezetet biztosítanak, és a rendelkezésre álló adatok szerint ez nem eredményezett magas bukási arányt.

A 100 %-os mértékű garancianyújtás olyan fejlődő országban is előfordul, ahol a kereskedelmi bankok nem nagy hajlandóságot mutattak az alapan való részvételre, így a létrehozás különböző külföldi donorok segítségével történt. (Világszerte a legismertebb ilyen donor az Egyesült Államok Nemzetközi Fejlesztési Ügynöksége - USAID, U.S. Agency for International Development)<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Forrás: Jacob Levitsky: Financing of small and medium-scale enterprises, 24 oldal

<sup>4</sup> Tágabb értelemben több szereplősnek is tekinthetjük az ügyletet, ha az alap mögött állami garancia vagy más viszontgaranciát biztosító szerv áll.

<sup>5</sup> Ezen szervezet segítségével működik sikeres garanciaalap Thaiföldön (SIGGF, Small Industry Credit Guarantee Fund), illetve az OTP is indított közös garanciaszervezetet az USAID-del., melyről később lesz szó.

E tekintetben azonban az uralkodó nézet az, hogy az ilyen típusú garanciarendszerek nagy mértékben megnövelik annak veszélyét, hogy a hitelintézet nem igazán válik érdekeltté a hitelügylet nyomon követésében és az adósság behajtásában. Nyilvánvalóan a hitelintézetek ilyenkor tudják, hogy őket nem fenyegeti veszély. A gyakorlatban a garanciát ezért a hitel 80 %-ig vagy még kisebb részéig biztosítják, a megmaradó kockázatot a hitelintézetekre illetve a vállalkozóra hárítva.<sup>6</sup>

A garancianyújtás díj ellenében történik, melynek mértéke szintén területenként változik. Néhány esetben - például Indiában és Angliában - a rendszer célja az volt, hogy a díj fedezze az összes adminisztrációs illetve garancianyújtási költséget. Ez általában irreális elképzelésnek bizonyult. Legcélravezetőbb az adminisztrációs költségek lehetséges mértékű minimalizálása, és egy reális mértékű garanciadíj megállapítása, mely által a garanciaintézmény nem veszi el vonzerejét.

Hosszú idő óta sikeresen működő garanciarendszerekből szólnak a feljegyzések Észak-Amerikában, Németországban és Japánban. Az utolsóként említett japán garanciarendszerek széles körben elfogadottak, regionális hitelgarancia-szervezeteken keresztül működnek, akik aztán viszontgarantálják saját kötelezettségeiket az Állami Kisvállalkozói Hitelbiztosító Szervezetekkel (State Small Business Credit Insurance Corporations).

Ezeken kívül a 70-80-as években garanciarendszerek különböző fajtái alakultak ki például Kolumbiában, Kamerunban, Jamaikában, Libériában, Nepálban, Malajziában, Sri Lankán, Peruban stb.

A legfontosabb dolog, amit itt kiemelnék - révén, hogy Magyarországon is akadnak ilyen jellegű problémák - az a kereskedelmi bankok bizalmának megnyerése és megtartása. Gyakran előfordult, hogy az alapok elégséges tőke vagy megfelelően képzett személyzet híján nem tudtak hatékonyan működni. Ennek következtében a kereskedelmi bankok elvesztették bizalmukat és érdeklődésüket az ilyen típusú rendszerek iránt, holott a bukás oka nem a garanciamechanizmusokban, hanem sokkal inkább a megalakítás és a működtetés módjában keresendő. Ezért kiemelkedően fontos, hogy az alapok számára a megfelelő személyzet és tőke biztosítva legyen, hogy ezáltal évezhessék a bankok bizalmát.

---

<sup>6</sup> Sokan az 50-50 %-os megosztást tartják igazságosnak, mert ez esetben mindkét félnek azonos érdeke fűződik a hiteltörlesztés megvalósulásához, a bankok azonban értelemszerűen kockázatuk minimalizálására törekcsenek.

Ezek után konkrétan néhány, hazai szemmel nézve erre a legérdemesebbnek tartott garanciarendszert vizsgáljuk meg röviden, minden modellből kiemelve követendő példaként adott rendszer legnagyobb pozitívumát. Természetesen az itt kiemelt országok rendszerei alapvetően más körülmények között, más gazdasági környezetben működnek, de a garanciamechanizmusokat ez alapjaiban nem befolyásolja. Ugyanakkor például az állami szerepvállalás, a konkrét összeghatárok vagy a feltételrendszer tekintetében valóban célszerűbb a magyar gazdasággal jobban párhuzamba állítható országok tapasztalatait figyelembe venni.

### 2.3. Egyesült Államok - fejlett intézményrendszer

Az Egyesült Államokban egy 1953-as kongresszusi határozat nyomán jöttek létre ún. Kisvállalkozói Központok (Small Business Administration, továbbiakban SBA), melyek célja ezen vállalkozói réteg széleskörű támogatása volt. Országszerte működnek az SBA irodák - nonprofit szervezet formájában - és komplex szolgáltatáskálát kínálnak a vállalkozóknak. Oktatási programokat, kurzusokat, széles körű információs anyagot biztosítanak az érdeklődők számára. (Az SBA teljes körű anyaga az Interneten is megtalálható, adataim nagy részéhez magam is itt jutottam hozzá.)<sup>7</sup>

Mindemellett nagyon sokféle speciális hitelkonstrukciót is kínálnak, köztük néhány egészen különlegeset is. Külön konstrukciók vannak kisebbségieknek, nőknek, veteránoknak, magasan képzetteknek stb. Ezek közül hazai szemmel nézve különösen figyelemre méltó az egyik konstrukció (LOWDOC - Low Documentation Loan Program), melynek vonzereje az, hogy a pályázónak mindössze egy db 1 oldalas nyomtatványt kell kitöltenie az igénybevitelhez.

A garancianyújtás területén tudja talán a legkiemelkedőbb eredményt felmutatni az intézmény: országosan a kisvállalkozásoknak nyújtott hosszú lejáratú hitelek 30-40 %-át SBA garancia fedezi.

A pályázatoknál az SBA a vállalkozás típusát, méretét és a hitel tervezett felhasználását vizsgálja. A méretet tekintve az SBA a törvényi szabályozásból (Small Business Act) kiindulva ágazatonként kialakította irányelveit.<sup>8</sup> A felhasználást illetően negatív szabályozás van érvényben, melynek értelmében nem támogatható például olyan kérelem, ahol a hitelfelvétel célja

<sup>7</sup> Forrás: Az SBA Internetes oldalai: [www.sba.gov](http://www.sba.gov), illetve promociós anyagai.

<sup>8</sup> Ezek az ágazatok: kereskedelem és szolgáltatás, mezőgazdaság, nagykereskedelmi eladás, termelőtevékenységek, építési munkák.

adósságtörlesztés, tulajdonosoknak kifizetés vagy kész ingatlan vásárlása befektetési céllal.

A feltételrendszert tekintve nagyon fontosnak tartom azt, hogy az SBA szabályzata ezen feltételek rugalmas kezelését rögzíti, azaz kis eltérések esetén nem vetik el a kérelmet, tehetnek kivételeket.

A másik hatalmas pozitívuma a rendszernek az, hogy a kis- és középvállalkozások finanszírozása állami garanciával háta mögött annyira jövedelmező üzletnek bizonyult, hogy a garantált hitel értékpapírként funkcionál és kialakult a másodlagos piaca.<sup>9</sup>

A másodlagos forgalom bonyolításával a rendszer külön szervezete, az FTA (Fiscal and Transfer Agent) foglalkozik.

A garancia mértéke 100.000 dollár és az alatti hiteleknél 80 %, 100.000 dollár felett 75 %, a maximálisan garantált összeg általában 750.000 USD.

Az SBA tevékenységét saját országos irodahálózatán keresztül illetve részben a szakosított bankhálózaton keresztül végzi. Ezen pénzüzeteknek az SBA meghatározott feltételekhez kötötten átruházza döntési kompetenciáját. Ma 660 pénzüzet nyújthat SBA garanciát, illetve 156 olyan bank létezik, melyek hitelt és garanciát egyaránt adhatnak. (Ezek minősítését két évente ellenőrzik.)

Az amerikai SBA rendszert vizsgálva számos olyan elemet találunk, melyeknek meghonosítása célszerű lenne a magyarországi rendszer fejlesztésénél is.

Itt gondolok a feltételrendszerek rugalmas kezelésére, a fejlett intézményrendszerre (mely megvalósítható lenne akár az MVA hálózat fejlesztésével) illetve a garantált hitelek másodlagos piacának megteremtésére.

## **2.4. A német modell - példás együttműködés**

Szakemberek véleménye szerint Európában a német garanciarendszer működik a leghatékonyabban. A garanciákat nyújtó intézmények több mint 40 évvel ezelőtt vezető bankok, a gazdaság csúcsintézményei és az állam összefogásával jöttek létre. Ma ezek az intézmények speciális hitelintézetként, úgynevezett kezességi bankként funkcionálnak.

Ezeknek az intézményeknek az állam adómentességet (!) biztosít. Nézzük meg ezen felül az egyes résztvevők az együttműködés keretében mivel járulnak hozzá a rendszer sikeréhez.

---

<sup>9</sup> A vevők elsősorban biztosítótársaságok, egészségügy, nyugdíjintézetek, hitelszövetkezetek, és a társadalombiztosítás.

---

Az állam a fenti említett adómentességen kívül különböző kedvezményes kamatozású hitelkonstrukciókkal is hozzájárul a kkv-k eredményes működéséhez. Mindezekon felül 65 %-os viszontkezesességet vállal a rendszer intézményeivel szemben, melynek 39 %-át a szövetségi állam, 26 %-át a szövetségi tartományok vállalják.

A téma egyik hazai szakértője, Révész Jánosné dr. szerint “Állami eszközök minimális felhasználásával maximális gazdaságpolitikai hatás érhető el.”<sup>10</sup>

Mi más lehetne a célja a magyar gazdaságpolitikának is ?

Látható, hogy ez a rendszer nemcsak az együttműködés, hanem az állami szerepvállalás tekintetében is példaértékű.

A kezességi bankok és a garanciaintézmények részéről magas színvonalú szakmai munka és nagyfokú együttműködési készség tapasztalható, ezáltal a kockázat minimálisra mérséklődik. Az érdekképviseltek és más érdekelt gazdasági szervek tanácsadással és szakmai segítséggel is támogatják a vállalkozókat.

## 2.5. Olaszország és Hollandia

Két ország rendszeréről szólnék még röviden.

Az egyik az olaszországi intézményrendszer. Itt - ellentétben Magyarországgal - alulról, a vállalkozók kezdeményezése által indult meg a garanciaintézmények szervezése. Ma már több mint 1000 (!) hitelgarancia szerveződés működik szerte Olaszországban, melyek közül legtöbbször a tevékenysége a gazdaság egy szektorára korlátozódik.<sup>11</sup> Működésük általában következetesen a tartományi határok között marad, de létezik kettő, az egész országra és a gazdaság minden szektorára kiterjedő alap (ezek: Artigianfidi, Fidi piemonte).

A másik garanciarendszer, amit itt még említenék, Hollandiában működik és kiváló példa a szakosított garanciaintézmények sikeres működésére. Ha a Zala Megyei Hitelgarancia Alap (ZHGA) ilyen irányú elmozdulást tervez, akkor hagyatkozhat az 1951 óta jól működő holland rendszer tapasztalataira. Az alapot a holland kormány hozta létre, három fős “csúcsszervében” egy fő a pénzügyekért felelős (a Pénzügyminisztérium delegálja), elnöke a

---

<sup>10</sup> Forrás: Révész Jánosné dr. A kisvállalkozói hitel- és garanciarendszer működése Magyarországon című tanulmánya

<sup>11</sup> Forrás: Claudio Camera: Credit Schemes for SME 's, The Italian Experience.

---

Földművelésügyi Minisztérium küldötte, a harmadik tag pedig az agrárszektor tagjainak képviselőjében van jelen. Az alaptőkét államkötvényekbe és hosszúlejáratú adósságlevelébe fektetik, a kamat mindig hozzáadódott a tőkéhez, így az évek során a tőke jelentősen gyarapodott.

## 2.6. Összegzés

A külföldi tapasztalok összegzésénél nem szeretném elismételni az egyes rendszereknél már ismertetett, felhasználható tapasztalatokat. Sokkal inkább azt hangsúlyoznám, hogy mivel Magyarországon a garanciaintézmények léte és működése új keletű és még korántsem teljes és kiforrott, érdemes nagyon odafigyelni a külföldi, sikeres rendszerek tapasztalataira. Ki kell használnunk azt a lehetőséget, hogy mások hibáiból tudunk tanulni és nem kell elszenvednünk, nem szabad beleesnünk az egyszer már elkövetett hibákba. Emiatt mindenképpen hasznosnak tartottam a külföldi tapasztalatok viszonylag nagyobb terjedelemben történő vizsgálatát

## 3. A kis- és közévvállalkozások helyzete ma Magyarországon.

### 3.1. Ki is a kisvállalkozó?

Mielőtt rátérnénk a dolgozat további fejezeteire, mindenképp tisztáznunk kell, hogy valójában kiket sorolunk, ebbe a kategóriába. Különböző országokban eltérő ennek a szabályozása. Az USA-ban törvényben rögzítették a különböző kategóriákat, de például a már említett SBA rendszer ezt módosítva határozott meg saját értékhatárokat a különböző gazdasági területeken.

Figyelemre méltó a Kanadában alkalmazott gyakorlat is. Ennek értelmében akkor tekinthető kisvállalkozásnak egy adott szervezet, ha az alábbi tulajdonságok közül legalább kettővel rendelkezik.<sup>▲</sup>

[1.] A cég vezetése független. A vezetők általában egyben a cég tulajdonosai is.

[2.] A szükséges tőke előteremtője és egyben tulajdonosa egyetlen személy vagy egy kis csoport.

---

<sup>▲</sup> Forrás: Andrew J. Szonyi - Dan S. Steinhoff: Kisvállalkozások menedzselésének alapjai

[3.] A dolgozók is és a tulajdonosok is az adott környéken laknak, a cég helyben folytatja tevékenységét. A piacnak azonban nem kell a környékre korlátozódnia.

[4.] A vállalat méretének az iparág legnagyobb egységeivel történő összehasonlításban kicsinek kell lennie. Az összehasonlítás történhet akár az árbevétel, akár az alkalmazottak száma vagy egyéb fontos jellemzők alapján.

A kritériumokat a kanadai Gazdasági Fejlesztési Bizottság (CED, Committee for Economic Development) határozta meg, s különösen a negyedik pontnak tulajdonítanak nagy jelentőséget.

Az Európai Unió országaiban is létezik hivatalos szabályozás ide vonatkozóan. Az Unióban mikrovállalkozások a 10 főnél kevesebbet foglalkoztató cégek, a kisvállalkozások kritériuma a 10 és 99 fő közötti dolgozói létszám. Ezen belül azonban további három kategória él (10-19 fő, 20-49 fő, 50-99 fő).

Középvállalat a 100-499 fő foglalkoztató cég (ezen belül két csoport: 100-249 fő, 250-499 fő). Az Unió kategóriáit alapul véve az 500 főnél több alkalmazottat regisztráló cégek tekintendők nagyvállalatnak. Ismerve, hogy Magyarország is csatlakozni kíván az Unióhoz, nem haszontalan ezen kategóriák ismerete<sup>12</sup>.

A magyar gyakorlatban a kis- és középvállalkozásoknak nem létezik egységes, általánosan elfogadott gyakorlata. Irányadónak az Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium (IKIM) és a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet (KFI) által kidolgozott ajánlásokat lehet tekinteni. Így.<sup>13</sup>

mikrovállalkozás: alkalmazottak száma 0-10 fő

kisvállalkozás:  
-az alkalmazottak száma 1-50 fő  
- nettó árbevétel maximum 500 millió forint évente,  
-mérlegfőösszeg vagy konszolidált mérleg maximum 200 millió forint évente,  
-más vállalkozási kategóriában lehetséges tulajdoni hányadának maximuma 25 %.

középvállalkozás: -az alkalmazottak száma 51-250 fő,

<sup>12</sup> Magyarországon néhány intézmény már ezt a kategorizálást használja, így például a Hitelgarancia Rt. is az alapján készíti el statisztikáit.

<sup>13</sup> Forrás: Világgazdaság: Kevesebb a forrás az intézményeknél.

- nettó árbevétel max. 2,5 milliárd Ft/év,
- mérlegfőösszeg vagy konszolidált mérleg maximum 1,25 Mrd Ft/év,
- más vállalkozási kategóriában lehetséges tulajdoni hányadának maximuma 25 %.

A fenti ajánlás ellenére a bankok vagy egyes speciális hitelkonstrukciók által használt illetve a statisztikai célú kategóriák, meghatározások sokszor nagyban különböznek. A valóságban egyes kamattámogatási konstrukciónál 300 főnél húztak határt, a japán hiteleknél 60 fő alatti kkv-ról van szó, az OMFB kamattámogatása pedig 100 fő alatti kisvállalkozásokra vonatkozik. Sajnos ez a gyakorlat nem valószínű, hogy a közeljövőben megváltozik, további problémákat okozva ezzel az amúgy sem irigylésre méltó helyzetben lévő kisvállalkozásoknak.

### 3.2. A kisvállalkozások fejlődése és szerepük a gazdaságban

Ma Magyarországon statisztikai adatok szerint 787.511 gazdasági szervezet működik, amelyből az IKIMosztályozását alapul véve több mint 780.000, azaz 99 százalékuk kis- illetve mikrovállalkozás.<sup>14</sup> (A gazdálkodó szervezetek számára vonatkozó részletes adatokat az 1. számú melléklet tartalmazza). Mielőtt a kisvállalkozások gazdasági szerepét vizsgálnánk, érdemes áttekinteni azt, hogyan is alakult ki Magyarországon a nagyvállalati struktúrából kiindulva ez a tekintélyes méretű kisvállalkozói réteg.

A kisvállalkozások fejlődése már a 80-as években megindult, a nagyvállalatokból gmk-k váltak le és működtek önállóan tovább.

A folyamatnak újabb lendületet adott az 1990. évi egyéni vállalkozásokról szóló V. törvény, mely állampolgári jogként, követelményrendszer nélkül kezeli ezt a vállalkozási formát.

A legtöbb új vállalkozás 1990-92-ben jött létre, 1993-94-ben lassult gyarapodásuk, majd 1995-től kezdődően a vállalkozások számának növekedése elapadt. A vállalkozók jelentős része viszonylag rövid időn belül kudarcot vallott.<sup>15</sup>

<sup>14</sup> Az adatok a KSH ide vonatkozó statisztikáin alapulnak.

<sup>15</sup> A szokványkockázatok mellett itthon olyan speciális sajátosságok is növelik a rizikót, mint a rövid vállalkozói múlt, a kevés tapasztalat, a csekély felhalmozott vagyon, a nagyobb bizonytalanság az átalakuló piaci viszonyok között, a még nem kiépített, beszállítói kapcsolatok. (Garanciarányok 1998, Banklevél 1998. január)

A bukás oka egyrészt az volt, hogy a vállalkozók nagy része kényszervállalkozó volt, gyakran nem rendelkeztek elég tapasztalattal. A kedvezőtlen makrogazdasági környezet, a magas és egyre emelkedő terhek, a gyakori szabályozóváltozások mind-mind csak súlyosbították az amúgy sem rózsás helyzetben lévő réteg pozícióit.

Ezen vállalkozói réteg fejlődése nem elhanyagolható tényező. Különösen fontos szerephez jutnak a foglalkoztatás területén, hiszen a magyar tulajdonú nagyvállalkozás még csak most van kialakulóban, a külföldi magántőke részvételével létrejött vállalkozások jelentős része pedig tőkeintenzív, nagy hatékonyságú szervezet, melyek csak kis mértékben növelik a foglalkoztatottságot. Maximálisan osztom azt a véleményt, miszerint "Közép-Európában ma a piacgazdasági átmenet szakaszában a kisvállalkozások gyarapodása révén alakulhat csak ki a piacgazdaság szervezeti struktúrája, és jöhet létre valós piaci verseny."<sup>16</sup>

Jelentőségüket tekintve általánosan elfogadott tény az, hogy a kis- és középvállalkozások kiemelt szerepet töltenek be a gazdasági növekedés generálásában és a munkahelyteremtésben. Súlyukat jól mutatja a foglalkoztatottsághoz, illetve a GDP-hez való hozzájárulásuk mértéke egy adott országban. Magyarországon a kkv-k potenciális lehetőségeit jelzi, hogy a fenti adatok nálunk 10-15 százalékponttal elmaradnak az EU-országokbelitől, jóllehet a 90-es évek elejétől fokozatosan javuló tendenciát mutatnak. 1997-ben becslések szerint a kkv-k GDP-hez való hozzájárulása 50 % körüli volt még a munkahelyek 56 %-át biztosították a 300 főnél kisebb vállalkozások.

Mai adatok szerint az Európai Unió 18 millió kis- és középvállalkozója 66,2%-kal járul hozzá a foglalkoztatottsághoz, míg a GDP-hez való hozzájárulásuk már 1990-ben 70 százalék körül mozgott. Ez még a kategóriák különbözőségét is figyelembe véve óriási különbség, különösen a GDP-hez való hozzájárulást tekintve.

### **A foglalkoztatottak megoszlása vállalatnagyság szerint (százalékban)**

	mikro-	kis-	közepes	nagy
	vállalkozások			
fő	1-10	11-50	50-300	301-
1992.	18-23	6-11	11-16	55-60
1993.	21-26	8-13	12-17	49-54

<sup>16</sup> E gondolat dr Gulácsi Gábor véleményét tükrözi. Forrás: Dr. Gulácsi Gábor: A kis- és középvállalkozások fejlesztési politikája (Gazdaság és gazdálkodás)

1994.	22-27	8-13	12-17	48-53
EU átlag				* <sup>17</sup>
1990.	22	18	18	42

**Hozzájárulás a GDP-hez**  
(összesen = 100)

	mikro-	kis-	közepes	nagy
	vállalkozások			
1992.	20,0	14,0	14,0	52,0
1993.	22,0	15,0	15,0	48,0
1994.	28,0	11,1	16,9	44,0
EU átlag				
1990.	31,0	25,0	15,0	29,0

A fentiekből látható, hogy a kis- és középvállalkozások fontos pillérét képezik a nemzetgazdaságnak. Erre egyik legaktuálisabb példaként említhető Tajvan. Számos szakértő véleménye szerint a mostanában oly sokat emlegetett távolkeleti válság azért nem érintette olyan súlyosan az országot, mert ott a gazdaság nagy mértékben alapoz a hazai kis- és középvállalkozásra, nemcsak a nagy multinacionális cégekre és a "nemzeti lokomotívokra."

A kisvállalkozói réteg megerősítésének elősegítése égetően szükséges Magyarországon is, hisz fejlődésük alapjait általában nem képesek önállóan megteremteni, viszont a nemzetgazdaság kulcsfontosságú láncszemét jelentik.

Vizsgáljuk meg ezután, hogy a kormányzat milyen szerepet szán magának ezen a területen.

### 3.3. A kormányzati szerepvállalás kérdései

A fenti adatokból látható, hogy a mikro- és kisvállalkozások száma jelentős mértéket öltött. Az is elmondható, hogy a vállalkozástámogató intézmények alapjai kialakultak, ám ezek teljesítőképessége az óriási kereslettel szemben csekély.

Tekintsük át röviden, mik a tervei ezen a területen a legfelsőbb vezetésnek.

<sup>17</sup> A közepes vállalat az EU adatoknál 50-500 fő foglalkoztatottra vonatkozik, a nagyvállalatoknál 500 fő feletti.

A táblázatok forrása: Dr. Gulácsi Gábor: A kis- és középvállalkozások fejlesztési politikája

---

A 90-es évek közepén az általános megszorító intézkedések, a restriktív gazdaságpolitika alapvetően hátrányosan érintette a vállalkozói réteget. Számos területen erre az időre a könnyen betölthető piaci rések megteltek, s ebben a helyzetben jöttek elő igazán a kisvállalkozók problémái.

A kialakult szituációra reagálva készítette el a kormány immár harmadik kisvállalkozás-fejlesztési koncepcióját. Ezen koncepció kiindulópontja az volt, hogy a kkv-k működését is alapvetően a makrogazdasági környezet határozza meg, ezért itt is célként tűzték ki a legfontosabb államháztartási változtatásokat, melyek általánosan lehetővé teszik a vállalkozói terhek mérséklését.

#### A koncepció két fő célja:

- már meglévő, működő vállalkozások erősítése
- a vállalkozói kör folyamatos megújulásának segítése az újonnan induló kisvállalkozások piacralépésének támogatása által (egységes pénzügyi, tanácsadási és képzési programokkal az MVA által)

A legfontosabb kormányzati teendőket a 2146/1996 (VI.13) sz. határozat foglalja össze. Ezek a teendők három fő területre koncentrálnak.

(1) A nemzetközi összehasonlításban is magas adók és közterhek, valamint adminisztrációs kötelezettségek jelentős mérséklése.

(2) A kkv-k fejlődését akadályozó finanszírozási gondok enyhítése, melynek eszközei lehetnek például kedvezményes hitelkonstrukciók, a garanciarendszer bővítése, pénzügyi intézményrendszer és a vállalkozások kapcsolatának finanszírozása, kockázati tőkefinanszírozás szabályainak kidolgozása stb., fontos ezen eszközök együttes alkalmazása.

(3) A vállalkozói kultúra fejlesztése

A vállalkozói kultúra terjesztésében külön elismerést érdemel az MVA illetve a helyi vállalkozói központok munkája. Felmérések szerint a vállalkozók körében ismert az intézményrendszer és elégedettek a szolgáltatásokkal.

A vállalkozástámogatás egyéb formái véleményem szerint távolról sem állnak arányban a kisvállalkozói réteg igényeivel illetve nem mindig érik el a kívánt hatást. Példaként lehetne hozni a kamattámogatást vagy akár a kockázati tőke bevonását a finanszírozásba.

Az utóbbinál kérdéses, hogy elegendő-e a kockázati tőke működésének megfelelő kereteit megteremteni. A kormányzat ettől azt várja, hogy a kkv-k

tőkéhez jutási lehetőségei jelentősen javulnak. Tapasztalatok szerint azonban a kockázati tőke - alapok a közepes vagy annál nagyobb, komoly fejlődés előtt álló cégeket részesítik előnyben.

A kisebb méretű cégekkel való "pepecselés", az alapot kezelő menedzserek számára jelentős többletmunkát jelent. Másrészt a kisebb cégek ellen szól az is, hogy azok általában nem rendelkeznek a jövőbeni fejlődésüket valószínűsítő, megbízható múltbeli eredményekkel.<sup>18</sup>

A kis- és középvállalati szektorból a kockázati tőke csak kevés céget, kizárólag a rendkívüli megtérüléssel kecsegtetőket finanszírozza, ha ehhez megfelelő tőkepotenciállal rendelkezik. A kockázati tőke természeténél fogva sohasem fog általános érvényű megoldást nyújtani a bankhitelek alternatívájaként a kisvállalkozóknak. Ahhoz, hogy a kisebb cégek is kívánatos partnerré váljanak a kockázati tőke-társaságok szemében, mindenképpen állami "rámegítő intézkedésekre" van szükség.

A kamattámogatást érintően teljesen helytállónak tartom Kállai Lászlónak, a KFI igazgatójának véleményét, miszerint "... a méretfeltételek (létszámhatár 100 fő, hitelösszeg határa 100 millió Ft) banki szemszögből rendkívül előnytelenek, hiszen elvben sok elaprózott hitel kihelyezésének garanciáit kellene megvizsgálni. Ehelyett azonban - miután az elosztási mechanizmust a kormányrendelet lényegében a bankokra bízna - valószínűleg a könnyebb megoldást választva legjobb ügyfeleiknek juttatnak majd támogatott hitelt, és a kisvállalkozások százezrei ezúttal is hoppon maradnak."<sup>19</sup>

Mindemellett a kedvezményes kamatozású hitelek iránti igény is messze meghaladja a kínálatot.

A kormány 1997-ben, az EU irányelvekkel összhangban ismét meghatározta a fő tennivalókat, amelyeket a kormány 1045/1997. (IV.29.) Korm. határozata tartalmazza. Ebben lényegében konkrét határidővel és a felelős megnevezésével együtt a megtalálhatók a fejlesztés legfontosabb irányelvei.

#### A határozat négy fő területre koncentrál:

(1) Az adózási és TB jogszabályok 1998. évi módosítása keretében meg kell vizsgálni a mikro- és kisvállalkozások adminisztrációs terhei további mérséklésének lehetőségét.

<sup>18</sup> Bővebben tárgyalja ezt a témát Karsai Judit: A kockázati tőke lehetőségei a kis- és középvállalkozások finanszírozásában (Közgazdasági Szemle)

<sup>19</sup> Forrás: Molnár Patrícia: A kicsit becsültek HVG, 1997. február 8.

(2) A mikro- és kisvállalkozói körben komplex információs - oktatási - hitelgarancia - ellenőrzési program kidolgozása.

(3) A gazdaság szempontjából kiemelt jelentőséggel bíró középvállalkozások tőkeellátottságának a javítása.

(4) Meg kell vizsgálni, hogy a kis- és középvállalkozások fejlesztése, segítése érdekében a kkv-k támogatásának alapelveit, a közszféra feladatait szükséges-e törvényi szinten szabályozni.

A második területen belül külön kiemelten megfogalmazták az önszerveződéssel létrejövő garanciainstítmények létesítésének jogi feltételei megteremtését.<sup>20</sup>

A határidő a koncepcionális javaslat kidolgozására 1997. augusztus 31. volt, eredmény pedig máig sincsen.

A választások miatt illetve a csatlakozási tárgyalások megkezdése óta a téma ismét jelentős publicitást kapott. Ismét előtérbe került egy kis- és középvállalkozókról szóló törvény megalkotásának szükségessége, mely egyértelműen definiálná a szektort, rögzítené a támogatási rendszerben alkalmazandó prioritásokat.

Fontos feladata lenne ezen kívül a kkv-k érdekérvényesítésének szabályozása, a koordináció elősegítése valamint a szektorról nyújtandó rendszeres értékelés. Az Uniós tárgyalásokon -Schifner Marianne, az IKIM főosztályvezető-helyettese elmondása szerint-ezen a téren Magyarország nem jelentett be derogációs igényt, mivel a jelenlegi kkv politika a lényegi kérdésekben már összhangban van az Uniós irányelvekkel.♥

Optimista vélemények szerint is azonban a törvény életbe lépése legkorábban 1999-re várható. Addig is az EU ajánlásoknak megfelelően szükséges a kisvállalkozókra rótt adó- és adminisztrációs terhek csökkentése. Szakértők szerint különösen az illetéktörvény módosítására lenne szükség, a kkv-k fennmaradásának érdekében a vállalkozások átadását segítő preferált illeték bevezetésére.

---

<sup>20</sup> A kormányhatározat 2.7. pontja szerint "Mikro- és kisvállalkozások forgóeszköz finanszírozási problémáinak az enyhítése érdekében meg kell teremteni a vállalkozók önszerveződéssel létrejövő garanciainstítményei létesítésének jogi feltételeit". A határozat 2.6. pontja pedig a hitelkihelyezések biztonságának növelése illetve a vállalkozások hitelfelvételi lehetőségeinek javítását célzó javaslatok kidolgozására irányul.

♥ Magos Katalin: Törvény a kis- és középvállalkozásokról. - In: Világgazdaság, 1998. június 2. - p. 3.

Mindezek összegzéseként azt tudnám mondani, hogy teljesen nyilvánvaló, hogy a kis- és középvállalkozások fejlesztése területén az állami beavatkozás nélkülözhetetlen. Nem elég azonban hangzatos terveket határozatokban rögzíteni, hanem a határidőket szem előtt tartva azokat meg is kell valósítani. A mindenkori kormánynak nemcsak a támogatás szükségességét kell felismerni, hanem a megfelelő időben konkrét intézkedések meghozatalára is sort kell keríteni. Ellenkező esetben nemhogy a vállalkozók segítése nem történik meg, hanem az elmaradásokból adódó hiányos jogi környezet vagy szabályozórendszer hátráltatja zavartalan működésüket.

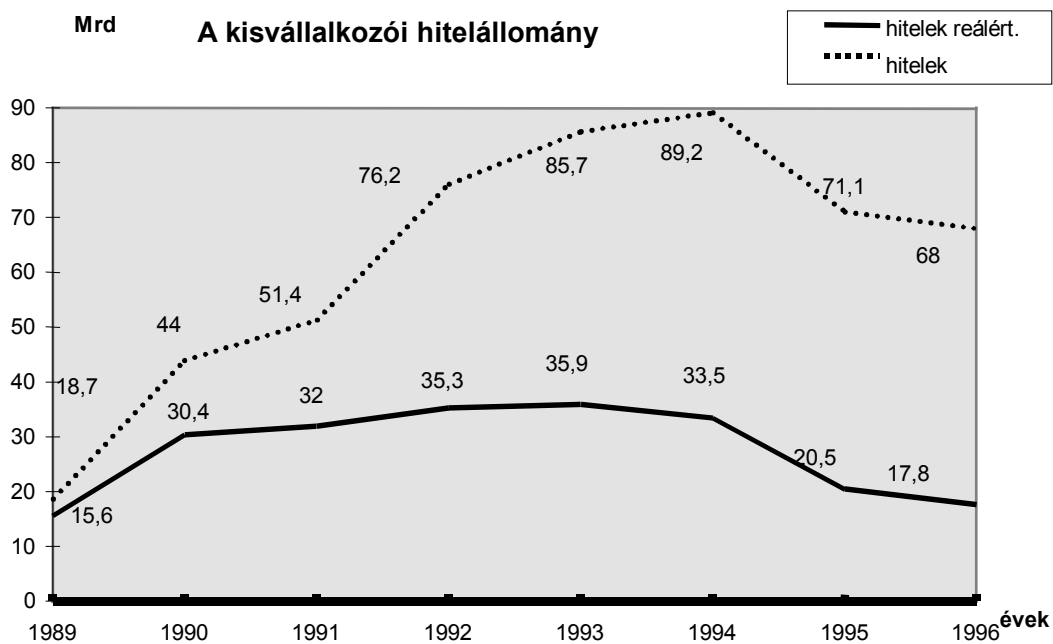
### 3.4. Kisvállalkozói hitelpiac

Vitathatatlan az, hogy a bankhitel mint forrás illetve ennek hozzáférhetősége jelentős szerepet kap a vállalkozások finanszírozásában. A piacgazdaságban a bankemberek dolga eldönteni, kinek - s milyen feltételekkel - nyújtanak kölcsönt. A kormány feladata, ezt érintően annyi lehet, hogy a piaci kölcsönök felvételéért garanciát vállal illetve ha részben átvállalja a felvett kölcsönök kamatainak vagy magának a tőketörlesztés egy részének visszafizetését. Mindenféle magyarázat helyett álljon itt először a vállalati illetve a kisvállalkozói hitelek alakulása az elmúlt években.<sup>21</sup>

#### A kisvállalkozói hitelállomány

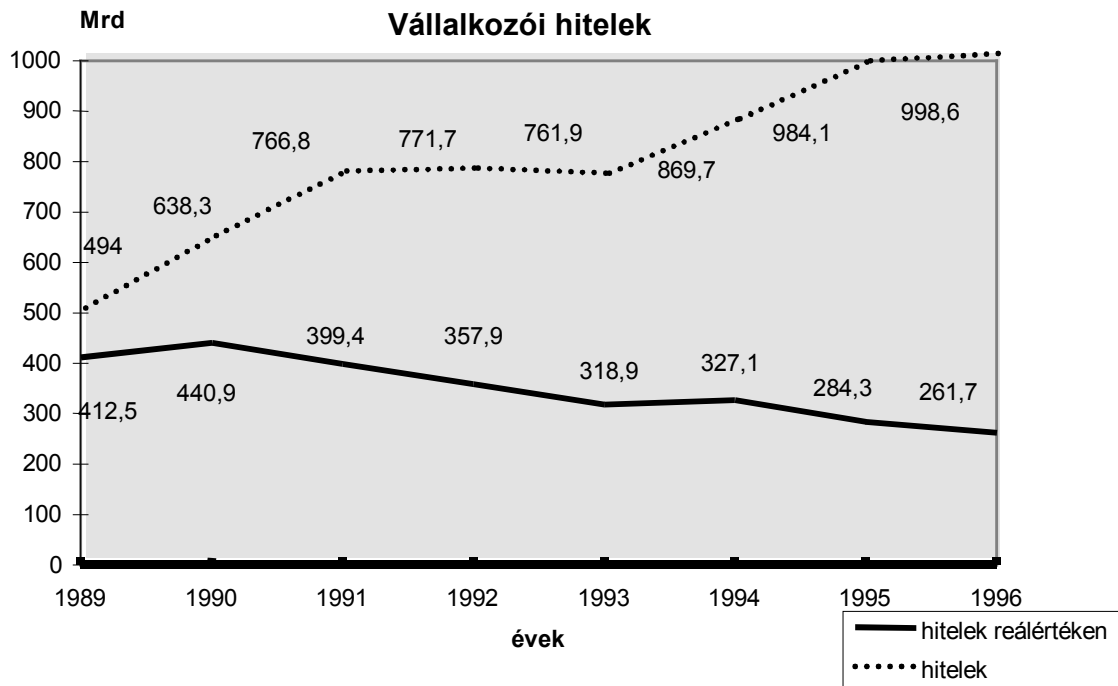
Dátum	Hitelek	Hitelgarancia reálértéke
1989	15,6	18,7
1990	30,4	44
1991	32	51,4
1992	35,3	76,2
1993	35,9	85,7
1994	33,5	89,2
1995	20,5	71,1
1996	17,8	68

<sup>21</sup> Forrás: Király Júlia: A piacok átalakulása - a bankrendszer méretei (Figyelő Különszám 1996. december)



### A vállalalkozói hitelek

Dátum	Hitelek	Hitelgarancia reálértéken
1989	412,5	494
1990	440,9	638,3
1991	399,4	766,8
1992	357,9	771,7
1993	318,9	761,9
1994	327,1	869,7
1995	284,3	984,1
1996	261,7	998,6



A kisvállalkozói hitelpiacokról egy kiváló értékelést adott Apatini Kornélné, a Hitelgarancia Részvénytársaság vezérigazgatója.<sup>22</sup>

1993-ról 1994-re a hitelpiac folyamataiban és a vállalkozói magatartásban egyaránt jelentős hangsúlyeltolódás ment végbe. Az 1993-as évet az elérhető kedvezményes hitelkonstrukciók relatíve széles választéka és az inflációnál alacsonyabb kamatokra és kedvezményes hitelkondíciókra rámozduló túlfűtött vállalkozói igények jellemezték. Ez a környezet nagy számmal produkálta a hosszabb távú fejlesztési célba belevágó, vagy privatizációba bekapcsolódó, fedezethiánnyal küzdő magán- illetve társasvállalkozásokat.

1994-ben, de különösen az év második felében a restriktív monetáris politika szűkítette a banki forrásokat, s ezeket a jövedelmező állampapír- befektetések felé terelte. A hitelkihelyezések dinamikájának általános mérséklődése különösen kedvezőtlenül érintette a kisvállalkozói kört. A magas kamatok kitermelhetetlensége miatt jelentősen visszafogott lett a magalapozott vállalkozói hiteligeny.

Az előbbi tényezők hatására a banki hitelezés irányultsága 1995-ben alapvetően megváltozott. A bankszféra hitelkihelyezései eltávolodtak az egyébként is kockázatos és a kötött kamatozás miatt a bank számára nem gazdaságos privatizációtól, perifériára került a kisvállalkozói kör és a kezdő vállalkozás. A megdrágult banki források elsősorban már működő, a bank számára nagy számlaforgalmat ígérő partnerek, tehát jellemzően a középvállalkozói szektor felé irányultak.

<sup>22</sup> Forrás: Apatini Kornélné: Alkalmazkodni a megváltozott körülményekhez (Magyar Hírlap, vendégkommentár)

A grafikonokon látszik, hogy a kisvállalkozások az elmúlt két-három évben gyakorlatilag kiszorultak a bankpiacokról. Ez az a kör, aminek megszerzéséért ma semmiféle harc nem folyik: ellentétben a nyugat-európai és tengerentúli gyakorlattal, ahol a bankpiac egyik meghatározó, bár kétségtelenül rendkívül konjunktúra-érzékeny szegmensét alkotják, Magyarországon egyenlőre a bankrendszeren, és minden hozzáférhető külső finanszírozáson kívül vannak.

#### **4. Jelenleg működő, tervezett vagy megszünt garanciaalapok Magyarországon**

A továbblépéshez, a szükséges fejlesztéshez kétségtelenül fontos a jelenlegi rendszerek ismerete, hiszen az világos, hogy kiindulási alapként csakis a mai intézményrendszer szolgálhat. Ezen alapok működését én az itt következő fejezetben részletesen értékelni nem kívánom, hisz ez minden egyes szervezet esetén külön dolgozat témája lehetne.

Ehelyett megpróbáltam őket jelen állapotukban bemutatni, láttatva ezzel, hogy később, a rendszer továbbfejlesztésénél mennyire lehet majd rájuk támaszkodni.

##### **4.1. Agrár - Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány**

Az Alapítványt az EU Phare program keretében nyújtott 10 millió ECU-vel, valamint az agrárágazat finanszírozásában leginkább érdekelt 5 kereskedelmi bank<sup>23</sup> további 0,1 milliárd forinttal hozta létre. Cél az agrárágazat vállalkozói hitelképességének növelése, hitelhez jutási feltételeik javítása.

A fejlesztés célja a mező- és erdőgazdasági tevékenység valamint az ezekhez szükséges infrastruktúra-fejlesztés lehet. Fontos szempont, hogy a kedvezményezett hitel a vidék fejlesztését, népességmegtartó képességének növelését segítse, ezért a fővárosban és a megyei jogú városokban megvalósuló fejlesztés általában nem kedvezményezettje az Alapítványnak. Termőföld vásárlásra igényelt hitelhez az Alapítvány egyenlőre nem ad garanciát.

---

<sup>23</sup> Ezek voltak: Agrobank Rt., Kereskedelmi Bank Rt., Budapest Bank Rt., Magyar Hitel Bank Rt., Mezőbank Rt., Ma tagok az utóbb felsorolt 3 bank, rajtuk kívül az OTP Bank Rt., a Kereskedelmi és Hitelbank Rt., a Takarékbank Rt. illetve számos takarékszövetkezet.

A garancianyújtás közép- és hosszúlejáratú hitelekhez történhet, melyek konkrétan az Alapítványnál a 180 napot illetve a 3 évet meghaladó hitelszerződéseket jelentik. Az éven belüli kölcsönök esetén a bank is kérheti csak a kölcsön vagy a kölcsön összege + a futamidőre eső kamat garantálását.

Az egyszeri garanciadíj éven belüli, 20 Mft hitelösszegig 1 %, 20-60 Mft esetén 1,5 %. A garanciát igénylő vállalkozásnál az alkalmazottak száma maximum 250 fő lehet.

A garantált hitelösszeg maximuma 1997-ben 60 millió Ft, mely összegben belül több hitel is garantálható. A bank kérheti a maximált kölcsönösszeget meghaladó hitel egy részének garantálását is úgy, hogy a részhitel határa 60 millió Ft, s a felelősség-megosztás 50-50 %. Létezik még az úgynevezett megbízható partner kedvezménye, amikor a sávös kezességvállalási díjből 20 % kedvezményt ad az Alapítvány annak, aki korábban garantált hitelszerződésből eredő valamennyi kötelezettségét maradéktalanul teljesítette.

A vállalkozó hitel - előtörlesztés esetén van lehetőség a garancia díj különbözet visszafizetésére.<sup>24</sup>

Véleményem szerint e rendszer legnagyobb előnye abban rejlik, hogy a hitel garantálására vonatkozó döntés beépül a hitel engedélyezési rendjébe. A vállalkozónak a garancia igénybevételének szükségessége esetén így nincs külön teendője, ez nem ró többlet adminisztrációs terhet rá.

Tekintsük át röviden az Alapítvány 1996-os évi munkáját.<sup>25</sup> Ebben az évben a garantált hitelek összege 5 milliárd forintban került meghatározásra, mely kvótát az alapítvány 74,3 %-ban használta ki. Az átlagos garantált hitelnagyság az 1995-ös évhez képest körülbelül másfélszeresére, azaz 13,8 millió forintra növekedett.

A hitelfelvevők jogi státuszának szempontjából a legkedveltebb gazdálkodási forma a korlátolt felelősségű társaság, de évről évre növekedik a szövetkezeteknek nyújtott garanciák száma és értéke.

Ugyanekkor a hitelt kérő mezőgazdasági kistermelők száma drasztikusan csökkent, melynek valószínűsíthető magyarázata az, hogy a kistermelés nagyságrendje és körülményei jelenleg nem teszik lehetővé a fejlesztések megvalósításához szükséges felhalmozást. Ez jelentősen rontja az ilyen típusú vállalkozások hitelképességét, ezért a pénzügyintézetek átmenetileg fokozatosan kivonulnak e szférának a finanszírozásából. A hitelgaranciák számának és

<sup>24</sup> Természetesen abban az esetben, ha az előtörlesztés a futamidő szerinti díj megállapítása szempontjából a vállalkozó javára sávvaltozást eredményez.

<sup>25</sup> Az adatok forrása az Alapítvány 1996. évi Éves jelentése.

---

összegének megyénkénti elosztását viszonylag - a korábbi évekkel összehasonlítva - egyenletesnek tekintjük.

Az Alapítvány működését legtömörebben úgy lehet értékelni, ha megemlítjük azt, hogy a cég működése során hitelgaranciát elnyert vállalkozások által foglalkoztatott munkavállalók összlétszáma 23.829 fő volt. Ez alapján elmondhatjuk, hogy ennyi munkavállaló foglalkoztatásának közvetlen megoldását az alapítványi garanciavállalás tette lehetővé, a részükre munkát biztosító vállalkozások létrejöttének illetve működésének elősegítésével.

## **4.2. Hitelgarancia Részvénytársaság**

A Hitelgarancia Rt. 1992. december 7-én alakult meg nonprofit szervezetként, hosszas előkészítő munka után és nagy sajtófigyelem mellett.

Első lépésként a kormány 98/1992. rendeletében életre hívta a Kisvállalkozói Garancia Alapot, mely a létesítendő Hitelgarancia Rt. anyagi alapját jelentette.

Ezt követően az akkori pénzügyminiszter, Kupa Mihály szervezett meg egy találkozót a kereskedelmi bankokkal az Rt. alapításában való részvétel felkínálására.

Ennek eredményeképpen a kereskedelmi bankok hajlandóságot mutattak az Rt.-ben való részvételre és mintegy 1,5 milliárdnyi forrást jegyeztek le. Mindezek után alakították ki a különböző működési feltételeket, az üzletszabályzatot valamint definiálták a különféle jogosultságokat.

Az Rt. alapítói a következők voltak:

- kormányzat
- 25 bank
- 40 takarékszövetkezet
- 11 egyéb, döntően érdekképviselői szerv

A Hitelgarancia Rt. induló tőzstőkéje 3,5 Mrd forint volt, melyből 2 milliárdot a kormány biztosított, a fennmaradó 1,5 milliárdot a fenti szervek bocsátották rendelkezésre.

A vagyoni hozzájárulás minimális mértéke egyébként hitelintézeteknél illetve szakosított hitelintézeteknél 10 millió forint, míg takarékszövetkezeteknél 1 millió forint.

A jogosultak lehetnek a devizajogszabályok alapján devizabelföldinek minősülő természetes személyek, gazdasági társaságok, közhasznú társaságok, szövetkezetek illetve MRP szervezetek.

Feltétel még, hogy a hiteligénylők által teljes munkaidőben foglalkoztatottak száma - a kérelem benyújtásának időpontjában - nem haladja meg a 300 főt.

MRP Szervezetek esetén nincs létszámkorlátozás. Egy időben, egy hiteligénylő vonatkozásában a készfizető kezesség aktuális összege nem haladhatja meg a 400 millió forintot.

Az Rt. által vállalt készfizető kezesség maximális mértéke a hitelszerződés alapján a hiteligénylőt terhelő tőkeösszeg + kamat + járulék 80 %-a. Nézzük meg, ez esetben hogyan oszlik meg a kockázat az ügylet szereplői között, figyelembe véve az állam által biztosított 70 %-os viszontgaranciát. (A Kisvállalkozói Garancia Alapot időközben megszüntették, szerepét a Támogatásokat és Járadékokat Kezelő Szervezet vette át.)

- kereskedelmi bank kockázata:	$100\% - 80\% = 20\%$
- állami kockázat:	$80\% \times 70\% = 56\%$
- Hitelgarancia Rt. kockázata:	$80\% - 56\% = 24\%$

#### A készfizető kezességvállalás díja két részből tevődik össze:

(1) Kezelési díj, melyet a készfizető kezességvállalási kérelem benyújtásakor kell fizetni. Mértéke a kért kezesség összegének 1 %-a de legalább 5.000,- Ft, kivétel az alól a tartozás átvállalás, amikor az új adós kezességvállalási kérelme esetén a kezelési díj mértéke a kért kezesség 0,5 %-a, de legalább 5.000,- Ft. Ez utóbbi értékek vonatkoznak a vállalkozói hitelkerethez kapcsolódó kezességi díj mértékére is.

(2) Készfizető kezességvállalási díj, melynek mértéke 2 % az éven túl lejáró forint és devizahitelekhez, a bankgaranciákhoz, az E-hitelekhez, a vállalkozói hitelkeret-szerződéshez kapcsolódóan.

3 %-os a díj az éven belüli lejáratú forint és devizahitelekhez kapcsolódó készfizető kezességvállalás esetén.

Az Rt. bizonyos esetekben díjkedvezményeket is eszközölhet. 25 %-os a díjkedvezmény azon vállalkozóknál, akik a Gazdaságfejlesztési Célelőirányzatból kamattámogatást nyertek.<sup>26</sup> Szintén ilyen mértékű kedvezményre számíthatnak azok a vállalkozások, amelyek az Rt. által

<sup>26</sup> Az elmúlt évben (1997) igen keresett volt ez a konstrukció.

korábban garantált éven túli lejáratú hitelt szerződés szerint visszafizették és új garanciát igényelnek. A díjkedvezmény akár 50 %-os is lehet a 10 főnél kevesebb dolgozót foglalkoztató kkv-k esetében ha éven túli hitelekhez igényelnek garanciát, garanciakérelmük nem haladja meg az 5 millió forintot és a kérelmet benyújtó bank saját adósminősítése alapján első osztályúnak minősíti őket.

Részvénytársaságnál a megalakulás óta komoly fejlődés ment végbe minden területen. Az idők során a társaság és a hitelintézetek közötti kapcsolatban az üzletpolitikák és az üzleti gyakorlat kölcsönös összehangolása minőségi változást hozott. A bírálati idő csökkent, lényegesen alatta maradt az Üzletszabályzatban meghirdetett 15 illetve 30 napos határidőnek. E tekintetben egyébként az Rt. a hitelintézeteknek a bírálati idő rövidítésére vonatkozó egyedi kéréseit minden esetben figyelembe vette. A garancia kérelmek elfogadási arányában évek óta növekvő trend érvényesül.

Az 1997. évi előzetes adatok szerint a Hitelgarancia Rt. az elmúlt évben mintegy 23 milliárd forint értékű garanciát vállalt, amelynek legnagyobb része forgóeszközhitelekhez kapcsolódott.

A garanciák területi eloszlását tekintve Budapest került az első helyre, ezt követi Bács-Kiskun és Békés megye.

Vizsgálva a garanciákkal támogatott ágazatok megoszlását azt látjuk, hogy 1997-ben a mezőgazdaság képviselte a legnagyobb részarányt (39,40 %-kal), viszonylag magas arányban jutottak garanciához a kereskedelem, az élelmiszeripar és a szolgáltató szektor képviselői. Lejárataikat tekintve a garanciák több mint felénél a futamidő 4 és 6 év közé esik. Az 1997-es adatok alapján 1121 esetben történt garancianyújtás az év során.

### **4.3. Start Hitelgarancia Alap**

A Start Hitelgarancia Alapot a START-hitelkonstrukció szerves részeként, a német kormány támogatásával hozták létre, működését 1991 augusztusában kezdte meg. Ez lényegében a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány kezelésében lévő önálló pénzalap.<sup>27</sup>

A német Start-hitel és hozzá kapcsolódóan ez az alap önálló vállalkozási egzisztenciák megteremtését szolgálja.

<sup>27</sup> Forrás: Hitelgaranciák és exportbiztosítások (Pénzforrás, 1997. III. évf. 2. szám.)

A készfizető kezesség mértéke maximum 80 % lehet abban az esetben, ha a vállalkozás megalapozott üzleti tervvel rendelkezik, ám megfelelő vagyoni és jogi biztosíték hiányában a hitelnyújtás nem lenne lehetséges. Az éves garanciadíj a garantált hitelösszeg 4 %-a.

A garanciakérelem elfogadásáról a Szakértő Zsúri dönt, s a kérelmek átfutási ideje körülbelül 2 hét. A német Start-hitel kimerülésével a Start Garancia Alap ez irányú tevékenysége is megszűnik, s a kintlévő kötelezettségek ellenőrzése fog előtérbe kerülni.

A Start Garancia Alap 1994 első felében REORG-START-hitel néven új konstrukciót dolgozott ki a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, mely lehetővé teszi, hogy felszámolás alatt álló vállalatok vagyontárgyait kivásárolják. A feltételek a Start hitellel megegyezők.

A Start Garancia Alap lehetőségeihez mérten maximálisan támogatta a kis- és középvállalkozói réteget. Ehhez bizonyára hozzájárult az is, hogy viszonylag szerény mértékű a költségráfordítás, tekintve, hogy mindössze 1 főállású alkalmazott illetve 1 részmunkaidős alkalmazottal működik az alap.

#### **4.4. USAID-OTP Kisvállalkozói Hitel Portfolió Garancia Program**

Ezen garanciaprogram lényege, hogy a már korábban említett USAID (az Egyesült Államok Nemzetközi Fejlesztési Ügynöksége) és az OTP Bank Rt. garanciavállalási megállapodást kötött, amelynek célja a kis- és mikrovállalkozásoknak nyújtandó hitelek kockázatának csökkentése illetve a hitelhez jutás feltételeinek javítása.<sup>28</sup>

A garancia igénylés alapján automatikusan járt a hitel tőkeösszegének 50 %-ára. A garancia időtartama legfeljebb 5 év, amely 6 hónapos garanciaidőszakokból áll.

Ez a rendszer 1996-tól volt érvényben, azonban 1998-tól már nem működik. Az OTP megkérdezett szakértője szerint ennek egyik, s talán fő oka az volt, miszerint a garantált hitelnek nem lehet olyan hányada, amelyet akár közvetlenül, akár közvetetten bármilyen támogatott alappal finanszíroznak, illetve amelyhez bármilyen kormány vagy más garanciaszervezet garanciája kapcsolódik.<sup>29</sup> Lényegében ez azt jelentette, hogy ezt a garanciát csak normál,

<sup>28</sup> Forrás: az OTP promóciós anyagai illetve az OTP felelős munkatársával folytatott beszélgetés

<sup>29</sup> Ez a kitétel az amerikai partner kérésére került a feltételrendszerbe.

---

piaci kamatozású hitelekhez lehetett igényelni. A másik ok pedig a hasonló funkciójú országos rendszerek jobb elérhetősége és kedvezőbb feltételei.

#### **4.5. IPOSZ - Bizalom Hitelgarancia Egyesületek**

Ezen hitelgarancia egyesületek tipikus példái annak, mit eredményeznek az állam súlyos mulasztásai.

A Bizalom Hitelgarancia Egyesületek megalakításánál mintaként az olasz Confidi garanciarendszer szolgált.<sup>30</sup> A módszer lényege, hogy a hitel fedezete a garanciarendszerek lényegéből adódóan nem a vállalkozó vagyona, - ezért azt teljes egészében nem is kell lekötni - hanem a Bizalom Hitelgarancia Egyesület készfizető kezességét vállaló levele.

Egy kialakult kulcs alapján a felvett forgóeszköz-hitelek 50 %-át biztosíthatják ily módon azok a közösségek, amelyek tagjai ismerik egymást, és felelősséget vállalnak egymásért. Ezzel a bank is jól jár, mert fedezetként nem az adós nehezen értékesíthető ingatlana, hanem készpénz szolgál. Még fontosabb, hogy olyan ügyfélkört alakíthat ki, amely garantáltan visszafizeti a felvett hiteleket.

1991 elejétől fogva 10 ilyen egyesületet jegyeztek be, 300 taggal. Ezek közül hat egyesület működött, jött létre valójában, melyek közel száz esetben garantáltak hitelt. A tapasztalatok kedvezők voltak, egyetlen egyesületnél sem került sor garanciabeváltásra.

Ennek ellenére a kísérlet nem folytatódhatott, mert időközben a Legfelsőbb Bíróság úgy határozott, hogy a jogszabályok egyesületi formában nem teszik lehetővé a gazdálkodási illetve a pénzügyi tevékenységet.

A korábban már említett 1045/1997 számú kormányhatározat szerint 1997. augusztus 31-ig kellett volna elkészíteni a vállalkozók önszerveződésével létrejövő garanciaalapok jogi feltételeit érintő szabályozást. Ma, 1998 februárjában ez még mindig nem létezik.

A kérdés egyébként már 1994 tavaszán a parlament elé került, ám akkor a választások miatt elhalasztották.

Az azóta eltelt négy év során pedig még addig sem jutottak el, hogy a tervezet a parlament elé kerülhessen, sőt semmiféle tervezet e tekintetben nem létezik.

---

<sup>30</sup> Forrás: Garancia olasz módra (Figyelő, 1992. október 22.)

---

A kormányzati intézkedés elmaradása miatt az IPOSZ már kétszer is levélben sürgette a felelőst, Medgyessy Péter pénzügyminisztert a jogi keretek megteremtéséért.<sup>31</sup>

Egy ilyen garanciarendszer létfontosságú lenne a kisvállalkozói kör forgóeszközhitelhez jutásának pénzügyi lehetőségei tekintetében.

Erre ugyan egyfajta megoldást kínálnak a hitelszövetkezetek, ám a jogszabály 50 millió forint jegyzett tőkét ír elő, melynek letételére a tőkeszegény mikro- és kisvállalkozók nem képesek.

Az IPOSZ szakértője, Pesti Albertné szerint nagyon fontos lenne a kisvállalkozók forgóeszközhitelhez juttatása, hiszen a bankoktól általában fejlesztési célú hitelekhez juthatnak hozzá.

Ennél a rendszernél sajnós azt kell mondani, hogy egy sikeresnek induló - és külföldön hasonló körülmények között sikeresen működő - önszerveződő kezdeményezés azért bukott meg, mert a kormány és a szaktárca 1991 óta, azaz hét éve késik a jogi feltételek megteremtésével.

## Összegzés

A cikk első részének célja az volt, hogy áttekintsük a kisvállalkozók helyzetét, konkrétan megvizsgáljuk problémáikat illetve lehetőségeiket, elsősorban persze a garanciarendszerekre helyezve a hangsúlyt. Ebben a részben rendkívül fontosnak tartottam a nemzetközi kitekintést, s itt ismét hangsúlyoznám, hogy ugyan egy az egyben nem vehető át egyik ország rendszere sem, ám hibáikból vagy sikereikből rendkívül sokat lehet tanulni.

Az itt ismertetett adatokból és tényekből egyértelmű, hogy a hazai garanciarendszer alapjai megteremtődtek, ám a tekintélyes számú vállalkozói réteget figyelembe véve a garanciarendszer teljesítőképessége messze elmarad az igényektől.

Véleményem szerint a továbbfejlesztés mindenképpen szükséges, s a jelenlegi rendszer pozitívumait és hibáit is figyelembe véve bővíthető és továbbfejleszhető. A továbblépéskor mindenképpen ebből az intézményrendszerből kell kiindulni, s ezt akár a törvényi szabályozás eszközeivel, akár önszerveződő módon alkalmassá kell tenni egy hatékonyabb működésre.

---

<sup>31</sup> Ezt a témát újabban a sajtó is elővette. Például: Magos Katalin: Hitelgarancia- egyesületet sürgetnek (Világgazdaság, 1998. február 5.)

Konkrétan melyek lehetnek a fejlesztés irányvonalai és hogyan lehetne kivitelezni ezeket?

Erre a kérdésre keresi a választ a cikk második része.

(Folytatás a lap következő számában!)

1. számú melléklet

**A működő gazdasági szervezetek száma gazdálkodási forma és létszámkategória szerint  
1998. március 31.**

<b>Gazdálkodási forma</b>	<b>0 fő és ismerten</b>	<b>1-9 fő</b>	<b>10-19 fő</b>	<b>20-49 fő</b>	<b>50-249 fő</b>	<b>250-499 fő</b>	<b>500 és több fő</b>	<b>Összesen</b>
gazdasági társaság, ebből:	115558	109626	9695	6406	3637	553	466	245941
- Kft.	45927	57920	7744	5505	2779	265	158	120298
- részvénytársaság	592	758	327	423	763	281	307	3451
- közkereseti társ.	1833	1530	63	29	5	-	-	3460
- betéti társaság	67145	49364	1547	436	81	7	1	118581
szövetkezet, ebből:	2095	1096	502	806	996	63	7	5565
- mezőgazdasági	318	320	177	350	601	25	1	1792
egyéb társas. vállalkozás	22519	1984	89	33	11	-	-	24636
átalakulásra kötelezett gazdasági szervezet, megszűnő gazdálk. forma	2433	3297	270	109	40	9	5	6163
társas vállalkozás összesen	142605	116003	10556	7354	4684	625	478	282305
egyéni vállalkozás	341748	90525	1252	341	59	3	2	433966
<i>vállalkozás összesen</i>	<i>484389</i>	<i>206528</i>	<i>11808</i>	<i>7695</i>	<i>4743</i>	<i>628</i>	<i>480</i>	<i>716271</i>
költségvetési és társadalombiztosítási szervezet	11848	537	428	680	913	227	77	14710
nonprofit szervezet	50402	4686	527	349	235	24	9	562325
MRP szervezet	270	14	1	4	7	2	-	298
<b>Összesen</b>	<b>546909</b>	<b>211765</b>	<b>12764</b>	<b>8728</b>	<b>5898</b>	<b>881</b>	<b>566</b>	<b>787511</b>

---

## IRODALOM

1. Jacob Levitsky: Financing of Small and Medium-scale Enterprises = UNIDO, 1988. nov. 1.)
- 2.SBA Internetes oldalai és promóciós anyagai, [www.sba.gov](http://www.sba.gov)
- 3.Dr Révész Jánosné: A kisvállalkozói hitel- és garanciarendszer működése Magyarországon = MVA kutatási füzetek, 1995 május
- 4.Claudio Camera: Credit Schemes for SMEs, The Italian Experience (International Training Centre of the ILO, Inter-regional Programme; Course: Credit Schemes for the Development of New and Growing Businesses, 25 Sept-13 Oct. 1995)
- 5.Andrew J. Szonyi-Dan S.Steinhoff: Kisvállalkozások menedzselésének alapjai . - Budapest : Park Kiadó, 1990.
- 6.Kevesebb a forrás az intézményeknél = Világgazdaság, 1996. január 26.
- 7.KSH statisztikai adatai
- 8.Garanciairányok '98 = Banklevél 1998, január
- 9.Dr Gulácsi Gábor: A kis- és középvállalkozások fejlesztési politikája. = Gazdaság és Gazdálkodás, 1997. február
- 10.Molnár Patrícia: A kicsit becsülik = HVG, 1997. február 8.
- 11.1045/1997 (IV.29.) sz. kormányhatározat
- 12.Magos Katalin: Törvény a kis-és középvállalkozásokról = Világgazdaság, 1998 június 2.
13. Király Júlia: A piacok átalakulása- A bankrendszer méretei = Figyelő [különszám], 1997. január.
14. Karsai Judit: A kockázati tőke lehetőségei a kis- és középvállalkozások finanszírozásában = Közgazdasági Szemle, 1997. február

---

15. Apatini Kornélné: Alkalmazkodni a megváltozott körülményekhez = Magyar Hírlap, 1995. január 13.

16. Az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány éves jelentései

17.A Hitelgarancia Részvénytársaság által rendelkezésre bocsájtott adatok illetve személyes interjú

18.Hitelgaranciák és exportbiztosítások = Pénzforrás, 1997. III. évf. 2. szám

19.OTP promóciós anyagai illetve a bank munkatársával folytatott interjú

20.Garancia olasz módra = Figyelő, 1992. október 22.

21.Magos Katalin: Hitelgarancia- egyesületet sürgetnek = Világgazdaság, 1998 február 5.