

## A vállalkozásfejlesztés gazdaságtana

Kis- és középvállalkozások  
Magyarországon

Kállay László  
Magyar Gazdaságelemző Intézet

## Témák

- Beszámolók a vitákról
- Mikrohitelkezés
- Milyenek a kis és középvállalkozások Magyarországon?
  - Történet
  - Jellemzők
  - Következtetések

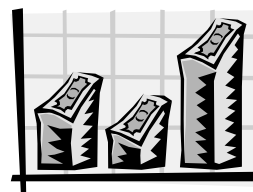
## Beszámolók

- Mi az oka annak, hogy jelentősen el térnek egymástól a minimális tranzakciók méretei?
- A két megközelítés összehasonlítása

## Az előző előadás összefoglalója

- A kisvállalkozások számára a piacok elégtelen működése miatt bizonyos gazdasági szolgáltatások nem elérhetőek.
- A jól működő programok olyan módszereket fejlesztenek ki, amelyekkel a piacok működése kiterjeszthető

## Az új típusú mikrohitelkezés elvei



## A hitel és a képzés megfelelő aránya

- Az egyik a másik nélkül hatástalan lehet.
- A “megfelelő” arány nagyon fontos; a vállalkozóknak csak azokat az információkat kell megadni, ami ott és akkor lényeges.
- A képzés elemei: tanfolyamok, és helyszíni személyes találkozások.

## Fokozatosság az összegek és a feltételek tekintetében 1

- Kis kezdeti hitelösszeg (jellemzően néhány száz dollár).
- Kezdetben rövid visszafizetési határidő (1-4 hónap).
- Mindkettő fokozatosan növekszik a későbbiekben.
- Alapelv: a hitel felhasználását a gyakorlatban lehet megtanulni, a fokozatosan növekvő hitelösszeg és futamidő egyben tanulási folyamat is.

## Fokozatosság az összegek és a feltételek tekintetében 2

- A pénzügyi szolgáltatás, amit a mikrofinanszírozási szervezet ad nem egyszeri kölcsön, hanem egy hitelezési folyamat.
- A fizetőképesség alapján folyamatos hozzáférést kell biztosítani a hitel következő fokozataihoz.
- Kezdetben forgótőke, később, amikor a külső forrás felhasználásának szabályait már elsajátítja a vállalkozó párhuzamosan állóeszköz-finanszírozás is.

## A garanciafogalom kreatív alkalmazása

- Egymásért garanciát vállaló csoportok alakítása, amelyekben a garanciavállalás részben erkölcsi kényszert jelent.
- Az ügyfél lehetőségeihez és helyzetéhez alkalmazkodva kell meghatározni a hitelfedezetet.
- A banki értelemben nem “valóságos” garanciát részben a visszafizetés motivációival és ösztönzéssel kell helyettesíteni.

## “Mozgékony” tranzakciók

- A mikrovállalkozók akár uzsorakamatot is fizetnek az uzsorásoknak, ha a hitel kellően rugalmas, vagyis gyorsan hozzáférhető, az összeg és a futamidő az igényekhez alkalmazkodik.
- A programnak legalább annyira érzékenynek kell lennie a tranzakciós költségekre (főleg az időre), mint a vállalkozónak; biztosítani kell az egy-két napos hitelbírálát és -folyósítás feltételeit, valamint az ügyfél igényeinek megfelelő futamidőt.

## A legfontosabb mutató: a fizetési késedelem 1

- A késedelmes fizetések egyetlen elfogadható aránya: 0%, bármilyen más arány csak az elfogadhatatlanság fokozatait jelenti.
- A késedelmes fizetés miatt sohasem az adós hibás, ha a feltételek, a motiváció és a folyósítási döntés megfelelő, akkor az adós visszafizeti a hitelt.

## A legfontosabb mutató: a fizetési késedelem 2

- A késedelmes fizetés okai mindig az intézményi hiányosságokban rejlenek.
- A késedelmes fizetés: a tanulás eszköze; a mikrofinanszírozó szervezet számára fontos tanulságok adódnak abból, hogy mely ügyfelek és miért nem tudták visszafizetni a hitelt.

## A legfontosabb mutató: a fizetési késedelem 3

- Az intézményfejlesztés célja: olyan környezet kialakítása, ahol a nem fizetés nem reális lehetőség.

## Nem támogatott kamatok 1

- Az adósok üzletemberként és nem szegény emberként való kezelése a paternalizmus helyére a méltóság tiszteletét állítja, és ezzel esélyt ad arra, hogy valóságos fejlődés alakuljon ki.
- Az ügyfelek hajlandók és képesek arra, hogy megfizessék saját fejlődésük költségeit.
- Az ügyfelek hozzászoknak a magasabb kamatokhoz.

## Nem támogatott kamatok 2

- Az ügyfelek nem akarják, hogy az “ő” programjuk megszűnjön még akkor sem, ha a donorok már nem finanszírozzák tovább.
- Az ügyfelek tudják, hogy az igénybevett szolgáltatások megfizetésével minőséget is megkövetelhetnek.
- A támogatott hitelforrások erősen korlátozottak, a nem támogatottak nem azok.

## Nem támogatott kamatok 3

- Csak a nem támogatott kamatok esetében lehet a működési és a pénzügyi fenntarthatóságot biztosítani.
- A mikrohitelvezettek tudják, hogy miközben a kamatkidás csak a működési költségeik kis részét teszi ki a kamatbevétel létfeltétele annak a kisvállalkozás-támogatási programnak, amely segíti az ő folyamatos fejlődésüket.

## Nem támogatott kamatok 4

- A mikrovállalkozó számára nem az egyszeri kölcsön a fontos, hanem egy hitelkeret, ezért hajlandó nem támogatott kamatot fizetni, hogy fenntartsa program folyamatos működését.

## Önfenntartás

- A kezdeti segítség után fokozatosan valósul meg.
- 1. Szakasz: működési önfenntartás - a kamatbevételek fedezik a működési költségeket.
- 2. Szakasz: pénzügyi önfenntartás - a kamatbevételek fedezik a pénzalapok költségeit, az inflációt, a leértékelést is.

## Működési öfenntartás

$$\text{Működési fenntarthatóság} = \frac{\text{Működési bevételek}}{\text{Működési kiadások} + \text{Rossz hitelek}}$$

## Pénzügyi fenntarthatóság

$$\text{Pénzügyi fenntarthatóság} = \frac{\text{Működési bevételek}}{\text{Működési kiadások} + \text{rossz hitelek} + \text{források költsége}}$$

## A nagy volumen elérésének fontossága

- A kis méretű mikrovállalkozási program önellentmondás, mivel a mikrovállalkozások nagy száma miatt a kiszorgálandó ügyfélkör is nagy
- A megfelelő volumen elérése után nincs többé szükség pilot projektekre, a mikrohitelezés a pénzpiac részeként működik.

## Total Quality Management

- A program növekedése, kockázata elkerülhetetlenné teszi a TQM alkalmazását, mert nagy számú döntés és hitel kezelése csak így van mód a hibák és a veszteség minimalizálására
- Megvalósítása hálózati keretek között a leghatékonyabb
- A programok lényegi elemévé válik, ha az alkalmazott módszerek már kialakultak és az ügyfélkör növekszik

## Történeti áttekintés

### Korai reformkísérletek

- Nagy Imre 1953-as kormányprogramja: a „túlzott” központosítás csökkentése - a problémákat érzékelték, kevés siker a kezelésükben
- A gazdaságirányítás 1968-as reformja: „új gazdasági mechanizmus” – rugalmasabb rendszer az állami szektorban, de kisebb szerep a magángazdaságnak

### Szocialista vállalkozások 1981-1990 (1)

- kisszövetkezetek, GMK-k VGMK-k 1982-től
- hiánypiacok
- költség az állami és szövetkezeti szektorban - profit a magánszektorban
- az állami és a szövetkezeti szektor lassú eróziója
- romló makrogazdasági környezet

### Szocialista vállalkozások 1981-1990 (2)

- Korai intézményi reformok
  - Kétszintű bankrendszer kialakítása
  - A piactgazdaságokban is értelmezhető adórendszer bevezetése
  - A vállalati szerkezet részleges decentralizásaa
  - A vállalkozásalapítás lehetőségének liberalizálása

### Korai átmeneti gazdaság 1990-1996

- A vállalkozás teljes szabadsága
- Gyorsan növekvő számú vállalkozás
- Hiánygazdaságból versenyzgazdaság
- Nyitott gazdaság a külkereskedelem magas arányával
- Gyorsan liberalizálódó, instabil szabályozási környezet
- Magas arányú jövedelemközpontosítás
- Romló minőségi mutatók

## Fejlett átmeneti gazdaság 1997-től

- Tovább erősödő verseny
- Stabilizálódó szabályozási környezet
- A gazdasági nyitottság tovább nő
- Csökkenő központosítás
- Lassuló számbeli növekedés
- Lassan javuló minőségi mutatók
- Az EU csatlakozási folyamat hatása

## Változó környezet - változó vállalkozások

- Korai sikertörténetek - nagy bukások
- Az állami szektor leépülése következtében megváltozó gazdasági lehetőségek
- A multinacionális vállalkozások növekvő jelenléte
- Javuló infrastruktúra

## A magyar kis- és vállalkozások jellemzői

### A tulajdonviszonyok átrendeződése

Év	Állami	Belföldi magán	Belföldi társasági	Külföldi
1992	52,1	10,2	0,0	11,4
2000	7,9	9,2	18,0	58,5

### Tulajdonviszonyok

- Az állami tulajdon arányának jelentős csökkenése: a privatizáció és a magángazdaság fejlődésének együttes hatása
- Külföldi működőtőke beáramlása: magas arányú külföldi tulajdon
- Alig növekvő hazai magántulajdon

### Domináns piacok

	Nincs domináns piaca	Lakosság	Belföldi vállalkozás	Közcéli szervezet	Export
<b>0</b>	10,6	59,0	27,1	2,1	1,2
<b>Mikro</b>	6,8	54,0	35,1	2,8	1,3
<b>Kicsi</b>	14,3	32,9	46,1	3,5	3,1
<b>Közepes és nagy</b>	12,8	12,8	61,7	0,0	12,8

### Piaci orientáció

- A kisebb vállalkozások elsősorban a lakosságnak és a belföldi vállalkozásoknak értékesítenek.
- Külpiacokon alig vannak jelen.

### Részesezés a GDP termeléséből

	1998	1999	2000
<b>0</b>	1,2	1,2	1,1
<b>Mikro</b>	8,3	8,4	8,7
<b>Kis</b>	9,4	9,1	8,9
<b>Közepes</b>	18,6	18,0	17,9
<b>Nagy</b>	62,4	63,3	63,4

### GDP/fő (ezer Ft)

	1998	1999	2000
<b>Mikro</b>	1 999	1 833	2 438
<b>Kis</b>	2 000	1 411	1 362
<b>Közepes</b>	1 612	2 668	1 765
<b>Nagy</b>	1 833	3 738	3 598
<b>Átlag</b>	2 208	2 751	2 589

## A foglalkoztatottság változása

	1999	2000
<b>0</b>	17 429	3 839
<b>Mikro</b>	19 760	33 472
<b>Kicsi</b>	14 269	2 745
<b>Közepes</b>	-5 581	-56 604
<b>Nagy</b>	7 491	-5 887
<b>Összesen</b>	40 938	-22 351

## A foglalkoztatottak megoszlása

	1998	1999	2000
<b>0</b>	10,7	11,2	11,4
<b>Mikro</b>	24,7	25,0	26,3
<b>Kicsi</b>	13,8	14,1	14,3
<b>Közepes</b>	18,8	18,3	16,5
<b>Nagy</b>	32,0	31,8	31,9

## Foglalkoztatás

- Az új munkahelyek létrehozásában a kisvállalkozások játsszák a legfontosabb szerepet: a rendszerváltás óta az egyetlen nettó munkahelyteremtő része a gazdaságnak
- A nagyvállalkozásokban csökken a foglalkoztatottság

## A vállalkozások számának megoszlása

	1998	1999	2000
<b>0</b>	97,1	66,0	65,1
<b>Mikro</b>		30,4	31,3
<b>Kicsi</b>	2,3	2,9	2,9
<b>Közepes</b>	0,5	0,6	0,6
<b>Nagy</b>	0,1	0,1	0,1

## Az export aránya az értékesítésben

	1998	1999	2000
<b>Alkalmazott nélküli</b>	6	6	6
<b>Mikrovállalkozás</b>	7	6	6
<b>Kisvállalkozás</b>	10	8	8
<b>Közepes vállalkozás</b>	16	14	14
<b>Nagyvállalkozás</b>	33	30	32

## Az export megoszlása

	1998	1999	2000
<b>Alkalmazott nélküli</b>	0,6	0,4	0,4
<b>Mikrovállalkozás</b>	4,2	3,5	3,2
<b>Kisvállalkozás</b>	3,8	3,4	3,0
<b>Közepes vállalkozás</b>	19,5	12,3	11,9
<b>Nagyvállalkozás</b>	72,0	80,4	81,6

## Export

- Az export négy ötödét a nagyvállalkozások adják
- A kisvállalkozások piacai között az export jelentősége kicsi

## Átlagos adóterhelés (adó/árbevétel, %)

	1998	1999	2000
<b>Alk.nélkül</b>	0,74	0,84	1,16
<b>Mikro</b>	0,59	0,62	0,63
<b>Kis</b>	0,30	0,34	0,33
<b>Közepes</b>	-0,20	0,21	0,19
<b>Nagy</b>	-0,12	0,21	0,31
<b>Összesen</b>	0,05	0,30	0,34

## Adókedvezmények megoszlása

	1998	1999	2000
<b>Alk.nélkül</b>	0,1	0,1	0,0
<b>Mikro</b>	0,3	0,4	0,3
<b>Kis</b>	1,5	1,3	0,6
<b>Közepes</b>	7,9	8,2	3,5
<b>Nagy</b>	90,2	90,1	95,6
<b>Összesen</b>	100,0	100,0	100,0

## Adóterhelés

- A kisebb vállalkozások átlagos adóterhelése magasabb, a nagyobb vállalkozások több adókedvezményt tudnak igénybe venni.
- Az adókedvezmények döntő többségét a nagyvállalatok veszik igénybe.

## Saját tőke/foglalkoztatottak

	1998	1999	
<b>Mikro</b>	1 488	1 689	1 987
<b>Kis</b>	1 115	1 189	1 243
<b>Közepes</b>	2 329	3 426	3 023
<b>Nagy</b>	7 365	9 113	11 878
<b>Átlag</b>	4 119	5 084	6 329

## Saját tőke

- A tőkeintenzitás a vállalatmérettel erőteljesen növekszik, ami részben természetes jelenség

## A KKV-k gazdasági szerepe

	KKV	Nagy
Foglalkoztatás	69	31
Árbevétel	52	48
GDP	44	56
Saját tőke	29	71
Export	25	75

## Mi a probléma?

	1997	1998	1999
magas adó- és TB terhek	84	78	73
erős verseny	53	57	61
a gazdasági szabályozás	62	58	53
kiszármaztatásának hiánya	48	45	52
tisztességtelen verseny	46	44	44
tőkehiány	40	37	37
a vevők fizetési késedelmek	30	31	30
hitelhiány	27	26	26
megelevő kapacitásainak korszerűtlensége, elavultsága	17	19	17
beszerzési nehézségek	14	16	16
munkaerőhiány	9	9	9

## Alkalmazkodás a piaci viszonyokhoz

- Csökkenő közterhek
- Az adóhivatal helyett a versenytársak felé forduló figyelem
- Javuló menedzsment
- Tömegesen igénybevetett gazdasági szolgáltatások

## Tőkeképződés a KKV szektorban

- A piacon megmérettetett tőke az egyik legfontosabb mutatója a vállalat fejlődésének.
- Formái:
  - tőzsdére vitel: korlátozott siker
  - közvetlen eladás: néhány pozitív példa (Fundy, Pharmavit, X-byte)

## A magyar KKV-k nemzetközi összehasonlításban

- A legkevésbé fejlett európai országokéra emlékeztető méretstruktúra
- Alacsony szintű jövedelemtermelés
- Kompetitív környezet
- Nem túl nagy és kissé csökkenő informális szektor
- A vállalkozások 10-15%-a szándékozik növekedni

## Esettanulmányok

- Hazai vállalkozások példája: alkalmazkodás a változó viszonyokhoz?

## IGAZ VAGY HAMIS? (1)

- A hazai kis- és középvállalkozások képtelenek felvenni a versenyt a külföldi tulajdonú (főleg multinacionális) cégekkel.

## IGAZ VAGY HAMIS? (2)

- A hazai kis- és középvállalkozások képtelenek az együttműködésre.

## IGAZ VAGY HAMIS? (3)

- A hazai kis- és középvállalkozások nem ismerik fel, hogy milyen szolgáltatásokra van szükségük ahhoz, hogy fejlődni tudjanak.

## IGAZ VAGY HAMIS? (4)

- A hazai kis- és középvállalkozások nem tudják megfizetni azokat a szolgáltatásokat, amelyek a fejlődésükhöz szükségesek.

## IGAZ VAGY HAMIS? (5)

- A globalizáció nyertesei a multinacionális vállalatok, vesztesei a kis- és középvállalkozások

## Vitakérdések

- Miért jobb a piachelyettesítő megközelítés?
- Miért jobb a piacfejlesztő megközelítés?
- Melyik megközelítés jobb, és miért?
- Mi az oka annak, hogy jelentősen elétérnek egymástól a minimális tranzakciók méretei?

## Vitakérdések

- Mi az oka annak, hogy jelentősen elétérnek egymástól a minimális tranzakciók méretei?
- Hasonlítsák össze a Széchenyi terv vállalkozáserősítő programját Széchenyi a hitel című művével a következő szempontok szerint:
  - Helyzetértékelés
  - A megoldásra tett javaslatok

## Vitakérdések a szemináriumra

- Egészítsék ki a SWOT analízis mind a négy csoportját új elemekkel!
- Állítsanak ellenérveket mind a négy csoport legalább egy elemével szemben az előadásban felsoroltak közül!
- Érveljenek az utolsó (5) állítás mellett és ellen!