

OTDK-dolgozat

2015

Fiatalként vállalkozóként mit válasszunk: Növekedési Hitelt, Uniós pályázatot vagy valami mást?

As a young entrepreneur, what should we choose? A loan for expansion, an EU tender, or maybe a different option?

Kézirat lezárása: 2014. április 24.

TARTALOMJEGYZÉK

Bevezetés.....	1
1 A vállalkozások Magyarországon	3
1.1 A vállalkozó.....	4
1.2 A vállalkozásokról általánosan	5
1.3 A vállalkozás finanszírozási lehetőségei	10
1.4 Az új Polgári törvénykönyv hatása a vállalkozókra	11
2 A Kis- és középvállalatok	12
2.1 KKV szektor helyzete.....	13
2.2 Innováció a KKV-knál.....	15
2.3 Vállalkozói típusok.....	17
2.4 A magyar KKV szektor SWOT analízise.....	19
3 Forrásszerzési lehetőségek	21
3.1 Finanszírozás hitellel	21
3.2 Az Európai Unió támogatások	24
3.3 Egyéb források.....	28
4 Primer kutatás.....	31
4.1 Interjú 1. számú vállalkozóval.....	32
4.2 Interjú 2. számú vállalkozóval.....	35
4.3 Interjú a Kormány képviselőjével.....	37
5 Következtetések	43
5.1 Hipotéziseim megválaszolása.....	44
5.2 Összefoglalás	45
6 Irodalomjegyzék.....	46

ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra: Kft.-k és a Bt.-k számának alakulása 2002-2012	14
2. ábra: Innováció mértéke az Európai Unióban	16
3. ábra: Ipari vezető szerep témaköreire szánt összegek eloszlása.....	16
4. ábra: A négy vállalkozási alaptípus.....	18

TÁBLÁZATJEGYZÉK

1. táblázat: A vállalkozások finanszírozási lehetőségei	10
2. táblázat: A KKV szektor meghatározása.....	12
3. táblázat: A vállalkozások száma, alkalmazotti létszáma és bruttó hozzáadott érték hozzájárulása méretkategóriák szerint.....	13
4. táblázat: Vállalkozások számának megoszlása	14
5. táblázat: A magyar KKV-k SWOT analízise, saját készítésű táblázat.....	19
6. táblázat: A program keretében nyújtott hitelek vállalatméret és hitelcél szerinti megoszlása	22
7. táblázat: Növekedési Hitelprogram első szakasz, ki mennyit kapott?	23
8. táblázat: A magyarországi kockázatitőke-befektetések száma, értéke, valamint átlagos mérete a befektetők tulajdonosi háttere szerint, 1989 és 2010 között összesen.....	29
9. táblázat: A 2014-2020-as tervezési időszak Operatív Programjai, 3.0-ás verzió alapján	38
10. táblázat: GINOP részletes forrásallokációja.....	40

BEVEZETÉS

Tudományos Diákköri Konferenciára dolgozatomat a fiatal vállalkozók forrásszerzési lehetőségeiről és ezek költségvizsgálatáról írom. Vállalkozóként képzelem el a jövőm, ezért a téma különösen közel áll hozzám. Az Európai Unióhoz való csatlakozásunk óta sok kapu tárult ki a vállalkozók és a vállalatok számára, amelyeket sajnos nem minden esetben használunk ki. Számos forrásszerzési lehetőség van jelenleg, amelyről sokan még csak nem is tudnak. Szeretném bemutatni, hogy ezek a források milyen módon, kik számára és milyen költségekkel érhetőek el, illetve milyen, pénzben nem mérhető, problémákkal kell szembenéznie annak, aki ezeket a forrásokat igénybe akarja venni. Kutatásomban szeretnék kitérni a pályázati rendszer bonyolultságára, a túlzottan nagy követelményekre, amelyeknek rendkívül nehéz megfelelni, ezért sokan elesnek a pályázás lehetőségétől.

A témaválasztásomat nagyban segítette egy, az ismeretségi körömben megvalósított Európai Unió pályázat folyamatának végig kísérése. Ennek kapcsán lehetőségem nyílt jobban belelátni az ezzel járó hiányosságokba, az eljárásban rejlő problémákba. Dolgozatom célja, hogy ezekre a hiányosságokra fényt derítsek, majd költséghatékonyság alapján összevegyem a Magyar Nemzeti Bank Növekedési Hitelprogramja által kínált forrásokkal.

Úgy gondolom, hogy ez a téma, aktualitása miatt, nem csak számomra nyújthat fontos információkat a jövőre nézve, hanem minden olyan velem egykorú vállalkozó kedvéért társamnak is, aki a későbbiekben saját céget szeretne alapítani. Magyarországon nagy lehetőség és potenciál rejlik a mikro, kis- és középvállalati szektorban, amely még nincs kellő módon kihasználva. Fontos lenne, hogy a jövőben ez a szektor is tovább tudjon fejlődni, amihez elengedhetetlen a külső forrás bevonása.

Dolgozatomban arra a kérdésre keresem a választ, hogy melyik forrás az, amely alacsonyabb költséggel jár. Emellett szeretnék fényt deríteni arra is, hogy a két korábban említett forráson kívül melyek lehetnek azok, amelyek alternatívát nyújthatnak a tőkehiánnyal küzdőknek.

A dolgozatban a következő hipotéziseket vizsgálom:

- 1. Hipotézis:** Az Európai Unió pályázattal megvalósított beruházások költségei alacsonyabbak, a növekedési hitel költségeinél
- 2. Hipotézis:** A kormányzati törekvések ellenére az európai uniós pályázatok benyújtásának és elbírálásának menete nem egyszerűsödött
- 3. Hipotézis:** A KKV szektor számára a növekedési hitelprogram által támasztott elvárások nehezen teljesíthetőek

1 A VÁLLALKOZÁSOK MAGYARORSZÁGON

Dolgozatomban igyekszem egy átfogó képet nyújtani a gazdasági élet fontos szereplőiről, a vállalkozókról és az általuk létrehozott vállalkozásokról. Ahhoz, hogy ezek a vállalkozások működőképesek legyenek, különböző forrásokra van szükségük. Igyekszem a lehető legfrissebb információk alapján elkészíteni dolgozatom, ezért a vállalkozásokra ható új szabályozások eredményeit is ismertetni kívánom. Az új Európai Unió támogatási időszakban felhasználható források feltételrendszerének részletes kidolgozása folyamatban van, ezért azokat a jelenleg elérhető források alapján dolgozom ki.

Magyarországon és az egész Európai Unióban a KKV szektor szerepe rendkívül fontos, az egyes országok GDP-jüknek jelentős hányadát ezeknek a vállalkozásoknak köszönhetik. Hazánkban komoly forráshiánnyal küzdenek a szektorban tevékenykedők, ezért az innováció, a fejlesztés mértéke is alacsonyabb az EU országaihoz képest.

A válságból lassan kilábalva rendkívül fontos, hogy országunk dinamikus fejlődési pályára álljon. Abban, hogy ez megvalósuljon, fontos szerepet játszhatnak a kis- és közepes vállalkozások. Ehhez azonban beruházásokra, fejlesztésekre van szükség, amihez pedig külső forrásokra. Ezeknek néhány lehetséges formáját kívánom bemutatni dolgozatomban.

Két szemszögből szeretném szemléltetni, hogy milyen problémákba ütközhetnek azok, akik az általam bemutatott külső forrásokat kívánják felhasználni. Egyrészt a vállalkozói oldalról, másrészt pedig, hogy mennyire van összhangban ezekkel a kormány törekvése és az új Széchenyi 2020 program.

1.1 A vállalkozó

„Mai értelmezésünk szerint a vállalkozó (pszichológiai értelemben) az a személy, aki saját lét-fenntartási hatékonyságát, életesélyeit önállóan, vállalkozói tevékenységgel kívánja növelni oly módon, hogy egy felismert üzleti lehetőség kihasználására létrehoz és működtet egy szervezetet, egy vállalkozást.”¹

„Egy közgazdász számára az a vállalkozó, aki erőforrásokat, munkaerőt, anyagokat és egyéb eszközöket egyesít azért, hogy értéküket növelje, és az, aki változtatásokat, innovációkat és új rendet vezet be.”²

A történelem során már sokan, sokféleképpen próbálták meghatározni a vállalkozót. A szó francia eredetű, jelentése kapcsolatteremtő, vagy közvetítő. A legtöbb meghatározásban találhatunk hasonló fogalmakat, mint például az újszerűséget, a szervezést, az alkotást, a kockázatvállalást. Ezek mindegyike elengedhetetlen része a vállalkozói létnek. A pszichológia a következő jellemvonásokat tartja fontosnak a vállalkozó meghatározásánál:

- Szenvedély
- Kitartás
- Megbízhatóság/Integritás
- Lelkesedés és optimizmus
- Vevőközpontúság
- A fontossági sorrend felismerése

Látható, tehát, hogy a vállalkozó személye elengedhetetlen egy vállalkozás elindításához és egyben a siker záloga is.³

¹ Szakács Ferenc dr. – Bánfalvi Mária (2008): *Vállalkozás- és szervezetpszichológia*. Budapest, Általános Vállalkozási Főiskola

² Hisrich, R.D. – Peters, M.P.(1991): *Vállalkozás* (részlet). Akadémia kiadó, Budapest, 11.old.

³ O'Malia, J. Thomas – Whistler, H. Margaret (2006): *A vállalkozói út*. (The Entrepreneurial Journey, Pre-Release), Budapest, Általános Vállalkozási Főiskola

1.2 A vállalkozásokról általánosan

A vállalkozás

Dolgozatom középpontjában a vállalkozás áll, ezért a következő fejezetben ezt mutatom be részletesebben. „...vállalkozáson az üzletszerűen végzett gazdasági tevékenységet értjük. A gazdasági tevékenység akkor tekinthető üzletszerűnek, ha az a vállalkozó saját nevében és saját kockázatára, rendszeresen, haszonszerzés, vagyongyarapítás céljából végzi.”⁴

A vállalkozásokat többféle szempont szerint lehet csoportosítani. Általában társasági forma, tevékenységi kör, tulajdonosi kör és méret szerint szokták elkülöníteni őket.

A vállalkozások társasági forma szerinti csoportosítása

Egyéni vállalkozó

Ez a legegyszerűbb vállalkozási forma. A 2009. évi CXV. törvény az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről része szabályozza. Ebben az esetben egy magánszemély vállalkozik valamilyen üzletszerű tevékenységre, tehát rendszeresen és haszonszerzés céljából végzi. Ebben a formában a magánszemély saját nevében és saját kockázatára végzi tevékenységét, ezért a teljes magánvagyonával is felel. Bármilyen magyarországi természetes személy kiválthatja az egyéni vállalkozói igazolványt, amely feltétele a tevékenység folytatásának.

Betéti társaság (Bt.)

A rendszerváltást követően a Kft.-vel együtt gyorsan a legnépszerűbb vállalkozási formává vált, azonban napjainkra számuk csökkenni kezdett, azonban jelentőségük nem elhanyagolható. Korábban nem rendelkezett önálló jogi személyiséggel, azonban az új Ptk. felruházta ezzel. Indításához szükség van legalább egy kültagra, aki csak a vagyoni betétje mértékéig felelős és egy beltagra, akinek felelőssége korlátlan és a többi beltaggal egyetemleges a társaság tartozásaiért. Változás továbbá még, hogy a cég vezető tisztségviselőinek megnevezése a korábbi üzletvezetőről, ügyvezetőre cserélődött.⁵

⁴ Tétényi Zoltán dr. – Gyulai László dr.(2001): *Vállalkozásfinanszírozás*. Budapest, SALDO Pénzügyi Tanácsadó és Informatikai Rt.

⁵ Auer Katalin dr. at all, (1999), *Vállalkozási formák*. Vállalkozás, 77-100. old.

Korlátolt felelősségű társaság (Kft.)

Erről a szervezeti formáról kívánok részletesebben is írni, hiszen a dolgozatom mélyinterjúinak forrásaként is ilyen formában működő vállalkozások szerepelnek.

Egy Kft. létrehozása a létesítő okirat Cégbírósághoz történő benyújtásával és az illeték megfizetésével kezdődik, amelyet egy választott jogi képviselőn keresztül tudunk intézni. Ezek után az adott ügyvédi irodánál elkészítik a társasági szerződést. Az új Polgári Törvénykönyvnek köszönhetően március 15-e óta ismét 3 000 000 forint törzstőkével alapítható. Lehetőség van ezt az összeget úgynevezett apportként (nem pénzbeli vagyoni hozzájárulásként) is a társaság részére bocsájtani. A társaság jogi személyiséggel rendelkezik. Tagjai korlátolt felelőssége csak a törzsbetétjük nagyságáig terjed. Döntéshozó szerve a taggyűlés, amelyen megvitatják az éppen aktuális teendőket, irányvonalakat, elfogadják a mérleget. Nyíltan a törzstőkét gyűjteni nem lehet. Ez a legkedveltebb társasági forma, hiszen magasabb presztízzsel rendelkezik, mint egy egyéni vállalkozás vagy egy betéti társaság. Lehetőség van Kft.-t önállóan is létrehozni, ez az úgynevezett egyszemélyes Kft., amelyet alapító okirattal hoznak létre.

Részvénytársaság (Rt.)

Ez a társasági forma rendelkezik jogi személyiséggel. Tagjai a részvényesek, akik vagyoni hozzájárulásuk révén szereznek tulajdonrészt a társaságban és felelősségük is csak ennek mértékéig terjed. Két fajtáját különböztetjük meg:

- nyílt részvénytársaság (Nyrt.)
- zárt részvénytársaság (Zrt.)

Az új Ptk. alapján már csak zárt részvénytársaság alapítható és csak később, tőzsdére lépéssel lehet nyílttá válni. Ily módon a Zrt. alapításához 5 000 000 forint alaptőkére van szükség, amelyet a Kft-k szabályzásához hasonlóan nyíltan nem lehet gyűjteni.⁶

A szövetkezet

Napjainkban a szövetkezet elég rosszul csengő kifejezés, éppen ezért nem is túl közkedvelt, azonban komoly lehetőségek rejlenek benne a jövőre nézve. A szövetkezet meghatározott részjegytőkével alapítható, azonban ezek értéke minden esetben megegyeznek. Nyitott társa-

⁶ A gazdasági társaságokra vonatkozó szabályozás 2014-től életbe lépő fontosabb változásai, http://www.mkvkok.hu/dynamic/kot_28_a_gazdasagi_tarsasagokra_vonatkozó_szabalyozas_2014_tol.pdf, Budapest, 2014. március 24.

ság, azaz bárki, bármikor be-, vagy kiléphet. Jogi személyiséggel rendelkező szervezet. Szövetkezetet legalább öt természetes vagy jogi személy alapíthat, azonban a jogi személyek száma nem haladhatja meg a természetesekét. Célja, tagjai gazdasági, valamint más társadalmi - kulturális, oktatási, szociális, egészségügyi - szükségletei kielégítésének elősegítése.⁷

Klaszterek

A klaszterek a jövő egyik kedvelt vállalkozási formája lehet, ezért úgy gondolom erről is szükséges néhány szót szólni. A klaszter is a hálózatok közé tartozik, annak egyik legfejlettebb formája. A hálózatokhoz hasonlóan, lényege a kölcsönös előnyök érvényesítése a szereplők együttműködésével. Egy általános definícióval így határozható meg: „egy adott ipárhoz tartozó független vállalatok és velük kapcsolatban álló üzleti partnereik, valamint a hozzájuk kapcsolódó gazdasági szektorok és intézmények egy adott térségben tömörülő olyan halmaza, amelyek relatíve nagy arányban használják egymás termékeit és szolgáltatásait, ugyanazon tudásbázisra és infrastruktúrára támaszkodnak, valamint hasonló innovációkat tudnak hasznosítani.”⁸ Egyszerű alapító okirattal létrehozható a Szervezeti és Működési Szabályzat tagok általi aláírásával. A cégeknek előnyös klaszterszerű környezetben működni, hiszen így egységesen, egymás kapcsolatait kihasználva tudnak fellépni iparáguk más szereplőivel szemben. Egy ellátási, vagy disztribúciós lánc egészét egybefogó klaszter, jelentős versenyképesség fokozó szereppel bír, hiszen itt a termelés, a fejlesztés, az értékesítés és minden egyéb, szolgáltatást nyújtó tevékenység integrálva van a háttérparral és a kapcsolódó szolgáltatást nyújtó szervezetekkel, intézményekkel. Ennek az integrálódásnak köszönhetően nyomást tudnak gyakorolni a helyi intézményekre, amely kapcsán az infrastruktúra, a szakképzés stb. fejlesztése előtérbe kerülhet. A klaszterek a gazdasági környezet új szereplői, akik az új, globalizált világ kihívásainak igyekeznek megfelelni. A gyors fejlődés igénye, az innováció, a hatékonyság növelése, illetve, a gyorsaság és a rugalmasság elkerülhetetlen eleme az gazdasági életnek, amelyekre új eszközök bevezetésével igyekeznek a szereplők megfelelni. Egyik ilyen próbálkozásnak tekinthető a klaszter.^{9 10}

⁷ Tétényi Zoltán dr. – Gyulai László dr.(2001): *Vállalkozásfinanszírozás*. Budapest, SALDO Pénzügyi Tanácsadó és Informatikai Rt.

⁸ Lengyel Imre (2010): *Regionális gazdaságtan*. Budapest, Akadémiai kiadó

⁹ Klaszter: <http://www.klaszterhaz.hu/klaszttermenedzsment>, Budapest, 2014. március 25.

¹⁰ Mi is a klaszter?: http://www.klaszttermenedzser.hu/Klaszterekrol_altalaban/reszletek/17/mi_is_a_klaszter, Budapest, 2014. március 25.

„Az Európai Unióban működő klaszterek többségére jellemző, hogy rendelkezik valamilyen specializált klaszter-szervezettel. A klasztermenedzsment-szervezetek legfontosabb feladatai:

- a kormányzattal fenntartott kapcsolatok ápolása, lobbizás,
- speciális támogatási programokban való részvétel biztosítása,
- menedzsment és egyéb ágazatspecifikus képzések szervezése, lebonyolítása,
- igény esetén a K+F tevékenység koordinációja,
- alapanyagok és szolgáltatások közös beszerzése,
- piaci információk gyűjtése, adatbankok létrehozása, kezelése,
- raktározási és szállítási feladatok koordinációja,
- közös marketing és értékesítési tevékenység bel- és külföldi koordinációja”¹¹

A vállalkozások tevékenységi kör szerinti csoportosítása

- Termelő vállalat:
A termelő típusú vállalatok árukat állítanak elő, ők végzik a gyártási folyamatot.
- Kereskedő vállalat:
Az ilyen típusú vállalatok árusítják a termékeket és biztosítják annak eljutását a termelőtől a fogyasztóig.
- Szolgáltató vállalat:
A szolgáltatók különböző szolgáltatásokat nyújtanak, ilyenek például a telefontársaságok, vagy az internetszolgáltatók.

¹¹ A klaszteresedés előnyei:

http://www.klasztermenedzser.hu/Klaszterekrol_altalaban/reszletek/18/a_klaszteresedes_elonyei, Budapest, 2014. március 16.

A vállalkozások tulajdonosi forma szerinti csoportosítása

- Állami vagy Önkormányzati:
Állami, vagy önkormányzati szervek alapítják, biztosítják vagyonát és fenntartását.
- Szövetkezeti:
Csoporttulajdoni formában működő gazdálkodó szervezetek.
- Magánvállalatok:
Magántulajdon, jövedelemszerzés céljából saját kockázatra hozzák létre.
- Vegyes tulajdonú vállalatok:
Hazai és külföldi tőke együttes bevonásával alapítják.

1.3 A vállalkozás finanszírozási lehetőségei

Egy vállalkozás, indításához és a későbbi beruházásokhoz elengedhetetlen valamilyen pénzügyi forrás igénybevétele. Két irányból, saját, illetve idegen forrásokból, vagy ezek kombinációjából van lehetőség a finanszírozásra. A tőke forrása származhat a vállalkozás által létrehozott módon, illetve a tőke-, vagy pénzpiac területéről. Ezek alapján megkülönböztetünk belső és külső finanszírozást. A továbbiakban jellemzően külső forrásokról lesz szó melynek két fajtája az adósság- és a vagyonfinanszírozás. Adósságfinanszírozásról jellemzően a banki hiteleknel beszélhetünk, amely tipikusan a pénzpiacról származik és a pénzt csak kölcsön kapjuk bizonyos időtartamra kamat fejében. Ennél látszólag olcsóbb megoldás a vagyonfinanszírozás, amikor a vállalkozás jelenlegi tulajdonosai, vagy más befektetők a szükséges összeget alaptőke emelés keretein belül a vállalkozás részére bocsájtja. Ebben az esetben a pénz véglegesen a cég tulajdonába kerül és azért cserébe nem kamatot, hanem tulajdonrészt kaphatnak.¹² Az 1. táblázatban látható összefoglalva a forrásszerzés lehetőségei:

	Belső finanszírozás	Külső finanszírozás
Saját tőkéből	- nyereség (önfinanszírozás) - amortizáció - tartalékolás - a vállalati működés racionalizálása	- alap- és törzstőke emelés - kockázati tőkenyújtás
Idegen tőkéből	a vállalat folyamatos működése során képződő kifizetési kötelezettségek	Hosszúlejáratúak: - hosszúlejáratú bankhitel - állami támogatás - kötvény kibocsájtás - lízing - pályázat Rövidlejáratúak: - szállítói hitel - rövidlejáratú bankhitel - faktoring - váltóelszámítolás

1. táblázat A vállalkozások finanszírozási lehetőségei¹³

A forrásszerzés legelterjedtebb formája a hitel felvétele valamilyen bankintézettől. Hazánkban az unió országaihoz képest kevésbé népszerű, a kockázati tőke, az üzleti angyalok bevonása. A rendszerváltást követően számos program igyekezett a KKV szektor forráshiányát kiküszö-

¹² Béza Dániel dr. (2007): *A pénzügyi menedzselés alapjai*. In: Béza Dániel at. all, Kisvállalkozások finanszírozása, Budapest, Perfekt, 84-106 old.

¹³ http://www.kepzesevolucioja.hu/dmdocuments/4ap/17_0001_017_101215.pdf, Budapest, 2014. március 18.

bölni, mint például az Új Széchenyi Hitel, az Országos Mikrohitel Program és számos egyéb támogatott hitel. A későbbiek során dolgozatomban az idegen tőkéből szerzett külső finanszírozási lehetőségeket fogom elemezni.¹⁴

1.4 Az új Polgári törvénykönyv hatása a vállalkozókra

2013-ban került elfogadásra az új magyar polgári törvénykönyv, amely 2014. március 15-én lépett hatályba. Számos új szabályozás érinti a vállalkozókat is, ezért fontosnak tartom, hogy a KKV szektort érintő változtatásokról szót ejtsek. Egyik fontos rendelkezése, hogy a Korlátolt Felelősségű Társaságok esetében újra 3 millió forintra emelik a törzstőke nagyságát. Ez az összeg, a hatályba lépést követően, minden cégalapításnál érvényes a Kft.-k tekintetében. Azonban a már meglévő és alacsonyabb törzstőkével rendelkező mintegy 160-180 ezer Kft-nek legkésőbb 2016. március 15-ig fel kell tőkésítenie a már említett összeg mértékéig.

További változás történt még a vezető tisztséget betöltő személy felelősségi körében is. A Kft.-k tekintetében az ügyvezetőknek kötelező tiltakozniuk vezetőtársaik ellen, ha az kárt okoz a társaságnak. Amennyiben elmulasztják a tiltakozást, őket is felelősségre lehet vonni a későbbiekben. Az új Ptk. azonban csökkenti az ügyvezetők felelősségét egy esetleges csődeljárás során. Ezek után nem kell a hitelezők érdekeit előbbre helyeznie más érdekekkel szemben.

Némiképp változtat az új törvény a Részvénytársaságok szabályozásán is. 2014. március 15-e után csak olyan cég lehet nyílt részvénytársaság, amely tőzsdén is bejegyzett. Természetesen most is elenyésző azon, nyílt részvénytársaságok száma, amely nincs bejegyezve a tőzsdén, de a továbbiakban ezeknek zárttá kell válniuk.^{15 16}

¹⁴ Vasné Botár Ágnes: A vállalkozások tipikus külső finanszírozási forrásai (hitel, lízing, értékpapírok), http://www.kepzesevolucioja.hu/dmdocuments/4ap/17_0001_017_101215.pdf, Budapest, 2014. március 25.

¹⁵ Gál Judit: *Kft.-változások az új Ptk.-ban és a feltőkésítési kötelezettség*. Céghírmők, http://ptk2013.hu/wp-content/uploads/2013/12/galj_cikk_ch.pdf, Budapest, 2014. március 25.

¹⁶ Gyenis Ágnes: *Oldás és kötés*. HVG, 2013/20. lap, <http://ptk2013.hu/szakcikkek/cegszabalyok-az-uj-ptk-ban/2339>, Budapest, 2014. március 25.

2 A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOK

Magyarország gazdasági életében rendkívül meghatározó szerepet töltenek be a kis- és közép vállalatok. A következőkben részletesen elemzem a vállalkozások ezen szegmensét és igyekszem egy átfogó képet nyújtani róluk.

A kis- és közép vállalati szektort a 2004. évi XXXIV. törvény szabályozza. Ez alapján a következő csoportokra oszthatóak a vállalkozások.

- Mikrovállalkozásnak minősül az a gazdálkodó szervezet, amely 10 főnél kevesebb alkalmazottal rendelkezik és éves nettó árbevétele, vagy mérlegfőösszege nem haladja meg a 2 millió eurót.
- Kisvállalkozások közé tartozik az a gazdasági társaság, amely maximum 50 munkavállalóval rendelkezik és éves árbevétele, vagy mérlegfőösszege nem haladja meg a 10 millió eurót.
- Közepes vállalkozás az a gazdasági társaság, amely 250 főnél kevesebbet foglalkoztat és éves nettó árbevétele 50 millió euró alatt marad, míg mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió euró.¹⁷

	Mikrovállalkozás	Kisvállalkozás	Középvállalkozás
Létszám	0-9 fő	10-49 fő	50-249 fő
Maximális árbevétel	2 millió euró	10 millió euró	50 millió euró
Maximális mérlegfőösszeg	2 millió euró	10 millió euró	43 millió euró

2. táblázat A KKV szektor meghatározása

Az 2. táblázat¹⁸ szemlélteti a KKV szektort létszám, árbevétel és mérlegfőösszeg szempontjából.

¹⁷ 2004. évi XXXIV. törvény: http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=A0400034.TV, Budapest, 2014. március 25.

¹⁸ Saját készítésű táblázat, 2004. évi XXXIV. törvény: http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=A0400034.TV, Budapest, 2014. március 25.

2.1 KKV szektor helyzete

Az Európai Unióban a KKV szektor kulcsszerepet játszik a gazdasági növekedésben. A versenyszférának kétharmadát teszi ki a kis és közepes vállalkozásokban dolgozók száma. A közel 87 millió embert, több mint 20 millió vállalat alkalmazza.

	Vállalkozások száma			Foglalkoztatottak száma			Hozzáadott érték		
	Magyarország		EU27	Magyarország		EU27	Magyarország		EU27
Méret	értéke	aránya	aránya	értéke	aránya	aránya	értéke (miliárd euró)	aránya	aránya
Mikro	521,981	94.6%	92.1%	885,167	35.5%	28.7%	9	18.7%	21.1%
Kis	24,883	4.5%	6.6%	472,316	18.9%	20.4%	8	15.8%	18.3%
Közép	4,212	0.8%	1.1%	420,215	16.8%	17.3%	9	18.6%	18.3%
KKV összesen	551,076	99.9%	99.8%	1,777,698	71.2%	66.5%	26	53.2%	57.6%
Nagy	800	0.1%	0.2%	718,304	28.8%	33.5%	23	46.8%	42.4%
Összesen	551,876	100.0%	100.0%	2,496,001	100.0%	100.0%	49	100.0%	100.0%

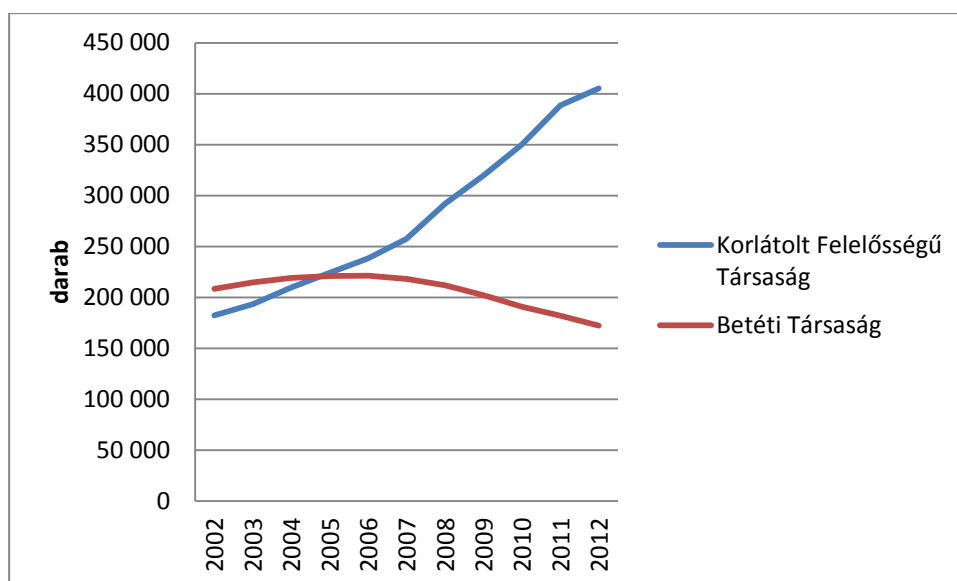
3. táblázat A vállalkozások száma, alkalmazotti létszáma és bruttó hozzáadott érték hozzájárulása méretkategóriák szerint¹⁹

Az 3. táblázat alapján látható, hogy Magyarországon az Európai Uniónál is magasabb a mikro vállalkozások aránya, azonban hozzáadott értékük alacsonyabb. Jelentős viszont a KKV szektor hozzáadott értéke, hiszen a teljes érték több mint 53%-át adják. Számmal szemléltetve látható, hogy 26 milliárd euró, amely mai középfolyamon számolva 8138,26 milliárd forint.²⁰ Míg hazánkban a nagyvállalatok arány csak 0,1% körül mozog, érdekes adat, hogy a foglalkoztatottak 28,8%-át ők alkalmazzák.²¹ Véleményem szerint ezekből az adatokból is látszik, hogy komoly potenciál van még ebben a szegmensben, csak tudni kell kihasználni. Az elmúlt 5-10 évben a kormányzat folyamatosan a KKV szektor támogatását, fejlesztését tűzte ki célul, azonban lényeges változást nem tudtak elérni.

¹⁹Saját készítésű táblázat, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2013/hungary_en.pdf, 2014. március 24., Budapest

²⁰ HIVATALOS EURO DEVIZAÁRFOLYAM : <http://www.mnb.hu/>, Budapest, 2014. március 24.

²¹ Enterprise and Industry, 2013 SBA Fact Sheet, HUNGARY, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2013/hungary_en.pdf, Budapest, 2014. március 24.



1. ábra Kft.-k és a Bt.-k számának alakulása 2002-2012

A 1. ábra alapján látható, hogy a gazdasági társaságok összetétele komoly változáson megy keresztül. Kezdetben a Betéti társaságok száma meghaladta a Korlátolt Felelősségű Társaságok számát, azonban ez napjainkra felcserélődött. Jelenleg több mint kétszer annyi Kft. van bejegyezve, mint Bt., ami az előbbi könnyebb alapításának és korlátolt felelősségének is köszönhető.

Gazdálkodási forma	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Korlátolt felelősségű társaság	238 411	257 347	292 165	319 849	350 245	388 426	405 077
Részvénytársaság	4 373	4 493	4 828	5 020	5 269	5 593	5 774
Betéti társaság	221 152	218 307	211 823	202 173	190 750	182 127	172 199
Egyéni vállalkozás	670 203	702 595	1 000 022	1 012 770	1 043 758	1 057 410	1 065 643
Vállalkozás összesen	1 183 953	1 233 704	1 561 446	1 592 591	1 644 484	1 651 507	1 666 402

4. táblázat Vállalkozások számának megoszlása²²

Megfigyelhető továbbá az egyéni vállalkozók számának bővülése is. Manapság számos cég igyekszik elkerülni az alkalmazottal együtt járó költségeket, ezért arra kényszerítik a dolgozót, hogy váltsa ki az egyéni vállalkozói igazolványát. Ezek után szerződést köt a két fél és a dolgozó jutalékot, vagy időarányos juttatást kap a munkája után. Természetesen ebben az esetben minden járulékot, könyvelői, ügyvédi költséget az egyéni vállalkozó áll. Az új Polgári Törvénykönyv bevezetése is komoly változást hozhat a KKV szektor összetételét illetően, hiszen nagy mértékben érinti a szektor szabályozását.²³

²² Saját készítésű táblázat, KSH adatai alapján

²³ Központi Statisztikai Hivatal: Statisztikai tükrő: A kis- és középvállalkozások helyzete hazánkban: VII. évfolyam 108. szám, <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/stattukor/kkv12.pdf>, Budapest, 2014. március 25.

2.2 Innováció a KKV-knál

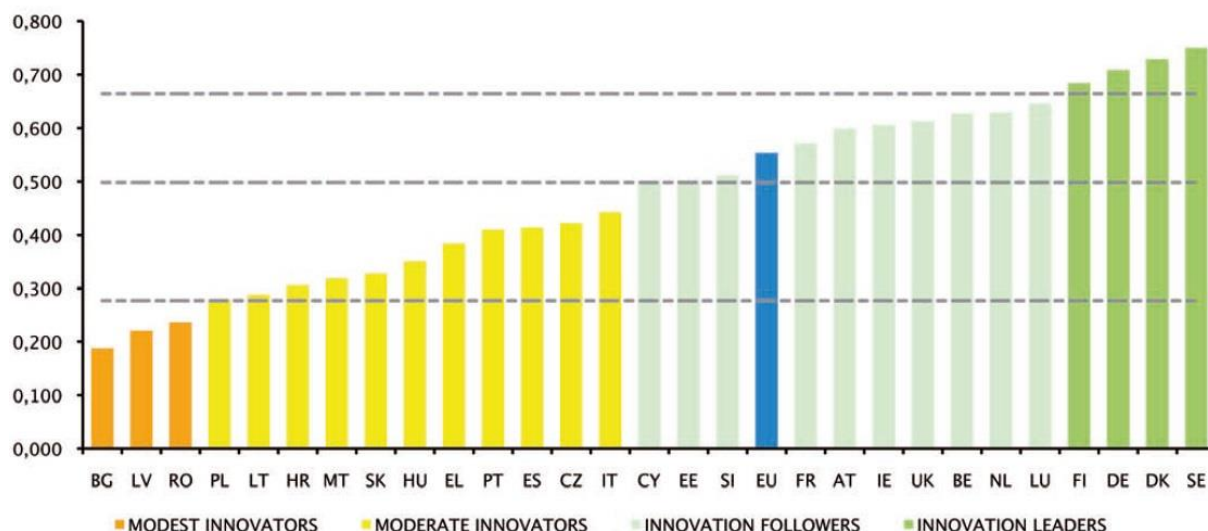
Az Európai Bizottság jelentésében az innováció mértékét négy kategóriára osztják. Innovációs vezetőkre" (Innovation leaders), a valamivel az átlag fölött teljesítő "innovációs követőkre" (Innovation followers), az átlagtól némileg elmaradó "mérsékelt innovátorokra" (Moderate Innovators) - ebbe a csoportba tartozik Magyarország is - és végül az uniós átlagtól jóval elmaradó "szerény innovátorokra" (Modest Innovators). Az átlagot egy nulla és egy közé eső, 24 különféle mutató összevonásával alkotott számmal fejezik ki.²⁴ Magyarországon kevés az innovációs beruházások mennyisége, ami a KKV szektor bizalmatlansága, hitelekkel szembeni ellenérzései miatt és legfőképpen abból alakulhatott ki, hogy sokan nem is tudnak ezeknek a finanszírozásához elérhető forrásokról. Ezen felül az elérhető piaci források is csak korlátozottan álnak rendelkezésre, mert a megtakarítások visszaestek és a külföldről bevonható források mennyisége is visszaesett a válságot követően. A jelentés megállapítja, hogy az innovációs kockázati tőkebefektetések mértéke jelentősen növekedett. Az alábbi 2. ábra szemlélteti, hogy jóval az EU átlag alatt található meg országunk. A zölddel jelölt országokkal szemben komoly lemaradásban vagyunk. Valamelyest növekedett az üzleti szféra kutatás- fejlesztésre költött összege, azonban az egyéb innovációs költségek visszaestek.^{25 26 27}

²⁴Uniós jelentés: *hátul kullog Magyarország az innovációban.* http://hvg.hu/vilag/20130326_Unios_jelentes_hatul_kullog_Magyarorszag, Budapest, 2014. március 25.

²⁵ Innovation Union Scoreboard 2014, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf, Budapest, 2014. március 25.

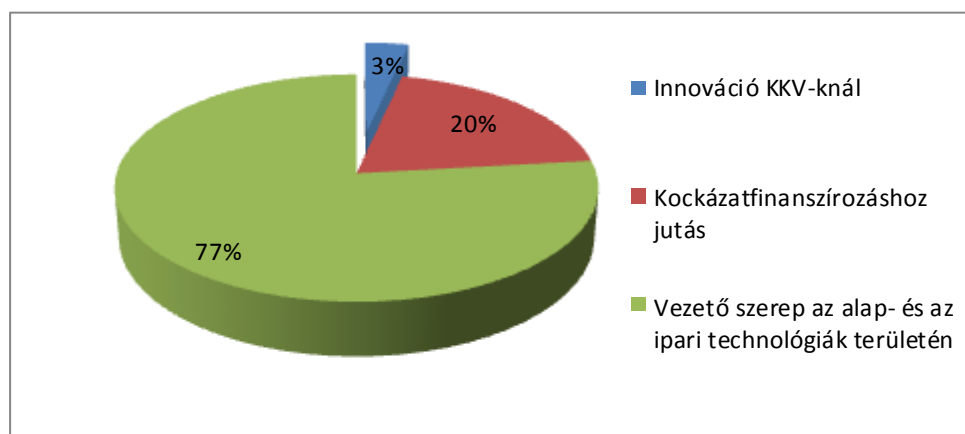
²⁶ Érsek M. Zoltán: Kkv-hitelezés a válság után. <http://www.vg.hu/manager-magazin/kkv-hitelezes-a-valsag-utan-348059>, Budapest, 2014. március 25.

²⁷ Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014-2020, http://www.kormany.hu/download/1/c2/e0000/KKV_strat_t%C3%A1rsadalmi_egyeztet%C3%A9sre.pdf, Budapest, 2014. március 25.



2. ábra Innováció mértéke az Európai Unióban²⁸

Hazánk a jövőben igyekszik a Horizont 2020 kapcsán elősegíteni az innovációs tevékenység javulását. Ebben az új Európai Bizottság által kiírt pályázati ciklusban a II. prioritási terület 3%-a (700millió euró) a KKV szektor innovációs tevékenységnek bővülésre van kiírva. A jelenleg felhasználható beruházási és forgóeszköz hitelekkel véleményem szerint elő lehetne segíteni a fejlesztést, fejlődést.²⁹



3. ábra Ipari vezető szerep témaköreire szánt összegek eloszlása³⁰

²⁸ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf, Budapest, 2014. március 25.

²⁹ Horizont 2020: <http://www.nih.gov.hu/nemzetkozi-tevekenyseg/horizont-2020/mi-horizont-2020>, Budapest 2014. március 25.

³⁰ Saját készítésű ábra: <http://www.nih.gov.hu/nemzetkozi-tevekenyseg/horizont-2020/ii-prioritas-ipari>, 2014 március 14., Budapest

2.3 Vállalkozói típusok³¹

A vállalkozóknak általában négy alaptípusát, a „hangya”, a „gazella”, a „tigris” és a „dinosza-
urusz”, különböztetjük meg. Az egyes típusok különböző innovációs potenciállal rendelkez-
nek. A továbbiakban röviden ismertetem az egyes típusokra jellemző vállalkozásokat, különös
tekintettel a „gazella” típusra, amely témám szempontjából kimondott figyelmet érdemel.

Hangyák

A hangya típusú vállalkozások többsége a mikro vállalkozások közé sorolható, ezen belül is
sok közülük az egyéni vállalkozás. Növekedési ütemük meglehetősen alacsony, stratégiai cél-
jaik között nem szerepel a vállalkozás eladása. Rendszerint a tulajdonos, ügyvezetőként is
szerepet vállal a cég életében. A vezetőtől függ a szervezeti kultúra és a dolgozók munkamo-
dálja. Komoly nehézségekkel küzdenek az ilyen típusú vállalkozások, hiszen gyenge az alku-
pozíciójuk és ki vannak szolgáltatva a környezeti hatásoknak.

Gazellák

A magyar KKV szektor fejlődésében komoly szerepe van az úgynevezett gazella cégeknek,
amely cégek komoly forrás igényel rendelkezhetnek, ezért fontosnak tartom megemlíteni a
témám kapcsán. Gazellának tekinthető minden olyan gazdasági társaság, amelynek átlagos
éves növekedési üteme egymást követő három éven keresztül meghaladja a 20%-ot, és tíz
vagy annál több munkavállalóval rendelkezik a vizsgált időszak elején. A növekedés az al-
kalmazottak számával és/vagy a forgalommal mérhető.³² Békés és Muraközy 2011- es tanul-
mánya szerint Magyarországon körülbelül 3-4000 vállalkozás volt 2008-ban ebbe a kategóri-
ába sorolható. Ezeknek többségük a feldolgozóiparban, illetve a szolgáltató szektorban mű-
ködtek. A gazellák mintegy fele a közép-magyarországi régióban található, a többiek nagyjá-
ból egyenletes eloszlással az ország más részein.³³ Véleményem szerint, a KKV szektorban
rejlő lehetőségeket akkor tudja kihasználni az ország, ha támogatják azokat a vállalkozásokat,
amelyek képesek a gyors és dinamikus fejlődésre, a komoly innovációra.

³¹ Vecsenyi János (2009): *Kisvállalkozások indítása és működtetése*. Budapest, AULA Kiadó

³² OECD: HIGH-GROWTH ENTERPRISES AND GAZELLES – PRELIMINARY AND SUMMARY SENSITIVITY ANALYSIS. <http://www.oecd.org/industry/business-stats/39639605.pdf>, Budapest, 2014. márci-
us 25.

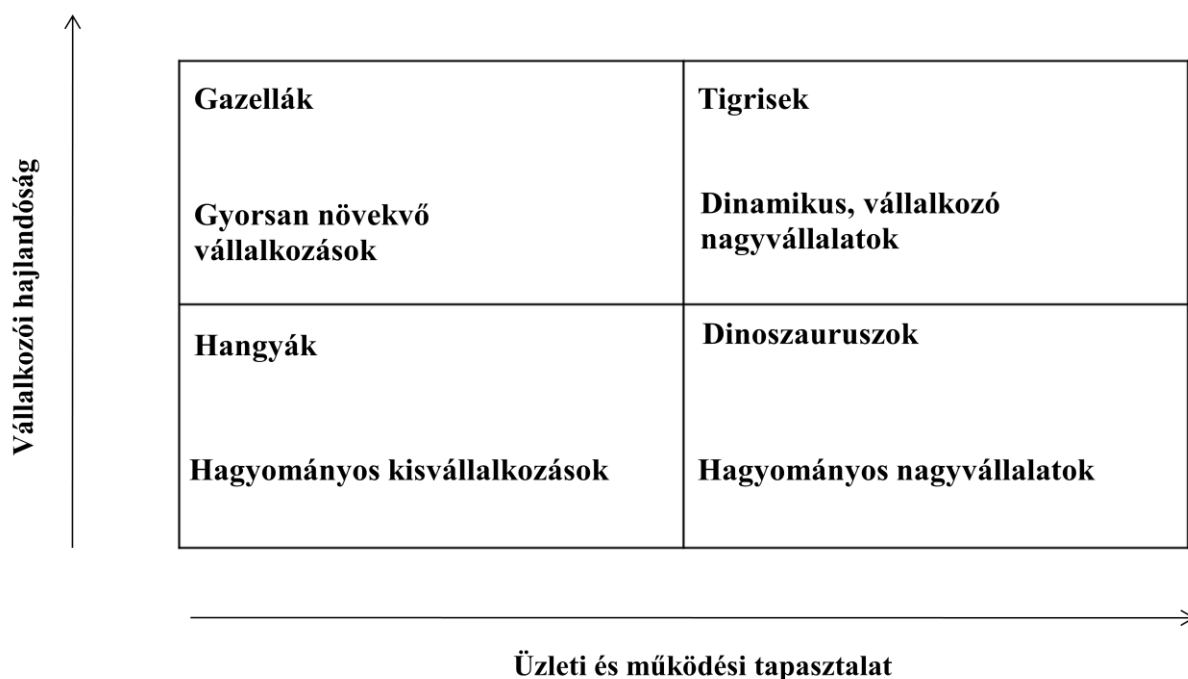
³³ Békés Gábor–Muraközy Balázs (2012): *Magyar gazellák*. Budapest, Közgazdasági Szemle, LI X. évf., 2012.
március (233–262. o.)

Tigrisek

A tigris típusú vállalkozások dinamikusak és legalább tizenöt éves múlttal rendelkeznek. Meglehetősen nagy vállalatok, amelyek akár korábbi, állami vállalat privatizálásából is létrejöhetnek. Többnyire divízionális szervezeti felépítést használnak és jogi formájuk tekintve részvénytársaságként működnek. Probléma lehet számukra, hogy méretük miatt kevésbé rugalmasak, csak lassan tudnak reagálni a kihívásokra.

Dinoszauruszok

Az olyan típusú vállalatokat soroljuk ide, amelyek fejlődésük csúcsán vannak. Növekedési ütemük lelassult, profitjuk szépen lassan visszaesik. Az innováció hiánya miatt a szervezet fokozatosan megmerevedett, erős hierarchia figyelhető meg. Centralizált vállalatokról beszélhetünk, amelyek szinte mindegyike részvénytársaságként működik.



4. ábra A négy vállalkozási alaptípus³⁴

³⁴Vecsenyi János, <http://www.veniens.hu/vallalatepito/2009/07/13/a-tudatossag-szerepe-a-vallalkozas-epiteseben-interju-3/>, Budapest, 2014. április 16.

2.4 A magyar KKV szektor SWOT analízise^{35 36 37 38}

Fontosnak tartom a kis- és középvállalati szektor SWOT analízisét is elkészíteni, amiből világosabbá válnak az erősségeik és az, hogy miért érdemes komoly energiákat fektetni a támogatásukra. A SWOT analízis a vállalatok belső környezetének elemzésére szolgál. A rövidítés a Strengths, Weakness, Opportunities, Threats angol szavak kezdőbetűiből áll össze. Magyarul a gyengeségek, erősségek, lehetőségek, veszélyek szavakkal szoktuk használni. A következőkben a teljes magyar KKV szektort elemzem az imént említett módszerrel.³⁹

Erősségek	Gyengeségek
- magas hozzáadott érték - rugalmasság - alacsonyabb munkaerő szükséglet - növekvő pénzügyi tudatosság - KKV-k számának növekedése	- csökkenő vállalati vagyon - beruházások csökkenése - tőkeszegénység - magas adóterhek - növekedéstől való félelem - nagyszámú tevékenység nélküli vállalkozás - szakképzettség hiánya
- az Európai Unió teljes piacának kihasználása - Európai Uniós támogatások - KKV-kat támogató programok - inkubátorházak - földrajzi elhelyezkedés - nagyvállalatokat kiszolgáló ágazatok fejlődése - klaszterekbe való tömörülés - kedvezőbb adóterhek - az oktatás javulása és ennek hatásai	- K+F hiánya - árfolyamkockázat káros hatása - nagyvállalatokkal szemben kialakuló versenyhátrány növekedése - elérhető források szűkülése
Lehetőségek	Veszélyek

5. táblázat A magyar KKV-k SWOT analízise, saját készítésű táblázat

³⁵ http://elib.kkf.hu/edip/D_14498.pdf, Budapest, 2014. március 24.

³⁶ <http://rgdi.sze.hu/files/Ertekezesek,%20tezisek/Disszertacio-NGA.pdf>, Budapest, 2014. március 24.

³⁷ http://www.nyme.hu/fileadmin/dokumentumok/ktk/Kepzes_doktori/2009/2009_KardaLaszlo_d.pdf, Budapest, 2014. március 24.

³⁸ http://www.vallalkozastan.hu/data/pagecontent/0/ERENET/kkvhelyzete_szabo.pdf, Budapest, 2014. március 24.

³⁹ http://www.savariatiszk.hu/attachments/article/68/marketing_pr_ismeretek.pdf, Budapest, 2014. március 24.

A vizsgálatból látható, hogy komoly előnyük van a szektor cégeinek nagyvállalatokhoz képest a gyors reagálás, azaz a rugalmasság tekintetében. Alacsonyabb munkaerő szükségletüknek köszönhetően fix költségeiket alacsonyan tudják tartani, ezáltal növelhetik profitjukat, vagy visszaforgathatják nyereségüket. Számos külső lehetőség is adott a vállalkozók számára, amelyeket fontos lenne, hogy minél hatékonyabban tudjanak kihasználni. A későbbiekben látható lesz, hogy milyen eredményei vannak az Európai Unió támogatásoknak például. Fontos segítség lehet az induló vállalkozóknak és ezen belül a fiataloknak is az inkubátorházak megjelenése és ezek Unió támogatása. Hosszútávon elengedhetetlen az oktatás fejlesztése, amelynek köszönhetően a tudatos vállalkozók elterjedése várható.

3 FORRÁSSZERZÉSI LEHETŐSÉGEK

A következőkben a vállalatok számára elérhető forrásokat fogom részletesebben bemutatni. Dolgozatom középpontjában a Növekedési Hitelprogram és az Európai Unió pályázatok állnak, ezért ezek fogják a bemutatott lehetőségek gerincét alkotni. Ezen felül igyekszem alternatív lehetőségeket is kínálni a vállalkozók számára.

3.1 Finanszírozás hitellel

Növekedési Hitelprogram

2013 áprilisában hirdette meg és júniusban indította el a Magyar Nemzeti Bank Növekedési Hitelprogramját. Célja a kis- és középvállalatok olcsó forint hitelhez juttatása volt, amelytől a gazdasági stabilitás megerősödését várták. A gazdasági válság kirobbanása után nehezen találtak forrást maguknak a KKV szereplői. Sokaknak volt devizában felvett hitele is, ami az árfolyamváltozásoknak köszönhetően sok esetben különösen nagy terhet rótt a vállalatokra. A jegybank három pillérre bontotta programját, amelyből kettő vonatkozott a KKV szektorra. Mindkét esetben refinanszírozási hitelről beszélünk, azaz „amikor egy bank az általa nyújtott hitel finanszírozására egy másik banktól hitelt vesz fel. A másik bank lehet egy nagyobb nemzetközi bank, vagy a jegybank.”⁴⁰ Az első pillér keretein belül beruházási és forgóeszköz hiteleket lehetett fölvenni kedvező, 2-2,5% -os kamattal a hitelbankokon keresztül. A minimum felvehető összeget 3 millió forintban határozták meg, míg a maximum keret 3 milliárd forint lett. A második pillér a meglévő devizahitelek olcsó, forinthitelre váltását célozta meg, illetve a meglévő forinthitel, illetve lízingszerződés kamatainak csökkentésére. Mindkét esetben a maximális futamidő 10 év.

Az első pillér meglehetősen nagy érdeklődésre tett szert, aminek köszönhetően a második pillérre szánt források egy részét átengedték az első pillérhez való felhasználásra. Ennek következtében végül az első pillér keretein belül megközelítőleg 472 milliárd forintra, míg a második pillérmél 229 milliárd forintra kötöttek szerződést a hitelintézetek. Összetételét tekintve többségében beruházási hiteleket vettek föl a kis- és középvállalkozások.

⁴⁰ Refinanszírozás meghatározása: <http://www.bankmarket.hu/content/refinanszirozasi>, Budapest, 2014. április 2.

	Mikrovállalkozás		Kisvállalkozás		Közép		Összesen	
	Darab	Összeg	Darab	Összeg	Darab	Összeg	Darab	Összeg
Új hitel, ebből:	3159	84	2053	99	752	107	5964	290
Beruházási hitel	2145	66	1133	54	401	56	3679	177
Forgóeszköz hitel	1014	12	920	45	351	51	2285	113
Hitelkiváltás, ebből	1395	130	1543	127	942	154	3880	411
I. pillér	536	26	976	66	655	90	2467	182
II. pillér	859	104	567	61	287	64	1713	229

6. táblázat A program keretében nyújtott hitelek vállalatméret és hitelcél szerinti megoszlása⁴¹

A 6. táblázat alapján látható, hogy a legtöbb forrást a mikrovállalkozások vették igénybe. Komoly összeget fordítottak új beruházások megfinanszírozására, azonban jól látható, hogy az első szakasz fő prioritása a meglévő deviza hitelek átváltása volt. A mikrovállalkozások által igényelt összegek mértéke azonban jóval alacsonyabb a nagyobb vállalkozásfajtákéhoz képest. Jól megfigyelhető, hogy míg a legtöbb szerződést az új hiteleknel a mikrovállalkozások kötötték meg, addig a legnagyobb mennyiségű pénzt a közepes vállalatok vették föl.^{42 43}

⁴¹Saját készítésű táblázat:

http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Monetaris_politika/NHP/NHP1_elemzes_V5_clean.pdf, Budapest, 2014. április 13.

⁴²A Növekedési Hitelprogram első szakaszának igénybevétele, http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Monetaris_politika/NHP/NHP1_elemzes_V5_clean.pdf, Budapest, 2014. április 2.

⁴³Terméktájékoztató:

http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Monetaris_politika/NHP/NHP_termektajekoztato.pdf, Budapest, 2014. április 2.

Intézet	Milliárd forint	Részesedés
OTP	97	13%
K&H	95	13%
Takarékbank és Tak. Int.	83	11%
MKB	82	11%
Raiffeisen	64	9%
Erste	57	8%
UniCredit	46	6%
Budapest Bank	44	6%
FHB	30	4%
CIB	27	4%
Volksbank	20	3%
HBA	13	2%
Gránit	11	1%
TÉSZ	10	1%
Mások	71	9%
Összesen	750	100%

7. táblázat Növekedési Hitelprogram első szakasz, ki mennyit kapott?⁴⁴

A 7. táblázatban látható, hogy melyik bank mekkora összeg kihelyezését vállalta az MNB Növekedési hitelprogramjának első szakasza alkalmával. A legnagyobb részesedést az OTP Bank és a K&H vállalta magára a 36 résztvevő bank közül.

Az első szakasz sikerességén felbuzdulva 2013 októberében megnyitották a második szakaszt, amelyet szintén három pillérrel indítottak és a kedvező, maximált 2,5%-os kamattal nyújtanak a KKV szektor számára. A program első körben 500 milliárd forinttal indul, amelynek 90%-a új hitel felvételére irányul, míg a maradék 10% a devizahitel forintra váltására. A rendelkezésre álló keretet a Monetáris Tanács 2000 milliárd forintra bővítheti, amennyiben szükség lesz rá. Változott azonban a felvehető maximális összeg mértéke. Januártól már 10 milliárd forintot is föl lehet venni összesen. További fontos változás még, hogy most már a lízingszerződésekre is igénybe lehet venni a kedvező kamatozású forinthatelt, illetve, hogy az őstermelők és a családi gazdálkodók sincsenek kizárva az igénybevevői körből. Ennek következtében komoly mértékben növekedhet a forrást felhasználók száma.^{45 46 47}

⁴⁴http://www.portfolio.hu/vallalatok/penzugy/ok_kaptak_meg_matolcsy_ingyen_hitelenek_91-at.4.190381.html, Budapest, 2014. április 5.

⁴⁵Terméktájékoztató:

http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Monetaris_politika/NHP/NHP2_folyt_termektajekoztato_2014_marc15.pdf, Budapest, 2014. április 2.

⁴⁶Indul Matolcsyék hitelprogramjának második szakasza, http://hvg.hu/gazdasag/20131001_Indul_Matolcsyek_hitelprogramjanak_masodi, Budapest, 2014. április 2.

⁴⁷Életbe léptek a növekedési hitelprogram új feltételei, <http://www.vg.hu/penzugy/hitel/életbe-leptek-a-novekedesi-hitelprogram-uj-feltetelei-418755>, Budapest, 2014. április 2.

2014 februárjáig csak mintegy 50 milliárd forintot helyeztek ki a bankok a cégekhez. Ez igen csak elmarad az előző szakaszban látott hitelezési kedvtől. 2013-ban az előző évekhez hasonlóan tovább csökkent a vállalatok hitelállománya, azonban az előző évek 3-4%-os csökkenéséhez képest az előző évben csupán 1,2%-al. Ez a lassulás nagymértékben köszönhető a Növekedési Hitel első szakasza során a gazdaságba pumpált 701 milliárd forintnak. Ezt támasztja alá az is, hogy a devizahitelek mértéke csökkent, míg a forint hitelek bővültek a szektorban. A jegybank pozitívan néz a jövőbe és azt várja, hogy év végéig mind az 500 milliárd forintot ki tudják helyezni a hitelbankokon keresztül.^{48 49}

3.2 Az Európai Unió támogatásai

Magyarország 2004-ben csatlakozott az Európai Unióhoz, azonban már ezt megelőzően is komoly összegű támogatásokkal járult hozzá az Unió országunk felzárkóztatásához. Hogy mit nevezünk támogatásnak? „Támogatáson értünk minden olyan pénzben kifejezhető hozzájárulást és kedvezményt, amelyet a Közösség vagy annak valamely pénzügyi forrása tagállamok, illetve azok régiói részére, meghatározott iparágaknak, vállalkozásoknak vagy a vállalkozások egy meghatározott körének, valamint – ahogyan egyes külön programok esetében is – magánszemélyeknek nyújthat.”⁵⁰

A csatlakozásunk előtt Magyarország három ún. Előcsatlakozási alapról juthatott támogatáshoz, ezek az ISPA, a SAPARD és a PHARE. Ezeknek célja, a csatlakozás előtt álló országok felkészítése a tagságra. A PHARE a strukturális, az ISPA a kohéziós, a SAPARD pedig a mezőgazdasági alapok előfutára volt.

ISPA

Azzal a céllal jött létre, hogy felkészítse a csatlakozás előtt álló országokat a Kohéziós Alap támogatásainak fogadására, a környezetvédelmi, közlekedési, infrastrukturális problémák elhárítására.

⁴⁸ A kutyát sem érdekli a NHP 2. szakasza, http://index.hu/gazdasag/2014/02/27/kutyat_sem_erdekel_a_nhp_2._szakasza/, Budapest, 2014. április 2.

⁴⁹ Dancsik Bálint at all. (2014): *Hitelezési folyamatok*. Magyar Nemzeti Bank, http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Kiadvanyok/mnbhu-hitelezesi-folyamatok/201402/Hitelezesi_folyamatok_201402_HUN.pdf, Budapest, 2014. április 5.

⁵⁰ Radnóczy Zsolt (2004): *Támogatások az Európai Unióban*. Budapest, Akadémiai Kiadó

SAPARD

Ez a program segítette a tagjelöltek számára átvenni az Unió közösségi jogszabályait. Különös figyelmet fordított az Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garancia Alapból (EMOGA) finanszírozott intézkedésekre. Ezen kívül segítette a vidék- és agrárfejlesztésben. Ez a program volt hivatott arra, hogy tanulási lehetőségként szolgáljon az országoknak, a hatékony pályázati rendszer kialakításában.

PHARE

A Programot még az Európai Közösség indította útjára 1989-ben azzal a céllal, hogy segítsék Lengyelországot és Magyarországot a piacgazdaság és a demokrácia megszilárdításában. A program menet közben átalakult és végül a csatlakozás elősegítése lett a célja. A 2000-es évektől főleg a gazdasági és szociális különbségek megszüntetésére törekedett.⁵¹

Magyarország végül egy népszavazást követően 2004. május 1-én csatlakozott az Európai Unióhoz, aminek következtében számos további forráshoz juthat hozzá az ország.

1 Horizontális politikák

1.1 Strukturális Alapok

1.2 Kohéziós Alap

1.3 Közösségi programok

2 Mezőgazdasági támogatások⁵²

Az Európai Unió stratégiai terveket dolgoz ki, amelyeket 10 évente fogadnak el, jelenleg az Európa 2020 van érvényben. Magyarország 2012-ben elkezdte előkészíteni az új 2014-2020-ig tartó időszakra az ún. Partnerségi Megállapodást, mely az Unió és hazánk között kötendő. Ebben van szabályozva erre az időszakra a források összetétele és mértéke is. Ennek összhangban kell lennie az Unió 11 tematikus célkitűzésével. A Partnerségi Megállapodást 2014. március 7-én nyújtotta be a Magyar Kormány az Uniónak. Ezt követően 6 hónap áll rendelkezésre, hogy az egyes Operatív Programokat kidolgozzuk. Ezt részletesen a primer kutatásomban fejtem ki.

⁵¹ Az EU támogatáspolitikája: <http://www.e-oktatas.com/document/euespalyazatirendszere.pdf>, Budapest, 2014. április 10.

⁵² Az EU Támogatáspolitikája: <http://www.tka.hu/upload/docs/kepzesek/SA30/5uniostamogatások.pdf>, Budapest, 2014. április 10.

Az előző és még jelenleg is futó programokat magába foglaló Új Széchenyi Terv 2010-ben lépett hatályba, és az azt megelőző Új Magyarország Fejlesztési Terv, amelyet a következőkben bővebben is bemutatok.

Új Magyarország Fejlesztési Terv 2007-2013⁵³

2007-ben fogadta el az Európai Bizottság a Nemzeti Stratégiai Referencia Keretet, amely az Európai Unió ajánlásának betartásával a foglalkoztatási és a gazdasági növekedési célt szem előtt tartva, jött létre. Az elfogadott fejlesztési tervet a 2010-es kormányváltásig Új Magyarország Fejlesztési Terv-nek nevezték, majd ezt követően neve Új Széchenyi Terv-re módosult. 15 Operatív Programot (továbbiakban OP) dolgoztak ki, amelyek közül 7, regionális fejlesztési OP-ként funkcionált. Ezek mindegyike az Európai Regionális Fejlesztési Alapból kapta forrásait. Ezen felül természetesen részesültünk a Strukturális Alap további támogatásaiból, a Kohéziós Alapból és a korábban felsorolt többi alapból is. Az általános bevezetőt követően a néhány konkrét eredményt, sikert, problémát vázolnék, amely alapul szolgált az új Partnerségi Megállapodás kidolgozásánál, melyről egy későbbi fejezetben szó lesz.

Magyarország a 2007-2013-as időszakra a tagországi hozzájárulással együtt közel 8000 milliárd forintra volt jogosult. Ezek különböző prioritások alapján lettek az egyes OP-k között felosztva. Az említett időszak programjai és a konkrét pályázatok lassan kifutnak, azonban a kifizetések 2015 végéig várhatóan elhúzódnak, így a két fejlesztési időszak egybeolvad. Napjainkra körülbelül 5500 milliárd forint kifizetése történt meg. Az eddig befolyt adatokból elmondható, hogy a regionális OP-knál szinte a teljes rendelkezésre álló keret fel lett használva. Eltérés látszik azonban a gazdasági, regionális fejlesztési alap és a szociális alap tekintetében, ugyanis utóbbira jelentősen alacsonyabb a kereslet.

A pályázatok elbírálást az Irányító Hatóságok végezték. Ezek mindegyikéről elmondható, hogy a rendelkezésre álló kereten felül is befogadott pályázatot, hiszen felkészültek arra, hogy a beadott pályázatok egy része lemorzsolódik. Ez történhetett például a pályázó cég gazdasági helyzetében beállt változás miatt. A válság hatása komolyan éreztette a hatását ezen a területen is, hiszen számos vállalkozás kényszerült a pályázattól való visszalépésre. Probléma volt továbbá, hogy ilyen helyzet kialakulhatott az önkormányzatok és a közsféra egyéb képviselőinél is. Erre hozták létre az Önerő Alap-ot, mely keretein belül az állam átvállalta az

⁵³ A Miniszterelnökségi Hivatal, Központi Monitoring Bizottságának dolgozójával készített személyes interjú és az ott kapott írott források alapján. Az interjú a Miniszterelnöki Hivatalban készült Jablonszky Györggyel, időtartama körülbelül másfél óra volt.

önerő fedezését. A 2010-ben lezajlott koncepció és névváltás mellett egyéb változások is történtek az Unió támogatásainak kapcsán. Egy időre, ennek hatására le is állt a pályázati rendszer. Az újraindulást követően az Új Széchenyi Tervben már elektronikus úton lehetett a pályázatokat benyújtani, szigorodtak a határidők az ellenőrzés kapcsán illetve a visszaélések visszaszorítása érdekében számos egyéb szabályozáson is változtattak. Egyik ilyen lett, hogy viszszaemlékezően, a megnyert pályázóknak is nyilatkozniuk kellett a tulajdonosi szerkezetükről, illetve a fedezet mértéke is változott. Erről a későbbiekben konkrét példát is olvashatunk.

Minden Operatív Programban Monitoring Bizottságok foglalnak helyet, amelyek feladata az egyes szerződések végső ellenőrzése, és adatok gyűjtése. Az új Széchenyi 2020 fejlesztési terv - amely 2014-től lép hatályba – kidolgozásánál ezen bizottságok által szolgáltatott adatokat is felhasználták. Az egyes bizottságok javaslatokat tettek, a szakmai érdekképviselőkkel folytatott egyeztetések után. Ezeket a Központi Monitoring Bizottság összegyűjtötte és elemzésüket továbbította az illetékes osztályoknak. Ennek a központi bizottságnak a feladata az Európai Bizottság és a magyarországi vezetés tájékoztatása.

Ezek után néhány olyan adatot kívánok bemutatni, amely 2013 októberéig megvalósult, és az Európai Unió támogatásainak kapcsán Magyarország fejlődésében szerepet vállalt:

- 3300 km új és felújított vasút, kerékpár, autópálya és közút került átadásra
- 2780 db alap-, közép-, és felsőfokú oktatási intézményben zajlott Unió fejlesztés
- 1510 db egészségügyi intézményben történt Unió fejlesztés
- 1246 milliárd forintnyi beruházást generáltak az EU-s pályázatok (az önrész nagysága)
- 814.000 fő vett részt valamilyen Unió képzésben

3.3 Egyéb források

Itt szeretnék bemutatni néhány lehetséges alternatív finanszírozási lehetőséget. Első és legismertebb alternatívaként természetesen a bankok által nyújtott hitelek vehetőek számban. Ezen kívül a kockázati tőkéről és annak magyarországi helyzetéről írnék néhány sort, illetve a manapság egyre népszerűbb üzleti angyalokról.

Banki hitelek

A vállalkozás finanszírozása két módon, bankhitellel és/vagy kereskedelmi hitellel történhet. „Bankhitelszerződéssel a hitelintézet arra vállal kötelezettséget, hogy jutalék ellenében meghatározott hitelkeretet tart a másik szerződő fél rendelkezésére, és a keret terhére – a szerződésben meghatározott feltételek teljesülése esetén – pénzkölcsönt nyújt vagy egyéb hitelműveleteket végez. A pénzkölcsön nyújtáson – a hitelező és az adós között létrejött kölcsönszerződés alapján – pénzösszeg rendelkezésre bocsájtását értjük.”⁵⁴

A vállalkozók számára a következő banki hiteltípusok érhetőek el:

- Nyitott hitelkeret
- Rulirozó hitel
- Áthidalási hitel
- Forgótőke hitel
- Beruházási hitel

Magyarországon több mint 40 bank található, amelyek kínálata igen széleskörű. A vállalkozók saját számlavezető bankjuknál, vagy bármilyen egyéb intézetnél érdeklődhetnek a személyre szabott ajánlatokról, de az adott intézet honlapjáról is tájékozódhat az aktuális kínálatról. Az előbb említett forrásokat nem kívánom jobban részletezni, mert azok szinte mindenki számára ismertek.

⁵⁴ Tétényi Zoltán dr. – Gyulai László dr.(2001): *Vállalkozásfinanszírozás*. Budapest, SALDO Pénzügyi Tanácsadó és Informatikai Rt.

Kockázati tőke

A kockázati tőke egy olyan finanszírozási forma, ahol a befektető nem csupán a tőkét adja a vállalkozásnak, hanem tényleges szerepvállalással is igyekszik a befektetett vagyonának megtérülését biztosítani. Általában az ilyen típusú befektetések időtartama hosszú távú, azaz 5-8 év is lehet. A tőke befektetők többségének nem a profit maximalizálása a célja, hanem a vállalat minél gyorsabb növekedése és értékének növelése. Az időszak végén a befektető nem kivonja a vagyonát a cégből, hanem általában eladja üzletrésztét. A vállalat életútjának aktuális helyzetétől függően különböző forrásokból juthatunk hozzá a szükséges tőkéhez. A vállalkozás indulása előtt, vagy az elején nagyon népszerű a magán befektetők keresése. Ilyen lehet akár egy családtag, vagy barát is, aki rendszerint érzelmi alapon dönt. A későbbiek során pedig a különböző élethelyzetekre specializálódott finanszírozási formák jöttek létre.⁵⁵ Az ezredfordulótól a magánbefektetők súlya jellemzően megnőtt, amely a kockázati tőke piac fejlődéséről tanúskodik.

Befektető	száma	számának százalékos megoszlása	értéke (millió dollár)	értékének százalékos megoszlása	átlagos értéke (millió dollár)
Állami háttérű	218	52,4	648,7	17,5	3
Magánszektorbeli	198	47,6	3058	82,5	15,4
Összesen	416	100	3706,7	100	8,9

8. táblázat A magyarországi kockázati tőke-befektetések száma, értéke, valamint átlagos mérete a befektetők tulajdonosi háttere szerint, 1989 és 2010 között összesen⁵⁶

A 8. táblázatból látható, hogy a magánszektorbeli tőke mértéke jóval meghaladja az állami háttérűt. Ezek a magánszektorbeli tőkebevonások egy része külföldről származik. A rendszerváltást követően a privatizáció során például komoly külföldi tőke áramlott be az országba. Napjainkra egy kockázati tőke - társaságot, illetve - alapot hozott létre az állam, amely nyomán megnövekedett a kormányzati szerepvállalás. 2010-ben megjelentek a Jeremie-alapok, amellyel az állam közvetlenül is részt kívánt venni a vállalkozások kockázati tőke-finanszírozásában. Ilyen alap lett például a 14 milliárd forinttal létrehozott állami Széchenyi Tőkebefektetési Alap.⁵⁷

⁵⁵ Papp Gábor (2012): *Kockázati tőke Magyarországon*, Budapest, Budapesti Értéktőzsde

⁵⁶ Saját készítésű táblázat, http://epa.oszk.hu/00000/00017/00185/pdf/02_karsai_judit.pdf

⁵⁷ Karsai Judit (2011): *A kockázati tőke két évtizedes fejlődése Magyarországon*. Közgazdasági Szemle, LVIII. évf., 2011. október (832–857. o.)

Üzleti angyalok

Témám kapcsán fontos lehet megemlíteni az üzleti angyalokat, akik hozzájárulásukkal segíthetik egy fiatal, ötlettel teli ember vállalkozásának elindítását. Az ilyen angyalok jellemzően kisvállalkozásokat támogatnak meglévő tőkéjükkel és adott esetben szakmai tudásukkal is. Általában elmondható róluk, hogy nyugdíjas éveikben lévő idősebb férfiak, akik meglehetősen vagyonosak és felsőfokú, rendszerint gazdasági végzettséggel és vállalatirányításban, menedzsmentben szerzett tapasztalatuk van. Rendkívül sok vállalkozni vágyó nem tudja megteremteni a vállalkozás indításához szükséges kezdőtőkét, ezért az ötlete „elveszhet a süllyesztőben”. Az induló vállalkozások gyakran ütközhetnek olyan problémába, hogy a pénzpiaci szereplőktől nem tudják megszerezni a szükséges forrást, ez az úgynevezett tőke- vagy finanszírozási szakadék. A finanszírozók kerülni akarják a kockázatot, a méretgazdaságosságra törekednek és a gyors megtérülésre. Ezekkel sajnos egy induló vállalkozás nem tud szolgálni számukra, ezért alakulhat ki az említett szakadék.⁵⁸

Ilyenkor játszhatnak fontos szerepet az üzleti angyalok, akiket a kockázati tőke informális részéhez sorolnak. Fontos, hogy az angyalok minden esetben magánszemélyek és vállalkozásfinanszírozó és fejlesztő tevékenységet látnak el. Napjainkra igen kedvelt lett az ilyen fajta finanszírozás, mind a keresleti, mind a kínálati oldalon. Számos weboldal jött létre, amely a két fél találkozását hivatott elősegíteni. Előnyei közé sorolható, hogy lényegesen nagyobb összeghez juthatunk a családi, baráti kölcsönhöz képest.⁵⁹

⁵⁸ Szerb László dr. (2007): *Külső tőke jellegű finanszírozás*. In: Béza Dániel at. all, *Kisvállalkozások finanszírozása*, Budapest, Perfekt, 127-144 old.

⁵⁹ Makra Zsolt - Kosztópulosz Adreász(2004): *Az üzleti angyalok szerepe a növekedni képes kisvállalkozások fejlesztésében Magyarországon*. Közgazdasági Szemle, LI. évf., 2004. július–augusztus (717–739. o.)

4 PRIMER KUTATÁS

Dolgozatom elkészítése előtt azt a célt akartam elérni, hogy részletes információkkal lássam el a fiatal vállalkozókat a forrásszerzési lehetőségekről. Ezen belül kiválasztottam két finanszírozási lehetőséget, a Növekedési Hitelt illetve az Európai Unió támogatásokat, amelyekre kimondott figyelmet szenteltem. A céloom eléréséhez a szekunder kutatásomon túl szükségem volt olyan primer eszközre is, amelyből aktuális, esetleg a jövőre vonatkozó kérdésre is meg tudom adni a választ. Ennek alapján a primer eszközök közül egy kvalitatív módszert választottam. Kutatásom céljainak elérése érdekében, mélyinterjú készítését tartottam relevánsnak, amelyeknek mindegyikére személyesen került sor. A helyszín kialakításánál ügyeltem arra, hogy a beszélgetés során ne legyen semmilyen zavaró körülmény és kialakulhasson egy bensőségebb viszony. Az interjúk alanyait elsősorban az ismeretségi körömből választottam ki, azonban területükön mindannyian szakértőnek mondhatóak. Olyan vállalkozókat kerestem, akik már vettek igénybe külső forrást egy beruházás megvalósításához, vagy tervezik ezt a jövőben. Az interjúk másik felét pedig úgy választottam meg, hogy az Európai Unió pályázati rendszerről kapjak minél relevánsabb információkat. Úgy gondolom, hogy sikerült a Miniszterelnökségi Hivatal dolgozóinak személyében a leghitelesebb forrást megtalálnom a kormányzati oldalról. A vállalkozókkal készített interjúim során és dolgozatomban kérésükre nem említem a cégek nevét. A mélyinterjúk előkészítése során igyekeztem felkészülni egy irányított, kérdések alapján folyó beszélgetésre, amelynél szekunder információkra támaszkodtam, hogy azok minél lényegre törőbbek és szakmába vágóak legyenek. Minden interjúhoz külön kérdéssort állítottam össze, hogy minden általam vizsgált kérdésre választ kapjak, illetve a megválaszolásuk után egy teljes képet kapjunk a vizsgált területről. Azért tartottam előnyösebbnek a mélyinterjú kutatási módszert, mert így kaphattam csak meg a számomra fontos információkat. Sokkal szabadabban tudtam feltenni kérdéseimet és az interjúk alanyainak személyes gondolataira is kíváncsi voltam. A kérdőíves módszer kitöltése során nem tudtam volna csak az általam vizsgált személyeket kérdezni, ezért azokból lényegi információ kinyerése lehetetlen lett volna. Az interjúk bensőségebb hangulatának köszönhetően jelentősen több információhoz jutottam hozzá.

4.1 Interjú 1. számú vállalkozóval

Az interjú egy logisztikai cég ügyvezető tulajdonosával zajlott, aki Európai Uniós forrásból ruházott be egy irodaházra, amelyben kamionmosó, szerelőműhely és vizsgabázis is helyet kapott. Az interjúra a cég telephelyén került sor, az ügyvezető irodájában. A beszélgetés körülbelül 40 percig tartott. A vállalatot 1992-ben alapították és főként nemzetközi árufuvarozással foglalkozik. A vállalat folyamatos fejlődésének eredményeképpen árbevétele meghaladja az egymilliárd forintot és a foglalkoztatottak száma az 50-et.

Az interjú elején az után érdeklődtem, hogy vett-e már részt korábban Európai Uniós pályázatban és ha igen, akkor honnan hallott erről és mire használta fel. Volt már más pályázata is, azonban amiről előzetesen beszélt az a legnagyobb pályázat. Az első egy ISO 9001-es minősítés megszerzésére irányuló pályázat volt. Ekkor ismerkedett meg a pályázati rendszerrel. Ezután egy eszközök beszerzésre irányuló pályázat volt, aminek keretében műholdkövető rendszert építettek be az első kamionokba. Ezután egy nagyobb, az előzőhöz hasonló pályázatra került sor, melynek kapcsán beépítésre került egy mobil kút, mini kamionmosó, gőzborotva, számítógép. Mind utófinanszírozottak voltak, tehát először be kellett ruházni, és ha jól voltak a pályázatok megírva, akkor utólag visszakapták a beruházás összegének bizonyos százalékát. Ezek kisebb beruházások voltak, azonban a legutolsó már 37 millió forintról szólt. Ennek felét utalták előre és a végén számoltak el a teljes összeggel. Médiából, illetve az interneten is olvasott korábban az Európai Uniós pályázatokról, ezen felül sok cég ajánlotta magát, hogy tud pályázatot írni. Megírták milyen lehetőségek vannak és erre ajánlatot is, ezáltal már konkrét pályázatokról is tudomást szerzett. A legelső pályázatot is egy ilyen cégen keresztül indították el, ahonnan a kapcsolattartó később kivált a cégből és már önállóan végzi tevékenységét. Olyan tapasztalt és gyakorlott lett ez a hölgy a témában, hogy ismerve a cégük paramétereit, egyéni ajánlatokkal kereste meg őket.

Ezek után rátértünk a 2010-ben benyújtott és elfogadott telephely fejlesztési pályázatra. Régóta szerettek volna saját telephelyet, melyet 2010-ben banki hitelből sikerült megvásárolni. Ez a terület akkor még csak egy üres, koszos, omladozó épületekkel tűzdelt, laktanya volt. Egy üres betonos rész szolgált a kamionok parkolójául, és a korábbi telephelyről megmaradt eszközöket hozták át és telepítették. Ekkor szólt a pályázatíró, hogy kiírására került egy kimondottan telephely fejlesztésről szóló pályázatot. Alig voltak még túl a telephely vásárlásán, de annyira közel volt a pályázat beadásának határideje, hogy muszáj volt azonnal lépni. 2-3 hónap alatt kellett dönteni, megterveztetni és beadni a pályázatot. Egy ekkora volumenű beruhá-

zásnál ez elég rövid időnek mondható. Ekkor kezdett csak el komolyabban gondolkozni azon, hogy ténylegesen mire is lenne szüksége a telephelyen. 90%-ban jó lett a terv, néhány javítást követően 2010 év végén el is fogadták a pályázatukat.

Az üzletvezető/tulajdonos szerint ma bárki is pályázik, az egyik legfontosabb, hogy a pályázatíró nagyon jól felkészült és naprakész legyen. Ennek a pályázatnak 3 év volt a megvalósulási ideje, tehát 2013 decemberéig kellett befejezni. Az előkészítésre egy évet adtak és egy év volt a tényleges kivitelezés. Természetesen egy-két hónapot lehet csúszni a tényleges átadás-sal, különböző okokra hivatkozva, de a határidők betartása az egész pályázati időszak során nagyon fontosak. Ilyenkor már a pályázatírón múlik, hogy hogyan adja be ezeket a kérvényeket a csúszásra vonatkozóan. Egy rosszul megírt kérvény esetén el is állhatnak a szerződéstől. 2011 májusig szerződést kellett kötni a szegedi Dél-Alföldi Regionális Ügynökséggel (DARFÜ-vel). A pályázó ott írta alá személyesen a szerződést. Ezek után egy év volt az első kifizetésig és „kapavágásig”. Sokáig gondolkodott interjúalanyom a pályázat megvalósítását illetően, mert a logisztikai iparág ebben az időszakban egy mélyvölgyből kezdett lassacskán kijönni. Nehéz volt emiatt az önerőt előteremteni, hiszen a pályázat 50%-a volt. Végül sikerült megteremteni a feltételeket, de kicsit kicsúsztak a határidőből, azonban a kiváló pályázatírónak köszönhetően sikerült belevágni a projektbe. A pályázat meglehetősen jó eredményt ért el az elbírálásnál, ezért a DARFÜ-nek is érdeke volt, hogy megvalósuljon.

Az előkészülés során számos probléma merült föl. Most már utólag rengeteg dolgot máshogy lát a pályázat beadása kapcsán interjúalanyom. A pályázatot úgy kell megvalósítani, ahogy azt beadják, azonban a tervezés során rengeteg új ötlet merült fel, ezáltal módosítást iktatott be a tulajdonos/üzgyvezető. Emiatt komoly feladat hárult a pályázatíróra. A terv lényege nem változott, de például falak kerültek át más helyre, ami miatt az építési engedélyt is újra be kellett adni. Újra meg lettek versenyeztetve a kivitelezők, ahol lényegesen jobb ajánlatok érkeztek be, mint amit előzetesen a pályázat beadásánál megjelöltek. Emiatt le lett cserélve a kivitelező cég. Ekkor a pályázat kiírója felé folyamatosan bizonyítani kellett, hogy az új tervek nem térnek el a megnyert pályázatban megjelölttől, hiszen attól eltérni nem lehetett. A határidők be nem tartása miatt komoly veszélyben volt a pályázat. Bizonyítani kellett, hogy ténylegesen meg fog valósulni a projekt, ezért személyesen is újra tárgyalnia kellett a tulajdonos/üzgyvezetőnek a pályázat kiírójával, a DARFÜ-vel. A másik komoly problémát az jelentette, hogy a 2010-es kiíráshoz képest már 2013-ra, amikor az építkezés elkezdődött volna a feltétel rendszeren változtattak. Az önerő bizonyítására és a nyert összeg fedezetére addig csak egy üggyvezetői, készfizetői kezesség kellett. Ezek után viszont a nyert összegre tényle-

gesen pénzeszközzel kellett fedezetet felmutatni. Érdekesség, hogy az aláírt szerződésen változtattak a pályázat kiírói. Azt mondták, hogy az új szabályozás a már megkötött szerződésekre is vonatkozik. Ez komoly gondot jelentett, mert nem voltak felkészülve egy ekkora összeg felmutatására. Nagy erőfeszítések árán sikerült megoldani, de emiatt ismét csúsztak a határidők. Ennek eredményeként, amíg nem látták, hogy megvan a fedezet és a kivitelezőkkel a szerződések, gondolkodtak a szerződéstől való elálláson is a pályázat elbírálói.

Ezeknél a pályázatoknál a nyert összeg 50%-át előre utalják. Ahhoz, hogy ez az összeg átutalásra kerüljön, ezeket a komoly biztosítékokat vállalni kellett. Az építkezés ezek után végül zöld utat kapott. Miután bizonyították, hogy elkezdődött az építkezés és minden feltétel adott volt, a nyert összeg 70%-a átutalásra került, amiből tudták fedezni az addig felmerült kötelezettségeiket. Most, a projekt befejezésénél tartanak és várják az utolsó rész kifizetését. Ennek átutalása kapcsán merültek csak fel komplikációk, azonban ennek megoldódása is várható. Most már azt kommunikálják a pályázat kiírói, hogy próbálnak könnyíteni a kifizetéseken, de még mindig hatalmas a bürokrácia mérete. Ezt tudomásul kell vennie mind a pályázat írójának, mind a pályázat nyertesének. Számos esetben minimális problémákon képes elbukni egy kifizetés vagy egy pályázat. A pályázat elbírálóinak a papír a legfontosabb. Meg sem nézik, hogy a kivitelezés hogyan áll, a fő, hogy a „papír legyen rendben legyen”. Az ügyvezető számára ez eléggé nehezen érthető. Egyszer voltak csupán kint a helyszínen, de még az építkezés megkezdése előtt. Amióta megkezdődött az építkezés még nem voltak ellenőrizni a tényleges építkezési folyamatot. Majd a legvégén fognak egyszer kijönni és ellenőrizni, hogy minden a pályázat alapján lett-e megvalósítva.

Többen megjegyezték, köztük interjúalanyom is úgy érzi, hogy amikor EU-s pénzből épít, vagy vásárol valaki valamit, akkor a kivitelező, vagy az eszközt eladó ceruzája kicsit vastagabban fog. Önerőből sokkal egyszerűbb minden, mert nem kell megfelelni a pályázatban előírtaknak, ezáltal nagyobb az ember mozgástere. Pályázatoknál minden papírt, számlát ellenjegyeztetni kell, be kell mutatni. Ez meglehetősen lelassítja a beruházási folyamatot. A pályázó egyik közeli vállalkozó társa elmondása alapján egy beruházást ugyan annyiból meg tudott valósítani banki hitelből és önerőből, mintha pályázattal csinálta volna és a felét vissza nem térítendő összegként megkapta volna. Ez azt jelenti, hogy közel fele annyiért tudta ugyan azt a beruházást megcsinálni.

Ezek után arról kérdeztem, hogy mit csinálna másképp, így a pályázat befejezéséhez közeledve és beszéltünk jövőbeni terveiről is. Elmondása alapján sok dolog van, amit már máshogy

csinálna. Ha kipiheni ezt a pályázatot és bele mer vágni egy újabba, akkor biztosan a kivitelezővel ül le először és vele állapodik meg. Vele együtt fog tervet készíteni, egy jó tervezővel. Ez azért fontos, mert a tervezők is szeretnek túlzásba esni. Amikor itt már összeáll egy kép és kiderül, hogy körülbelül mennyibe fog kerülni, akkor adjuk csak be a pályázatot és ha lehet akkor nem változtatunk. Az ügyvezető mostani módosításai miatt rendkívül sok fölösleges munkát kellett elvégezni, és ennek természetesen komoly költségei is voltak, ezért ezeket fontos lenne elkerülni. Olyan pályázat most nincs, amit szeretne, ezért addig előkészít mindent egy új beruházáshoz, hogy mire kiírják az újat, egy kész anyagot tudjon benyújtani. Amíg a mostani pályázat teljes mértékben le nem zárul, addig azonban nem akar másba belefogni.

Néhány jó tanáccsal is ellátott interjúnk végén, amely esetleg más pályázónak is segítséget nyújthat. A pályázat útján kapott pénznél is nagyon fontos, hogy megfelelő mértékben legyen fedezetünk az egész projektre. Ez azért fontos, hogy ha mégsem a megfelelő ütemben fizetik ki a pénzeket, akkor is folytatódni tudjon a beruházás. Nem kell félni a pályázatoktól. Sokat hallani a problémákról, hogy nem fizetnek, vagy csak késedelmesen, ezért veszélybe kerülnek a beruházások, akár az ember hírnevén is csorba eshet. Ez akár egy minimális hiba esetén is előfordulhat a papírmunka során, ezért ügyelni kell ennek elkerülésére. Véleménye szerint fontos lenne, hogy az ellenőrök ne csak a papírmunkával foglalkozzanak, hanem a tényleges megvalósítás folyamatát is figyelemmel kísérik. Nyilvánvalóan ezek az emberek is féltik az állásukat, ezért nem nézhetnek el egyetlen "és-t vagy is-t" sem az ellenőrzés során. Az ügyvezető szerint fordítva kellene, hogy működjön a dolog. Ki kellene jönniük a helyszínre megnézni, hogy ténylegesen történik-e valami és segíteni a pályázók dolgát, akár a papírmunkában is és nem akadályokat állítani.

4.2 Interjú 2. számú vállalkozóval

Az interjú egy olyan vállalkozóval készült, aki még mindig nem tartja elég kedvezőnek a Növekedési Hitel konstrukcióját. Az interjúra a cég budai telephelyén került sor és fél órát vett igénybe. A vállalkozás munkaruházat kis- és nagykereskedelmével foglalkozik. A céget 2009-ben alapították. Dinamikus fejlődés figyelhető meg a cégnél, jelenleg nettó árbevétele meghaladja a százmillió forintot. A vállalkozás méretét tekintve a mikro vállalkozások körébe tartozik.

A beszélgetés elején arra kértem, hogy mondja el, hogy miért lett volna szüksége külső forrásra és miért esett a választása a Növekedési Hitelre. Két alkalommal is gondolkozott a hitel

felvételen és mindkét esetben forgóeszköz hitelre lett volna szüksége. Nagy mértékben megnövekedett a forgalom a cégnél, ezért a beszállítói számlák fedezésére lett volna szükség a forrásra. Lecsökkent a likvid tőkéje a vásárlóknak adott hosszabb fizetési határidők miatt, illetve amiatt, hogy sokszor a számlák határidejét sem tartották be. Első körben 3-4 millió forintba intra lett volna szüksége, majd később ez az összeg már 25-30 millió forintot is elérte.

Először újságban olvasott a Növekedési Hitelprogramról, azonban itt csak érintőlegesen számoltak be erről. Ezek után járt utána online felületeken is a részleteknek és olvasta el a terméktájékoztatót is. Ezekből az derült ki számára, hogy a cég megfelel a támasztott követelményeknek. Végül megkereste a számlavezető bankfiókját és bővebb tájékoztatást is kért a termékről. Először még a Növekedési Hitel első szakaszában tudott volna részt venni, azonban a második érdeklődés során már a második szakaszban. A legutóbbi alkalom, amikor komolyabban is foglalkozott a témával, pár hete történt (2014.04.04).

Ezek után arról érdeklődtem, hogy melyik bankok szolgáltatásait kívánta igénybe venni és ott milyen benyomások érték. Először a számlavezető bankjánál, az Unicredit Banknál érdeklődött. Az alkalmazottak nagyon segítőkészek voltak, azonban a személyes kapcsolattartó hiánya miatt egy másik ott dolgozó tudott csak tájékoztatást nyújtani. Ez olyan hátránnyal is járt, hogy a hölgy nem ismerte átfogóan a cég paramétereit, pénzügyi mozgásait, szükségleteit. Az itt hallott feltételek ezért nem igazán nyerték el tetszését interjúalanyomnak.

A másik alkalommal a K&H Bank alkalmazottja jött ki budai telephelyükre és adott teljes körű tájékoztatást a Növekedési Hitel második szakaszáról. A feltételeknek a cég minden tekintetben megfelelt. Itt a mindenre kiterjedő eligazítás után úgy vélték, hogy egy egyszerű folyószámlahitel kedvezőbb lehet számukra. Erre is tudott alternatívákat mondani a banki alkalmazott, amely hitelek egyike valószínűsíthetően a későbbiekben felvételre fog kerülni.

Úgy gondolja azonban, hogy az a kommunikáció amely arra irányul, hogy egyre inkább megkönnyítik a hitelfelvételt, nem érzékelhető annyira. Még most sem könnyű megfelelni minden kritériumnak, főleg mikro vagy kisvállalkozásként. Az alapvető kritériumok mellett olyan plusz garanciákat kérnek, mint például a munkaerő bővítése és annak megtartása, amely ennek a szektornak komoly terhet jelent. Ennek a pénzbeli forrásnak a lehívásához nem minden esetben szükséges további munkaerő alkalmazása, ezért ennek a feltételnek a teljesítése aggasztó. Komoly különbség a két hitelkonstrukciónál, hogy míg a folyószámlahitelnél csak a bank bírálja el a hitelszerződést, addig a növekedési hitelnél további szerv kell, hogy jóváhagyja ezt. Emiatt a hitelezési folyamat meglehetősen hosszabbra nyúlhat. A munkaerő bőví-

tésének feltétele ugyancsak fontos különbség. Ez volt az a pont, amelyet az ügyvezető/tulajdonos már nem akart vállalni, hiszen a megszégyesítése esetén egy összegben vissza kell fizetni a teljes összeget. A beszállítói tartozásának fedezésére lett volna szüksége a 15-20 millió forintba, azonban így kénytelen volt ezt más forrásból megoldani.

Ezek után a jövőbeni terveiről beszélgettünk kicsit. Itt elmondta, hogy a telephelyeiket bérlik, amelyet szeretnének esetleg megvásárolni, hogy fix költségeiket csökkentsék. A megvásárláshoz gondolkodnak külső forrás bevonására, amely lehetne akár Európai Unió forrásból is. A kifizetett havi bérleti díjakat inkább törlesztő részletekre fordítaná, így a későbbiekben saját tulajdonba kerülnének az ingatlanok. Ebben az esetben valamilyen hosszabb távú beruházási hitelben is gondolkodik. Emellett hosszú távú céljai között szerepel, hogy póló nyomó, hímző gépeket vásároljon és esetlegesen egy varrodát is elindítson. Ebben az esetben is szóba jöhet egy Unió eszközbeszerzési pályázat, de erről részletesebben még nem tájékozódott. Gondolkodik továbbá egy egész országos ügynöki hálózat kiépítésén, amihez például igénybe tudná venni a médiában hallott munkahelyteremtő pályázatot. Azonban konkrétan még erről sem tájékozódott.

4.3 Interjú a Kormány képviselőjével

Az interjú a Miniszterelnökségi Hivatal tárgyaló termében zajlott, előzetes e-mail-ben történő egyeztetés után. Interjúalanyom Lévai Ágnes volt, a Hivatal Fejlesztéspolitikai Tájékoztatási Főosztályának dolgozója. Az interjú másfél óráig zajlott.

A kérdéseim első fele az elmúlt időszakra vonatkozott, amely kérdésekben interjúalanyom nem volt kompetens. Azt azonban el tudta mondani az Új Magyarország Fejlesztési Tervről és az Új Széchenyi tervről, hogy a teljes, közel 8000 milliárd forintos keretre érkezett pályázat és azok ki is lettek osztva. A kifizetés egy része még mindig folyamatban van, ezért annak teljes összege még nem lett lehívva. Eddig a hivatal honlapja szerint mintegy 5500 milliárd forint⁶⁰ kifizetése történt meg.

Ezek után rátértünk a Széchenyi 2020-ra, illetve ennek Operatív Programjainak (továbbiakban OP) kidolgozására és menetére. A 2014-től érvényes új Partnerségi Megállapodás (továbbiakban PM) kidolgozásának folyamata már 2012-ben elkezdődött. A folyamat egyik fontos mérföldköve március 7-én volt, amikor benyújtották a PM-et az Európai Bizottságnak. A benyúj-

⁶⁰ <http://palyazat.gov.hu/>

tástól számított három hónapon belül van lehetőség az OP-kat beterjeszteni az Unió felé. Jelenleg a 3.0-ás verzió van kész, amelyet már csak egyszer fognak átbeszélni és továbbfejleszteni, véglegesnek a 4.0-ás verzió fog számítani. Fontos változás, hogy a korábbi 2007-13-as 15 OP-hoz képest csupán 10 lesz az új stratégiai időszakban. Újdonság továbbá, hogy az Unió előírása szerint kötelező elemként be kell venni az OP-k közé a társadalmi együttműködés erősítését, a szegénység valamint a hátrányos megkülönböztetés elleni küzdelmet. Ezzel Magyarország elsőként készült el és 2013 novemberében be is nyújtották az EU-nak.

Az 9. táblázat kívánja szemléltetni a 2014-2020-ig tartó időszak Operatív Programjainak tervezetét és a források megoszlását.

Operatív Program	Indikatív forrásallokáció a források %-ban	Indikatív forrásallokáció EU+hazai Mrd. Ft.
Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program (GINOP)	36,4%	2718,5
Terület- és Településfejlesztési Operatív Program (TOP)	15,5%	1157,0
Versenyképes Közép-Magyarország Operatív Program (VEKOP)	3,6%	269,3
Emberi Erőforrás Fejlesztési Operatív Program (EFOP)	11,8%	884,9
Környezeti és Energetikai Hatékonysági Operatív Program (KEHOP)	14,9%	1117,8
Integrált Közlekedésfejlesztés Operatív Program (KOP)	13,8%	1034,2
Közigazgatás- és Köszolgáltatás-fejlesztés Operatív Program (KÖFOP)	4,0%	298,5
Összesen	100%	7480,2

9. táblázat A 2014-2020-as tervezési időszak Operatív Programjai, 3.0-ás verzió alapján⁶¹

⁶¹ Saját készítésű táblázat, interjún kapott anyagból

Az Széchenyi 2020-nál megfigyelhető, hogy a forrásoknál erőteljesebb a koncentráció, ezt támasztja alá az OP-k alacsonyabb száma is. A növekedés beindítására ezen belül is a munkahelyteremtésre és a magasabb hozzáadott érték előállításának támogatására koncentrálnak ki-mondottan az új időszakban. A teljes összeg, amelyet megítéltek Magyarország számára 7480 milliárd forint, amelynek közel 60%-a a gazdaság fejlesztésére lett tervezve. Ez a korábbi idő-szakban csak a teljes összeg 24%-át jelentette. A három OP, amely erre a koncentrál a Gazda-ságfejlesztési és Innovációs Operatív Program (továbbiakban GINOP), a Terület- és Telepü-lésfejlesztési Operatív Program (továbbiakban TOP) és a Versenyképes Közép-Magyarország Operatív Program (továbbiakban VEKOP). A foglalkoztatás bővítésére és a munkahelyterem-tésre a gazdaságfejlesztés keretein belül lehet pályázni a következőkben. Fontos eleme még, hogy például a Kutatás és Fejlesztés (K+F) területén össze kívánják kapcsolni az egyetemi kutatásokat az üzleti szférával, ezáltal a kutatások megvalósulását segíteni. Az EU 2020 kap-csán az Európai Unió 11 tematikus célkitűzést fogalmazott meg, amihez minden tagállamnak igazítania kell Operatív Programjait. Ennek egyik része a Kis- és közepes vállalatok támoga-tása is, amely a mostani keretünkben 15%-ban részesül. Kiemelt fontosságú szerepet kapnak az új stratégiai időszak alatt a szektor vállalatai. Fontos elemei ennek a támogatásnak a minő-ségfejlesztés és a beszállítóvá válás. Újdonság, amely az elmúlt egy-két évben jelent meg a programok között, a visszatérítendő támogatás. Az Széchenyi 2020 kapcsán ez a GINOP-ban kap majd helyet és több mint 700 milliárd forintot szánnak erre. Ilyen vissza nem térítendő támogatás lehet a kedvezményes hitel, a garancia vállalás, vagy a kockázati tőkealapok.

Induló vállalkozásoknak a korábbi időszakban a GOP – 2.1.1/M konstrukció volt elérhető. Ennek lényege és célja az volt, hogy a kezdeti időszakban, alacsony tőkével rendelkező, de innovatív cégeket segítsék. A cégnek csupán 10% önrészre volt szüksége, 45% vissza nem té-rítendő támogatást kapott és további 45% visszatérítendő. Ez a fajta kombinált forrásszerzési lehetőség először Magyarországon lett bevezetve és komoly érdeklődés övezte, ezért a követ-kező időszakban is biztosan elérhető lesz. A korábbi időszakban a visszatérítendő támogatá-sok teljes hitel mutatója körülbelül 7% és 10% között volt a beruházás mértékétől függően. Itt jegyezte meg, hogy a Növekedési Hitel kamataihoz képest magasnak mondható költségek el-lenére kedvező lehet a későbbiekben a gazdaság szereplőinek, hiszen ez a következő 2014-2020-as időszakban végig elérhető lesz a keret kimerüléséig.

Ezek után részletesebben beszéltünk a KKV szektort érintő három Operatív Programról, a GINOP-ról, a TOP-ról és a VEKOP-ról. A GINOP a következő időszakra 2718 milliárd forintot tud támogatás céljából kiosztani, amelyhez ha hozzá adjuk a TOP 1157 milliárdját és a VEKOP 269 milliárdját, akkor megkapjuk, a teljes összeg közel 60%-át, amelyről már korábban szót ejtettünk. Az OP-k elkészítésénél úgynevezett prioritásokat határoznak meg. A GINOP esetében 6 prioritást fogalmaztak meg, amelyet a 10. táblázat szemléltet. Ebben láthatjuk azt is, hogy az EU mely tematikus céljához miként igazodik.

Prioritás megnevezése	EU tematikus cél	Összeg Mrd Ft.
1. Vállalkozások versenyképességének javítása és foglalkoztatásának ösztönzése	KKV-k fejlesztése	480,4
2. Tudásgazdaság fejlesztése	K+F, innováció	512,4
3. Infokommunikációs fejlesztések	Infokommunikáció	169,0
4. Természeti és kulturális erőforrások megőrzése, az örökségi helyszínek hasznosításán és az energiahatékonyság növelésén keresztül	Környezetvédelem, CO ₂ -kibocsátás csökkentése	222,6
5. Foglalkoztatás ösztönzése és a vállalati alkalmazkodóképesség fejlesztése	foglalkoztatás, oktatás, képzés	619,7
6. Pénzügyi eszközök és szolgáltatások fejlesztése	KKV-k fejlesztése, K+F, innováció, CO ₂ -kibocsátás csökkentése, infokommunikáció, foglalkoztatás	714,4
GINOP Összesen		2718,5

10. táblázat GINOP részletes forrásallokációja⁶²

Megjegyezte, hogy ezek a végleges verzióban elképzelhető, hogy átalakításra kerülnek majd. Az első prioritásra, azaz a KKV szektor támogatására több mint 480 milliárd forintot szánnak. Ennek keretein belül kerülhet sor ipari park fejlesztés, inkubátorházak, kapacitás növelés,

⁶² Saját készítésű táblázat, interjún kapott anyagból

technológiai fejlődés, környezet fejlesztés, együttműködések (pl.: meglévő vagy új klaszterek) támogatására.

A regionális és vidékfejlesztés korábban 7 külön OP-n keresztül érvényesült, azonban az új tervezet alapján ezek a TOP-ban és a VEKOP-ban egyesülnek. A TOP ugyan közvetlenül vállalatokat nem támogathat, azonban az önkormányzatokon keresztül erre is lesz lehetőség. A TOP egyik fontos eleme az Integrált Területi befektetések, amely egy adott terület komplex fejlesztésére nyújt támogatást. Ennek kapcsán akár több, különböző alapból is kaphatnak pénzt.

Ezt követően az újdonságokra és a program fejlesztésére tértünk rá. Legfontosabb feladatként az adminisztráció csökkentését tűzték ki célul a pályázati rendszerben. Egyik fontos eleme lesz, hogy 300 millió forintos pályázati összegig előre meghatározott objektív mutatók alapján normatív jelleggel fogják az adott pályázatot elbírálni. Ez lehet például a cég árbevétele, hogy hány éve van a piacon, a foglalkoztatottak számának növekedése. Ingyenes tanácsadás lesz elérhető a pályázók számára, mind a benyújtás előtt, mind pedig közben. Ezzel kívánják segíteni a pályázókat a szakszerű és elfogadható pályázat megírásában. Az egész rendszert elektronikussá fogják tenni. Ennek köszönhetően megszűnnek majd a több száz oldalas, papír alapú pályázati anyagok. Elektronikusan lesznek elérhetően a pályázati felhívások, itt kell benyújtani a pályázatot és a nyert pályázatok dokumentációja is ilyen úton fog zajlani. Össze kívánják továbbá kapcsolni a teljes állami adatrendszert, aminek kapcsán azt várják, hogy egy információt ne kelljen a pályázónak többször is megadnia, ha az már szerepel valamelyik rendszerben. Ennek köszönhetően csökken az adatszolgáltatás mennyisége. Fontos kitétel az új rendelkezésben, hogy a pályázati folyamat során a továbbiakban nem változhat majd a feltételrendszer. Változtak továbbá a felelősségi körök is. Az OP-kért 2014 január 1-től nem a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség és az adott minisztérium szaktárcája felel, hanem csak és kizárólag az illetékes szaktárca. Mindezekről az elbírálási és a teljes pályázati időtartam lerövidülését és egyszerűbbé válását várják.

Végül pedig a fiatalokról, fiatal vállalkozókról és a pályázati rendszer előnyeiről beszélt nekem interjúalanyom. Fontos, hogy a pályázati pénzt ne ingyen pénzként kezeljük. Annak elnyeréséért komoly kritériumoknak kell megfelelni és a jövőre vonatkozóan is vállalásokat kell elfogadni. Aki már rendelkezik valamilyen fejlesztési tervvel a jövőre vonatkozóan, mindenképp érdemes megkeresni a megfelelő támogatást, hiszen számos előnnyel jár. Meggyorsíthatja a beruházást, hiszen időben előbb megvalósulhat a kapott forrásnak köszönhetően. A

megtérülési idő is rövidebb, hiszen egyes esetekben a csak a fejlesztés összegének felét kell csak előteremteni. Úgy gondolja, hogy egy fiatal minél előbb elkezd foglalkozni a pályázatokkal és az azok által nyújtott lehetőségekkel, annál előbb tudja megteremteni később az ehhez szükséges lehetőségeket. Sokkal felkészültebben, tájékozottabban tud majd nekivágni a későbbiekben egy esetleges pályázatba. Itt említette meg a GINOP-ban helyet kapó ifjúsági fejlesztési alapot, amely a gyakornoki programokat, a fiatalok elhelyezkedését támogatja majd. Ezen felül a most futó, vállalkozás indítását támogató Uniós támogatásnak is fontos szerepe lehet majd a fiatalok számára. Ennek azonban majd csak később lesz értékelése, ezért ennek eredményességéről még nem tudott adatokkal szolgálni. További futó támogatási programként említette még az úgynevezett startup-ok fejlődését, indulását elősegítő lehetőséget is, amelynek eredményességéről úgyszintén nincs még adat.

5 KÖVETKEZTETÉSEK

Dolgozatom elkészítése előtt számos kérdés volt megválaszolatlan számomra a vállalkozásokhoz igénybe vehető külső forrásokat illetően. Leendő vállalkozóként fontosnak tartottam bemutatni a lehetőségeket, amelyek elérhetőek lesznek, vagy már most is elérhetőek a cégek számára. Kutatásom során igyekeztem rámutatni azokra a problémákra, amelyekre adott esetben más is számíthat egy beruházás során. Vizsgálódásom első sorban két területre koncentrált, a Magyar Nemzeti Bank által kínált Növekedési Hitelprogramra, illetve az Európai Unióból hazánkba érkező forrásaira. Úgy kívántam megírni a dolgozat egészét, hogy az a lehető legaktuálisabb információkkal szolgáljon az olvasó számára.

A kutatás során lényeges információkra tettem szert a KKV szektor helyzetéről és néhány kiugrási lehetőségéről. A gazdasági életben fontos szerepe van az innovációnak és a fejlődési képességnek. A gazella típusú vállalkozásokra mindkettő igaz, ezért fontos lenne, hogy egyre több induló céget ezek közé lehessen sorolni. Igyekeztem az idén márciusban hatályba lépő új Polgári Törvénykönyv ide vonatkozó rendelkezéseit és azok hatását is megismertetni. A változások a vállalkozói réteg többségét valamilyen formában érinti, ezért arról érdemes tájékozódni.

Ezt követően próbáltam a lehető legrészletesebben bemutatni azokat a külső forrásokat, amelyek relevánsak lehetnek a témám kapcsán. A Növekedési Hitelprogram keretein belül a bankok sok százmilliárd forintot helyeztek ki a KKV szektorba. Az első szakasz eredményiből az látható, hogy többségében mikro vállalkozások igényelték a kedvező kamatozású hitelt. Az általam megkérdezett vállalkozó véleménye szerint a bankok által kért extra garanciákkal azonban komoly terheket rónak ezekre a vállalkozásokra. Ennél a támogatási formánál rendkívül fontos a közvetítő bank szerepe. A bankok által kínált feltételek eltérhetnek egymástól és a kiszolgálás minősége sem elhanyagolható tényező. Véleményem szerint minden vállalkozónak érdemes több bankot is felkeresnie és ajánlatot kérnie, hiszen időt és akár pénzt is spórolhat magának a későbbiekben.

Kutatásom legjelentősebb része az Európai Unió forrásokkal foglalkozik. Csatlakozásunk óta rendkívül nagy összegű Unió támogatás érkezett hazánkba. A dolgozathoz megismerhető az Új Magyarország Fejlesztési Terv és annak eredményei. Ugyan a kifizetések még zajlanak, de lassan az új Partnerségi Megállapodás nyomán elérhetőek lesznek az új pályázatok. Ugyan az Operatív Programok kidolgozása még folyamatban van, azonban az új irányvonal már kiraj-

zolódt. Érdekes, hogy számos probléma, amely az általam bemutatott beruházás során előfordult és azokat a vállalkozó komolyan kifogásolt is, az új szabályozásban vélhetően megoldódik. A magyarországi pályázati rendszer kidolgozásánál számos kérdéskörben az derült ki számomra, hogy a korábbi problémákat a szabályozók megismerték és próbáltak megoldást találni rá. Jó példa erre, hogy míg korábban a szerződési feltételek a szerződés aláírása után is módosulhattak, erre a továbbiakban nem lesz lehetőség, a Miniszterelnökség dolgozóinak elmondása alapján. Komoly előrelépés lehet továbbá, a pályázati anyag teljes dokumentációjának papíros alapjának megszüntetése. Fontos pozitívum a KKV szektor számára, hogy a korábbi évekhez képes jóval nagyobb mértékben részesülhetnek a támogatásokból.

5.1 Hipotéziseim megválaszolása

1. **Hipotézis:** Az Európai Unió pályázattal megvalósított beruházások költségei alacsonyabbak, a növekedési hitel költségeinél

Dolgozatom megírása során az derült ki számomra, hogy az Unió pályázattal megvalósított beruházások nem minden esetben olcsóbbak a vállalkozó számára. Az általam bemutatott példából kiderül, hogy az esetleges módosítások és az átgondolatlan tervezés miatt komoly többlet költségek merülhetnek fel, illetve a beruházás időben elhúzódhat. Ezt figyelembe véve hipotézisem egyértelműen nem nyert igazolást.

2. **Hipotézis:** A kormányzati törekvések ellenére az európai uniós pályázatok benyújtásának és elbírálásának menete nem egyszerűsödött

Az új Széchenyi 2020 pályázati rendszer kidolgozása folyamatban van, ezért gyakorlati példával még nem igazolható, de a kormányzat törekvései mindenképpen egyszerűsödést fog hozni a vállalkozók számára. A pályázat benyújtása, az Operatív Programok számának csökkenése, az felelősségi körök tisztázása mind a pályázati rendszer egyszerűsödését okozhatja ezért a hipotézisem nem helytálló.

3. Hipotézis: A KKV szektor számára a növekedési hitelprogram által támasztott elvárások nehezen teljesíthetőek

A kutatásom során az derült ki egy, a mikrovállalkozói szektorba tartozó, cég vezetőjének elmondása alapján, hogy nem egyszerűsödött a folyamat és még mindig komoly terheket ró a szektor vállalataira. Fontos megemlíteni, hogy itt csak egy szemszögből vizsgáltam meg a témát, ezért csak ennek tükrében, de a hipotézisem megállja a helyét és beigazolódt.

5.2 Összefoglalás

Dolgozatom címéből is látható, hogy a dolgozat elkészítésének célja, a fiatal vállalkozóknak segítséget nyújtani a külső források közti eligazodásban. Bemutatni, hogy milyen lehetőségeik vannak és azoknál milyen problémákra, előnyökre, rejtett költségekre kell számítaniuk. A kutatásom során számos olyan emberrel beszélgettem, akinek volt valamilyen véleménye, tapasztalata a témámmal kapcsolatban. Ezeket mind, igyekeztem beépíteni és valamilyen formában felhasználni. A dolgozat nagyban hozzájárult a saját, személyes fejlődésemhez is és remélem az olvasóknak is hasznos információkkal szolgálhatok.

6 IRODALOMJEGYZÉK

Írott források:

- Auer Katalin dr. at all, 1999, *Vállalkozási formák*, Vállalkozás, 77-100. old.
- Békés Gábor–Muraközy Balázs (2012): *Magyar gazellák*. Budapest, Közgazdasági Szemle, LI X. évf., 2012. március (233–262. o.)
- Béza Dániel dr. (2007): *A pénzügyi menedzselés alapjai*. In: Béza Dániel at. all, *Kisvállalkozások finanszírozása*, Budapest, Perfekt, 84-106 old.
- Gál Judit: *Kft.-változások az új Ptk.-ban és a feltőkésítési kötelezettség*. Céghírnök, http://ptk2013.hu/wp-content/uploads/2013/12/galj_cikk_ch.pdf, Budapest, 2014. március 25.
- Gyenis Ágnes: *Oldás és kötés*. HVG, 2013/20. lap, <http://ptk2013.hu/szakcikkek/cegszabalyok-az-uj-ptk-ban/2339>, Budapest, 2014. március 25
- Hisrich, R.D. – Peters, M.P.(1991): *Vállalkozás* (részlet). Budapest, Akadémia kiadó
- Karsai Judit (2011): *A kockázati tőke két évtizedes fejlődése Magyarországon*. Közgazdasági Szemle, LVIII. évf., 2011. október (832–857. o.)
- Lengyel Imre (2010): *Regionális gazdaságtan*. Budapest, Akadémiai kiadó
- Makra Zsolt - Kosztópulosz Adreász (2004): *Az üzleti angyalok szerepe a növekedni képes kisvállalkozások fejlesztésében Magyarországon*. Közgazdasági Szemle, LI. évf., 2004. július–augusztus (717–739. o.)
- O'Malia, J. Thomas – Whistler, H. Margaret (2006): *A vállalkozói út*. (The Entrepreneurial Journey, Pre-Release), Budapest, Általános Vállalkozási Főiskola
- Papp Gábor (2012): *Kockázati tőke Magyarországon*, Budapest, Budapesti Értéktőzsde
- Radnóczy Zsolt (2004): *Támogatások az Európai Unióban*. Budapest, Akadémiai Kiadó
- Szakács Ferenc dr. – Bánfalvi Mária (2008): *Vállalkozás- és szervezetszichológia*. Budapest, Általános Vállalkozási Főiskola
- Szerb László dr. (2007): *Külső tőke jellegű finanszírozás*. In: Béza Dániel at. all, *Kisvállalkozások finanszírozása*, Budapest, Perfekt, 127-144 old.

- Tétényi Zoltán dr. – Gyulai László dr.(2001): *Vállalkozásfinanszírozás*. Budapest, SALDO Pénzügyi Tanácsadó és Informatikai Rt.
- Vasné Botár Ágnes: A vállalkozások tipikus külső finanszírozási forrásai (hitel, lízing, értékpapírok),
http://www.kepzesevolucioja.hu/dmdocuments/4ap/17_0001_017_101215.pdf, Budapest, 2014. március 25.
- Vecsenyi János (2009): *Kisvállalkozások indítása és működtetése*. Budapest, AULA Kiadó

Internetes források:

- http://www.mkvkok.hu/dynamic/kot_28_a_gazdasagi_tarsasagokra_vonatkozó_szabalyozas_2014_tol.pdf, Budapest, 2014. március 24.
- Klaszter: <http://www.klaszterhaz.hu/klaszttermenedzsmen>, Budapest, 2014. március 25.
- Mi is a klaszter?:
http://www.klaszttermenedzser.hu/Klaszterekrol_altalaban/reszletek/17/mi_is_a_klaszter, Budapest, 2014. március 25.
- A klaszteresedés előnyei:
http://www.klaszttermenedzser.hu/Klaszterekrol_altalaban/reszletek/18/a_klaszteresedes_elonyei, Budapest, 2014. március 16.
- 2004. évi XXXIV. törvény:
http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=A0400034.TV, Budapest, 2014. március 25.
- Hivatalos euro deviza árfolyam: <http://www.mnb.hu/>, Budapest, 2014. március 24.
- Enterprise and Industry, 2013 SBA Fact Sheet, HUNGARY,
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2013/hungary_en.pdf, Budapest, 2014. március 24.
- Központi Statisztikai Hivatal: Statisztikai tükör: A kis- és középvállalkozások helyzete hazánkban: VII. évfolyam 108. szám,
<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/stattukor/kkv12.pdf>, Budapest, 2014. március 25.

- Uniók jelentés: *háttul kullog Magyarország az innovációban*.
http://hvg.hu/vilag/20130326_Unios_jelentes_hatul_kullog_Magyarorszag, Budapest, 2014. március 25.
- Innovation Union Scoreboard 2014,
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf, Budapest, 2014. március 25.
- Érsek M. Zoltán: *Kkv-hitelezés a válság után*. <http://www.vg.hu/manager-magazin/kkv-hitelezes-a-valsag-utan-348059>, Budapest, 2014. március 25.
- Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014-2020,
http://www.kormany.hu/download/1/c2/e0000/KKV_strat_t%C3%A1rsadalmi_egyeztet%C3%A9sre.pdf, Budapest, 2014. március 25.
- Horizont 2020: <http://www.nih.gov.hu/nemzetkozi-tevekenyseg/horizont-2020/mi-horizont-2020>, Budapest 2014. március 25.
- OECD: HIGH-GROWTH ENTERPRISES AND GAZELLES – PRELIMINARY AND SUMMARY SENSITIVITY ANALYSIS.
<http://www.oecd.org/industry/business-stats/39639605.pdf>, Budapest, 2014. március 25.
- http://elib.kkf.hu/edip/D_14498.pdf, Budapest, 2014. március 24.
- <http://rgdi.sze.hu/files/Ertekezesek,%20tezisek/Disszertacio-NGA.pdf>, Budapest, 2014. március 24.
- http://www.nyme.hu/fileadmin/dokumentumok/ktk/Kepzes_doktori/2009/2009_KardaLaszlo_d.pdf, Budapest, 2014. március 24.
- http://www.vallalkozastan.hu/data/pagecontent/0/ERENET/kkvhelyzete_szabo.pdf, Budapest, 2014. március 24.
- http://www.savariatiszk.hu/attachments/article/68/marketing_pr_ismeretek.pdf, Budapest, 2014. március 24.
- Refinanszírozás meghatározása: <http://www.bankmarket.hu/content/refinanszirozas>, Budapest, 2014. április 2.

- A Növekedési Hitelprogram első szakaszának igénybevétele,
http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Monetaris_politika/NHP/NHP1_elemzes_V5_clean.pdf, Budapest, 2014. április 2.
- Terméktájékoztató:
http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Monetaris_politika/NHP/NHP_termektajekoztato.pdf, Budapest, 2014. április 2.
- Terméktájékoztató:
http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Monetaris_politika/NHP/NHP2_folyt_termektajekoztato_2014marc15.pdf, Budapest, 2014. április 2.
- Indul Matolcsyék hitelprogramjának második szakasza,
http://hvg.hu/gazdasag/20131001_Indul_Matolcsyek_hitelprogramjanak_masodi, Budapest, 2014. április 2.
- Életbe léptek a növekedési hitelprogram új feltételei,
<http://www.vg.hu/penzugy/hitel/eletbe-leptek-a-novekedesi-hitelprogram-uj-feltetelei-418755>, Budapest, 2014. április 2.
- A kutyát sem érdekli a NHP 2. szakasza,
http://index.hu/gazdasag/2014/02/27/kutyat_sem_erdekel_a_nhp_2._szakasza/, Budapest, 2014. április 2.
- Dancsik Bálint at all. (2014): *Hitelezési folyamatok*. Magyar Nemzeti Bank,
http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Kiadvanyok/mnbhu-hitelezesi-folyamatok/201402/Hitelezesi_folyamatok_201402_HUN.pdf, Budapest, 2014. április 5.
- Az EU támogatáspolitikája: <http://www.e-oktatas.com/document/euespalyazatirendszer.pdf>, Budapest, 2014. április 10.
- Az EU Támogatáspolitikája:
<http://www.tka.hu/upload/docs/kepzesek/SA30/5uniostamogatasok.pdf>, Budapest, 2014. április 10.